PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor En Propagación De Material Vegetal Y Establecimiento De Cultivos Agricolas.
- **Código del Programa de Formación:** 73311459
- **Nombre del Proyecto** Procedimientos Técnicos Y De Planeación Para La Propagacion De Material Vegetal En La Zona Norte Del Valle Del Cauca.
- **Fase del Proyecto** IV COMERCIALIZACIÓN
- **Actividad de Proyecto:** Valorar los impactos productivos y comerciales de la unidad productiva.
- **Competencia:** Propagar Material Vegetal Según Procedimiento Y Normativa.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Verificar La Propagación De Especies Vegetales Según Requerimiento Técnico.
- **Duración de la Guía:** 40 HORAS

2. PRESENTACION

Para la consolidación de las unidades productivas rurales, dentro de un modelo de empresa, se hace necesario garantizar que el proceso de comercialización y ventas de la unidad productiva sea efectivo; permitiendo negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa. Por esta razón se debe realizar en esta fase, la retroalimentación del proyecto y la unidad productiva de forma que esta actividad pueda convertirse en una herramienta de mejora sumamente importante, incluso en una ventaja competitiva donde se logre identificar errores o fallas en los planteamientos iniciales de los procesos funcionales y comerciales de la unidad y que se puedan realizar sugerencias, observaciones prácticas y correctivos que lleven a ajustes sustanciales que posibiliten mayores ingresos para sus integrantes. Comercio electrónico, agricultura de precisión, agricultura sostenible, son temas que debemos incursionar.



https://marketing4ecommerce.mx/ecommerce-una-opcion-de-venta-para-los-agricultores/

3.1 Reflexión inicial.

Para nadie es un secreto que Colombia tiene un altísimo potencial de desarrollarse como potencia agropecuaria a nivel mundial. De hecho, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO por sus siglas en inglés) ha concluido que *"que Colombia puede convertirse en una de las grandes despensas del mundo: es uno de los siete países en Latinoamérica con mayor potencial para el desarrollo de áreas cultivables." (Agro, 2016)*. A pesar de que este tipo de comentarios han sido reiterativos durante los últimos años, la realidad del agro colombiano no parece cumplir con estas predicciones. Ha faltado voluntad política enfocada en el agro para lograr traducir el potencial en realidad. Quizás la agricultura de precisión pueda comenzar a labrar el camino hacia el futuro prometedor del agro en el país.

¿Conoces que es agricultura de precisión?



https://cdecomunidaddemadrid.wordpress.com/2018/01/04/la-agricultura-de-precision-la-nueva-revolucion-agricola/

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)

Artículo de la revista Semana 11/10/2020 sobre tema agrícola.

Comercio electrónico, ¿el futuro del agro en Colombia?

La pandemia aceleró el uso de canales digitales para comercializar los productos del campo, sin intermediarios. Garantizar la conectividad en las zonas rurales, el desafío para que el sector le saque provecho a la tecnología.

Fredy Cruz llegó a la central de abastos de Bogotá una madrugada de 2012. Había recorrido 36 kilómetros desde su finca en el municipio de Chipaque, Cundinamarca, para vender su cosecha de 150 kilos de papa. Según sus cuentas, necesitaba recibir al menos 50.000 pesos por carga para que la producción fuera rentable. Sin embargo, solo le ofrecieron 27.000. Ese día, la indignación le hizo prometer no volver a la central de abastos y encontrar alguna alternativa para vender sus productos. La solución llegaría muchos años después, con la llegada del comercio electrónico al sector agropecuario.

En Colombia la cadena de comercialización de productos agropecuarios puede incluir hasta seis intermediarios antes de llegar al consumidor final. Esta dinámica supone un incremento de los precios, pero no se traduce en mayores beneficios para los campesinos. De hecho, un estudio de la FAO realizado en Antioquia en 2016 evidenció que el productor solo recibe un 7 por ciento del total de la utilidad generada, mientras que el consumidor paga hasta un 550 por ciento más sobre el costo de producción. Esto se debe a

que “son los intermediarios quienes tienen las relaciones comerciales para vender los productos y por lo tanto pueden establecer los precios”, explica Yubisa Arredondo, coordinadora de enlaces de economías propias de la Red Nacional de Agricultura Familiar (Renaf).

Con la irrupción de las nuevas tecnologías al sector agropecuario, especialmente para impulsar el comercio electrónico, se están generando nuevas alternativas para campesinos como Fredy Cruz, con menos intermediarios y un mayor control sobre los precios. Un ejemplo de ello es el caso de Huertos de la Sabana. Este emprendimiento, conformado por 30 pequeños productores de Chipaque, se apoyó en las redes sociales para sumarse a la ola de comercio digital a principios de la pandemia. Lo impulsó la iniciativa de la familia de Nubia Gaona, una de las integrantes de Huertos de la Sabana, quien en abril decidió crear su propio canal de YouTube para enseñarles a cultivar a las personas en sus apartamentos. En solo cuatro meses ‘Nubia e hijos’ consiguieron más de 600.000 suscriptores, los cuales le brindaron a la empresa un terreno firme para lanzar su primera plataforma de e-commerce.

Que opinas sobre esta experiencia? ¿La podemos desarrollar en nuestra zona, con nuestras unidades productivas? ¿Estamos preparándonos para esta oportunidad? Adelante el futuro es nuestro.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

AJUSTAR PRÁCTICAS DE CULTIVO



Actividad 1. Calibración de equipos y manejo seguro de insumos agrícolas. De acuerdo al material de apoyo. Se presenta el video de aprenda a elegir la boquilla adecuada para ahorrar gastos en fumigación. Después de ver el video se realiza una serie de preguntas sobre las labores cotidianas que efectúan en sus predios, con respecto a: calidad de agua, cantidad de agua utilizada por lote y por tipo de insumo agrícola, registro de labores de aplicación, calibración de equipos, dosis de productos por hectárea.

https://youtu.be/MhpfvbtKJ_A video Aprenda a elegir la Boquilla adecuada para Ahorrar en gastos de Fumigación

https://youtu.be/uWS69TPcWNc video como elegir una Boquilla de fumigación Royal Condor

Actividad 2. Realice el mapa de riesgos de su finca de acuerdo al material de apoyo enviado por la instructora.

Plano de la finca



Elabora el plano o croquis de la finca, ubica los lotes por cultivos y por edad, establezca los puntos de referencia. De igual manera el uso actual de suelo.

Uso Actual del suelo:

El instructor presenta un formato de Uso actual del suelo, el cual será diligenciado por cada aprendiz.

NUM. LOTE	NOMBRE LOTE	AREA LOTE	FECHA SIEMBRA	DISTANCIA SIEMBRA	# PLANTAS –VARIEDAD	OBSERVACIONES

3.3.1.3 Registro de actividades proceso productivo

FECHA	LOTE	LABOR	NOMBRE	DOSIS	CANT.	VALOR	CANT.	VALOR	SEMANAL	ACUMULADO

Inicie a registrar este formato según las actividades desarrolladas durante la próxima semana.

3.3.1.4 Registro de ventas:

FECHA	CANTIDAD	VALOR UNIT	VALOR TOTAL	KILOS ACUMUL.	PESOS ACUMUL.	OBSERVACIONES

3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS.

Elaboración de plan de negocio

Comercialización de plantas.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia las técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de desempeño: **Calibración de equipos** **Evidencia de producto:** **Mapa de riesgos de la finca**	**REALIZA LABORES POS COSECHA DE FLORES Y FOLLAJES DE ACUERDO A CRITERIOS DE LA EMPRESA.** **REGISTRA LA PRODUCCIÓN SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.**	**Técnicas de Evaluación: Observación directa.** **Instrumento de evaluación: lista de chequeo** **Técnicas de Evaluación: Observación directa.** **Instrumento de evaluación: lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TERMINOS

REGISTRO: Documento donde se relacionan ciertos acontecimientos o cosas; especialmente aquellos que deben constar permanentemente de forma oficial.

Calibración de equipos: Evaluar los equipos de fumigación, determinando flujo de agua por minuto, para establecer de acuerdo al equipo y lote de la finca el gasto de agua por hectárea de acuerdo al lote seleccionado.

Matriz de riesgos: Es una medición de priorización de riesgos.

Tiempo de reingreso: tiempo en el que se puede ingresar al lote que se fumigó.

Periodo de Carencia: tiempo que debe transcurrir entre la última aplicación de un producto y su cosecha.

Triple lavado: correcta disposición de los envases vacíos de plaguicidas.

Riesgos: Posibilidad que una amenaza se convierta en un desastre.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Jaramillo, J. (2010). Protocolo técnico y logístico de flores.

de Bogotá, C. D. C. (2015). Manual Flores y Follajes.

Instituto Colombiano Agropecuario ICA (2009) Mis buenas prácticas agrícolas. Guía para agroemprearios. Yeri impresos. https://www.ica.gov.co/areas/agricola/servicios/inocuidad-agricola/capacitación/ cartillabpa.aspx

Inostroza, J., Mendez,P., Rios,P.(2011) Manual de campo. Uso de equipos pulverizadores. Rakota impresores. http://biblioteca.inia.cl/medios/biblioteca/boletines/NR38166.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	GERMÁN I VALENCIA CASTRO	Instructor Agrícola	SENA-SER-CTA	06/08/2022

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					