

## DESCRIPCION PROGRAMACION CURRICULAR CARRERA PROFESIONAL TECNICA EN FRUTICULTURA Y OLIVICULTURA

MODULO FORMATIVO: GESTIÓN EN UNIDADES PRODUCTIVAS DE FRUTALES Y OLIVO						
UNIDAD DE COMPETENCIA:	INDICADORES DE LOGRO				CREDITOS	HORAS
UNIDAD DIDACTICA	CAPACIDADES	CONTENIDOS				
UD1: <b>RECURSOS FINANCIEROS EN UNIDADES PRODUCTIVAS DE FRUTALES Y OLIVO</b>	1.Gestionar de manera óptima los recursos financieros en unidades productivas de frutales y olivo, realizando un análisis y control financiero exhaustivo con el propósito de maximizar la rentabilidad.	<p>1.1. Realiza con exactitud el control de los recursos financieros de las unidades productivas de frutales y olivo, mediante una planificación estratégica para maximizar la rentabilidad.</p> <p>1.2. Realiza un análisis preciso del manejo económico de las unidades productivas de frutales y olivo, que permita el acceso a financiamiento de terceros, para la inserción en mercados nacionales e internacionales.</p> <p>1.3. Maneja con precisión documentación y legislación nacional financiera respecto a las unidades productivas de frutales y olivo, con el propósito de maximizar la rentabilidad.</p>	<p>El Sistema Financiero El Rol y funcionamiento del sistema financiero Bancarización El Mercado de Capitales El Ahorro – Desarrollo Nacional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● El rol del estado en el sistema de ahorro</li> <li>● El Banco Central de Reserva del Perú</li> </ul> <p>Definición Operativa del Sistema Financiero</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Empresas del sistema no bancarios</li> <li>● Productos y Servicios Financieros</li> <li>● Gestión Impositiva del Sistema Financiero</li> <li>● Costos Financieros</li> </ul> <p>El Sistema de Seguro – Producto Entidades de regulación y supervisión Superintendencia de Mercado de Valores</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Funciones principales y entidades supervisadas</li> </ul> <p>Gestión Financiera en las PYMES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Productos y Servicios Financieros para el desarrollo de la PYMES</li> </ul> <p>El Sistema Financiero Internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Fondo Monetario Internacional</li> <li>● El Banco Mundial</li> <li>● El Banco Interamericano de desarrollo</li> </ul>	<b>5</b>	<b>128</b>	

<b>UD 2:</b> <b>GESTION DEL TALENTO HUMANO EN UNIDADES PRODUCTIVAS DE FRUTALES Y OLIVO</b>	2. Manejar sistemas de control de personal y pago de remuneraciones en unidades productivas de frutales y olivo, gestionando el talento humano de manera óptima, para maximizar la rentabilidad, implementando estrategias de capacitación e incentivos de acuerdo al cumplimiento y logro de metas establecidas.	<p><b>2.1.</b> Organiza los niveles, cargos, funciones y responsabilidades del personal en las unidades productivas de frutales y olivo, teniendo en cuenta los objetivos y metas empresariales, con el propósito de maximizar la rentabilidad.</p> <p><b>2.2.</b> Ejecuta con exactitud políticas de remuneraciones e incentivos enmarcadas en la meritocracia y productividad con el propósito de maximizar la rentabilidad en las unidades productivas de frutales y olivo.</p> <p><b>2.3.</b> Maneja con precisión documentación y legislación del manejo y control del talento humano en unidades productivas de frutales y olivo, con el objetivo de maximizar la rentabilidad.</p>	<p>Administración moderna de personas en unidades productivas de Frutales y Olivo</p> <p>La administración de recursos humanos en un macroentorno dinámico y competitivo</p> <p>Planificación estratégica de recursos humanos Políticas de Incorporación de las personas a la estructura organizacional de la unidad productiva. Frutales y Olivo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Reclutamiento de personal</li> <li>● Selección de personal</li> </ul> <p>Políticas de colocación de las personas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Orientación de las personas</li> <li>● Modelado del trabajo</li> <li>● Evaluación de desempeño</li> </ul> <p>Políticas de compensación al personal de unidades productivas de frutales y olivo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Políticas de remuneraciones</li> <li>● Programas de incentivos</li> <li>● Prestaciones y servicios</li> </ul> <p>Política de desarrollo de recurso humano en las unidades productivas de Frutales y Olivo</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacitación</li> <li>● Desarrollo de las personas y las organizaciones</li> </ul> <p>Políticas de retención de recurso humano dirigidas a unidades productivas de Frutales y Olivo Relaciones con los empleados Higiene, seguridad y calidad de vida</p> <p>Supervisión de recursos humanos en unidades productivas de Frutales y Olivo</p> <p>Base de datos y sistema de información de recursos humanos</p> <p>Prospectivas de la administración de recursos humanos</p> <p>Evaluación de la función de administración de recursos humanos</p> <p>Identificación del personal al desarrollo de los objetivos empresariales de la unidad productiva de Frutales y Olivo.</p> <p>Ánalysis comparativos de la evolución personal – recursos humanos – colaboradores</p> <p>Lineamientos de política de gestión del conocimiento</p> <p>Lineamientos de política de gestión de talento humano</p>	<b>5</b>	<b>128</b>
---	---	---	--	----------	------------

<b>UD3:</b> <b>CADENA DE GESTIÓN DE SUMINISTRO EN UNIDADES PRODUCTIVAS DE FRUTALES Y OLIVO</b>	3. Implementar de manera óptima sistemas de abastecimiento y almacenamiento de materiales e insumos en unidades productivas de frutales y olivo, reduciendo las perdidas y demoras, con un adecuado manejo de la cadena de gestión de suministros, con	3.1. Describe con precisión los mecanismos de abastecimiento en las unidades productivas de frutales y olivo, implementándolos eficientemente con el propósito de maximizar la rentabilidad. 3.2. Describe con exactitud los mecanismos de negociación con los proveedores de las unidades productivas de frutales y olivo, con el propósito de maximizar la rentabilidad. 3.3. Maneja con precisión los mecanismos de control de almacenes en unidades productivas de frutales y olivo, con el propósito de reducir las pérdidas y maximizar la rentabilidad. 3.4. Maneja con precisión la documentación y la legislación vigente para la realización de las compras en las unidades productivas de frutales y olivo, maximizando la rentabilidad.	Generalidades de la cadena de Suministros para la Fruticultura y Olivicultura Desempeño de la Cadena de Suministros para la Fruticultura y Olivicultura Directrices de la Cadena de Suministros Gestión del abastecimiento para la producción de Frutales y Olivo <ul style="list-style-type: none"> <li>● Gestión de proveedores</li> <li>Logística de la producción de Frutales y Olivo</li> <li>Gestión de inventarios y almacenamiento de fondos agrícolas y frutícolas           <ul style="list-style-type: none"> <li>● Gestión de Inventarios</li> <li>● Gestión de Almacenamientos</li> </ul> </li> <li>Estructura de los canales de comercialización de productos Frutícolas y Olivícolas</li> <li>Diseño de los canales de comercialización para productos Frutícolas y Olivícolas</li> <li>Planificación de los Canales de comercialización de productos Frutícolas y Olivícolas</li> <li>Dirección de los canales de comercialización</li> <li>Definición de políticas de dirección de los canales de comercialización</li> <li>Rendimiento de los canales de comercialización</li> <li>Direccionamiento de la cadena de suministros</li> <li>Buenas prácticas de los operadores logísticos</li> <li>Evaluación y rendimiento de resultados obtenidos</li> <li>Planteamiento de una idea de negocios con canales de comercialización innovadores</li> </ul>	5	128
---	--	--	---	---	-----

<b>UD4:</b> <b>MARKETING DE UNIDADES PRODUCTIVAS DE FRUTALES Y OLIVO</b>	4. Implementar estrategias de promoción y comercialización en unidades productivas de frutales y olivo, con el objetivo de competir en mercados nacionales e internacionales.	<p>4.1. Realiza con exactitud planes de comercialización y promoción de las unidades productivas de frutales y olivo, implementando estrategias de comercialización y promoción en mercados nacionales e internacionales.</p> <p>4.2. Describe con precisión los canales de comercialización para el intercambio de productos agroindustriales de las unidades productivas de frutales y olivo, ampliando la oferta y promoción en mercados nacionales e internacionales.</p> <p>4.3. Describe con precisión las estrategias para fomentar la implementación de cadenas de comercialización, mejorando el intercambio mercantil de las unidades productivas de frutales y olivo, con el propósito de maximizar su rentabilidad.</p>	<p>Definición de Marketing agrícola orientado a la Fruticultura y Olivicultura          El mercado y las necesidades del cliente de productos Frutícolas y Olivícolas          Sistema de información de marketing Frutícola y Olivícola          Comportamiento del consumidor y de los compradores industriales de productos Frutícolas y Olivícolas          Diseño de una estrategia de marketing en función del mix de marketing          Segmentación de mercado. Mercado meta. Posicionamiento          Estrategia de marca, productos y servicios          Diseño de nuevos productos en función del ciclo de vida del producto          Fijación de precios          Venta al detalle al por mayor          Publicidad, promoción de ventas y relaciones públicas          Ventas personales y marketing directo Marketing digital. Mercado global Marketing y responsabilidad social</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Marketing operativo para las unidades productivas de Frutales y Olivo Análisis de la demanda actual y potencial</li> <li>● Análisis de la oferta actual o competencia</li> <li>● Balance oferta/demanda actual y proyectada. Métodos de proyección de mercado</li> <li>● Análisis de valores históricos</li> <li>● Valores actuales</li> </ul> <p>Proyecciones Presupuestos de costos e ingresos Análisis del punto de equilibrio</p>	5	144
---	---	---	---	---	-----

<b>UD5:</b> <b>GESTION DE LAS EXPORTACIONES Y COMERCIO EXTERIOR DE FRUTAS, ACEITUNA Y PRODUCTOS DERIVADOS</b>	5. Manejar los mecanismos de exportación de manera óptima con el propósito de promocionar la producción en mercados internacionales; ampliando los canales de comercialización, para maximizar la rentabilidad de las unidades productivas de frutales y olivo.	5.1. Describe con exactitud los mecanismos contractuales para exportaciones de frutas, aceituna y productos derivados, con el propósito de acceder a mercados internacionales y maximizar su rentabilidad  5.2. Describe con precisión los canales de comercialización internacional de frutas, aceituna y productos derivados, de acuerdo a la normatividad vigente y los estándares de calidad que exigen dichos mercados.  5.3. Maneja con precisión la normatividad internacional en exportaciones de frutas, aceituna y productos derivados, para acceder a mercados internacionales y maximizar la rentabilidad.  5.4. Maneja estrategias con precisión para la promoción de frutas, aceituna y productos derivados en mercados internacionales, logrando maximizar la rentabilidad.	Tendencias y media tendencias del mercado frutícola y olivícola Tendencias del comportamiento de los consumidores frutícola y olivícola Características del sector frutícola y olivícola peruano <ul style="list-style-type: none"> <li>● Regiones geográficas y zonas de vida</li> <li>● Formas de producción en el sector Frutícola y Olivícola</li> </ul> Características de un agronegocio <ul style="list-style-type: none"> <li>● El sistema empresarial del agro negocio: Fruticultura y Olivicultura</li> </ul> Importancia del Agro negocio: Fruticultura y Olivicultura en la economía nacional. <ul style="list-style-type: none"> <li>● Restricciones en el desarrollo del agro negocio</li> <li>● Investigación de mercados externos para la Fruticultura y Olivicultura.</li> <li>● Prospección y criterios de selección de mercados</li> <li>● Segmentación de Mercados</li> </ul> Características de Mercados para la agroexportación de Frutales y Olivo       Decisions sobre el producto <ul style="list-style-type: none"> <li>● Definición y clasificación de productos</li> <li>● Desarrollo y adecuación de productos</li> </ul> Canales de comercialización para productos Frutícolas y Olivícolas <ul style="list-style-type: none"> <li>● Criterios para la selección y diseño de canales de distribución en el mercado internacional.</li> <li>● Precios de productos Frutícolas y Olivícolas en el mercado internacional</li> </ul> El comercio de Productos Orgánicos. Frutales y Olivo <ul style="list-style-type: none"> <li>● Requisitos y certificación de los productos orgánicos</li> </ul> Mercados de productos funciones y nutraceuticos <ul style="list-style-type: none"> <li>● Comercio de productos de la biodiversidad. Frutales y Olivo</li> <li>● Biocomercio</li> </ul> Comercialización de productos transgénicos. Frutales y Olivos <ul style="list-style-type: none"> <li>● Productos dirigidos a la agro exportación</li> </ul>	<b>5</b>	<b>128</b>
--	---	--	---	----------	------------

<b>UD6:</b> <b>INVESTIGACION E INNOVACION TECNOLOGICA EMPRESARIAL EN FRUTALES Y OLIVO</b>	6. Planificar proyectos productivos de inversión, basados en investigaciones e innovaciones empresariales que sean resultado de emprendimiento	<p>6.1. Identifica oportunidades de inversiones y/o emprendimientos en frutales y olivo.</p> <p>6.2. Plantea proyectos productivos de inversión, basados en investigaciones e innovaciones empresariales en frutales y olivo.</p> <p>6.3. Maneja detalladamente las etapas del proyecto de inversión, sistematizando adecuadamente la información obtenida de la planificación del emprendimiento en frutales y olivo.</p>	<p>Investigación Empresarial Naturaleza del cambio empresarial</p> <p>La innovación en los emprendimientos</p> <p>Adaptación de la empresa agrícola y frutícola a su entorno</p> <p>Análisis situacional del entorno Frutícola y Olivícola</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Influencia del entorno en la estructura de las organizaciones Frutícolas y Olivícolas</li> </ul> <p>Investigación de las tendencias del entorno empresarial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Análisis situacional de los directivos de las organizaciones frutícolas y olivícolas</li> <li>● Sociedad de la información y la era del emprendedor Frutícola y Olivícola.</li> </ul> <p>La influencia tecnológica en el entorno empresarial Frutícola y Olivícola</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● La revolución tecnológica en la gestión de unidades productivas de frutales y Olivo</li> <li>● La nueva “Economía”</li> <li>● Efectos de la influencia tecnológica sobre la empresa Frutícola y Olivícola</li> </ul> <p>Responsabilidad de la Gestión de Unidades Frutícolas y Olivícolas</p> <p>Posicionamiento competitivo Posicionamiento Geográfico</p>	<b>4</b>	<b>112</b>
--	--	--	---	----------	------------

<b>UD7:</b> <b>MATEMATICA</b> <b>PARA EL TRABAJO</b>	7. Realizar el análisis e interpretación estadística de datos recolectados de la producción, procesamiento y comercialización de procesos tecnológicos frutícolas y olivícolas.	7.1. interpreta estadísticamente las variaciones en los procesos desarrollados en unidades productivas de frutales y olivo, realizandoun análisis correcto de la información. 7.2. Identifica los componentes elementales de la estructura de costos en la producción, procesamiento y comercialización de las unidades productivas de frutales y olivo. 7.3. Establece el punto de equilibrio y el margen de utilidad en las distintas líneas de comercialización de las unidadesproductivas de frutales y olivo. 7.4. Desarrolla el presupuesto de operaciones de la producción, procesamiento y comercialización de las unidadesproductivas de frutales y olivo	Matemática aplicada a la Gestión Agrícola. <ul style="list-style-type: none"> <li>● Definición de estadística. Conceptos Generales. Aplicaciones.</li> <li>● Distribución de frecuencia Metodología para la preparación del cuadro de distribución de frecuencia. Fases del procedimiento estadístico           <ul style="list-style-type: none"> <li>● Primera fase: Obtener la información Frutícolas y Olivícolas.</li> <li>● Segunda fase: Ordenar la información Frutícolas y Olivícolas.</li> <li>● Tercera fase: Preparar la tabla de distribución de frecuencia.</li> <li>● Cuarta fase: Agrupamiento de intervalos de clase.</li> </ul> </li> <li>● Representación Gráfica de los datos Frutícolas y Olivícolas.           <ul style="list-style-type: none"> <li>● Gráficas para variables cualitativas</li> <li>● Gráficas para variables cuantitativas Interpretación estadística de los datos Frutícolas y Olivícolas agrupados en un cuadro de distribución de frecuencia. Aplicación de medidas de tendencia central al análisis de datos Frutícolas y Olivícolas               <ul style="list-style-type: none"> <li>● El promedio aritmético</li> <li>● Característica y aplicación del promedio aritmético Método del calcula del promedio aritmético. Casos Estimación del valor mediano en datos agrupados. Aplicación a la Fruticultura y Olivicultura.</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>● Características del valor mediano Calcula del valor de moda. Caso práctico. Relación entre el valor promedio, mediano y de moda. Medidas de posición. Generalidades Cuartiles y deciles Percentiles. Interpretación de las medidas de posición Medidas de dispersión. Concepto de aplicación El rango. Intercuartílico y el rango interpersentílico La desviación media. La varianza Desviación típica y coeficiente de variación</li> </ul>	<b>3</b>	<b>80</b>
--	---	---	---	----------	-----------

<b>UD8:</b> <b>LIDERAZGO Y EMPRENDIMIENTO</b>	8. Desarrollar emprendimiento s, ejerciendo el liderazgo de manera efectiva para mejorar el clima lab oral, como una contribución creativa en el desarrollo organizacional	8.1. Identifica los estilos de liderazgo y las cualidades del líder en forma efectiva. 8.2. Ejerce liderazgo en el equipo de trabajo 8.3. Aplica selectivamente las técnicas de motivación de manera oportuna. 8.4. Ejercita y desarrolla capacidades de emprendimiento con responsabilidad y perseverancia.	Liderazgo y Emprendimiento Justificación e importancia en las micro y pequeñas empresas del sector Frutícola y Olivícola. La cultura del emprendimiento Que es ser emprendedor Características del emprendedor Emprendedor y líder Presentación de un caso emprendedor aplicado a la Fruticultura y Olivicultura El espíritu emprendedor : Las oportunidades Análisis comparativos: empresas tradicionales y empresas emergentes Mito acerca de los emprendedores Etapas del desarrollo de una empresa Estrategias operativas para los emprendedores Decálogo del emprendedor peruano	<b>3</b>	<b>80</b>
<b>EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO</b>	Se fortalecerán las capacidades 1, 3,4 y 5			<b>6</b>	<b>192</b>