

**PROGRAMA DE ASIGNATURA: AGRONEGOCIOS I**

**CLAVE: E-AGN1-3**

<b>Propósito de aprendizaje de la Asignatura</b>		El estudiante propondrá una idea de agronegocio a través de las técnicas de información de un plan de negocios, para el desarrollo del sector productivo de la región.			
<b>Competencia a la que contribuye la asignatura</b>		Evaluar sistemas de producción de agricultura protegida a través de métodos y técnicas de manejo agronómico sustentable, metodología sistémica, tecnologías innovadoras de producción, técnicas y herramientas administrativas considerando la normatividad aplicable para proponer paquetes tecnológicos y potencializar el sector agrícola.			
Tipo de competencia	Cuatrimestre	Créditos	Modalidad	Horas por semana	Horas Totales
Específica	8	3.75	Escolarizada	4	60

Unidades de Aprendizaje	Horas del Saber	Horas del Saber Hacer	Horas Totales
	I.- Fundamentos y entorno de los Agronegocios	4	6
II.- Mercado y desarrollo del producto	8	12	20
III.- Plan de negocios agrícolas	6	9	15
IV.- Implementación del Agronegocio	6	9	15

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

<b>Totales</b>	<b>24</b>	<b>36</b>	<b>60</b>
----------------	-----------	-----------	-----------

Funciones	Capacidades	Criterios de Desempeño
Diseñar la propuesta técnico-agronómica del sistema de producción agrícola protegido y sustentable a través de las características de los cultivos, los métodos agronómicos, las condiciones agroclimáticas y su control, condiciones socioculturales y económicas de la región para potencializar al sector agrícola.	Diagnosticar las necesidades del sistema de producción agrícola protegida a través de las características socioculturales, económico, ambiental, político y tecnológico del entorno, así como las características administrativas y la normatividad para integrar la propuesta técnica-administrativa.	<p>Elabora diagnóstico del sistema de producción agrícola y entrega un reporte con lo siguiente:</p> <p>a) Macro entorno:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- geográfico: ubicación, hidrología, edáfico, orográfico y topográfico.</li> <li>- sociocultural: densidad poblacional, nivel educativo, distribución poblacional, diversidad étnica, religión, usos y costumbres.</li> <li>- económico: actividad económica, población económicamente activa, ingreso per cápita, vocación productiva, zona económica, asociaciones agrícolas productivas, vías de comunicación, competencia de mercado, oferta y demanda de productos agrícolas.</li> <li>- ambiental: flora y fauna, ecosistemas, clima.</li> <li>- política: programas de gobierno y organizaciones no gubernamentales.</li> <li>- tecnológico: medios de comunicación y grado de tecnificación.</li> </ul> <p>b) Micro entorno:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- localización: vías de acceso, servicios de agua, luz</li> <li>- características de infraestructura: tipo de unidad, grado de automatización, tipo de cultivo y dimensiones.</li> <li>- características de los recursos humanos: número de empleados, jornadas, perfiles de puesto, tabulador.</li> <li>- características financieras: cartera y políticas de clientes, proveedores, inventarios, costos y situación crediticia.</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- necesidades de capacitación y asesoría técnica</li> <li>- requerimientos y alternativas de mercado</li> <li>- requerimientos de calidad: normatividad fitosanitaria, normatividad de construcción de invernaderos, normatividad de sustentabilidad, certificaciones.</li> </ul> <p>c) Factibilidad de la unidad de producción agrícola.</p>
	<p>Planear la administración de la producción agrícola protegida y sustentable a través de las técnicas y herramientas administrativas y financieras, considerando las características del cultivo, métodos y técnicas de manejo agronómico sustentable, manejo postcosecha y el establecimiento de los indicadores de producción y rentabilidad para el logro de los objetivos planteados.</p>	<p>Elabora una planeación estratégica del sistema de producción agrícola y entrega un documento que contiene lo siguiente:</p> <p>a) Administrativo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Filosofía empresarial: misión, visión, valores, objetivos, metas.</li> <li>-Estructura Organizacional: organigrama, descripción de funciones, perfiles de puesto, manual de organización.</li> <li>-Propuesta de costo de tipo de invernadero.</li> <li>- Rentabilidad</li> <li>-Convenios con el mercado y políticas de operatividad.</li> </ul> <p>b) Agronómico:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tipo de unidad de producción: invernadero, macrotúnel, microtúnel y casa sombra.</li> <li>-Sistema de producción agrícola: convencional, semiconvencional, orgánico y semiorgánico.</li> <li>-Tipo y características de cultivo: especie, variedad y hábito de crecimiento.</li> <li>-Análisis de variables agroclimáticas: precipitación, temperatura, humedad relativa, radiación solar, dirección de vientos.</li> <li>-Técnica de producción: hidroponía, semihidroponía, enarenado, macetas, bolis, bolsa, contenedores y suelo.</li> <li>-Tipos de Sustratos: suelo, grava, arena, fibra de coco, perlita, vermiculita, tezontle, agua y ladrillo.</li> <li>-Programa de manejo agronómico: diagramas de flujos, manuales de procedimientos, cronogramas y herramientas de control agronómico.</li> </ul>

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

		<ul style="list-style-type: none"> <li>-Normatividad: fitosanitaria, sustentable, orgánica, construcción de invernaderos, seguridad e higiene y embalaje.</li> <li>- Programa de Cosecha y Manejo Postcosecha: diagramas de flujos, manuales de procedimientos, cronogramas y herramientas de control.</li> <li>c) Indicadores</li> <li>-Producción: rendimiento y calidad.</li> <li>-Financieros: rentabilidad, liquidez, capital de trabajo.</li> <li>-Desempeño: del personal y del sistema.</li> </ul>
Administrar la operación de la propuesta técnica del sistema de producción agrícola protegido y sustentable a través de la normatividad técnico-agronómica y herramientas administrativas para la producción agrícola y contribuir a la calidad, producción y rentabilidad de la unidad de producción para el desarrollo de la región.	Desarrollar el manejo postcosecha de productos agrícolas con base en su planeación, considerando los índices de madurez fisiológica, métodos, técnicas y prácticas de conservación, las especificaciones del mercado, la logística del punto de venta y la normatividad aplicable para el cumplimiento de los estándares de calidad.	<p>Elaborar un reporte del manejo postcosecha que incluya:</p> <p>a) Planeación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar las demandas del mercado del producto, estimación del rendimiento del cultivo, diagrama de proceso de las etapas incluidas en manejo postcosecha</li> </ul> <p>b) Elaboración de una ficha técnica que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Características del producto: calidad, tipo de cosecha e índices de cosecha.</li> <li>- Técnicas y prácticas de conservación.</li> <li>- Tipo de empaque y embalaje.</li> <li>- Características de almacenamiento.</li> <li>- Características de transportación y normas aplicables conforme al punto de venta.</li> </ul>
	Evaluar el sistema de producción agrícola protegida y sustentable a través del análisis de los controles e indicadores de producción, calidad, rendimiento, inocuidad, financieros y de desempeño conforme a lo planeado para establecer acciones correctivas y preventivas.	<p>Evalúa el sistema de producción agrícola protegida y sustentable a través de la entrega de un reporte comparativo con lo siguiente:</p> <p>a). Indicadores de Producción: Rendimiento, Calidad e Inocuidad</p> <p>b) Financieros: Rentabilidad, R B/C, Liquidez y Capital de Trabajo</p> <p>c) Desempeño: del Personal y del Sistema</p> <p>d) Propuestas de Mejora: Tablero de Control, Acciones preventivas, correctivas y de mejora continua.</p>

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	I. Fundamentos y entorno de los Agronegocios					
Propósito esperado	El estudiante determinará la idea de Agronegocio a través de la conceptualización, la estructura, el marco legal y normativo de los Agronegocios para potencializar la agricultura.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	4	Horas del Saber Hacer	6	Horas Totales	10

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Concepto de Agronegocios	Definir el concepto de agronegocios Definir el concepto de una empresa Agrícola Identificar la vinculación de la empresa agrícola con productos y servicios a clientes y proveedores.	Ejemplificar la vinculación de una empresa agrícola con productos y servicios a clientes y proveedores.	Asumir la responsabilidad y honestidad para realizar actividades en forma individual y en equipo de manera proactiva, también mostrar puntualidad,
Los Agronegocios en México	Explicar la importancia de los Agronegocios en México y a nivel local. Explicar la estructura, componentes: organizacionales, costos, sistemas de inocuidad, calidad y certificaciones. Explicar la organización para la producción agrícola: áreas funcionales, división y coordinación del trabajo. Identificar los programas de producción agrícola y cosecha.	Diagramar la estructura operacional de la Empresa agrícola. Determinar áreas funcionales de la Empresa agrícola considerando los programas de producción y cosecha agrícola.	habilidades de liderazgo, ser ético, analítico, con capacidades de comunicación asertiva, confidencialidad, respeto en grupo y en equipo.
Estructuras de agronegocios	Explicar la clasificación del Diamante de Porter. Identificar la cadena productiva en un agronegocio.	Elaborar la cadena productiva y red de valor del agronegocio	

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024.	

	Definir el concepto de Red de valor Identificar los Clústers en los agronegocios	Aplicar los componentes del Diamante de Porter en el agronegocio	
--	-------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------	--

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Análisis de caso Aprendizaje basado en proyectos Equipos colaborativos	Equipo de Computo Equipo multimedia Internet Impresos	Laboratorio / Taller	
		Empresa	X

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
El estudiante comprenderá y analizará la conceptualización, la estructura, el marco legal y normativo de los Agronegocios en los sistemas de producción agrícola.	A partir de un caso de estudio, ejemplificará la estructura inicial de un agronegocio y, elaborará un reporte que contenga: a) Ficha de identificación de la empresa: Nombre, giro de la empresa, actividades principales y número de empleados. b) Caracterización de la estructura del Agronegocio d) Conclusiones	Estudio de casos Proyectos grupales e individuales

Perfil idóneo del docente		
Formación académica	Formación Pedagógica	Experiencia Profesional
Licenciado o ingeniero en administración, en economía agrícola, industrial, agroindustrial,	Manejo de herramientas didácticas para enseñanza-aprendizaje, de evaluación, técnicas de manejo de grupos.	Experiencia en administración de proyectos, formulación y evaluación de proyectos,

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

agronegocios, negocios internacionales o afín al área económico administrativa.		experiencia en el manejo de agronegocios o manejo de empresas agrícolas.
---------------------------------------------------------------------------------	--	--------------------------------------------------------------------------

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	II. Mercado y desarrollo del producto					
Propósito esperado	El estudiante evaluará el desempeño de los tipos de productos y del mercado a través de la investigación y su análisis para determinar el posicionamiento del producto en el mercado.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	8	Horas del Saber Hacer	12	Horas Totales	20

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Tipos de productos agrícolas	Determinar los tipos de productos agrícolas: productos diferenciados y productos commodities. Identificar el tipo de mercado de los productos agrícolas de acuerdo a su tipo. Proponer las 8 P's del marketing para el Agronegocio. Explicar los elementos del autodiagnóstico económico de la empresa agrícola.	Aplicar las 8 P's del marketing para el Agronegocio.	Asumir la responsabilidad y honestidad para realizar actividades en forma individual y en equipo de manera proactiva, también mostrar puntualidad, habilidades de liderazgo, ser ético, analítico, con capacidades de comunicación asertiva, confidencialidad, respeto en grupo y en equipo.
Proceso de la investigación de mercados	Identificar el concepto y componentes del análisis cualitativo de mercado Explicar los elementos del autodiagnóstico económico de la empresa agrícola.	Recabar información precisa de fuentes primarias y secundarias  Establecer pronóstico de ventas agrícolas	

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

	Explicar la viabilidad del lanzamiento de un producto y/o servicio		
Análisis de mercados de productos agrícolas	Definir el Concepto de producto y/o servicios agrícolas y sus atributos Identificar los Estudios de Mercados: Estudios base, Ad-hoc, y publicitarios. Identificar la factibilidad, viabilidad, posicionamiento y determinación de ventanas de oportunidad del producto y/o servicio. Identificar las 8 P's del marketing en el Agronegocio: Producto, Plaza, Promoción, Precio, Personas, Evidencia física, Proceso y Productividad. Definir el concepto y extensión del ciclo de vida del producto Analizar de la cartera de productos Identificar la marca	Determinar el estudio de mercados requerido para el plan de Agronegocio. Determinar el tipo de mercado de los productos agrícolas de acuerdo a su tipo.	
Política de precios y rentabilidad	Identificar los modelos de determinación de precios Definir estrategias para fijar precios	Determinar los precios de productos y/o servicios. Aplicar estrategias para fijar precios.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Análisis de casos Aprendizaje basado en proyectos Tareas de investigación	Equipo de Computo Equipo multimedia Internet Impresos	Laboratorio / Taller	

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

		<b>Empresa</b>	
--	--	----------------	--

<b>Proceso de Evaluación</b>		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Los estudiantes identifican los tipos de productos, investigan y analizan el desempeño de los mercados de productos agrícolas.	<p>A partir de un caso práctico integrará un portafolio de evidencias que contenga lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Tipo de producto y/o servicio y su mercado especializado</li> <li>b) Viabilidad del producto y/o servicio en el mercado</li> <li>c) Los atributos del producto agrícola</li> <li>d) Herramientas de marketing aplicables y la determinación de ventanas de oportunidad</li> <li>e) Propuesta de las 8 P's del marketing en el Agronegocio.</li> <li>f) Descripción de la extensión del ciclo de vida del producto agrícola.</li> <li>g) Análisis de la cartera de productos agrícolas</li> <li>h) Estrategia de marca</li> <li>i) Política de precios en el Agronegocio</li> <li>j) Estrategia de precios y sus variaciones</li> <li>k) Conclusiones.</li> </ul>	<p>Rúbrica</p> <p>Proyectos grupales y/o individuales</p>

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

Perfil idóneo del docente		
Formación académica	Formación Pedagógica	Experiencia Profesional
Licenciado o ingeniero en administración, en economía agrícola, industrial, agroindustrial, agronegocios, negocios internacionales o afín al área económico administrativa.	Manejo de herramientas didácticas para enseñanza-aprendizaje, de evaluación, técnicas de manejo de grupos.	Experiencia en administración de proyectos, formulación y evaluación de proyectos, experiencia en el manejo de agronegocios o manejo de empresas agrícolas.

### UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	III. Plan de negocios agrícolas					
Propósito esperado	Los estudiantes elaboraran el plan de Agronegocio a través de los índices de producción, rentabilidad y Modelo CANVAS para la toma de decisiones.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	6	Horas del Saber Hacer	9	Horas Totales	15

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Plan de negocios	Definir el concepto, elementos, componentes, y usos de un plan de negocios agrícolas Identificar el objetivo y alcance del Plan de negocios agrícola. Reconocer los índices de producción y rentabilidad de la unidad de producción agrícola.	Elaborar un Plan de agronegocios en la empresa definida.	Anticipar y prevenir problemas, buscando soluciones innovadoras y tomando la iniciativa para mejorar procesos y productos.

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-4.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024.	

Organización de Empresas y Gerencia Estratégica de negocio agrícola.	Identificar la estructura operacional de la Empresa agrícola. Explicar la organización para la producción agrícola: áreas funcionales, división y coordinación del trabajo.	Diagramar la estructura operacional de la Empresa agrícola. Determinar áreas funcionales de la Empresa agrícola.	Asumir la responsabilidad y honestidad para realizar actividades en forma individual y en equipo de manera proactiva, también mostrar puntualidad, habilidades de liderazgo, ser ético, analítico, con capacidades de comunicación asertiva, confidencialidad, respeto en grupo y en equipo.
Concepto y tipos de estrategia de negocio en el sector agrícola.	Identificar la Visión general de la gerencia estratégica Definir el concepto y tipos de estrategia de negocio en el sector agrícola.	Establecer la Visión general de la gerencia estratégica Aplicar las estrategias en el agronegocio para aumentar la rentabilidad económica.	
Elaboración del modelo de negocio Canvas para la propuesta de Agronegocio	Integrar la presentación del plan de negocios. Identificar los pasos del elevator Pitch.	Presentar la idea del plan de negocio empleando los pasos del elevator Pitch.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	x
Trabajo Colaborativo individual y en equipo Análisis de casos Aprendizaje basado en proyectos	Equipo de Computo Equipo multimedia Internet Impresos	Laboratorio / Taller	
		Empresa	x

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
Los estudiantes elaboran el plan de Agronegocio a través de los índices de producción, rentabilidad y modelo CANVAS para la toma de decisiones.	A partir de un caso práctico de una empresa agrícola y de acuerdo con lo creado integrará a un portafolio de evidencias que contenga lo siguiente: a) El plan de negocio de la empresa definida	Rúbricas Proyectos grupales e individuales

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

	b) Estructura operacional de la empresa c) Estrategias de agronegocios d) Idea de negocio con los pasos del elavator pich	

Perfil idóneo del docente		
Formación académica	Formación Pedagógica	Experiencia Profesional
Licenciado o ingeniero en administración, en economía agrícola, industrial, agroindustrial, agronegocios, negocios internacionales o afín al área económico administrativa.	Manejo de herramientas didácticas para enseñanza-aprendizaje, de evaluación, técnicas de manejo de grupos.	Experiencia en administración de proyectos, formulación y evaluación de proyectos, experiencia en el manejo de agronegocios o manejo de empresas agrícolas.

## UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad de Aprendizaje	IV. Implementación del Agronegocio					
Propósito esperado	Los estudiantes implementarán el Agronegocio para fortalecer su situación financiera.					
Tiempo Asignado	Horas del Saber	6	Horas del Saber Hacer	9	Horas Totales	15

Temas	Saber Dimensión Conceptual	Saber Hacer Dimensión Actuacional	Ser y Convivir Dimensión Socioafectiva
Creación y conformación de un Agronegocio	Identificar la estructura y elementos para la conformación de un Agronegocio.	Plasmar los pasos de creación de un agronegocio	Asumir la responsabilidad y honestidad para realizar actividades en forma

ELABORÓ:	DGUTYP	REVISÓ:	DGUTYP	F-DA-01-PA-LIC-4.1
APROBÓ:	DGUTYP	VIGENTE A PARTIR DE:	SEPTIEMBRE DE 2024.	

	Explicar los pasos para el desarrollo de un agronegocio.		individual y en equipo de manera proactiva, también mostrar puntualidad, habilidades de liderazgo, ser ético, analítico, con capacidades de comunicación asertiva, confidencialidad, respeto en grupo y en equipo.
Gestión de los recursos financieros	Definir el concepto, tipos de fuente de financiamiento y programas de apoyo agrícola. Identificar las fuentes de Financiamiento	Establecer las fuentes de financiamiento en el proyecto agrícola.	
Emprendimiento y operación de un Agronegocio	Identificar los componentes de un programa de ejecución de un proyecto Describir el Emprendimiento y operación de un Agronegocio	Implementar el modelo de agronegocio creado.	

Proceso Enseñanza-Aprendizaje			
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos	Espacio Formativo	
		Aula	X
Análisis de caso Aprendizaje basado en proyectos Equipos colaborativos	Equipo de Computo Equipo multimedia Internet	Laboratorio / Taller	
		Empresa	

Proceso de Evaluación		
Resultado de Aprendizaje	Evidencia de Aprendizaje	Instrumentos de evaluación
El estudiante implementará el Agronegocio para determinar la rentabilidad económica del proyecto contribuir a la toma de decisiones en la empresa.	Con base en el proyecto de agronegocio el estudiante integrará al portafolio de evidencias lo siguiente: a) El proyecto del agronegocio creado. b) Planeación c) Fuente de financiamiento y/o apoyo d) Implementación del agronegocio e) Conclusiones.	Rúbrica Proyectos grupales o individuales

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	

Perfil idóneo del docente		
Formación académica	Formación Pedagógica	Experiencia Profesional
Licenciado o ingeniero en administración, en economía agrícola, industrial, agroindustrial, agronegocios, negocios internacionales o afín al área económico administrativa.	Manejo de herramientas didácticas para enseñanza-aprendizaje, de evaluación, técnicas de manejo de grupos.	Experiencia en administración de proyectos, formulación y evaluación de proyectos, experiencia en el manejo de agronegocios o manejo de empresas agrícolas.

Referencias bibliográficas					
Autor	Año	Título del documento	Lugar de publicación	Editorial	ISBN
Caballero-García, M.A., & Santoyo-Cortés, V.H.	2019	Agronegocios. Desafíos, Estrategias Y Modelos de Negocios	UACH, Estado de México	CIESTAAM	978-607-12-0562-9
Puentes M, <i>et al.</i>	2019	Formulación y Evaluación de Proyectos Agropecuarios	Bogotá, Colombia	Editorial Ecoe Ediciones	9789587718317

Referencias digitales			
Nájera Torres, J. A.	2023	Agronegocios: Retos y oportunidades en la Era Digital	<a href="https://www.google.com.mx/books/edition/Agronegocios/YnyszWEACAAJ?hl=es">https://www.google.com.mx/books/edition/Agronegocios/YnyszWEACAAJ?hl=es</a>

<b>ELABORÓ:</b>	DGUTYP	<b>REVISÓ:</b>	DGUTYP	<b>F-DA-01-PA-LIC-4.1</b>
<b>APROBÓ:</b>	DGUTYP	<b>VIGENTE A PARTIR DE:</b>	SEPTIEMBRE DE 2024.	