



Curso Liderazgo y Gestión Integral de Proyectos Agro

Vigilada MinEducación.

Objeto de la formación

Desarrolla habilidades para liderar y gestionar proyectos agropecuarios. Aprende a aplicar conocimientos técnicos y metodológicos que promuevan la sostenibilidad, innovación y desarrollo en el sector agroindustrial.



Perfil del aspirante

Si eres trabajador o beneficiario de Colsubsidio y buscas fortalecer tu marketing digital, esta formación es para ti. Adquiere herramientas prácticas para optimizar tu presencia e implementar estrategias digitales efectivas. Ideal para profesionales que inician.

Contenidos programáticos:

Módulo 1: Fundamentos de Gestión de Proyectos Agro-Duración: 5 horas

En este módulo se inicia con una breve descripción del sector agropecuario, destacando los principales problemas y oportunidades identificados en la producción agropecuaria. Se realiza un análisis sectorial y regional de las tendencias de consumo, y se abordan los retos del sector en el contexto de la Cuarta Revolución Industrial. Se resalta la importancia de tomar decisiones con base en datos e información actualizada. El objetivo es identificar oportunidades de negocio y el potencial para desarrollar proyectos enfocados en el sector agropecuario, resaltando la importancia de asumir una actitud de liderazgo frente a los procesos sociales, comunitarios y empresariales.

Módulo 2: Modelos de Negocio Agro y Análisis de Mercado. Duración: 10 horas

Este módulo está diseñado para que los participantes identifiquen oportunidades de negocio en el sector agropecuario y desarrollen modelos de negocio viables, sostenibles e innovadores, alineados con las tendencias actuales del mercado. Con este propósito, se abordan temáticas como la agroecología, la agricultura de precisión, la economía circular, el comercio justo, la economía solidaria, el comercio electrónico y el desarrollo sostenible, entre otras. Estas oportunidades se analizan mediante talleres prácticos y el uso de herramientas de diagnóstico como el análisis PESTEL y el análisis DOFA. Una vez identificadas y argumentadas las oportunidades de negocio, se guía a los estudiantes en la construcción de modelos de negocio utilizando el modelo.

CANVAS, que permite visualizar los componentes clave de una iniciativa empresarial: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de distribución, fuentes de ingresos, estructura de costos, entre otros.

Módulo 3: Revisión de casos de éxito-Duración: 5 horas
Con el propósito de motivar a los estudiantes y estimular la generación de ideas para proyectos y emprendimientos, este módulo incluye el análisis de casos de éxito en el sector agropecuario. Cada caso permite identificar elementos clave como la innovación, las estrategias de mercadeo, el modelo de negocio, las fuentes de financiación, así como los factores que contribuyen al éxito o al fracaso de los proyectos.
La metodología utilizada en este módulo es el estudio de caso, que permite analizar

en profundidad situaciones reales dentro de su contexto. Esta metodología facilita la comprensión de procesos, decisiones y resultados, y promueve la identificación de aprendizajes y recomendaciones aplicables a otros contextos. Durante las sesiones, se presentará material documental sobre cada caso. Los estudiantes, organizados en equipos de trabajo, realizarán un análisis guiado por preguntas orientadoras. Cada equipo preparará una presentación para socializar sus conclusiones con el grupo, fomentando el aprendizaje colaborativo y el pensamiento crítico.

Módulo 4: Gestión Financiera de Negocios Agro-Duración: 15 horas
Este módulo desarrolla los conceptos básicos y los procedimientos necesarios para la estimación de costos de producción, el cálculo del punto de equilibrio y el análisis de sensibilidad,

sensibilidad, considerando las particularidades de los negocios agropecuarios. También se abordan los fundamentos de contabilidad y finanzas aplicados a una unidad de negocio, independientemente de su tamaño. Se estudian los elementos esenciales de los estados financieros y su aplicación práctica, como base para proyectar flujos de caja y administrar el capital de trabajo. Además, se exploran temas clave como las fuentes de financiación, las tasas de interés y el comportamiento del crédito. Finalmente, se aplican indicadores para la evaluación financiera de proyectos.



Módulo 5: Facilitación y Liderazgo en el Sector Agro-Duración: 8 horas

Este módulo tiene como objetivo fortalecer las habilidades de facilitación y liderazgo necesarias para impulsar el cambio, el emprendimiento y la transformación en familias, organizaciones y comunidades del sector agropecuario. Se enfoca en el desarrollo de capacidades personales y colectivas que permitan dinamizar procesos sociales y productivos en contextos rurales.

Módulo 6: Trabajo de cierre-Duración: 5 horas

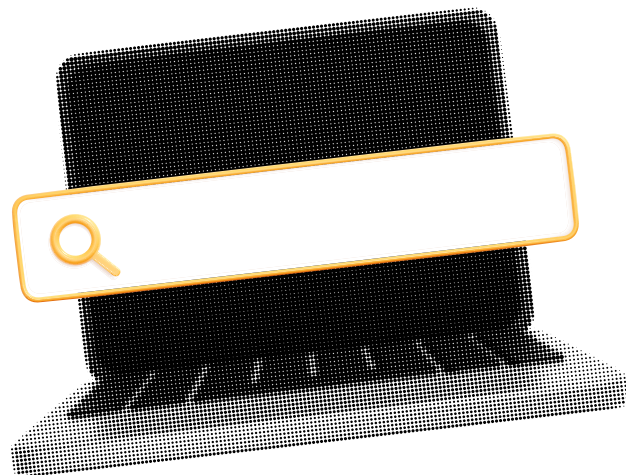
En este módulo, el estudiante presenta su modelo de negocio en una simulación tipo pitch, inspirada en el formato "Shark Tank". Cada participante dispone de tres minutos para exponer su propuesta ante un jurado conformado por compañeros del mismo curso.

Este jurado, utilizando una rúbrica de evaluación, determinará la pertinencia y viabilidad de invertir en el proyecto presentado.

El módulo se divide en dos momentos. El primero es de preparación, en el cual se presentan diversos casos y ejemplos de pitch, y se analizan los factores clave para una comunicación efectiva. El segundo momento corresponde al ejercicio de roles, donde los estudiantes asumen el papel tanto de expositores como de jurados, aplicando lo aprendido en un entorno simulado de toma de decisiones.

Los momentos son:

- Preparación (2 horas – análisis de casos – sincrónicas virtuales),
- Presentación (3 horas – Juego de Rol – Presencial).



Metodología:

Híbrida, clases virtuales sincrónicas con trabajo autónomo y clases presenciales en las instalaciones Areandina.

