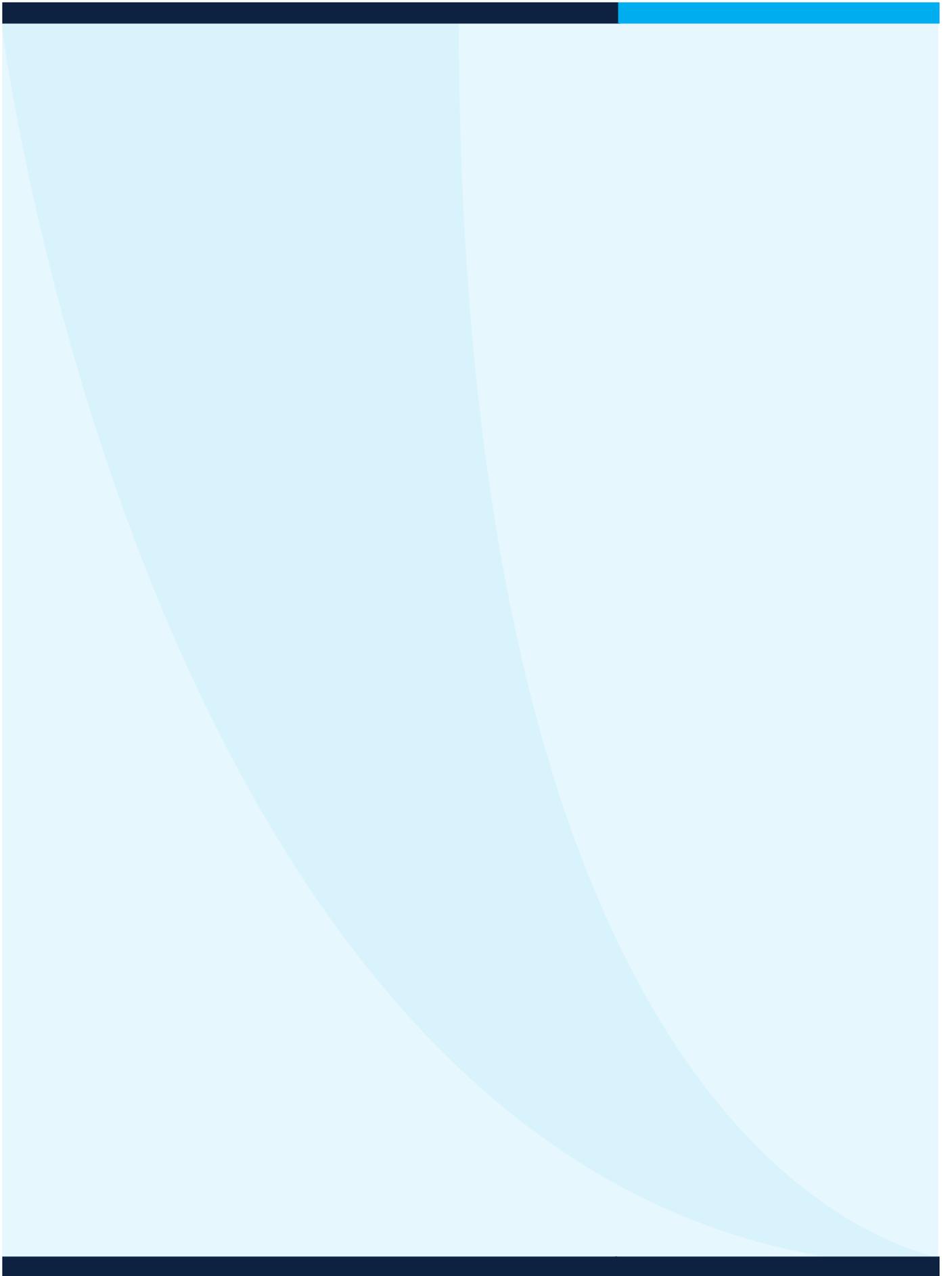


Programa de Liderazgo Agroempresarial
Catálogo de cursos



Necesito un curso para:

Organizaciones de productores

Cooperativas: Aspectos Básicos	6
Fundamentos de la Gestión de Cooperativas	7
Conocimientos Avanzados en Gestión de Cooperativas	8
Nociones Básicas de Contabilidad	9

Instructores

Técnicas de Facilitación para Instructores del ALP	10
--	----

Pequeños agricultores individuales

Serie sobre Educación Financiera	11
Mejora de Conocimientos Financieros	12
Agricultura con Visión Empresarial/Espíritu de Cooperativa	13

Minoristas

Minoristas: La Última Milla	14
-----------------------------	----

Los pequeños agricultores son tanto una oportunidad como un desafío para las empresas alimentarias y agroindustriales.

El predominio de los pequeños agricultores en muchos mercados emergentes los convierte en parte integral de las cadenas de suministro del sector agroindustrial. Muchas empresas se abastecen a través de ellos, o procuran hacerlo activamente. Esta tendencia se acelerará ante la demanda de cadenas de suministro más justas e inclusivas.

Sin embargo, la integración de pequeños agricultores en modernas cadenas de suministro no es tarea fácil. Las empresas alimentarias y agroindustriales pueden tener dificultades para asegurarse un abastecimiento fiable y sostenible, incluso cuando pequeños agricultores se agrupan a través de organizaciones de productores (OP). Estas organizaciones — que incluyen cooperativas, distribuidoras y minoristas — son el vínculo esencial con los pequeños agricultores. No obstante, su distinto grado de profesionalismo y capacidad en gestión empresarial dificultan su desempeño como socios de confianza en la cadena de suministro.

Por este motivo, la Corporación Financiera Internacional (IFC) instituyó el Programa de Liderazgo Agroempresarial (ALP por sus siglas en inglés).

El objetivo del ALP es ayudar a los clientes del sector alimentario y agroindustrial a crear cadenas de suministro más sólidas y sostenibles. El programa utiliza una secuencia integrada de evaluación, capacitación y asesoramiento para ayudar a las OP — y a los pequeños agricultores asociados a ellas — a profesionalizar y hacer crecer sus negocios. Desde la puesta en marcha del ALP en 2016, han participado en él más de 600 OP de cinco países.

Este catálogo de cursos se centra en el pilar formativo del ALP. En él se describen y resumen cada uno de los cursos que ofrece el programa. El ALP consta de cursos modulares para el desarrollo de las aptitudes de gestión empresarial de los líderes de las OP. ALP también cuenta con cursos dirigidos a instructores y minoristas en pequeña escala: grupos que apoyan el desarrollo de OP profesionales y pequeños agricultores.

Los cursos que se describen en este catálogo constituyen una versión genérica del plan de estudios del ALP. Los cursos se pueden adaptar a las necesidades de cadenas de suministro específicas. De hecho, habitualmente los cursos se adaptan en función del tamaño de la OP, el idioma, el tipo de cultivo agrícola, las necesidades de programación y los niveles de educación. Además, a medida que el ALP crece y atiende a más clientes, se van agregando nuevos cursos y módulos.



PROGRAMA DE LIDERAZGO AGROEMPRESARIAL:

Guía de implementación



Paso 1: Asociarse con un cliente local

Asociarse con una organización local que busque aumentar el profesionalismo de las organizaciones de productores (OP) en una cadena de valor. Las OP pueden ser cooperativas, agentes, minoristas y otras entidades de la agroindustria.



Paso 2: Realizar evaluaciones

Realizar evaluaciones iniciales de las OP. Paralelamente, llevar a cabo una evaluación de las necesidades de capacitación (TNA, por sus siglas en inglés) hablando con el cliente, las OP, los pequeños agricultores y otras partes de la cadena de valor. Determinar sus objetivos y necesidades.



Paso 3: Crear una estrategia para el cliente

Utilizar la TNA y los resultados de la evaluación inicial para formular una estrategia de desarrollo de capacidades. Proporcionar a las OP recomendaciones sobre capacitación y asesoramiento, y definir cómo desarrollar las capacidades de los profesionales locales para impartir el programa.



Paso 4: Elaborar e impartir el programa

Desarrollar un programa personalizado de capacitación y asesoramiento que responda a la TNA y a los resultados de la evaluación inicial. Impartir programas de "formación de formadores" para los encargados de prestar servicios a las OP.



Paso 5: Realizar reevaluaciones

Tras las sesiones de capacitación y asesoramiento, llevar a cabo reevaluaciones de las OP utilizando la misma herramienta de evaluación que en el paso 2. Comparar los puntajes de la evaluación inicial con los de la reevaluación para medir la efectividad del programa.



Paso 6: Generar vínculos de mercado

Facilitar la generación de vínculos de mercado a las OP que aumenten sus puntajes de evaluación. Las OP terminan el ALP con todo lo que necesitan para crear un plan de negocio y obtener resultados comerciales, como financiamiento y nuevos compradores.

Los cursos que se describen en este catálogo constituyen una versión genérica del plan de estudios del ALP. Los cursos se pueden adaptar a las necesidades de cadenas de suministro específicas. De hecho, habitualmente los cursos se adaptan en función del tamaño de la OP, el idioma, el tipo de cultivo agrícola, las necesidades de programación y los niveles de educación.



Cooperativas: Aspectos Básicos

Destinatarios

Líderes de cooperativas con menos de 8 años de educación formal

Duración del Curso

4-5 días

Descripción del Curso

Este curso, que no requiere grandes conocimientos en áreas técnicas (como operaciones y finanzas), está dirigido a los agricultores elegidos como líderes de sus OP y es una introducción a los conceptos básicos que distinguen a las cooperativas de otras formas de actividad empresarial. A través de una capacitación guiada por instructores que utilizan métodos de aprendizaje interactivos (como debates en el aula y actividades en grupos pequeños), los participantes adquieren los conocimientos, las habilidades y la confianza necesarios para mejorar sus puntajes de evaluación y hacer crecer sus organizaciones.

Esquema del Curso

Módulos y Sesiones

- **Bienvenida y Presentaciones**
- **Qué son las Cooperativas**
 - ♦ Introducción a las cooperativas
 - ♦ Principios de una cooperativa
 - ♦ Marco legal y regulatorio
- **Liderazgo**
 - ♦ Introducción al liderazgo
 - ♦ Motivando a las personas
 - ♦ Resolución de conflictos
 - ♦ Sensibilización frente a la corrupción
- **Gobernanza**
 - ♦ Introducción a la gobernanza
 - ♦ Estructura de gobierno
 - ♦ Funciones y responsabilidades
 - ♦ Asamblea general
- **Relaciones con los Miembros**
 - ♦ Introducción a las relaciones con los miembros
 - ♦ Participación de los miembros
- **Organización Interna**
 - ♦ Introducción a la organización interna
 - ♦ Mantenimiento de registros y documentación
 - ♦ Reuniones
- **Operaciones**
 - ♦ Introducción a las operaciones
 - ♦ Provisión de miembros
 - ♦ Impacto a escala
- **Conclusiones y Pasos Siguintes**

Opciones de adaptación—Los siguientes módulos se pueden agregar o utilizar en lugar de lo anterior. Téngase en cuenta que al agregar o quitar contenidos de capacitación cambiará la duración del curso.

Módulos y Sesiones Opcionales

- **Sostenibilidad**
 - ♦ Introducción a la sostenibilidad
 - ♦ Sostenibilidad social
 - ♦ Sostenibilidad ambiental
- **Gestión de Riesgos**
 - ♦ Introducción a la gestión de riesgos
 - ♦ Riesgos derivados del cambio climático
 - ♦ Riesgos biológicos
- **Habilitadores**
 - ♦ Introducción a los habilitadores
 - ♦ Priorización de necesidades
 - ♦ Establecimiento de relaciones con habilitadores



Fundamentos de la Gestión de Cooperativas

Destinatarios

Líderes de cooperativas con al menos 8 años de educación formal

Duración del Curso

5–7 días

Descripción del Curso

Este curso presenta a los gerentes profesionales y líderes elegidos conceptos fundamentales necesarios para dirigir una cooperativa exitosa. A través de una capacitación guiada por instructores que utilizan métodos de aprendizaje interactivos (como debates, actividades en grupos pequeños y juegos de roles), los participantes adquieren los conocimientos, las habilidades y la confianza necesarios para mejorar sus puntajes de evaluación y hacer crecer sus organizaciones.

Esquema del Curso

Módulos y Sesiones

- **Bienvenida y Presentaciones**
- **Qué son las Cooperativas**
 - ♦ Introducción a las cooperativas
 - ♦ Valores y principios de una cooperativa
 - ♦ Las cooperativas en su país
 - ♦ Marco legal y regulatorio
- **Liderazgo**
 - ♦ Introducción al liderazgo
 - ♦ Motivando a las personas
 - ♦ Resolución de conflictos
- **El Plan de Negocios**
 - ♦ Introducción a los planes de negocio
 - ♦ Misión, visión y objetivos
 - ♦ Fortalezas y debilidades
 - ♦ Elaboración de un plan de negocio
- **Gobernanza**
 - ♦ Introducción a la gobernanza
 - ♦ Asamblea general
 - ♦ Directorio
 - ♦ Comité de supervisión
- **Relaciones con los Miembros**
 - ♦ Introducción a las relaciones con los miembros
 - ♦ Reclutamiento y retención de miembros
 - ♦ Gestión de miembros
 - ♦ Participación de los miembros
- **Organización Interna**
 - ♦ Introducción a la organización interna
 - ♦ Mantenimiento de registros
 - ♦ Control de la corrupción
 - ♦ Gestión de reuniones
- **Operaciones**
 - ♦ Introducción a las operaciones
 - ♦ Recolección de productos de los miembros
 - ♦ Recepción y almacenamiento
 - ♦ Entrega a los compradores
 - ♦ Provisión de productos a los miembros
- **Mercados**
 - ♦ Introducción a los mercados
 - ♦ Riesgos de mercado
 - ♦ Contratos
- **Finanzas y Contabilidad**
 - ♦ Introducción a las finanzas y la contabilidad
 - ♦ Cumplimiento de la legislación financiera nacional
 - ♦ Manejo de efectivo y contabilidad
 - ♦ Análisis de estados financieros y uso de información financiera
 - ♦ Asignación de excedentes y reembolso por participación
- **Habilitadores**
 - ♦ Introducción a los habilitadores
 - ♦ Priorización de necesidades
 - ♦ Establecimiento de relaciones con habilitadores
- **Conclusiones y Pasos Siguintes**

Opciones de adaptación—Los siguientes módulos se pueden agregar o utilizar en lugar de lo anterior. Téngase en cuenta que al agregar o quitar contenidos de capacitación cambiará la duración del curso.

Módulos y Sesiones Opcionales

- **Diversidad de Género**
 - ♦ Introducción a la diversidad de género
 - ♦ Las mujeres como miembros de cooperativas
 - ♦ Las mujeres como líderes de cooperativas
- **Comercialización**
 - ♦ Introducción a la comercialización
 - ♦ Producto
 - ♦ Precio
 - ♦ Lugar
 - ♦ Promoción
- **Sostenibilidad**
 - ♦ Introducción a la sostenibilidad
 - ♦ Sostenibilidad social
 - ♦ Sostenibilidad ambiental
- **Gestión de Riesgos**
 - ♦ Introducción a la gestión de riesgos
 - ♦ Riesgos derivados del cambio climático
 - ♦ Riesgos biológicos
- **Contabilidad de Costos**
 - ♦ Introducción a la contabilidad de costos
 - ♦ Tipos de costos
 - ♦ Umbral de rentabilidad, precio de costo y margen de contribución
 - ♦ Gestión de costos
- **Operaciones (sesiones adicionales)**
 - ♦ Impacto a escala

Conocimientos Avanzados en Gestión de Cooperativas

Destinatarios

Líderes de cooperativas con al menos 10 años de educación formal

Duración del Curso

5–7 días

Descripción del Curso

Este curso avanzado para gerentes profesionales y líderes elegidos se basa en su conocimiento de la gestión cooperativa y los prepara para hacer crecer sus cooperativas mediante el crédito comercial. A través de una capacitación guiada por instructores que utilizan métodos de aprendizaje interactivos (como debates, actividades en grupos pequeños y juegos de roles), los participantes adquieren los conocimientos, las habilidades y la confianza necesarios para mejorar sus puntajes de evaluación y hacer crecer sus organizaciones. Nota: Los participantes deberán contar con extensa experiencia en dirección de cooperativas o haber completado el curso *Fundamentos de la Gestión de Cooperativas*.

Esquema del Curso

Módulos y Sesiones

- **Bienvenida y Presentaciones**
- **Qué son las Cooperativas**
 - ♦ Introducción a las cooperativas
 - ♦ Valores y principios de una cooperativa
 - ♦ Las cooperativas en su país
 - ♦ Marco legal y regulatorio
- **Liderazgo**
 - ♦ Introducción al liderazgo
 - ♦ Motivando a las personas
 - ♦ Resolución de conflictos
- **El Plan de Negocios**
 - ♦ Introducción a los planes de negocio
 - ♦ Misión, visión y objetivos
 - ♦ Elaboración de un plan de negocio
 - ♦ Planificación para el crecimiento
 - ♦ Gestión de riesgos
- **Gobernanza**
 - ♦ Introducción a la gobernanza
 - ♦ Asamblea general
 - ♦ Directorio
 - ♦ Comité de supervisión
- **Relaciones con los Miembros**
 - ♦ Introducción a las relaciones con los miembros
 - ♦ Reclutamiento y retención de miembros
 - ♦ Participación de los miembros
- **Operaciones**
 - ♦ Introducción a las operaciones
 - ♦ Recolección de productos de los miembros
 - ♦ Recepción y almacenamiento
 - ♦ Entrega a los compradores
 - ♦ Provisión de productos a los miembros
- **Finanzas y Contabilidad**
 - ♦ Introducción a las finanzas y la contabilidad
 - ♦ Mantenimiento y seguimiento de registros
 - ♦ Análisis de estados financieros
 - ♦ Asignación de excedentes y reembolso por participación
 - ♦ Planificación, elaboración de presupuesto y abastecimiento
- **Crédito Comercial**
 - ♦ Introducción al crédito comercial
 - ♦ Obtención de crédito de prestamistas
 - ♦ Negociación con los prestamistas
- **Conclusiones y Pasos Siguiertes**

Opciones de adaptación—Los siguientes módulos se pueden agregar o utilizar en lugar de lo anterior. Téngase en cuenta que al agregar o quitar contenidos de capacitación cambiará la duración del curso.

Módulos y Sesiones Opcionales

- **Mercados**
 - ♦ Introducción a los mercados
 - ♦ Riesgos de mercado
 - ♦ Contratos
- **Sostenibilidad**
 - ♦ Introducción a la sostenibilidad
 - ♦ Sostenibilidad social
 - ♦ Sostenibilidad ambiental
- **Gestión de Riesgos**
 - ♦ Introducción a la gestión de riesgos
 - ♦ Riesgos derivados del cambio climático
 - ♦ Riesgos biológicos
- **Recursos Humanos**
 - ♦ Reclutamiento y retención
 - ♦ Establecimiento de objetivos
 - ♦ Riesgos en materia de recursos humanos
 - ♦ Políticas de recursos humanos
 - ♦ Supervisión del desempeño
- **Habilitadores**
 - ♦ Introducción a los habilitadores
 - ♦ Priorización de necesidades
 - ♦ Establecimiento de relaciones con habilitadores

Nociones Básicas de Contabilidad

Destinatarios

Miembros de organizaciones de productores que tienen responsabilidades financieras, pero que carecen de capacitación formal previa en teneduría de libros o contabilidad.

Duración del Curso

3 días

Descripción del Curso

Este curso proporciona a contadores y gerentes financieros de cooperativas agrícolas conocimientos sobre la importancia de la teneduría de libros en el ciclo contable, métodos para recolectar y almacenar documentos originales para transacciones financieras, y procesos para registrar transacciones financieras en libros de contabilidad básicos. A través de una capacitación guiada por instructores que utilizan métodos de aprendizaje interactivos (como debates, actividades en pequeños grupos y juegos de roles), los participantes adquieren los conocimientos, las habilidades y la confianza necesarios para explicar la importancia de la teneduría de libros y el mantenimiento de registros, así como para mantener un sistema de registro y libros contables escritos para las transacciones de sus cooperativas.

Esquema del Curso

Módulos y Sesiones

- **Bienvenida y Presentaciones**
- **¿Qué es la Teneduría de Libros?**
 - ♦ La importancia de la teneduría de libros
 - ♦ Consecuencias de una mala teneduría de libros
 - ♦ Diferencias entre teneduría de libros, contabilidad y análisis financiero
- **Libro de Caja**
 - ♦ Definición de flujo de efectivo (entrada y salida de fondos)
 - ♦ Cálculo del saldo en caja
 - ♦ Actualización del libro de caja
 - ♦ Descripción de los controles de efectivo
- **Libro de Gastos**
 - ♦ Archivo de comprobantes de gastos
 - ♦ Categorización de gastos
 - ♦ Registro de gastos en un libro de gastos y en un libro de caja
- **Libro de Miembros**
 - ♦ Clasificación de las transacciones de operaciones de los miembros
 - ♦ Identificación de los registros necesarios para rastrear las transacciones de los miembros
 - ♦ Registro de transacciones deudoras, acreedoras y en efectivo en un libro de miembros
 - ♦ Actualización del libro de caja con las transacciones en efectivo de los miembros
- **Libro de Ventas**
 - ♦ Mantenimiento de cuentas por cobrar de clientes
 - ♦ Registro de pagos en un libro de ventas
 - ♦ Actualización del libro de caja con transacciones de pago
- **Libro de Inventarios**
 - ♦ Mantenimiento de una tarjeta de inventario para el seguimiento de las existencias almacenadas en un depósito
 - ♦ Mantenimiento de un libro de valoración de inventario para mantener una valoración actualizada del inventario
- **Libro de Activos Fijos**
 - ♦ Identificación de activos fijos
 - ♦ Definición y cálculo de la depreciación
 - ♦ Definición y cálculo del valor contable
 - ♦ Ingreso de los valores de los activos en libros
- **Pasos Sigüientes para Teneduría de Libros**
 - ♦ Revisión de las funciones de contador y tenedor de libros en el ciclo contable
 - ♦ Explicación de cómo se usan los documentos originales y los libros contables en una auditoría
 - ♦ Explicación de cómo la información en los libros de la cooperativa se puede usar para respaldar una solicitud de préstamo
- **Conclusiones**



Técnicas de Facilitación para Instructores del ALP

Destinatarios

Instructores que se preparan para impartir cualquiera de los cursos presenciales del ALP

Duración del Curso

2 días

Descripción del Curso

El curso es una experiencia de aprendizaje sumamente interactiva para quienes impartan cursos presenciales de capacitación del ALP. Los participantes aprenderán a facilitar una capacitación significativa y transformadora para los alumnos del programa. El objetivo de este curso es garantizar que los participantes cuenten con las habilidades necesarias para facilitar el aprendizaje en el aula, es decir, que sean capaces de manejar un entorno de aprendizaje, dirigir debates y comunicar eficazmente sus sugerencias y comentarios a los alumnos, entre otras competencias de facilitación. Los participantes no solo aprenderán los métodos de instrucción utilizados en la capacitación del ALP, sino que también los experimentarán, ya que participarán en actividades grupales, juegos de roles y demostraciones de habilidades.

Esquema del Curso

Módulos y Temas

- **Bienvenida y Presentaciones**
- **Principios de Aprendizaje de Adultos y el ALP**
 - ♦ Principios de aprendizaje de adultos
 - ♦ Cómo incorpora el ALP los principios de aprendizaje de adultos
- **Creación de un Entorno de Aprendizaje**
 - ♦ Preparación para impartir un curso del ALP
 - ♦ Creación de un entorno seguro y positivo para los alumnos del ALP
- **Uso de Métodos de Aprendizaje para la Motivación y la Participación de los Alumnos**
 - ♦ Los seis métodos de aprendizaje principales utilizados en el ALP
 - ♦ Habilidades básicas para facilitar el uso de estos métodos de aprendizaje
- **Comunicación Eficaz de Sugerencias y Comentarios**
 - ♦ Comunicación eficaz e ineficaz de sugerencias y comentarios
 - ♦ Comunicación de sugerencias y comentarios utilizando el modelo 3M
 - ♦ Habilidades comunicativas del capacitador del ALP
- **Transferencia de Aprendizaje**
 - ♦ Factores que afectan a la transferencia de aprendizaje en el ALP
 - ♦ Técnicas de promoción de la transferencia de aprendizaje

El curso es una experiencia de aprendizaje sumamente interactiva para quienes impartan cursos presenciales de capacitación del ALP.



Serie sobre Educación Financiera

Destinatarios

Pequeños agricultores con entre 2-4 años de educación

Duración del Curso

Cada curso dura entre 1-2 días

Descripción del Curso

Serie de cuatro cursos breves para pequeños agricultores que quieren aumentar la rentabilidad de sus fincas. Cada curso consta de dos sesiones breves de contenido, intercaladas con dos sesiones de asesoría. La flexibilidad de los cursos permite que las sesiones de contenido se puedan impartir ya sea en sesiones consecutivas durante un solo día o en talleres de dos horas repartidos en varios días o semanas. Las sesiones de contenido se imparten mediante actividades de capacitación guiadas por un instructor, que utiliza métodos interactivos para involucrar a los participantes, como debates, estudio de casos, juegos de roles y otras actividades interactivas, intercalados con breves ponencias. Las sesiones de asesoría aportan a cada participante sugerencias y comentarios sobre cómo aplicar los aprendizajes a sus propios negocios agrícolas. Como resultado del curso, los participantes serán capaces de mantener registros contables básicos y tomar mejores decisiones financieras que aumenten su producción y sus medios de vida.

Esquema del Programa

Cursos Breves

1 | Mantenimiento de registros

- ¿Qué es el mantenimiento de registros?
- La importancia de mantener registros
- Ventas
- Gastos
- Efectivo
- Crédito
- Ganancia

2 | Cómo hacer que el dinero trabaje en su favor

- Definición de rentabilidad
- Diferencia entre rentabilidad y ganancia
- Cómo medir la rentabilidad
 - ◆ Rendimiento por acre
 - ◆ Ganancia por acre
 - ◆ Margen de ganancia
- Presupuesto
- Definición de presupuesto
- La importancia del presupuesto
- Creación de un presupuesto simple

3 | Uso prudente del dinero

- Cómo fijar precios (modelo de precios cinco estrellas)
- Relación entre precio y ganancias/ventas
- Gasto prudente del dinero
- Diferencia entre gasto, ahorro e inversión
- Ventajas del ahorro
- Consejos para un uso prudente del dinero

4 | Gestión de préstamos

- La función del ahorro en la gestión de la deuda
- La relación entre ahorro y préstamo
- ¿Cómo ahorrar?
- El ahorro como medio de crecimiento
- Cómo gestionar los préstamos
- Definición de deuda y gestión de préstamos
- Diferenciación entre deuda "buena" y deuda "mala"
- ¿Por qué tomar préstamos?
- ¿Cómo gestionar la deuda?

Mejora de Conocimientos Financieros

Destinatarios

Pequeños agricultores con 10–12 años de educación

Duración del Curso

2 días

Descripción del Curso

Este curso está dirigido a agricultores de pequeña a mediana escala que trabajan sus propias fincas agrícolas, que ya llevan registros contables básicos y que desean ampliar su negocio agrícola. Este curso ayuda a los agricultores a cumplir los requisitos para obtener préstamos bancarios, mostrándoles cómo analizar registros financieros para tomar mejores decisiones en la gestión y ampliación de sus negocios agrícolas. El curso se imparte mediante actividades de capacitación guiadas por un instructor, que utiliza métodos interactivos para involucrar a los participantes, como debates, estudio de casos, juegos de roles y otras actividades interactivas, intercalados con breves ponencias. Los participantes obtendrán conocimientos y habilidades más avanzados en teneduría de libros, gestión financiera de empresas y planificación del crecimiento empresarial. Nota: Este curso es el más apropiado para agricultores que ya mantienen registros financieros básicos.

Esquema del Curso

Módulos y Sesiones

- **Presentación del Curso y Sensibilización**
 - ♦ Introducción
 - ♦ La importancia de mantener registros
 - ♦ Expectativas
- **Importancia de la Gestión Financiera para las Empresas Agrícolas**
 - ♦ Las etapas de desarrollo de una empresa
 - ♦ Introducción a los registros financieros
 - ♦ Uso de los registros financieros
- **Cálculo de Costos, Ganancias y Fijación de Precios**
 - ♦ Estimación de costos y clasificación de diferentes tipos de costos
 - ♦ Cálculo de costo unitario
 - ♦ Depreciación
 - ♦ Fijación del precio del producto o servicio
- **Aspectos Básicos del Mantenimiento de Registros Financieros**
 - ♦ Formato, uso e importancia de los recibos
 - ♦ Formato, uso e importancia del libro de caja
 - ♦ Formato, uso e importancia de los libros de deudores
 - ♦ Formato, uso e importancia de los libros de acreedores
 - ♦ Formato, uso e importancia del registro de inventario
- **Cómo Preparar y Leer Estados Financieros**
 - ♦ Formato, uso y análisis de registros de flujo de efectivo
 - ♦ Formato, uso y análisis de estados de pérdidas y ganancias
 - ♦ Formato, uso y análisis de balance contable
- **Planificación de la Expansión Empresarial y Conclusión del Curso**
 - ♦ Imaginar una empresa mejor
 - ♦ Problemas comunes de la expansión empresarial
 - ♦ Financiamiento de una expansión
- **Conclusión del Curso**

Este curso ayuda a los agricultores a cumplir los requisitos para obtener préstamos bancarios, mostrándoles cómo analizar registros financieros para tomar mejores decisiones en la gestión y ampliación de sus negocios agrícolas.



Agricultura con visión empresarial/Espíritu de cooperativa

Destinatarios

Pequeños agricultores con 4-10 años de educación

Duración del Curso

1.5-2 días

Descripción del Curso

Este curso está dirigido a pequeños agricultores pertenecientes a una cooperativa agrícola, que desean convertir sus fincas familiares en empresas viables. El curso está especialmente indicado para agricultores que nunca han mantenido registros financieros escritos. El curso se imparte mediante actividades de capacitación guiadas por un instructor, que utiliza métodos interactivos para involucrar a los participantes, como debates, estudio de casos, juegos de roles y otras actividades interactivas, intercalados con breves ponencias.

Esquema del Curso

Módulos y Sesiones

■ Espíritu de Cooperativa

- ♦ Definición de cooperativa
- ♦ Valores y principios de una cooperativa
- ♦ Ventajas de pertenecer a una cooperativa
- ♦ Responsabilidades derivadas de pertenecer a una cooperativa

■ Gestión Empresarial Efectiva

- ♦ ¿Por qué su finca es una empresa?
- ♦ Definición de éxito empresarial: Una historia de éxito
- ♦ Su empresa en cinco años: Oportunidades y desafíos
- ♦ Ciclo de negocios

■ Gestión Financiera de su Finca

- ♦ Cálculos financieros clave de la finca
- ♦ Rendimiento por hectárea, cálculos de ventas, cálculo de ganancias
- ♦ Gestión del efectivo y gestión de créditos
- ♦ Mantenimiento de registros de la finca

■ Plan de Negocios y Acceso a Financiamiento para la Finca

- ♦ Problemas habituales de la expansión empresarial
- ♦ Cómo obtener un préstamo
- ♦ Cómo gestionar un préstamo

■ Conclusiones



Minoristas: El Último Eslabón — Proximamente, en 2019

Destinatarios

Propietarios/gerentes de empresas minoristas en el “último eslabón” del suministro a fincas

Duración del Curso

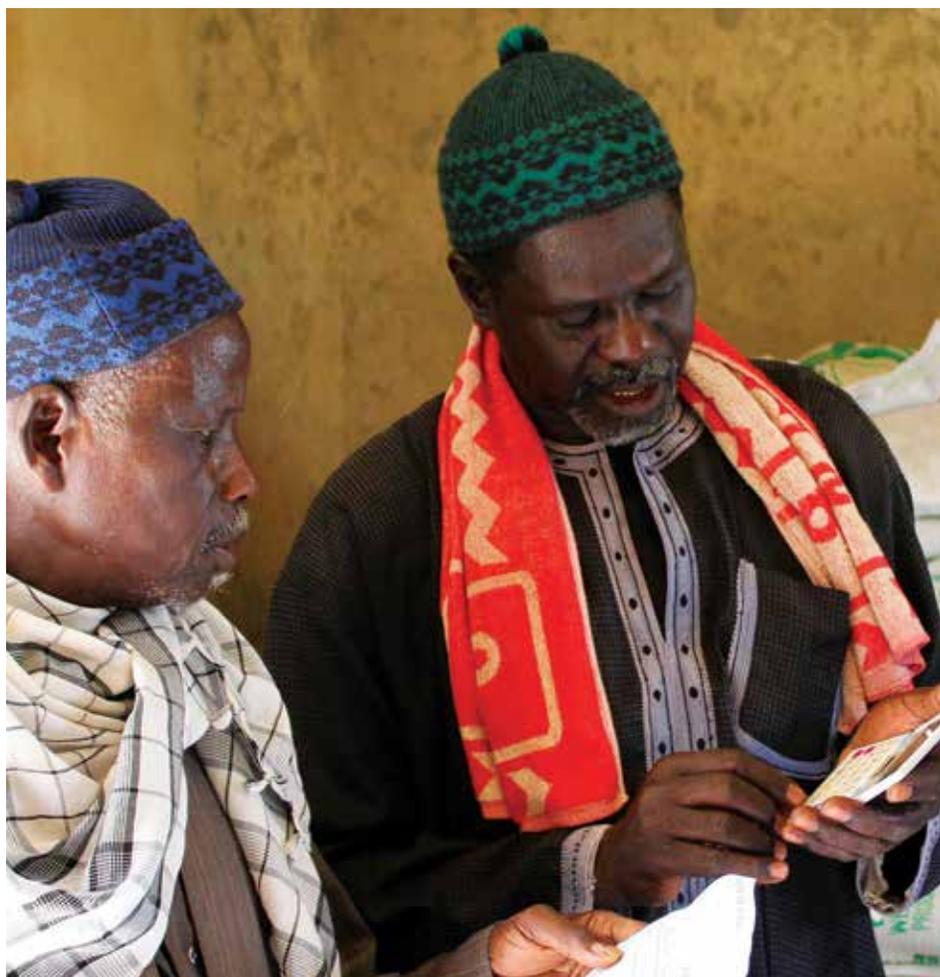
Por determinar

Descripción del Curso

Este curso estará dirigido a propietarios y gerentes de negocios minoristas de insumos para fincas. Gracias a este curso, los pequeños minoristas podrán mejorar su práctica empresarial y, como resultado, llegar de manera más efectiva a sus clientes y gestionar sus negocios. El curso se impartirá mediante actividades de capacitación guiadas por un instructor, que utilizará métodos interactivos para involucrar a los participantes, como debates, estudio de casos, juegos de roles, sesiones de intercambio de ideas, autoevaluaciones y otro tipo actividades, intercaladas con breves ponencias. Los participantes obtendrán conocimientos y habilidades más avanzados en teneduría de libros, técnicas de ventas, atención al cliente, gestión financiera de empresas, gestión de existencias, trabajo con empleados y planificación del crecimiento empresarial. Los participantes completarán un plan individualizado de desarrollo de la compañía como parte del programa de capacitación.

Los cursos incluirán

- Introducción a Operaciones de Éxito para Minoristas
- El Plan de Negocios
- Habilidades de Liderazgo, Gestión y Compromiso con el Cliente
- Mejora de las Habilidades de Venta
- Gestión Empresarial
- Gestión de Recursos Humanos
- Sostenibilidad
- Gestión de Inventario y Existencias
- Gestión Financiera
- Acceso al Crédito Comercial







Para obtener más información, visite:
www.ifc.org/AgriLeadership

Contacto:
AgriLeaderProgram@ifc.org

Copyright © IFC 2018. Todos los derechos reservados.