



ISTITUTO D'ISTRUZIONE SUPERIORE PROFESSIONALE AGRARIA

Mario Rigoni Stern

Bergamo

PROGETTAZIONE ANNUALE PER COMPETENZE
Classe III Economia Agraria e dello Sviluppo Territoriale

Nell'indirizzo “**Servizi per l'agricoltura e lo sviluppo rurale**” l'opzione “**Valorizzazione e commercializzazione dei prodotti agricoli del territorio**” è finalizzata a sviluppare competenze specifiche riguardanti le diverse forme di marketing, sia per la promozione della cultura dei prodotti del territorio a livello nazionale ed internazionale, sia ad assistere produttori, trasformatori e distributori per adeguarsi alle nuove esigenze e ai modelli di comportamento in materia di alimentazione. Il Diplomato approfondisce inoltre gli aspetti economici relativi al mercato di settore, analizza le dinamiche di sviluppo e valorizzazione delle produzioni locali nell'ambito della crescente globalizzazione.

A conclusione del percorso quinquennale, il Diplomato nei “Servizi per l'agricoltura e lo sviluppo rurale” - opzione “Valorizzazione e commercializzazione dei prodotti agricoli del territorio” consegue i seguenti risultati di apprendimento specificati in termini di competenze:

Competenza n.1: *Definire le caratteristiche territoriali, ambientali ed agroproduttive di una zona attraverso l'utilizzazione di carte tematiche;*

Competenza n. 2: *Assistere le entità produttive e trasformative proponendo i risultati delle tecnologie innovative e le modalità della loro adozione;*

Competenza n. 3: *Interpretare gli aspetti della multifunzionalità individuati dalle politiche comunitarie ed articolare le provvidenze previste per i processi adattativi e migliorativi;*

Competenza n. 4: *Applicare metodologie per il controllo di qualità nei diversi processi e per la gestione della trasparenza, della tracciabilità e rintracciabilità;*

Competenza n. 5: *Organizzare attività di valorizzazione e commercializzazione delle produzioni agro-alimentari mediante le diverse forme di marketing proponendo e adottando soluzioni per i problemi di logistica;*

Competenza n. 6: *Favorire attività integrative delle aziende agrarie anche mediante la promozione di agriturismi, ecoturismi, turismo culturale e folkloristico;*

Competenza n. 7: *Collaborare con gli Enti locali che operano nel settore, con gli uffici del territorio, con le organizzazioni dei produttori, per attivare progetti di sviluppo rurale, di miglioramenti fondiari ed agrari e di protezione;*

Competenza n. 8: *Proporre soluzioni tecniche di produzione e trasformazione idonee a conferire ai prodotti i caratteri di qualità e sicurezza coerenti con le normative nazionali e comunitarie;*

Competenza 9: *Valutare ipotesi diverse di valorizzazione dei prodotti attraverso tecniche di comparazione;*

Competenza n.10: *Promuovere azioni conformi alla normativa nazionale e comunitaria per la commercializzazione dei prodotti.*

Terzo anno

Disciplina: Economia Agraria e dello Sviluppo Territoriale

Ore settimanali:2

Modulo 1: PRINCIPI E CONCETTI DI ECONOMIA GENERALE

UDA	Competenze di articolazione	Competenze di materia	Abilità/Capacità	Conoscenze
1. Principi di Economia	<u>Competenza n. 7</u> <u>Competenza n. 9</u>	Avere la consapevolezza di come l'economia determini le scelte produttive aziendali; Comprendere i meccanismi che regolano l'attività produttiva in relazione all'impiego ottimale dei fattori.	Comprendere le motivazioni che determinano il comportamento del consumatore in relazione ai propri bisogni, alla disponibilità dei beni e alla loro utilità e consumo; Interpretare il significato dei fattori della produzione e le caratteristiche della loro dinamica nei processi produttivi; Acquisire il concetto di prodotto netto aziendale e saper come si ripartisce tra le persone economiche che partecipano alla produzione.	Ambito di studio dell'economia generale, bisogni, concetto di bene economico, utilità e consumo; Definizione di produzione dei beni, fattori della produzione, persone economiche che intervengono nella produzione, compenso ai fattori produttivi, reddito aziendale e sua distribuzione; Concetto di azienda e d'impresa, produttività dei fattori e leggi della produzione, costi di produzione e scelte dell'imprenditore.

LIVELLI DI APPRENDIMENTO

Livello di base: Lo studente svolge compiti semplici in situazioni note, mostra di possedere conoscenze e abilità essenziali e sa applicare regole e procedure solo se guidato. In particolare lo studente comprende i contenuti principali dei vari moduli, li sa applicare in semplici contesti e con un linguaggio tecnico di base. Inoltre è in grado di individuare, se guidato, il significato dei fattori produttivi che regolano le attività produttive.

Livello intermedio: Lo studente svolge compiti e risolve problemi complessi in situazioni note, compie scelte consapevoli, mostrando di saper utilizzare le conoscenze e le abilità conseguite. In particolare, lo studente è in grado individuare in autonomia il significato dei fattori produttivi che regolano le attività produttive.

Livello avanzato: Lo studente svolge compiti e problemi complessi in situazioni anche non note, mostrando padronanza nell'uso delle conoscenze e delle abilità. Sa proporre e sostenere le proprie opinioni e assumere autonomamente decisioni consapevoli. In particolare, lo studente è in grado di individuare e interpretare i meccanismi che regolano l'attività di gestione aziendale in relazione all'impiego ottimale dei fattori produttivi.

Modulo 2: IL MERCATO, LA COMPRAVENDITA E LE FORME DI PAGAMENTO				
UDA	Competenze di articolazione	Competenze di materia	Abilità/Capacità	Conoscenze
1. Il mercato	<u>Competenza n. 7</u> <u>Competenza n. 9</u>	Saper interpretare i fatti economici nel loro divenire. Comprendere la funzione della compravendita e la tipologia di documenti di accompagnamento della merce.	Comprendere l'importanza dello scambio in un moderno sistema economico e i meccanismi che regolano la formazione del prezzo;	Il mercato e le sue variabili, leggi della domanda e dell'offerta e relativi equilibri, la formazione del prezzo di equilibrio; Le forme di mercato e le caratteristiche dei mercati agricoli.
2. Aspetti commerciali del mercato	<u>Competenza n. 7</u> <u>Competenza n. 9</u>	Saper interpretare i fatti economici nel loro divenire. Comprendere la funzione della compravendita e la tipologia di documenti di accompagnamento della merce.	Comprendere la funzione dei contratti, compilare i documenti relativi alla compravendita dei prodotti;	La compravendita: il contratto di vendita e le condizioni di vendita; i documenti della compravendita: il documento di trasporto e la fattura; l'imposta sul valore aggiunto.

LIVELLI DI APPRENDIMENTO

Livello di base: Lo studente svolge compiti semplici in situazioni note, mostra di possedere conoscenze e abilità essenziali e sa applicare regole e procedure solo se guidato. In particolare lo studente comprende i contenuti principali dei vari moduli, li sa applicare in semplici contesti e con un linguaggio tecnico di base. Inoltre, se aiutato, è in grado di comprendere i vari tipi di mercato e il loro funzionamento e compilare i documenti relativi alla compravendita.

Livello intermedio: Lo studente svolge compiti e risolve problemi complessi in situazioni note, compie scelte consapevoli, mostrando di saper utilizzare le conoscenze e le abilità conseguite. In particolare, lo studente è in grado di riconoscere in autonomia le di mercato e il loro funzionamento e compilare i documenti relativi alla compravendita.

Livello avanzato: Lo studente svolge compiti e problemi complessi in situazioni anche non note, mostrando padronanza nell'uso delle conoscenze e delle abilità. Sa proporre e sostenere le proprie opinioni e assumere autonomamente decisioni consapevoli. In particolare, lo studente in grado di individuare e interpretare le leggi che governano il mercato, le modalità di formazione del prezzo e gli aspetti commerciali del mercato.

Modulo 3: L'AZIENDA AGRARIA				
UDA	Competenze di articolazione	Competenze di materia	Abilità/Capacità	Conoscenze
1. Le caratteristiche dell'azienda agraria	<u>Competenza n. 7</u> <u>Competenza n. 9</u>	Saper utilizzare i principali concetti relativi all'organizzazione dei principali processi produttivi e dei servizi.	Saper descrivere l'azienda in tutte le parti che la compongono e saper individuare le tipologie di reddito degli imprenditori concreti.	L'azienda agricola e le caratteristiche del settore agricolo, le attività agricole essenziali e connesse previste dal codice, i contratti agrari, le imprese individuali e collettive. Tipi di conduzione e caratteristiche dell'imprenditore agricolo, i capitali dell'azienda agraria e le prestazioni lavorative.

LIVELLI DI APPRENDIMENTO

Livello di base: Lo studente svolge compiti semplici in situazioni note, mostra di possedere conoscenze e abilità essenziali e sa applicare regole e procedure solo se guidato. In particolare lo studente comprende i contenuti principali dei vari moduli, li sa applicare in semplici contesti e con un linguaggio tecnico di base. Inoltre è in grado di conoscere le attività produttive, il significato dei fattori produttivi dell'azienda agraria e le forme di conduzione aziendali.

Livello intermedio: Lo studente svolge compiti e risolve problemi complessi in situazioni note, compie scelte consapevoli, mostrando di saper utilizzare le conoscenze e le abilità conseguite. In particolare, lo studente è in grado di individuare in autonomia i concetti-chiave e operare collegamenti tra le forme di conduzione e le tipologie di reddito degli imprenditori concreti.

Livello avanzato: Lo studente svolge compiti e problemi complessi in situazioni anche non note, mostrando padronanza nell'uso delle conoscenze e delle abilità. Sa proporre e sostenere le proprie opinioni e assumere autonomamente decisioni consapevoli. In particolare, lo studente è in grado di individuare e interpretare i dati tecnico-economici in autonomia e di proporre coerenti scelte risolutive.