


	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		
		<b>CÓDIGO:</b> <b>P/CL009_D002</b>	

## PLAN DOCENTE DE LA ASIGNATURA

Curso académico 2017-2018

Identificación y características de la asignatura			
Código	501131	Créditos ECTS	6
Denominación (español)	<b>Valoración y Comercialización Agrarias</b>		
Denominación (inglés)	Assessment of agricultural goods and agricultural marketing		
Titulaciones	Grado en Ingeniería Hortofrutícola y Jardinería		
Centro	Escuela de Ingenierías Agrarias		
Semestre	3º	Carácter	Obligatoria
Módulo	Común a la rama agrícola		
Materia	Economía Agraria		
Profesor/es			
Nombre	Despacho	Correo-e	Página web
Francisco J. Mesías Díaz	Despacho D110 Edificio Alfonso XIII	fjmesias@unex.es	Aula virtual
Francisco Pulido García	Despacho D115 Edificio Alfonso XIII Edificio Alfonso XIII	fpulido@unex.es	Aula virtual
Eva Crespo Cebada	Despacho 716 Ed. Valle del Jerte	ecreceb@unex.es	Aula virtual
Área de conocimiento	Economía Aplicada		
Departamento	Economía		
Profesor coordinador	<b>Francisco J. Mesías Díaz</b>		
Competencias*			
CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio			
CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio			
CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una			

\* Los apartados relativos a competencias, breve descripción del contenido, actividades formativas, metodologías docentes, resultados de aprendizaje y sistemas de evaluación deben ajustarse a lo recogido en la memoria verificada del título.

	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		
		<b>CÓDIGO: P/CL009_D002</b>	

reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética
CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía
CG4 - Capacidad para la redacción y firma de mediciones, segregaciones, parcelaciones, valoraciones y tasaciones dentro del medio rural, tengan o no carácter de informes periciales para Órganos judiciales o administrativos, y con independencia del use al que este destinado el bien o mueble o inmueble objeto de las mismas.
CG6 - Capacidad para la dirección y gestión de toda clase de explotaciones agrícolas y ganaderas, con conocimiento de las nuevas tecnologías, los procesos de calidad, trazabilidad y certificación y las técnicas de marketing y comercialización de productos alimentarios y plantas cultivadas.
CG7 - Conocimiento en materias básicas, científicas y tecnológicas, que permitan un aprendizaje continuo, así como una capacidad de adaptación a nuevas situaciones o entornos cambiantes.
CG8 - Capacidad de resolución de problemas con creatividad, iniciativa, metodología y razonamiento crítico
CG10 - Capacidad para la búsqueda y utilización de la normativa y reglamentación relativa a su ámbito de actuación.
CG12 - Capacidad para el trabajo en equipos multidisciplinares y multiculturales.
CT1 - Dominio de las TIC.
CERA9 - Toma de decisiones mediante el uso de los recursos disponibles para el trabajo en grupos multidisciplinares.
CERA10 - Transferencia de tecnología, entender, interpretar, comunicar y adoptar los avances en el campo agrario.
CERA11 - Valoración de empresas agrarias y comercialización



## Contenidos

### Breve descripción del contenido

La asignatura consta de dos bloques temáticos: valoración agraria (bloque I) y comercialización agraria (bloque II).

En el primer bloque temático se pretende introducir al alumno en el estudio de los sistemas de valoración de bienes agrarios diversos e inversiones y de los conceptos básicos de la valoración agraria. Se abordará el estudio de los métodos sintéticos y analíticos de valoración, los métodos estadísticos, la valoración fiscal e hipotecaria, la valoración de las empresas y la valoración de inversiones.

En el segundo bloque, se introduce al alumno en el estudio de la comercialización y distribución agraria. Dicho bloque se divide en tres partes, en la primera se aborda el estudio de las diferentes formas comerciales y cómo se desarrolla el proceso de distribución comercial, con especial mención a los mecanismos concretos del sector agrario. En la segunda parte se introduce al alumno en el estudio del Comercio Exterior Agrario, como alternativa de expansión comercial y selección de mercados. En concreto se estudiarán los medios que tienen las empresas a su alcance para internacionalizar la producción. Por último, la tercera parte se centra en analizar el Marketing Agroalimentario, como estrategia de comercialización. Se introduce al alumno en las

	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		 Escuela de Ingenierías Agrarias
		<b>CÓDIGO:</b> P/CL009_D002	

diferentes estrategias, vía precios, productos, promoción, etcétera, que pueden desarrollar las empresas para potenciar la comercialización de sus productos.

### Temario de la asignatura

#### PARTE I: VALORACIÓN AGRARIA

Resultados de aprendizaje: RA77, RA78

##### Denominación del tema 1: **Valoración de fincas**

Contenidos del tema 1: Introducción. Características del mercado de fincas rústicas.

Valoración de fincas rústicas e Instalaciones Agrarias.

Competencias que desarrolla: CB1, CG4, CG7, CERA10, CERA11

##### Denominación del tema 2: **Métodos sintéticos**

Contenidos del tema 2: Introducción. Métodos sintéticos clásicos. Métodos sintéticos evolucionados. Elección del método óptimo aplicando el ECM.

Competencias que desarrolla: CB2, CB5, CG4, CG7, CG8, CG12, CERA9, CERA11

##### Denominación del tema 3: **Métodos analíticos**

Contenidos del tema 3: Fundamentos del método analítico. Concepto de renta de la tierra y tipo de capitalización. Irracionalidad del método analítico. Método analítico evolucionado.

Competencias que desarrolla: CB2, CB5, CG4, CG7, CG8, CG10, CG12, CERA9, CERA11

##### Denominación del tema 4: **Valoración con métodos estadísticos**

Contenidos del tema 4: Conceptos estadísticos necesarios. Fundamentos del método estadístico de valoración.

Competencias que desarrolla: CB2, CB5, CG4, CG7, CG8, CG12, CT1, CERA9, CERA11

##### Denominación del tema 5: **Valoración fiscal e hipotecaria**

Contenidos del tema 5: Introducción y marco legal. Valoración fiscal. Valoración hipotecaria.

Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CG4, CG10, CT1, CERA11

##### Denominación del tema 6: **Valoración de empresas**

Contenidos del tema 6: Introducción. Aplicaciones de valoración de empresas. Factores de los que depende la valoración de empresas. Métodos estáticos de valoración de empresas. Métodos dinámicos y mixtos de valoración de empresas.

Competencias que desarrolla: CB1, CB2, CB5, CG4, CG7, CG8, CG10, CT1, CERA9, CERA11

##### Denominación del tema 7: **Informes de valoración**

Contenidos del tema 7: Elaboración de informes de valoración.

Competencias que desarrolla: CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CG4, CG8, CG10, CG12, CERA10, CERA11



##### Denominación del tema 8: **Valoración de inversiones agrarias (I):** conceptos básicos

Contenidos del tema 8: Capitalización y actualización; Tipos de préstamos y formas de amortización; Evaluación económica vs. evaluación financiera; Parámetros que definen la inversión; Cobros y pagos frente a Ingresos y costes; Supuestos simplificados.

Competencias que desarrolla: CB1, CB5, CG4, CG7, CT1, CERA11

##### Denominación del tema 9: **Valoración de inversiones agrarias (II):** criterios de evaluación.

Contenidos del tema 9: Valor Actual Neto; Relación Beneficio/Inversión; Plazo de

	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		
		<b>CÓDIGO:</b> <b>P/CL009_D002</b>	

Recuperación; Tasa Interna de Rendimiento; Otros aspectos de interés: inflación y análisis de sensibilidad.  
 Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB4, CB5, CG4, CG7, CG8, CG10, CT1, CERA9, CERA11

**PARTE II: COMERCIALIZACIÓN AGRARIA**

Competencias que desarrolla: CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11  
 Resultados de aprendizaje: RA77, RA78

Denominación del tema 10: **CONCEPTOS BÁSICOS DE LA COMERCIALIZACIÓN AGROALIMENTARIA**

Contenidos del tema 10: Características de la comercialización agroalimentaria. Contenido de la distribución comercial agroalimentaria. Dimensiones de la distribución comercial agroalimentaria. La distribución comercial agroalimentaria como sistema.

Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB4, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11

Denominación del tema 11: **TIPOLOGÍA DE FORMAS COMERCIALES**

Contenidos del tema 11: Formas comerciales mayoristas. Autoservicios, supermercados y establecimientos de descuento. Hipermercados. Centros comerciales.

Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB4, CB5, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11

Denominación del tema 12: **LOS CANALES COMERCIALES AGROALIMENTARIOS**

Contenidos del tema 12: Conceptos básicos. Tipos y organización de los canales de la distribución agroalimentaria. Sistemas verticales de organización de los canales de distribución.

Competencias que desarrolla: CB2, CB5, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11

Denominación del tema 13: **EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**

Contenidos del tema 13: Concepto y características. Enfoques del comportamiento del consumidor. Dimensiones a considerar. El proceso de decisión de compra. Factores internos y externos del comportamiento del consumidor.

Competencias que desarrolla: CB1, CB3, CB4, CB5, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11

Denominación del tema 14: **INSTITUCIONES Y PROGRAMAS DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN**



Contenidos del tema 14: Criterios generales. El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Las Cámaras de Comercio. Otras entidades de promoción exterior.

Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB4, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11



Denominación del tema 15: **SELECCIÓN DE MERCADOS EXTERIORES**

Contenidos del tema 15: La alternativa concentración/diversificación. El estudio de mercado. Preselección de mercados. Investigación en profundidad. Selección de mercados objetivo. Técnicas de investigación.

Competencias que desarrolla: CB1, CB2, CB4, CB5, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1,

	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		
		<b>CÓDIGO:</b> <b>P/CL009_D002</b>	

CERA9, CERA10, CERA11
Denominación del tema 16: <b>ELABORACIÓN DE LA OFERTA Y COMUNICACIÓN COMERCIAL</b> Contenidos del tema 16: Política de fijación de precios. Los Incoterms. La oferta internacional. Comunicación comercial. Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB5, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11
Denominación del tema 17: <b>CONCEPTOS BÁSICOS DE MARKETING</b> Contenidos del tema 17: Concepto de marketing. Variables de marketing y marketing-mix. Los elementos del marketing-mix. El marketing-mix del producto agroalimentario. Competencias que desarrolla: CB1, CB3, CB4, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11
Denominación del tema 18: <b>SEGMENTACIÓN Y PLANIFICACIÓN COMERCIAL</b> Contenidos del tema 18: La segmentación comercial en la empresa agroalimentaria. Los métodos de crear segmentos o submercados. Análisis del perfil de un segmento. La selección de segmentos en la empresa agroalimentaria. El plan comercial del producto agroalimentario. Análisis de la situación del producto y objetivos comerciales. Estrategia comercial. Programa comercial. Control del plan comercial. Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB5, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11
Denominación del tema 19: <b>ESTRATEGIA DE PRODUCTOS Y MARCAS</b> Contenidos del tema 19: Formulación de la estrategia de producto. Problemática de la diferenciación de productos agroalimentarios. Estrategias conjuntas producto-mercado. Estrategia de marcas para productos agroalimentarios. Posicionamiento de marcas: percepciones y preferencias de los consumidores. Estrategia de nuevos productos. Competencias que desarrolla: CB2, CB4, CB5, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11
Denominación del tema 20: <b>ESTRATEGIA DE PRECIOS</b> Contenidos del tema 20: La variable precio en el marketing agroalimentario. Objetivos de la estrategia de precios. Fijación de precios a partir de los costes. Fijación de precios en relación con la demanda. Fijación de precios en relación con la competencia. Administración de los precios. Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB5, CG4, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11
<b>PRÁCTICAS</b> Resultados de aprendizaje: RA78
Denominación del tema: <b>PRÁCTICA 1: Aplicación práctica de los métodos sintéticos y analíticos de valoración.</b> Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB4, CG4, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA11
Denominación del tema: <b>PRÁCTICA 2: Aplicación práctica de los métodos dinámicos y mixtos de valoración de empresas.</b> Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB4, CG4, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA11
Denominación del tema: <b>PRÁCTICA 3: Aplicación práctica de valoración de</b>

	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		
		<b>CÓDIGO:</b> <b>P/CL009_D002</b>	

**inversiones agrarias.**

Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB4, CG4, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA11

Denominación del tema: **PRÁCTICA 4: Análisis comercio internacional por productos y países.**

Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CB4, CB5, CG6, CG10, CG12, CT1, CT2, CERA9, CERA10, CERA11

**Actividades formativas**

Horas de trabajo del alumno por tema		Presencial		Actividad de seguimiento	No presencial
Tema	Total	GG	SL	TP	EP
1	4,5	1,5			3
2	5,5	2			4
3	5	2			4
4	7	2		0,5	5
5	6	2			4
6	6	2			4
7	5,5	1,5			4
8	8	2,5			6
9	9	2,5		2,5	4
10	6	1,5			3
11	6,5	2			4
12	7	2			4
13	7	1,5		0,5	3
14	5,5	2			4
15	6	2			4
16	7	2		0,5	3
17	6	1,5			3
18	6	2			4
19	6	2			4
20	6	2		0,5	4
PRÁCTICA 1	4		3,75		1,5
PRÁCTICA 2	6,5		3,75		4
PRÁCTICA 3	4		3,75		1,5
PRÁCTICA 4	4		3,75		1
<b>Evaluación del conjunto</b>	<b>6</b>	<b>2</b>			<b>4</b>
<b>Total</b>	<b>150</b>	<b>40,5</b>	<b>15</b>	<b>4,5</b>	<b>90</b>



GG: Grupo Grande (100 estudiantes).

SL: Seminario/Laboratorio (prácticas clínicas hospitalarias = 7 estudiantes; prácticas laboratorio o campo = 15; prácticas sala ordenador o laboratorio de idiomas = 30, clases problemas o seminarios o casos prácticos = 40).

TP: Tutorías Programadas (seguimiento docente, tipo tutorías ECTS).

EP: Estudio personal, trabajos individuales o en grupo, y lectura de bibliografía.

**Metodologías docentes**

	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		
		<b>CÓDIGO:</b> <b>P/CL009_D002</b>	

Para cada tema, se proporcionará documentación previa, que los alumnos deberán leer antes de clase. Posteriormente se realizará una exposición por parte del profesor, para explicar aquellos conceptos que más dificultad puedan plantear, complementándose dicha exposición con preguntas a los alumnos. Las clases se apoyarán, en los temas en los que sea posible, en el análisis y estudio por parte de los alumnos en grupo de artículos de revistas especializadas o de la prensa, que posteriormente se comentarán entre toda la clase.

Se desarrollarán casos prácticos en algunos temas, que tratarán de fijar los conocimientos adquiridos y dar una visión práctica al alumno. Además, y para algunos de los bloques de la asignatura, se desarrollarán sesiones prácticas en el aula de informática.

### Resultados de aprendizaje

RA77. Una vez cursada la asignatura, el alumno habrá adquirido unos conocimientos básicos tanto de Comercialización Agroalimentaria como de Valoración Agraria, así como una visión de las herramientas más esenciales que se utilizan realización de informes de valoración y en el marketing agroalimentario.

RA78. Estará plenamente capacitado para elaborar los distintos tipos de informes de valoración que se demandan de este tipo de técnicos, pudiendo, así mismo, encargarse de los aspectos relativos a la comercialización en las empresas agroalimentarias.

### Sistemas de evaluación

#### Sistema de evaluación continua:



El alumno será evaluado mediante una evaluación final de los conocimientos (80%), un sistema de evaluación continua (10%) y asistencia con aprovechamiento de actividades presenciales (10%).

Los profesores podrán realizar varios exámenes parciales a lo largo del cuatrimestre para cada parte de la asignatura, I y II. La superación (calificación mayor o igual a 5) de dichos exámenes parciales permite eliminar estas partes de la asignatura.

Los exámenes, tanto parciales como final, serán escritos y constarán de cuestiones de los tipos o características siguientes:

- Preguntas abiertas a desarrollar (que pueden ser cortas o largas, y cuyas respuestas incorrectas no restarán puntuación).
- Ejercicios breves (sin utilización de calculadoras y que tampoco restarán puntuación).
- Preguntas de respuesta múltiple o tipo test (que restarán puntuación si las respuestas son incorrectas y cuyo valor irá claramente especificado en la hoja de examen, al depender del número de respuestas ofrecidas como posibles).
- Uno o varios problemas, en los que el alumno también podrá utilizar calculadoras no programables.

Para cada pregunta, ejercicio o problema se especificará detalladamente en la hoja de examen su puntuación.

	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		
		<b>CÓDIGO: P/CL009_D002</b>	

La nota final del alumno será la media de las calificaciones obtenidas en la parte I y en la parte II, respectivamente, siempre que la calificación en cualquiera de las dos partes sea igual o superior a 2,5.

La calificación del bloque "Asistencia y aprovechamiento, en las clases, prácticas y otras actividades presenciales" será proporcional a la asistencia y al aprovechamiento en las actividades realizadas.

### **Sistema alternativo de evaluación con prueba final de carácter global**

El sistema de evaluación será con carácter general por evaluación continua. No obstante, también existe la posibilidad de realizar una prueba final alternativa de carácter global.

El estudiante comunicará al coordinador de la asignatura por escrito el tipo de evaluación elegido en las tres primeras semanas de cada semestre. Cuando un estudiante no realice esta comunicación, se entenderá que opta por la evaluación continua. Una vez elegido el tipo de evaluación, el estudiante no podrá cambiar en la convocatoria ordinaria de ese semestre.

La evaluación global constará de una evaluación final de los conocimientos (80%), un sistema de evaluación continua (10%) y asistencia con aprovechamiento de actividades presenciales (10%).

El alumno debe asistir a las actividades que se desarrollarán en la asignatura (evaluación continua y otras actividades presenciales) para poder ser calificado de esas partes de la nota final (1 +1 puntos sobre el total de 10 de la calificación final de la asignatura).

### **Para superar la asignatura será necesario obtener una puntuación media de 5 puntos sobre 10.**

Las convocatorias, calificaciones y periodos de reclamación de los exámenes serán expuestos en los tabloneros correspondientes y a través del aula virtual de la asignatura en tiempo y forma según establece la normativa vigente.

### **Bibliografía (básica y complementaria)**



#### PARTE I: VALORACIÓN AGRARIA

ALONSO, R.; IRURETAGOYENA, M.T. (1995). "Valoración agraria. Conceptos, métodos y aplicaciones". Ed. Mundiprensa. Madrid.

ALONSO, R. y SERRANBO, A. (2000). "Economía de la empresa agroalimentaria". Mundiprensa. Madrid.

CABALLER, V. (2008). "Valoración agraria. Teoría y práctica" Ed. Mundiprensa (5ª Edición). Madrid.



	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		 Escuela de Ingenierías Agrarias
		<b>CÓDIGO:</b> P/CL009_D002	

CEÑA, F. y ROMERO, C. (1989). "Evaluación económica y financiera de inversiones agrarias". Banco de Crédito Agrícola. Madrid.

COLOM, A. (2009). "Evaluación de la rentabilidad de proyectos de inversión". Ed. Universitat de Lleida.

FERNÁNDEZ, P. (2004). "Valoración de empresas". Ed. Gestión 2000 (3ª Edición).

GITTINGER, J.P. (1984). "Economic analysis of agricultural projects". Economic Development Institute. The world Bank.

PRICEWATERHOUSECOOPERS (1999). "Guía de valoración de empresas". Ed. Cinco Días.

RUÍZ, F. (1986). "Manual de valoración agraria y urbana". Ed. Intervalora.

**PARTE II: COMERCIALIZACIÓN AGRARIA**

CALDENTEY, P. (1986). "Comercialización de productos agrarios". Ed. Agrícola Española. Madrid.

CALDENTEY, P. et al. (1994). "Marketing agrario". Ed. Mundi-Prensa. Madrid.

CÁMARA, D. (1999). "Introducción al marketing". Ed. Prentice Hall. Nueva York.

CONTRERAS (1984). "Comercialización de productos básicos". Ed. Descó. Madrid.

DÍEZ DE CASTRO, E.C. (1992). "Distribución comercial". Ed. McGraw-Hill. Madrid.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR-CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO (1999). "Curso básico. Estrategia y gestión del comercio exterior". Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR-CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO (1999). "Curso superior. Estrategia y gestión del comercio exterior". Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.

JARA, F. (1988). "La comercialización agroalimentaria en España". MAPA-IRYDA. Madrid.

KOTLER, P. et al. (1997). "Investigación de marketing". Ed. Ariel. Barcelona.

RODRÍGUEZ-BARRIO, J.E. et al. (1990). "Gestión comercial de la empresa agroalimentaria". Ed. Mundi-Prensa. Madrid.

VÁZQUEZ, R.; TRESPALACIOS, J.A. (1998). "Marketing: Estrategias y aplicaciones sectoriales". Ed. Civitas. Madrid.

### Otros recursos y materiales docentes complementarios

Se proporcionará al alumno material elaborado por los profesores para cada uno de los temas de la asignatura. Además, están disponibles en la Biblioteca de la EIA todos los libros recomendados. A través del campus virtual se proporcionará también aquel material adicional (artículos de revistas, e-books de libre difusión, etc.) necesario para el desarrollo de la asignatura.



La asignatura dispondrá de un aula virtual en el Campus Virtual de la UEx, en la que pondrá a disposición de los alumnos el material necesario y a través de la cual se realizarán las tareas y pruebas que se planteen durante el desarrollo de la asignatura.

### Horario de tutorías

Tutorías programadas:

Ver web EIA

<http://www.unex.es/conoce-la-uex/estructura-academica/centros/eia/informacion-academica/horarios>

	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>		 Escuela de Ingenierías Agrarias
		<b>CÓDIGO:</b> P/CL009_D002	

Tutorías de libre acceso: Ver web EIA <a href="http://www.unex.es/conoce-la-uex/estructura-academica/centros/eia/informacion-academica/horarios">http://www.unex.es/conoce-la-uex/estructura-academica/centros/eia/informacion-academica/horarios</a>
<b>Recomendaciones</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Disponer de los apuntes de la asignatura y asistir a clase regularmente.</li> <li>- Consultar regularmente la página de la asignatura en el Campus Virtual de la Universidad de Extremadura.</li> <li>- Participar activamente en las tutorías programadas. Para ello, será necesario preparar el material necesario o estudiar los apartados que previamente indiquen los profesores.</li> <li>- Ir estudiando los temas por orden, consultando todas las dudas que vayan surgiendo.</li> <li>- Aprovechar adecuadamente las horas de tutorías de libre acceso.</li> <li>- Asistir a todas las prácticas y seminarios habiendo repasado los conceptos teóricos que sean necesarios para su desarrollo.</li> </ul>