
	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>	 Escuela de Ingenierías Agrarias
	<b>CÓDIGO: P/CL009_EIA_D002</b>	

## PLAN DOCENTE DE LA ASIGNATURA

**Curso académico 2021-2022**

Identificación y características de la asignatura			
Código	<b>EIA:</b> 501131 <b>CUSA:</b> 502130	Créditos ECTS	6
Denominación (español)	Valoración y Comercialización Agrarias		
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
<b>EIA:</b> Francisco Javier Mesías Díaz Eva Crespo Cebada	115 108	<a href="mailto:fjmesias@unex.es">fjmesias@unex.es</a> <a href="mailto:ecreceb@unex.es">ecreceb@unex.es</a>	unex.es unex.es
<b>CUSA:</b> Jacinto Guerra Pizarro Pedro J. Rayo Álvarez	CUSA CUSA	<a href="mailto:jguerra@unex.es">jguerra@unex.es</a> <a href="mailto:pjrayoalvarez@unex.es">pjrayoalvarez@unex.es</a>	
Área de conocimiento	Economía Aplicada		
Departamento	Economía		
Profesor coordinador (si hay más de uno)	<b>Francisco Javier Mesías Díaz</b>		
Competencias			
<b>Competencias básicas</b>			
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 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

### Competencias generales

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 uso 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.

### Competencias Transversales

CT1 - Dominio de las TIC.

### Competencias específicas

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 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.

También se introduce al alumno en el estudio de la comercialización y distribución agraria. 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. Se estudia el Comercio Exterior Agrario, como alternativa de expansión comercial y selección de mercados, con énfasis en los medios que tienen las empresas a su alcance para internacionalizar la producción. Finalmente, se presentan también los conceptos de marketing, segmentación y planificación comercial.



### 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

	<b>PROCESO PARA EL DESARROLLO DE LAS ENSEÑANZAS DE LA ESCUELA DE INGENIERÍAS AGRARIAS</b>	
	<b>CÓDIGO: P/CL009_EIA_D002</b>	

<p>de fincas rústicas e Instalaciones Agrarias. Competencias que desarrolla: CB1, CG4, CG7, CERA10, CERA11</p>
<p>Denominación del tema 2: <b>Métodos sintéticos</b> 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</p>
<p>Denominación del tema 3: <b>Métodos analíticos</b> 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</p>
<p>Denominación del tema 4: <b>Valoración con métodos estadísticos</b> Contenidos del tema 4: Conceptos estadísticos necesarios. Fundamentos del método estadístico de valoración. Valoración con funciones de distribución. Competencias que desarrolla: CB2, CB5, CG4, CG7, CG8, CG12, CT1, CERA9, CERA11</p>
<p>Denominación del tema 5: <b>Valoración fiscal e hipotecaria</b> Contenidos del tema 5: Introducción y marco legal. Valoración fiscal. Valoración hipotecaria. Valoración catastral y expropiatoria. Competencias que desarrolla: CB2, CB3, CG4, CG10, CT1, CERA11</p>
<p>Denominación del tema 6: <b>Valoración de empresas</b> 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</p>
<p>Denominación del tema 7: <b>Informes de valoración</b> Contenidos del tema 7: Elaboración de informes de valoración. Competencias que desarrolla: CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CG4, CG8, CG10, CG12, CERA10, CERA11</p>
<p>Denominación del tema 8: <b>Valoración de inversiones agrarias (I): conceptos básicos</b> 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 simplificativos. Competencias que desarrolla: CB1, CB5, CG4, CG7, CT1, CERA11</p>
<p>Denominación del tema 9: <b>Valoración de inversiones agrarias (II): criterios de evaluación.</b> Contenidos del tema 9: Valor Actual Neto. Relación Beneficio/Inversión. Plazo de 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</p>
<p align="center"><b>Parte II: Comercialización agraria</b> Resultados de aprendizaje: RA77, RA78</p>
<p>Denominación del tema 10: <b>Conceptos básicos de la comercialización agroalimentaria</b> Contenidos del tema 10: Características de la comercialización agroalimentaria. Dimensiones de la distribución comercial agroalimentaria. La distribución comercial agroalimentaria como</p>

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. Formas comerciales minoristas.

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

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

Denominación del tema 13: **Instituciones y programas de apoyo a la internacionalización**

Contenidos del tema 13: Entorno internacional: la globalización. La internacionalización de la empresa. Medidas de apoyo a la internacionalización. El Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). Las Cámaras de Comercio.

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

Denominación del tema 14: **Comercio exterior agroalimentario**

Contenidos del tema 14: La alternativa concentración/diversificación. El estudio de mercado. Selección de mercados. Política de fijación de precios. Elementos básicos de los contratos internacionales: Incoterms. Barreras técnicas al comercio exterior.

Competencias que desarrolla: CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CG6, CG7, CG8, CG10, CG12, CT1, CERA9, CERA10, CERA11

Denominación del tema 15: **Marketing agroalimentario. Segmentación y planificación comercial**

Contenidos del tema 15: Concepto de marketing. Variables de marketing y marketing-mix. El marketing-mix del producto agroalimentario. La segmentación comercial en la empresa agroalimentaria. El plan comercial del producto agroalimentario.

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

#### Prácticas

Resultados de aprendizaje: RA78

Denominación del tema: **Práctica 1: Elaboración de un informe de valoración.**

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

Denominación del tema: **Práctica 2: Aplicación práctica de valoración de inversiones agrarias.**

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

Denominación del tema: **Práctica 3: 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	6,5	2,5			4
2	7,5	2,5			5
3	7	2,5		0,5	4
4	5	2			3
5	6	2			4
6	6	2			4
7	5,5	1,5		1	3
8	6	2			4
9	10,5	4,5		2	4
10	8,5	3			5,5
11	7	2,5			4,5
12	8	3		0,5	4,5
13	8,5	3			5,5
14	8,5	3			5,5
15	8,5	2,5		0,5	5,5
Práctica 1	9		4		5
Práctica 2	9		4		5
Práctica 3	11		4		7
Práctica 4	6		3		3
<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

Para cada tema, se proporcionará documentación previamente 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 todos 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, así como de casos prácticos, que posteriormente se comentarán entre toda la clase.

Se desarrollarán sesiones de problemas 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%).

#### **1. Evaluación final de los conocimientos mediante examen:**

- El examen constará de tres partes diferenciadas: la primera se corresponde con los temas 1 a 7, la segunda con los temas 8 y 9 y la tercera con los temas 10 a 15.

- Las tres partes constarán de un cuestionario con número variable de preguntas de desarrollo o tipo test con respuestas verdaderas únicas, así como problemas en las partes 1ª y 2ª.

- La nota mínima de cada parte del examen que será necesaria para aprobar la asignatura es de 2,5 puntos sobre 10 es decir, aquellos alumnos con notas inferiores a 2,5 en alguno de los exámenes, no aprobarán aunque al sumar los puntos del resto de las partes evaluables de la asignatura salga una nota superior a 5

Examen temas 1 a 7 27%

Examen bloque 8 a 9 26%

Examen temas 10 a 15 27%

**Total examen final 80%**

#### **2. Asistencia con aprovechamiento de actividades presenciales**

El aprendizaje de la parte práctica de la asignatura se evaluará continuamente, mediante control de asistencia a las sesiones prácticas, su participación en las mismas y la entrega las tareas propuestas por el profesor.

10%

**Total asistencia actividades presenciales 10%**

#### **3. Evaluación continua:**

Durante el curso se realizarán actividades destinadas al estímulo del estudio continuado de la asignatura.

Controles de asistencia y pruebas de evaluación 10%

**Total evaluación continua 10%**

#### **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 cuatro 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. El sistema alternativo de evaluación con prueba final de carácter global que se propone en el plan docente de la asignatura de Valoración y Comercialización Agrarias se aplicaría de la siguiente manera:

Examen final escrito que tendrá dos partes: la primera parte (representa el 80% de la calificación total de la asignatura) constará de un cuestionario con número variable de preguntas de desarrollo o tipo test con respuestas verdaderas únicas, así como problemas.

La segunda parte (representa el 20% de la calificación total de la asignatura) consistirá en un examen que se desarrollará en el aula de informática y que cubrirá las tareas relacionadas con los contenidos trabajados en el temario práctico 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 tablones correspondientes y a través del aula virtual de la asignatura en tiempo y forma según establece la normativa vigente.

Si el desarrollo de la asignatura lo permite se podrán realizar exámenes parciales eliminatorios si se alcanza una calificación de 5 sobre 10.

### **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.

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.

RUIZ, 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. Desco. 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>

Tutorías de libre acceso:

Ver web EIA

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

### Recomendaciones

- Disponer del material de la asignatura y asistir a clase regularmente.
- Consultar regularmente la página de la asignatura en el Campus Virtual de la Universidad de Extremadura.
- Participar activamente en las tutorías programadas. Para ello, será necesario preparar el material necesario o estudiar los apartados que previamente indiquen los profesores.
- Ir estudiando los temas por orden, consultando todas las dudas que vayan surgiendo.
- Aprovechar adecuadamente las horas de tutorías de libre acceso.





- Asistir a todas las prácticas y seminarios habiendo repasado los conceptos teóricos y cálculos matemáticos que serán necesarios para su desarrollo.