



## Guía docente de la asignatura

<b>Asignatura</b>	VALORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN		
<b>Materia</b>	ECONOMÍA DE LA EMPRESA		
<b>Módulo</b>	COMÚN DE LA RAMA AGRÍCOLA		
<b>Titulación</b>	GRADO EN INGENIERÍA AGRÍCOLA Y ENERGÉTICA		
<b>Plan</b>	516	<b>Código</b>	46730
<b>Periodo de impartición</b>	2º CUATRIMESTRE	<b>Tipo/Carácter</b>	OBLIGATORIA
<b>Nivel/Ciclo</b>	GRADO	<b>Curso</b>	4º
<b>Créditos ECTS</b>	6 ECTS		
<b>Lengua en que se imparte</b>	CASTELLANO		
<b>Profesor/es responsable/s</b>	ALEJANDRO RAMOS BARRIOS		
<b>Datos de contacto (E-mail, teléfono...)</b>	<a href="mailto:alejandro.ramos@uva.es">alejandro.ramos@uva.es</a>		
<b>Horario de tutorías</b>	Establecido en la web del centro		
<b>Departamento</b>	ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD Facultad de Ciencias Empresariales y del Trabajo Campus Universitario "Duques de Soria" Módulo 3.- Despacho 14		



## 1. Situación / Sentido de la Asignatura

---

A partir del estudio de los contenidos de esta asignatura, los alumnos obtendrán un primer contacto con los métodos de Valoración Agraria, así como con las técnicas de Comercialización.

Por lo tanto, el sentido de esta asignatura es que el alumno sea capaz de adquirir los conocimientos necesarios para realizar la valoración económica de una empresa agraria tanto de una forma global como de cada una de las partes que la integran. Asimismo, deberá ser capaz de emplear los términos necesarios para entender todo lo relacionado con el campo de la comercialización agraria.

### 1.1 Contextualización

---

La asignatura de Valoración y Comercialización se imparte durante el 2º semestre del 4º curso del Grado en Ingeniería Agraria y Energética.

A las puertas de finalizar el grado, lo que se persigue con esta asignatura, es que el alumno sea capaz de manejar e interpretar los datos relativos a la economía, y especialmente a la empresa, desde una perspectiva analítica con el manejo de los correspondientes métodos cuantitativos.

Asimismo, el estudiante deberá ser capaz de manejar los términos, principios y expresiones básicas del marketing, en un contexto inicial dentro del ámbito agrario.

### 1.2 Relación con otras materias

---

Es necesario recordar los conceptos básicos relacionados con el mundo de la empresa que se vieron en la asignatura Gestión de Empresas, que se cursa en el primer semestre del primer curso del Grado.

### 1.3 Prerrequisitos

---

En el Plan de Estudios no se establece ningún prerrequisito para esta asignatura.



## 2. Competencias

### 2.1 Generales

G1: 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 algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.

G2: Aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de los argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.

G3: 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.

G4: Transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

G5: Desarrollar aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

### 2.2 Específicas

E1: Conocer e interpretar los avances relacionados con el mundo empresarial en el ámbito agrario.

E2: Valoración de empresas agrarias.

E3: Comercialización de productos agropecuarios.



### 3. Objetivos

- Conocer, comprender y utilizar los principios de valoración de empresas agrarias y comercialización.
- Conocer los fundamentos y los métodos básicos de la valoración agraria y sus aplicaciones prácticas en el campo agrícola y agroindustrial.
- Conocer las estrategias de marketing de las empresas agroalimentarias.
- Conocer la estructura financiera de las empresas agrarias y agroalimentarias y las técnicas de análisis de estados contables.
- Conocer los procedimientos de control, trazabilidad y certificación de la producción agraria.
- Conocer las estructuras comerciales de la cadena de valor agroalimentaria tanto a escala nacional como internacional.
- Conocer los principios cooperativos, las redes de cooperativas y sus aplicaciones en el sector agrario y agroalimentario.
- Conocer las estrategias de comercialización y el mercado de las energías renovables.
- Conocer y comprender las aplicaciones básicas de la biotecnología en la ingeniería agrícola y ganadera.

**4. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura**

	PRESENCIALES		NO PRESENCIALES	
	HORAS	ECTS	HORAS	ECTS
Teoría (Clase magistral / <b>online</b> )	30	1,2		
Seminario / Taller (Presencial / <b>online</b> )	10	0,4		
Laboratorio	-	-		
Prácticas en aula / <b>Actividades Online</b>	15	0,6		
Prácticas de campo (excursiones, visitas, etc.)	-	-		
Otras (evaluación, etc.)	5	0,2		
Estudio teórico			45	1,8
Trabajos prácticos			30	1,2
Preparación de actividades dirigidas			-	-
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>	<b>2,4</b>	<b>90</b>	<b>3,6</b>



## 5. Bloques temáticos

### Bloque 1: VALORACIÓN

Apartado 1: Valoración de Rentas Financieras

Apartado 2: Valoración de Proyectos de Inversión

Apartado 3: Valoración de Empresas

Apartado 4: Valoración Agraria

### Bloque 2: COMERCIALIZACIÓN

Apartado 1: Introducción al Marketing. Marketing agrario

Apartado 1: Comercialización de productos agroalimentarios

#### a. Contenidos

La asignatura se va a estructurar en dos bloques temáticos.

El primer bloque temático llevará por título VALORACIÓN. A su vez estará formado por cuatro apartados: Valoración de rentas financieras; Valoración de proyectos de inversión; Valoración de Empresas; Valoración agraria. Y cada uno de estos apartados estará constituido por uno o varios temas.

El segundo bloque temático se titulará COMERCIALIZACIÓN. Estará integrado por dos apartados: Introducción al marketing. Marketing Agrario y Comercialización de productos agroalimentarios. A su vez cada apartado se constituye de uno o varios temas.

#### b. Métodos docentes (a partir del 13/03/2020)

Clase magistral, a través de aplicaciones online, como Skype o el propio Campus Virtual de la asignatura: cuyo propósito será el de exponer los conceptos fundamentales de la materia, así como aquellos materiales (bibliografía, notas, otros recursos) donde el alumno pueda apoyarse para desarrollar su aprendizaje autónomo.

Prácticas online: destinadas a la resolución de casos prácticos constituyen un elemento de motivación para el alumno.

#### c. Bibliografía básica y complementaria

El profesor irá recomendando, al final de cada uno de los temas, la bibliografía básica y complementaria

#### d. Recursos necesarios

Para la realización de los ejercicios numéricos, el alumno deberá disponer de una calculadora. Además, deberá tener acceso a internet para conectarse a través de la aplicación informática y poder seguir las clases online.



## 6. Temporalización (por bloques temáticos)

Las clases se impartirán de acuerdo con el horario establecido por el centro. Y su distribución temática es la siguiente:

BLOQUE TEMÁTICO	CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO
Valoración de rentas financieras	4 ECTS	Febrero
Valoración de proyectos de inversión		Marzo
Valoración de empresas		Marzo
Valoración agraria		Abril
Marketing agroalimentario y comercialización	2 ECTS	Mayo

## 7. Sistema de calificaciones – Tabla resumen

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
<b>Prueba final teórico – práctica online</b>	<b>70%</b> <b>40%</b>	La prueba final constará de <b>2 partes</b> : - <b>Primera parte: Componente teórico</b> Test con 20 – 25 preguntas de elección múltiple y única respuesta válida. - <b>Segunda parte: Componente práctico</b> Resolución de varios problemas o supuestos numéricos similares a los realizados durante la asignatura.
<b>Realización de ejercicios y supuestos prácticos online</b>	<b>25%</b> <b>60%</b>	Realización de <b>actividades en las clases teóricas y seminarios</b> , así como los <b>problemas planteados y resueltos por los alumnos</b> a instancias del profesor. Deberán entregarse obligatoriamente 6 ejercicios propuestos en <b>tiempo y forma</b> para tenerse en cuenta.
<b>Asistencia y Participación</b>	<b>5%</b>	<del>El alumno deberá asistir asiduamente a las clases y participar de forma activa</del>

### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**
  - La **calificación de la asignatura** se obtendrá a través de la **media ponderada** de los diferentes instrumentos/procedimientos.
  - En cuanto a la calificación de la **prueba final teórico – práctica**, se obtendrá como **media ponderada** de ambas partes, siempre que el alumno obtenga un **mínimo de 5 puntos en cada apartado** (teoría y práctica).
  - En cuanto a la realización de **supuestos prácticos** que puedan plantearse a lo largo de la asignatura, el alumno deberá igualmente obtener, para tenerse en cuenta este apartado, un **mínimo de 5 puntos**.
  - ~~Se entenderá por **asistencia asidua**, aquella que represente, **al menos el 70% de las clases**. Salvo que pueda justificarse la falta de asistencia por cualquier razón.~~
- **Convocatoria extraordinaria:**
  - Para la calificación de la segunda convocatoria o convocatoria extraordinaria, **se guardará la nota obtenida durante el curso en el apartado 2, siempre que se cumplan las condiciones para ello**.



## 8. Consideraciones finales

La programación prevista puede sufrir pequeñas variaciones en función de la dinámica del curso y siempre por motivos docentes o de fuerza mayor. No obstante, se realizará el esfuerzo por cumplir la temporalización por bloques temáticos.

