



Universidad Autónoma del Estado de México

UAEM

Secretaría de Docencia

Dirección de Estudios Profesionales



Programa de Estudios por Competencias  
AGRONEGOCIOS

I. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                        |                          |                       |                                                                                                                      |                                                                            |                                                                            |                                                                               |                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>ORGANISMO ACADÉMICO:</b> CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEMASCALTEPEC                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                        |                          |                       |                                                                                                                      |                                                                            |                                                                            |                                                                               |                  |
| <b>Programa Educativo:</b> Ingeniero Agrónomo Zootecnista                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                        |                          |                       | <b>Área de docencia:</b> Socioeconómica                                                                              |                                                                            |                                                                            |                                                                               |                  |
| <b>Aprobación por los H. H. Consejos Académico y de Gobierno:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                        | <b>Fecha:</b>            |                       | <b>Programa elaborado por:</b> Dr. Samuel Rebollar Rebollar<br><b>Colaboradores.</b> Dr. Juvencio Hernández Martínez |                                                                            |                                                                            | <b>Fecha de elaboración:</b> 17/MAY/2006<br><b>Actualización:</b> 18/sep/2012 |                  |
| <b>Clave</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Horas de teoría</b> | <b>Horas de práctica</b> | <b>Total de horas</b> | <b>Créditos</b>                                                                                                      | <b>Tipo de Unidad de Aprendizaje</b>                                       | <b>Carácter de la Unidad de Aprendizaje</b>                                | <b>Núcleo de formación</b>                                                    | <b>Modalidad</b> |
| L44972                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 2                      | 3                        | 5                     | 7                                                                                                                    | CURSO                                                                      | OBLIGATORIA                                                                | INTEGRAL                                                                      | PRESENCIAL       |
| <b>Prerrequisitos (Conocimientos Previos):</b> conocer toda la clasificación de insumos, estructura completa de costos de producción, cálculo de ingresos, depreciaciones de activos fijos y amortizaciones de activos diferidos; amortización de créditos, estados financieros pro forma, evaluación financiera y económica de proyectos de inversión, así como la clasificación de los mercados y fundamentos de comercialización agropecuaria |                        |                          |                       |                                                                                                                      | <b>Unidad de Aprendizaje Antecedente:</b><br><br>Ninguna: no hay seriación | <b>Unidad de Aprendizaje Consecuente:</b><br><br>Ninguna: no hay seriación |                                                                               |                  |



*Universidad Autónoma del Estado de México*

*UAEM*

*Secretaría de Docencia*

*Dirección de Estudios Profesionales*



**Programas educativos en los que se imparte:** LICENCIATURA DE INGENIERO AGRÓNOMO ZOOTECNISTA



## II. PRESENTACIÓN

En estos últimos años se ha accedido a una renovación y expansión de la actividad agropecuaria en varios de sus sectores productivos. Este fenómeno, sumado a un entorno internacional promisorio en varios rubros productivos – fundamentalmente por la demanda sostenida de agroalimentos. En este sentido, conocer, analizar y explicar el funcionamiento de un agronegocio hoy en día, se ha transformado en un instrumento de uso prioritario entre los agentes económicos que participan en cualquiera de las etapas de la asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión. El conjunto de actividades productivas que caracterizan a cualquier sociedad, requiere, por ende, del dominio de todo un instrumental teórico matemático, administrativo y contable que puede ir desde lo más sencillo hasta lo más complejo. En este sentido, es importante recopilar, crear y analizar en forma sistemática, todo un conjunto de antecedentes económicos que permitan juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a una determinada actividad. Los alcances de la ciencia económico-administrativa-contable y los de las distintas técnicas que se han estado desarrollando para la adecuada medición de esas ventajas constituyen los elementos básicos de esta Unidad de Aprendizaje. La Unidad de Aprendizaje analiza aspectos importantes sobre los agronegocios y tiene contenidos que se retomarán bajo el enfoque de conocimientos previos vistos en Unidades de Aprendizaje precedentes. La unidad en cuestión está dividida en cinco Unidades de Competencia, en las cuales se estudiarán aspectos de importancia para entender y desarrollar un agronegocio.

La Unidad de Competencia I trata de los conceptos básicos del proceso administrativo; hace énfasis sobre la desagregación del proceso administrativo y la organización administrativa internacional, así como de los bloques comerciales. La Unidad II, explica la metodología para realizar investigaciones de mercado bajo el enfoque de un agronegocio. La Unidad III retoma los métodos de evaluación de proyectos de inversión y analiza la importancia de considerar los indicadores económicos para decidir sobre una inversión. La Unidad IV analiza y discute la interpretación y aplicación de los canales y márgenes de comercialización agropecuaria. Por último, la Unidad V los aspectos fundamentales sobre comercio internacional y la política comercial con énfasis en productos agropecuarios.

Muchas veces, la formulación (preparación) y evaluación de una inversión en alguna actividad agropecuaria, es un instrumento de decisión que determina si tal inversión es rentable y susceptible de implementarse, pero si resulta no rentable debe abandonarse. La opción que aquí se presenta, es que la técnica no debe ser tomada como decisional, sino sólo como la posibilidad de proporcionar más información a quien debe decidir y evitar rechazar una inversión rentable y aceptar una no rentable.

Todos los elementos que conforman la teoría de los agronegocios, permitirán de alguna manera al estudiante, mantenerse al margen de lo que sucede en el acontecer del mundo de los negocios. Lo anterior implica la delimitación, permanencia y todo un proceso de mejora continua de una serie de hábitos de aprendizaje, que sin duda alguna le servirán como instrumento de análisis en



la integración del proceso cognoscitivo (desde el punto de vista de la Gnoseología) y también para Unidades de Aprendizaje futuras, como parte de su formación profesional. En la práctica, para realizar la evaluación de un agronegocio, normalmente se reúnen grupos interdisciplinarios en áreas como estadística, investigación de mercados, investigación de operaciones, ingeniería de proyectos, contabilidad en varios aspectos, etc., de tal manera que el resultado de esa interacción es un estudio completo acerca de la viabilidad económica y de mercado, que sirve como base para decidir la implementación de alguna inversión.

Es importante entender las características particulares en las que se desenvuelve la actividad agropecuaria, y comprender que la misma puede enfocarse como **agro-negocio**, y como tal someterla a análisis desde el punto de vista de ingresos y costos económicos y financieros, utilizando herramientas de análisis económico, desde las más sencillas como el Margen Bruto, pasando por la confección de presupuestos, el planeamiento y hasta el control de Gestión.

El conocimiento de las bases principales para el **análisis económico de la actividad agropecuaria**, es la llave para empezar a entender la misma desde una **visión de empresa**. Esta Unidad de Aprendizaje se relaciona de manera sustancial con otras Unidades como: economía y política agropecuaria, administración agropecuaria, formulación y evaluación de proyectos agropecuarios, matemáticas agropecuarias y comercialización agropecuaria, principalmente. Los contenidos de tales unidades dan al alumno elementos suficientes y enriquecedores para hacer de los Agronegocios un material sumamente útil.

En términos generales, se pretende pues, que el estudiante asimile y aplique una serie de conceptos (de economía, administración, matemáticas agropecuarias, técnicas cuantitativas) en posibles alternativas de solución a problemas reales de tipo agropecuario. La estrategia general para lograrlo, lleva implícito todo esquema operativo de evaluación, orientado a: práctica intensiva sobre la materia, lecturas muy definidas, análisis de problemas de mercado, efecto de programas federales de apoyo al sector, análisis matemático-económico, exposiciones maestro-alumno, trabajo en equipo, etc., cuyo objetivo sea, finalmente, una formación integral del estudiante, dentro de esta nueva visión del proceso de enseñanza aprendizaje, aprendizaje significativo, cognitivo, etc.

### III. LINEAMIENTOS DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

| DOCENTE                                                                | DISCENTE                                                                                                            |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mantener la disciplina y el respeto dentro y fuera del salón de clases | Procurar el sentido de responsabilidad y de conciencia sobre la importancia de la impartición de nuevo conocimiento |



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Procurar mantenerse lo más actualizado posible acerca del proceso de transmisión de conocimientos, además de conducirse con honestidad y muy metódico con relación a la cantidad y calidad del material a impartir.</p> <p>El docente debe inducir la confianza y el intercambio de ideas y conceptos en el afán de abatir situaciones de indiferencia de parte de los receptores.</p> <p>Fomentar el hábito de estudio y/o lectura entre los estudiantes propiciando el mayor y cada vez mejor proceso cognoscitivo.</p> <p>Si la toma de asistencia es un factor constitutivo de permanencia o no en el curso, se tomará entonces de una forma adecuada, sin permitir excesos de parte de los estudiantes. De lo contrario, la asistencia obligatoria de los alumnos al curso no debe considerarse como una medida de presencia de grupo completo.</p> <p>Inducir actividades grupales para que se brinde la misma oportunidad a cada estudiante de la libre manifestación de las ideas. Con esto, los alumnos coadyuvarán al proceso de mejora continua y aprenden mecanismos orientados a solucionar cuestiones de relaciones humanas.</p> <p>Elaborar y aplicar exámenes parciales, ordinarios, extraordinarios y a título de suficiencia, así como fijar un horario de atención de alumnos para la solución a situaciones relacionadas con el contenido de la Unidad de</p> | <p>Acreditar en una forma aceptable todas las condiciones que el contenido de la unidad de competencia exige, tales condiciones pueden resumirse en la participación activa de todas las actividades directas y complementarias que el docente implementa.</p> <p>A continuación se describen las más importantes que los estudiantes deben asumir y compartir para acreditar la Unidad de Aprendizaje:</p> <p>Asistir puntualmente a las clases establecidas en el calendario</p> <p>Cubrir un mínimo de 80% de asistencia a clases (reglamento académico)</p> <p>Realizar los exámenes parciales, ordinarios, extraordinarios y a título de suficiencia con eficiencia y eficacia, demostrando que posee los conocimientos tanto en forma teórica como práctica, necesarios para la acreditación de la Unidad de Aprendizaje.</p> <p>Participar en forma activa en todos los trabajos y/o laboratorios asignados por el catedrático, así como otros trabajos complementarios para enriquecer de forma efectiva la Unidad de Aprendizaje.</p> <p>Es necesario acreditar dicha Unidad con un promedio final de 8.0 (ocho cero) para evitar el examen ordinario, un promedio inferior a 8.0 implica que no se exenta.</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|              |  |
|--------------|--|
| Aprendizaje. |  |
|--------------|--|

#### IV. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

El estudiante evaluará las variables que producen cambios en su concepción y, por tanto, en su rentabilidad esperada, bajo un contexto de cambios en el orden internacional y globalización económica mundial. Para lograrlo partirá de conocer, analizar y aplicar todo el instrumental tanto teórico como matemático en el campo de estudio de los agronegocios dentro de la actividad económica del país y del sector en particular, desde el enfoque micro y macroeconómico, así como de administración y contabilidad agropecuaria, partiendo en primera instancia, del conocimiento de las definiciones básicas sobre un negocio-agronegocio. Proseguirá analizando la existencia de los mercados agropecuarios y todo el conjunto de relaciones y mecanismos a través de los cuales interactúan los precios, los índices de precios, la intervención del Estado, etc., en la determinación y demás circunstancias que lo afectan, y concluirá determinando la oferta y demanda de insumos y materias primas para la producción, así como el proceso administrativo.

#### V. COMPETENCIAS GENÉRICAS

El contenido de la Unidad de Aprendizaje, permitirá al alumno adquirir habilidades básicas para comprender, conocer y aplicar gran parte del instrumental de negocios en problemas de índole agropecuario y de carácter general. Podrá disponer de elementos suficientes para el entendimiento y ejecución de la estructura de un plan de inversión y definir cuándo es que dicha inversión puede ser aceptable. Además, cómo es que determinadas situaciones de la economía, terminan por desequilibrarla, afectando decisiones globales. Con esto, el estudiante podrá estructurar algunos análisis y/o reflexiones orientados a lograr, incluso, mejorar aspectos de juicios de valor, aún en cualquier momento de su vida profesional y laboral, que impliquen actitudes nuevas ante la problemática existente. Sabrá estructurar y diferenciar todo el esquema de contabilización de insumos y materias primas que desempeñan la función de costos fijos y variables en la realización de esquemas de inversión agropecuaria, dispondrá de los elementos necesarios para la investigación de mercados, aplicará los métodos cuantitativos más importantes, etc., y otros aspectos relevantes del ejercicio profesional



del IAZ Con todo lo anterior, las competencias genéricas a desarrollar en el estudiante son:

- a) Análisis y discusión sobre las bases del gerenciamiento de una empresa agropecuaria
- b) Conocimiento, aplicación y ejecución de los métodos y técnicas cuantitativas de investigación de mercados
- c) Análisis de la factibilidad financiera y económica de un proyecto de inversión agropecuaria y evaluación ambiental
- d) Determinación y aplicación de canales y márgenes (bruto y relativo) de comercialización sobre productos agropecuarios
- e) Análisis y aplicación de la teoría del comercio internacional, discusión crítica, así como de la política comercial, con enfoque agropecuario

**Competencias genéricas adicionales:**

- f) Calculará ingresos y costos económicos y financieros; determinará el costo de oportunidad; diferencias entre ejercicio contable y económico; clasificará los costos, la moneda de cálculo, indexación y deflación
- g) Análisis e interpretación de cuadros y gráficas para cualquier serie de datos estadísticos de orden económico agropecuarios. Cálculo de porcentajes y/o tasas de crecimiento
- h) Análisis marginal en la toma de decisiones sobre proyectos agropecuarios
- i) Ejecución de la contabilidad y administración agropecuaria y la contabilidad de costos.

**VI. ÁMBITOS DE DESEMPEÑO PROFESIONAL**

Despachos agropecuarios: asesoría a productores (comerciales) en temas relacionados con el gerenciamiento de agronegocios

Análisis e investigación de mercados en áreas de interés de productores agropecuarios



Brindar asesoría sobre evaluación de opciones de inversión a nivel agropecuario, cómo solicitar créditos, asesoría técnica y promoción de alimentos balanceados, etc.

Análisis de proyectos agropecuarios (productivos y de inversión), identificando y negociando nuevas oportunidades de negocios.

Negociar ante instituciones de fomento y principalmente con el FIRA - mantenimiento y reporte de los créditos; vigilar la buena inversión, utilizando la experiencia en la elaboración y evaluación de proyectos del sector agropecuario y agroindustrial

En estudios sobre la comercialización de productos agropecuarios y análisis económicos y de rentabilidad agropecuaria

Docencia e investigación en instituciones públicas y/o privadas

En la estructuración de los diferentes costos en los que incurren las explotaciones agropecuarias (contabilidad agropecuaria)

## VII. ESCENARIOS DE APRENDIZAJE

Salón de clase

Salón de clase, laboratorio de cómputo, Rancho Universitario e investigación en campo

Salón de clase, trabajo de campo y laboratorio de cómputo

Aplicación de encuestas en campo, desarrollo de trabajo con los actores económicos participantes y en salón de clase

Salón de clase y extracción de información de instituciones federales relacionadas al sector, así como en el laboratorio de



cómputo.

Ranchos ganaderos de la región, estado y país

Salón de clase y laboratorio de cómputo

Conferencias y/ ponencias

Trabajo y actividades de extensionismo con productores y/o asociaciones de productores

### **VIII. NATURALEZA DE LA COMPETENCIA**

(Inicial, entrenamiento, complejidad creciente, ámbito diferenciado)

El tratamiento que se le dará a la Unidad de Aprendizaje propuesta va a ser con carácter de complejidad creciente, una vez que el alumno está por terminar la fase de preparación su profesional. En esta etapa, se considera necesario que al alumno aprenda a ser analítico, deductivo, descriptivo y sobre todo, que domine la parte matemática, económica, administrativa y contable, de una manera eficiente. Lo anterior, le permitirá reunir los elementos necesarios para responder adecuadamente a los problemas de su entorno laboral, en beneficio de si mismo y de la sociedad a quien pertenecerá su trabajo futuro. Todo esto como parte del nuevo proceso de enseñanza-aprendizaje.



*Universidad Autónoma del Estado de México*

**UAEM**

*Secretaría de Docencia*

*Dirección de Estudios Profesionales*

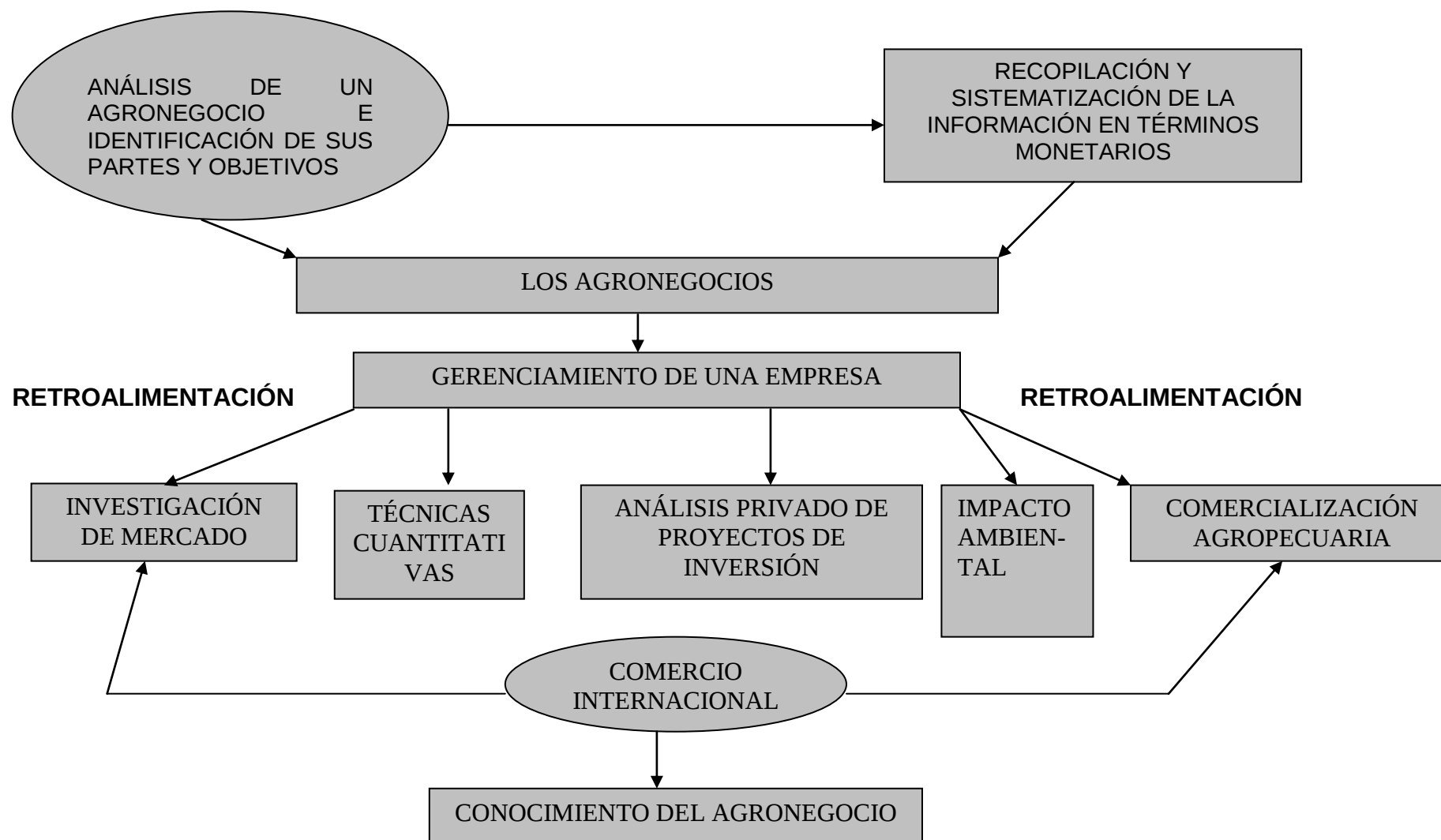


## **IX. ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

### **UNIDADES DE COMPETENCIA**

1. Identificar y aplicar las bases para el gerenciamiento de una empresa agropecuaria
2. Caracterizar y aplicar la metodología para realizar una investigación de mercado enfocada a los agronegocios. Así como practicar y ejecutar las técnicas cuantitativas para desarrollar investigación de mercados
3. Determinar, elaborar, calcular e interpretar indicadores de evaluación económica de proyectos de inversión agropecuaria y de impacto ambiental
4. Identificar, calcular e interpretar canales y márgenes de comercialización agropecuaria
5. Analizar las bases teóricas más importantes de comercio internacional de productos agropecuarios, incluyendo barreras arancelarias y no arancelarias.

## X.- SECUENCIA DIDÁCTICA





## XI. DESARROLLO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

| UNIDAD DE COMPETENCIA I                                                                                                        | ELEMENTOS DE COMPETENCIA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                | Conocimientos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Habilidades                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Actitudes/ Valores                                                                                                                                                                                                                                                     |
| El estudiante identificará, analizará y aplicará los conceptos y la teoría básica del proceso administrativo de un agronegocio | Conceptos de agronegocio, eficiencia, eficacia, calidad, productividad, funciones administrativas, planificación, organización, dirección, control, proceso administrativo y su desagregación, fundamento científico de la administración, fundamentos de la organización administrativa internacional y empresas transnacionales. Visión etnocéntrica y geocéntrica; el TLCAN y otros bloques comerciales | Saber identificar las partes que conforman el proceso administrativo; entender y explicar los conceptos de calidad, eficiencia y eficacia, así como saber calcular la productividad de cualquier actividad o proceso de trabajo. Conocer la función de las empresas transnacionales en la actividad económica nacional. Saber a qué se refiere la cuestión etnocéntrica y geocéntrica de la administración. Saber el fundamento científico de la administración. | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de trabajo en equipo</li> <li>• Propositivo</li> <li>• Innovador</li> <li>• Creatividad</li> <li>• Motivación</li> <li>• Crítico con visión amplia</li> <li>• Responsabilidad y ética</li> <li>• Respeto</li> </ul> |



Universidad Autónoma del Estado de México

UAEM

Secretaría de Docencia  
Dirección de Estudios Profesionales



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | latinoamericanos.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| <b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b><br>exposición de los contenidos frente a grupo, lectura y exposiciones grupales de temas relacionados con el sector, discusión y enriquecimiento del material expuesto en clase con laboratorios realizados por los alumnos ideas iniciales de agronegocios que sean susceptibles de ponerse en práctica. Tareas extraclase y su discusión. | <b>RECURSOS REQUERIDOS</b><br>Libros de consulta, folletos, revistas biblioteca, datos estadísticos, pizarrón, cuaderno de prácticas, video proyector.                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>TIEMPO DESTINADO</b><br>Teoría: 3 horas<br>Práctica: 7 horas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| <b>CRITERIOS DE DESEMPEÑO I</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>EVIDENCIAS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>DESEMPEÑO</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>PRODUCTOS</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |
| Llevar a cabo una valoración previa consistente en la realización de un laboratorio completo de la Unidad en cuestión, en el que se considerarán elementos de análisis y síntesis, que le permitan al estudiante un enriquecimiento suficiente acerca de la temática propuesta. En este trabajo, el alumno podrá adquirir herramientas enfocadas a                         | Conceptualizar, analizar, entender y explicar los componentes más importantes del proceso administrativo y de un agronegocio. Concluir y dictaminar acerca de la eficiencia de los procesos administrativos.; justificar toda la parte operativa del mismo y decidir, en función de la información, la continuación de un negocio. El alumno debe revisar, consultar y leer bibliografía al respecto, así | Determinación de una calificación inicial, con examen parcial, valorando lo que el estudiante conoce a través de las exposiciones, laboratorios, práctica extraclase, etc. El laboratorio que elaborará el alumno y entregado al profesor, será sólo una parte proporcional de la primera evaluación que cubrirá la Unidad de Competencia relacionada. De esta manera, los criterios de evaluación de esta unidad tales como: asistencia, retardos, participación, trabajos extraclase (algunas tareas) y laboratorio, serán considerados para la primera valoración o primer parcial. |  |



|                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                    |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| mejorar el ámbito de lectura, control de lectura, análisis, síntesis y algunos aspectos de redacción, sobre todo de cuadros con datos estadísticos, cálculo e interpretación de porcentajes, etc. | como presentar un informe (laboratorio) por escrito del desenvolvimiento y caracterización de las partes que conforman el análisis administrativo. |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

| UNIDAD DE COMPETENCIA II                                                                                                                 | ELEMENTOS DE COMPETENCIA                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                          | Conocimientos                                                                                                                                                                                                                                  | Habilidades                                                                                                                                                                                                                                                       | Actitudes/ Valores                                                                                                                                                                                                                                              |
| Caracterizar y aplicar la metodología para realizar investigaciones de mercado con enfoque a los agronegocios                            | Conceptos sobre mercado, tipos de mercados, clasificación de los mercados (de competencia perfecta, monopolístico, oligopolio y de competencia monopolística, así como las estrategias para implementar estudios o investigaciones de mercado. | Saber qué es un mercado primario, secundario, así como la tipología de mercados y su respectiva estructura. Aplicar la metodología de investigación de mercados, herramientas cuantitativas (como las diferentes técnicas de muestreo estadístico) y su análisis. | Tener lógica matemática<br>Intuición<br>Trabajo en equipo<br>Interés y concentración<br>Reflexión y toma de decisiones<br>Buen receptor<br>Ser buen activo<br>Crítica<br>Conciencia sobre la utilización de todo el instrumental<br>Respeto<br>Responsabilidad. |
| <b>ESTRATEGIAS</b><br>exposición detallada por parte del profesor, del contenido de la unidad de competencia frente a grupo, seguimiento | <b>DIDÁCTICAS:</b>                                                                                                                                                                                                                             | <b>RECURSOS REQUERIDOS</b><br><b>RECURSOS REQUERIDOS:</b> libros de consulta, investigaciones en campo, manuales sobre investigación de                                                                                                                           | <b>TIEMPO DESTINADO</b><br>Teoría: 3 horas<br>Práctica: 9 horas                                                                                                                                                                                                 |



Universidad Autónoma del Estado de México

UAEM

Secretaría de Docencia  
Dirección de Estudios Profesionales



| <p>a través de mapas conceptuales, cuadros sinópticos, ejercicios prácticos y de situaciones reales, trabajo en equipo vía laboratorios, trabajo práctico en campo, exposición de resultados (de campo) por parte de los alumnos frente a grupo. Estímulos por participaciones activas interclases, asesorías personalizadas a grupos de alumnos, laboratorios extraclase y su revisión; lecturas, análisis y su discusión por equipo. Presentación de un seminario al finalizar la unidad.</p> | <p>mercados, biblioteca, pizarrón, cuaderno de prácticas, lab top, video proyector, calculadoras científicas.</p>                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CRITERIOS DE DESEMPEÑO II                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | EVIDENCIAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | DESEMPEÑO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | PRODUCTOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <p>Evaluación teórico práctica para evaluar los conocimientos que el estudiante ha adquirido respecto a la temática de la las Unidades de Competencia I y II, se tomará en cuenta también el grado de participación interclase así como la habilidad para responder algunas cuestiones prácticas. Es preciso mencionar que hasta este nivel el alumno aplicará el conocimiento y manejo de todo el instrumental, considerando habilidades previas adquiridas en la preparatoria y de</p>        | <p>Que el estudiante realice todos los análisis necesarios con relación a información del sector en cuestión, describiendo el análisis, interpretación y su aplicación, así también, que emita recomendaciones ante posibles situaciones reales de menor complejidad, obviamente, en función de su perfil profesional.</p> | <p>Elaboración y presentación de una investigación de mercado de un producto agropecuario, evaluando todos sus componentes.<br/>Controles de lectura e información estadística con datos actualizados (laboratorios).<br/>Primera evaluación (primer parcial) a través de un cuestionario que incluirá las dos unidades respectivas.</p> <p>Valor total</p> |



|                                                                                                  |  |                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| la Unidad de Aprendizaje precedente, es decir, que aplique el dilema del saber y el saber hacer. |  | <p>Primer parcial<br/>100%:</p> <p>Examen: 40%<br/>Laboratorio: 30%<br/>Tareas extraclase: 30%<br/>85% de asistencia para derecho a primer parcial.</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| UNIDAD DE COMPETENCIA III                                                                                                                                                                | ELEMENTOS DE COMPETENCIA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                          | Conocimientos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Habilidades                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Actitudes/ Valores                                                                                                                                                                                                  |
| Determinar, calcular, interpretar y aplicar las técnicas de evaluación económica y financiera, comúnmente usadas en los estudios de factibilidad de proyectos de inversión agropecuaria. | TREMA o Tasa de actualización o de descuento, tasa de interés nominal y real, inflación, deflación, tasa LIBOR, CETES, Bonos del Tesoro, factor de descuento, Flujos actualizados, Valor Actual (o presente) Neto, relación beneficio-costo, relación beneficio inversión y tasa interna de retorno, tasa externa de retorno, recuperación | Definir los conceptos de VAN, B/C, N/K, ID, TIR y TIRM, métodos de cálculo y obtención de estos indicadores; saber usar la fórmula apropiada para determinar la tasa de actualización en un proyecto de inversión, identificar, explicar y aplicar los tipos principales de tasas de financieras; interpretar los resultados de los indicadores del estudio económico y saber dictaminar de manera integral un proyecto de | <p>Motivación<br/>Interés por el trabajo en equipo<br/>Solidaridad y astucia en la búsqueda de información estadística<br/>Mucha activación<br/>Visión amplia y emprendedora<br/>Responsabilidad<br/>Percepción</p> |



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                        |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | de la inversión, evaluación con o sin inflación, impacto ambiental, criterios de aceptación o rechazo de inversiones, análisis de sensibilidad.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | inversión. Saber detectar posibles fallas al interior de un proyecto cuando en éste se obtienen indicadores negativos. Evaluar impactos ambientales de los proyectos y aplicar la Ley de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente |  |
| <b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b><br>Demostración matemática y práctica utilizando cuadros, mapas conceptuales, cuadros sinópticos, presentación de casos de proyectos de inversión, a través de un seguimiento en sintaxis y coherencia de la temática; empezando por ejemplo con la definición de aquellos indicadores que no consideran el valor del dinero en el tiempo y después con aquellos que si lo consideran. Después con la presentación de las fórmulas utilizadas, cálculo e interpretación, posibles fallas, etc., presentación de método de cálculo a través de algún paquete computacional o un programa en Excel. Elaboración de cuadros representativos y transmisión sobre la aplicación efectiva de todo el instrumental en trabajos y/o investigaciones futuras, vía seminario de investigación. | <b>RECURSOS REQUERIDOS</b><br>Computadora labtop, cañón para diapositivas, boletín de precios e inflación publicado por el BANXICO y periódico “el financiero”, calculadoras, computadora de escritorio, pizarrón, artículos en revistas e información estadística de <i>Comercio Exterior</i> , <i>Indicadores Económicos del Banco de México</i> , <i>Resumen Ejecutivo</i> , <i>Examen sobre la situación económica de México</i> , <i>Servicio de Información y Estadística Agropecuaria y Pesquera</i> Libros y publicaciones mensuales sobre el sector (revista: Claridades Agropecuarias) | <b>TIEMPO DESTINADO</b><br>Teoría: 6 horas<br>Práctica: 18 horas                                                                                                                                                                       |  |



Universidad Autónoma del Estado de México

UAEM

Secretaría de Docencia  
Dirección de Estudios Profesionales



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| CRITERIOS DE DESEMPEÑO III                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | EVIDENCIAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | DESEMPEÑO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | PRODUCTOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| La unidad en cuestión se evaluará a través de dos laboratorios a entregar por parte de los alumnos, los cuales son: el estudio financiero y evaluación privada o económica del proyecto que habrán de estar desarrollando desde el inicio de la Unidad de Aprendizaje. Es prescindible que el proyecto de cada equipo sea enfocado específicamente hacia alguna especie o actividad y/o agro negocio de tipo agropecuario, en el afán de enfatizar la misma licenciatura. Estos dos estudios serán considerados como evaluación parcial, además de una prueba de conocimientos vía examen escrito por parte del alumno. | Cada equipo, presentará en forma de cuadros, llamados presupuestos, todos los rubros de cada concepto, aunado a la interpretación en cuestión. Esquematizará también el presupuesto definitivo para determinar la rentabilidad de un proyecto, incluyendo la utilización de las expresiones para obtener el Valor Actual Neto (VAN), la relación Beneficio Costo (RB/C), la relación Beneficio Inversión Neta (N/K) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), la interpretación de los resultados y la memoria de cálculo respectivo. Cada equipo deberá aprender a utilizar la Ley de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente enfocada en aspectos de impacto ambiental de proyectos de inversión. | Presentación de un trabajo final por equipo, con la redacción de los estudios de mercado, técnico, financiero, evaluación privada y de impacto ambiental, así como un dictamen final.<br><br>Una evaluación parcial de esta unidades de competencia, con la siguiente escala:<br><br>Valor del examen: 100%<br>Examen: 50%<br>Laboratorio: 40%<br>Tareas extractase: 10%<br>85% de asistencia como derecho a este examen. |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |



Universidad Autónoma del Estado de México

UAEM

Secretaría de Docencia  
Dirección de Estudios Profesionales



| UNIDAD DE COMPETENCIA IV                                                                                                                                                                                                                                                         | ELEMENTOS DE COMPETENCIA                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Conocimientos                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Habilidades                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Actitudes/ Valores                                                                                                                                                                                     |
| Identificar, calcular, interpretar y aplicar el estudio de los canales y márgenes de comercialización de productos agropecuarios, con estrecha vinculación al campo de estudio de los agronegocios                                                                               | Teoría de los mercados oferta, demanda, elasticidades, equilibrio de mercado, intervención del estado en los mercados, teoría del excedente del productor y el consumidor, efecto social de los excedentes, formación del precio internacional de y de equilibrio, márgenes brutos y relativos de comercialización. | Conceptos sobre mercado, mercadeo, marketing y comercialización, elasticidades de oferta, demanda, elasticidades cruzadas de oferta y demanda, interpretación de elasticidades y escenarios para la toma de decisiones de mercado. Calcular e interpretar los excedentes al productor y al consumidor; así como analizar la importancia de los canales y márgenes de comercialización, saber su cálculo. Aplicar la Ley de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente. | Motivación<br>Interés por el trabajo en equipo<br>Solidaridad y astucia en la búsqueda de información estadística<br>Mucha activación<br>Visión amplia y emprendedora<br>Responsabilidad<br>Percepción |
| <b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b><br>Exposición frente a grupo de los aspectos esenciales de toda la temática utilizando cuadros, mapas conceptuales, cuadros sinópticos, presentación de casos de canales y márgenes de comercialización, a través de un seguimiento en sintaxis y | <b>RECURSOS REQUERIDOS</b><br>Computadora labtop, cañón para diapositivas, boletín de precios e inflación publicado por el BANXICO y periódico “el financiero”, calculadoras, computadora de escritorio, pizarrón, artículos en revistas e información estadística de Comercio                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>TIEMPO DESTINADO</b><br>Teoría: 6 horas<br>Práctica: 18 horas                                                                                                                                       |



Universidad Autónoma del Estado de México

UAEM

Secretaría de Docencia  
Dirección de Estudios Profesionales



| <p>coherencia de la temática; empezando por ejemplo con la definición de aquellos productos inelásticos en el mercado. Después con la presentación de las fórmulas utilizadas, cálculo e interpretación, posibles fallas, etc., presentación de método de cálculo a través de algún paquete computacional o un programa en Excel o el SAS (Sistema de Análisis Estadístico). Elaboración de cuadros representativos y transmisión sobre la aplicación efectiva de todo el instrumental en trabajos y/o investigaciones futuras, vía seminario de investigación.</p> | <p><i>Exterior, Indicadores Económicos del Banco de México, Resumen Ejecutivo, Examen sobre la situación económica de México, Servicio de Información y Estadística Agropecuaria y Pesquera(SIAP), ASERCA, el FAS, USDA, libros y publicaciones mensuales sobre el sector (revista: Claridades Agropecuarias)</i></p>                                         |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CRITERIOS DE DESEMPEÑO IV                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | EVIDENCIAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | DESEMPEÑO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | PRODUCTOS                                                                                                                                                                                                                                               |
| <p>La unidad en cuestión se evaluará a través de laboratorios a entregar por parte de los alumnos, que consistirán en el cálculo e interpretación del mercado de las principales especies pecuarias, efectos de la intervención gubernamental vía programas de apoyo, subsidios, precios mínimos, precios máximos, etc. serán considerados como evaluación</p>                                                                                                                                                                                                      | <p>Cada equipo, presentará en forma de cuadros, tablas y ecuaciones, también bajo algún programa excel los resultados obtenidos así como un análisis de diferentes escenarios de intervención estatal en el mercado de especies pecuarias (y agrícolas), casos actuales de canales y márgenes de comercialización de productos agropecuarios, así como de</p> | <p>Presentación de un trabajo final por equipo donde se apliquen esquemas de mercado, incluyendo los márgenes de comercialización de alguna especie pecuaria.</p> <p>Una evaluación parcial de esta unidad de competencia, con la siguiente escala:</p> |



Universidad Autónoma del Estado de México

UAEM

Secretaría de Docencia

Dirección de Estudios Profesionales



|                                                                                         |                                                                                                                                                                |                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| parcial, además de una prueba de conocimientos vía examen escrito por parte del alumno. | precios internacionales. Presentará el esquema de análisis y desglose de los precios de indiferencia o bajo la terminología actual de productos agropecuarios. | Examen: 50%<br>Laboratorio: 40%<br>Tareas extractase: 10%<br>85% de asistencia como derecho a este examen. |
|                                                                                         |                                                                                                                                                                |                                                                                                            |

| UNIDAD DE COMPETENCIA V                                                                                                          | ELEMENTOS DE COMPETENCIA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                  | Conocimientos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Habilidades                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Actitudes/ Valores                                                                                                                                                                                     |
| Analizar los aspectos más importantes relacionados al comercio internacional y política comercial sobre productos agropecuarios. | Política comercial, ventaja absoluta, ventaja comparativa, ventaja competitiva, términos de intercambio, barreras arancelarias, barreras no arancelarias, arancel <i>ad valorem</i> , cuotas, subvenciones, aranceles, salvaguardas, países grandes y chicos en términos de comercio internacional, formación del precio mundial, efectos en la economía doméstica | Definir los conceptos de política comercial y del conjunto de barreras arancelarias y no arancelarias, calcular e interpretar la ventaja absoluta y comparativa; definir y entender los efectos (positivos o negativos) de una cuota y de un arancel; cómo se da la negociación de cuotas de importación, además de su cálculo, incluyendo los aranceles. Entender la significancia de vender y regalar una cuota, cómo se activan las salvaguardas y | Motivación<br>Interés por el trabajo en equipo<br>Solidaridad y astucia en la búsqueda de información estadística<br>Mucha activación<br>Visión amplia y emprendedora<br>Responsabilidad<br>Percepción |



Universidad Autónoma del Estado de México

UAEM

Secretaría de Docencia  
Dirección de Estudios Profesionales



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                      |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | de países grandes; tratados comerciales de México con el mundo; el TLCAN y el capítulo agropecuario.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | cuáles son los efectos en el mercado global de las cuotas y los aranceles. La política comercial y su desagregación. |  |
| <b>ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:</b><br>Demostración matemática y práctica utilizando cuadros, mapas conceptuales, cuadros sinópticos, presentación de casos de productos con y sin arancel, proceso de desgravación arancelaria, liberación comercial, a través de un seguimiento en sintaxis y coherencia de la temática; empezando por ejemplo con la definición de política comercial, las rondas comerciales. Después con la presentación de las fórmulas utilizadas, cálculo e interpretación, posibles fallas, etc., presentación de método de cálculo a través de algún paquete computacional o un programa en Excel. Elaboración de cuadros representativos y transmisión sobre la aplicación efectiva de todo el instrumental en trabajos y/o investigaciones futuras, vía seminario de investigación. | <b>RECURSOS REQUERIDOS</b><br>Computadora labtop, cañón para diapositivas, boletín de precios e inflación publicado por el BANXICO y periódico "el financiero", calculadoras, computadora de escritorio, pizarrón, artículos en revistas e información estadística de <i>Comercio Exterior</i> , <i>Indicadores Económicos del Banco de México</i> , <i>Resumen Ejecutivo</i> , <i>Examen sobre la situación económica de México</i> , <i>Servicio de Información y Estadística Agropecuaria y Pesquera</i> Libros y publicaciones mensuales sobre el sector (revista: Claridades Agropecuarias) | <b>TIEMPO DESTINADO</b><br>Teoría: 6 horas<br>Práctica: 18 horas                                                     |  |



Universidad Autónoma del Estado de México

UAEM

Secretaría de Docencia  
Dirección de Estudios Profesionales



| CRITERIOS DE DESEMPEÑO V                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | EVIDENCIAS                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | DESEMPEÑO                                                                                                                                                                                                                                     | PRODUCTOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| La unidad en cuestión se evaluará a través de un laboratorio a entregar por parte de los alumnos, enfocado al proceso de desgravación arancelaria de productos agropecuarios, incluyendo los efectos en el campo mexicano de la liberación comercial completa en 2008. Es prescindible que el trabajo de cada equipo se enfoque específicamente hacia alguna especie o actividad y/o agro negocio de tipo agropecuario, en el afán de enfatizar la misma licenciatura. Tal trabajo será considerado como evaluación parcial, además de una prueba de conocimientos vía examen escrito por parte del alumno. | Cada equipo, presentará en forma de cuadros, todos los rubros de cada concepto, aunado a la interpretación en cuestión. Esquematizará también el cálculo definitivo para determinar cuándo un arancel resulta óptimo para países no miembros. | Presentación de un trabajo final por equipo, con la redacción de los efectos de la ventaja absoluta (Adam Smith), Ventaja comparativa (David Ricardo), además de los efectos para la economía mexicana de la liberación comercial de 2008.<br>Una evaluación parcial de esta unidades de competencia, con la siguiente escala:<br><br>Valor del examen: 100%<br>Examen: 50%<br>Laboratorio: 40%<br>Tareas extractase: 10%<br>85% de asistencia como derecho a este examen. |



## **XII. EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN**

De lo anteriormente descrito se deduce lo siguiente:

### **ACREDITACIÓN**

Se requiere como mínimo un calificación de 6.0 para acreditar cada una de las evaluaciones parciales así como la evaluación ordinaria

CALIFICACIÓN GLOBAL:

### **EVALUACIÓN**

| Concepto                                                                       | Porcentaje |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 3 evaluaciones parciales                                                       | 70%        |
| 1 laboratorio final con la evaluación de cada fase de la Unidad de Aprendizaje | 20%        |
| Trabajos extraclase                                                            | 10%        |
| TOTAL                                                                          | 100%       |

Más décimos proporcionales de punto por estímulos a participaciones relevantes y relacionadas con el contenido de las Unidades de Aprendizaje.

Se requiere que el promedio de las tres evaluaciones parciales sea mayor o igual a de 8.0 (ocho cero), con el fin de no hacer la evaluación ordinaria, esto conforme al reglamento vigente para alumnos de la UAEM.



Luego entonces, un promedio de evaluaciones parciales inferior a 8.0, implica el examen ordinario, y consecuentemente todo lo que de esto se derive

### **XIII. REFERENCIAS**

- Aguilar, V. A., Cabral, A., Arras, V. A. M., Moreno, S. y Denogean, F. 2012. Las técnicas de administración estratégica en los agronegocios. Red de Cuerpos Académicos en Ciencias Socioeconómicas. Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro. Primera Edición. 247 p.
- Robbins, S. P. y Coulter, M. 2000. Administración. Sexta edición. Ed. Prentice may. México, D. F. 645 p.
- Koontz, H. y Weihrich H. 2004. Administración. Una perspectiva global. 12 edición. Ed. McGrawHil. México, D. F. 804 p.
- Chiavenato, A. 1999. Introducción a la teoría General de la Administración. Quinta edición. Ed. McGarwHill. México, D. F. 1055 p.
- Baca, U. G. 2000. Evaluación de proyectos. Ed. McGrawHill . Cuarta edición. 339 p.
- Baca, U. G. 2010. Evaluación de proyectos. Sexta Edición. México, D. F. 544 p.
- Sapag, Ch. N. y R. Sapag Ch. 2000. Preparación y evaluación de proyectos. Ed. McGrawHill. Cuarta edición. 439 p.
- FIRA-BANCO DE MÉXICO. 199-. Manual para la elaboración de proyectos de inversión agropecuarios
- NAFIN. 199-. Manual sobre la formulación y evaluación de proyectos de inversión
- Scheaffer, L. R. , Mendenhall, W. y Ott, L. 1986. Elementos de muestreo. Grupo Editorial Iberoamérica. México, D. F. 321 p.



- García, M. R., García, D. R., y Montero, H. R. 1990. Mercados y comercialización de productos agrícolas. Centro de Economía. Colegio de Postgraduados en Ciencias Agrícolas. Montecillo, Estado de México. 437 p.
- ASERCA (Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria). 2000. Claridades Agropecuarias. Núm. 85. México, D.F. 48 p.
- Calva, T. J. L. 1998. Probables efectos de un Tratado de Libre Comercio en el campo mexicano. Ed. Fontamara. México, D. F. 167 p.
- Dornbusch, R. y Stanley, F. 1992. Macroeconomía. Quinta edición. Ed. Mc Graw Hill. 974 p.
- Diulio, E. 1996. Macroeconomía. Serie Schaum. 2ª. Edición. Ed. Mc Graw Hill. 339 p.
- Doll, P. J. y Orazem, F. 1984. Productions Economics. Theory with applications. Second edition.
- Fernández, y F. R. 1965. Política agrícola. FCE. Primera reimpresión. México, D.F. 269 p.
- García, M. R., J. A. García S. 2003. Teoría del mercado de productos agrícolas. Instituto de Socioeconomía, Estadística e Informática, Colegio de Postgraduados (CP).
- García, S. J. A. 2001. Efecto de PROCAMPO sobre la producción y saldo de comercio exterior de maíz. Agrociencia. 34 (6): 10 p.
- Mankiw, N. G. ?. Principios de Microeconomía. Ed. Mc Graw Hill.
- Pazos, L. 1993. Libre Comercio: México-EUA. Mitos y realidades. Ed. Diana. México, D.F. 330 p.
- Plate, R. 1969. Política de Mercados Agrarios. Ed. Academia. León España. 314 p.
- Rebollar, R. S., y Jaramillo, J. M. 2012. Formulación y Evaluación de Proyectos. Aspectos básicos. Primera Edición. Editorial Académica Española. Madrid, España. 317 p.



Rubio, L. 1992. ¿Cómo va a afectar a México el TLC?. FCE. México, D.F. 335 p.

Salvatore, D. 1999. Economía internacional. Sexta edición. Ed. Prentice may. 767 p.

Samuelson, P. A. y William, D. Nordhaus. 2002. Economía. Decimoséptima edición. Ed. Mc Graw Hill.

Schwentenius, R. R., Gómez, C. M. A y Williams, G. W. 1998. TLC y agricultura. ¿Funciona el experimento?. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agricultura y la Agroindustria Mundial (CIESTAAM). U. A. Chapingo, Chapingo, Méx. 396 p.

Sapag, CH. N. 2011. Preparación y Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición. Ed. Mc Graw Hill. México, D. F. 458 p.

Tamames, R. 1991. Estructura económica internacional. Ed. Alianza. México, D.F. 494 p.

Varian, H. R. 1998. Microeconomía intermedia. Un enfoque actual. Anthony Bosch. Barcelona, España. 705 p.