

INFORMACIÓN DE CADA MATERIA O ASIGNATURA			
<b>MATERIA 4</b>	<b>COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS PESQUEROS Y ACUÍCOLAS</b>		
<b>CÓDIGO</b>	<b>2371008</b>		
<b>COORDINACIÓN</b>	<b>Dra. Patricia Herrera Pérez y D. Juan Manuel García de Lomas Mier</b>		
<b>TIPO ASIGNATURA</b>	<b>OBLIGATORIA</b>		
<b>Nº DE CRÉDITOS</b>	<b>5</b>		
<b>COMPETENCIAS QUE SE ADQUIEREN:</b>			
<b>Com. Básicas</b>	<b>Com. Generales</b>	<b>Com. Específicas</b>	<b>Com. Transversales</b>
CB6, CB7, CB8, CB9, CB10	CG1, CG2, CG3, CG4, CG5	CE8	CT1, CT2, CT3, CT4, CT5, CT6, CT7, CT8

<b>REQUISITOS PREVIOS:</b>																		
No existen requisitos previos																		
<b>BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS CONTENIDOS:</b>																		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocer la normativa asociada a la comercialización.</li> <li>- Comprender los aspectos básicos en los que se sustenta la comercialización y en general la gestión de las empresas acuícolas y pesqueras:</li> <li>- Incorporación de nuevas técnicas de manipulación y conservación a los procesos tradicionales.</li> <li>- Capacidad de analizar y gestionar la comercialización de una empresa pesquera y acuícola.</li> </ul>																		
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE:</b>																		
Dotar al alumno/a de las competencias, habilidades, conocimientos y herramientas que le permitan comprender y estudiar los principales aspectos del proceso de gestión de la empresa acuícola y pesquera en lo que respecta a la comercialización de los productos pesqueros y acuícolas.																		
<b>OBSERVACIONES:</b>																		
Algunas actividades podrán realizarse en otros idiomas, preferentemente en inglés.																		
<b>Actividades formativas:</b>																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Actividad</th> <th>Nº de horas</th> <th>Presencialidad (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>CLASES PRESENCIALES DE TEORÍA</td> <td>24</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>CLASES PRESENCIALES DE PRÁCTICAS (Clases prácticas de problemas y/o casos; visitas, prácticas de campo)</td> <td>12</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>OTRAS ACTIVIDADES PRESENCIALES (Realización y exposición de trabajos; debates, tutorías)</td> <td>6,5</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>EVALUACIÓN</td> <td>2,5</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>TRABAJO AUTONOMO ALUMNO</td> <td>80</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	Actividad	Nº de horas	Presencialidad (%)	CLASES PRESENCIALES DE TEORÍA	24	100	CLASES PRESENCIALES DE PRÁCTICAS (Clases prácticas de problemas y/o casos; visitas, prácticas de campo)	12	100	OTRAS ACTIVIDADES PRESENCIALES (Realización y exposición de trabajos; debates, tutorías)	6,5	100	EVALUACIÓN	2,5	100	TRABAJO AUTONOMO ALUMNO	80	0
Actividad	Nº de horas	Presencialidad (%)																
CLASES PRESENCIALES DE TEORÍA	24	100																
CLASES PRESENCIALES DE PRÁCTICAS (Clases prácticas de problemas y/o casos; visitas, prácticas de campo)	12	100																
OTRAS ACTIVIDADES PRESENCIALES (Realización y exposición de trabajos; debates, tutorías)	6,5	100																
EVALUACIÓN	2,5	100																
TRABAJO AUTONOMO ALUMNO	80	0																

<b>METODOLOGÍAS DOCENTES:</b>		
1, 5, 6, 7, 9, 11		
<b>SISTEMAS DE EVALUACIÓN DE ADQUISIÓN DE COMPETENCIAS:</b>		
<b>Sistema</b>	<b>Ponderación Mínima</b>	<b>Ponderación Máxima</b>
Asistencia y participación en clases	5%	10%
Ensayo Trabajo individual o en grupo	5%	10%
Resolución de casos prácticos	10%	20%
Prueba de contenidos	30%	60%

<b>CÓDIGO</b>	<b>COMPETENCIA</b>	<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>
<b>CB6</b>	Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.	SE4
<b>CB7</b>	Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.	SE2, SE4
<b>CB8</b>	Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.	SE2,SE4
<b>CB9</b>	Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones (y los conocimientos y razones últimas que las sustentan) a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.	SE1, SE2,SE5
<b>CB10</b>	Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.	SE1
<b>CG1</b>	Comprender de forma detallada y fundamentada de los aspectos teóricos y prácticos, así como la metodología de trabajo en el campo de la acuicultura y pesca.	SE4
<b>CG2</b>	Identificar y ponderar problemas científicos y socio-ambientales asociados a la actividad de la acuicultura y de la pesca; siendo capaces de realizar propuestas de actuación que resuelvan/palíen estos problemas.	SE1, SE2
<b>CG3</b>	Integrar todos sus conocimientos en actuaciones para la resolución de los problemas asociados a la actividad de la acuicultura y de la pesca.	SE4
<b>CG4</b>	Llevar a cabo investigación básica y aplicada en el campo de la acuicultura y de la pesca, orientada hacia el desarrollo sostenible; habiendo desarrollado la autonomía suficiente para participar en proyectos de investigación y colaboraciones científicas dentro de dicho ámbito, en contextos interdisciplinares.	SE2,SE4
<b>CG5</b>	Dirigir y/o participar en la elaboración de los instrumentos de gestión demandados por las diferentes Administraciones Públicas implicadas en la actividad de la acuicultura y de la pesca.	SE1, SE2, SE4
<b>CE7</b>	Diseñar un plan de gestión de la calidad de las empresas acuícolas. Valorizar el producto acuícola y pesquero, con un seguimiento de su transformación hasta que llegue al consumidor.	SE3,SE4
<b>CT1</b>	Desarrollar la sensibilidad hacia los problemas ambientales y sociales que afectan a la actividad de la acuicultura y de la pesca.	SE2, SE4
<b>CT2</b>	Emitir juicios sobre temas relevantes de índole social, científica o ética que tengan que ver con la gestión de la actividad de la acuicultura y de la pesca; sabiendo reunir, interpretar y analizar datos relevantes así como, relacionar, sintetizar y desarrollar razonamiento crítico	SE4
<b>CT3</b>	Adaptarse a situaciones nuevas, sabiendo aplicar e integrar sus conocimientos, (técnicas, fundamentos científicos, propuestas, etc.) en cualquier entorno, tanto de investigación como profesional, multidisciplinar.	SE5
<b>CT4</b>	Presentar y defender públicamente información, ideas, argumentos, resultados, problemas y soluciones, etc. de forma clara, correcta y con independencia del nivel de especialización del público, tanto de forma escrita como oral, y tanto en la propia lengua y como en inglés.	SE1
<b>CT5</b>	Ser autónomo y capaz de llevar a cabo un aprendizaje continuo, desarrollando, especialmente, las capacidades de organización y planificación.	SE2, SE1
<b>CT6</b>	Asumir funciones de liderazgo y trabajo en equipo, en entornos inter o multidisciplinares, desarrollando habilidades para las relaciones interpersonales.	SE1
<b>CT7</b>	Desarrollar el espíritu emprendedor e innovador, propiciando: el conocimiento de los aspectos más novedosos y recientes en la evolución de la disciplina, las prácticas en la elaboración de proyectos, así como el fomento de su creatividad.	SE1
<b>CT8</b>	Plantear, desarrollar, presentar y defender un trabajo científico en el ámbito de la disciplina.	SE2

Bloque	CONTENIDOS	PROFESOR/A	DIA	HORA	LUGAR
<b>B1</b>	Presentación del curso: Introducción Comercialización de los productos pesqueros y acuícolas	D. Juan Manuel García de Lomas	08/01	16:00 h	Aula B.00.05
<b>B2</b>	Situación actual del mercado y gestión de la comercialización de los productos de la pesca y la acuicultura	D. Juan Manuel García de Lomas	08/01	18:30 h	Aula B.00.05
<b>B3</b>	Manipulación, preparación y conservación de productos pesqueros y acuícolas (I).	D. Nicolás Fernández	09/01	16:00 h	Aula B.00.05
<b>B4</b>	Manipulación, preparación y conservación de productos pesqueros y acuícolas (II).	D. Nicolás Fernández	09/01	18:30 h	Aula B.00.05
<b>B5</b>	Caracterización de residuos del procesado. Aprovechamientos y puesta en valor residuos.	Dña. Maria del Mar Agraso	13/01	16:00 h	Aula B.00.05
<b>B6</b>	Normativa vigente sobre comercialización y trazabilidad de los productos de la pesca y la acuicultura	D. Jesús Sánchez-Ferragut García	13/01	18:30 h	Aula B.00.05
<b>B7</b>	Caso práctico. Valorización de residuos procesados y transformados	Dña. María del Mar Barrios	14/01	16:00 h	Aula B.00.05
<b>B8</b>	Transformación, envasado, etiquetado y nuevas presentaciones de producto final	D. Alfonso Vidaurreta Campillo	14/01	18:30 h	Aula B.00.05
<b>B9</b>	Practica Mercado y gran superficie	Dña. Maria del Mar Agraso	15/01	10:00 h	Salida de campo
<b>B10</b>	Practicas de transformado y comercialización producto	Dña. María del Mar Barrios	15/01	16:00 h	CTAQUA
<b>B11</b>	Visita a una lonja y una planta de comercialización	D. Nicolás Fernández	16/01	9:00 h	Visita
<b>B12</b>	Visita a una lonja y una planta de comercialización	D. Nicolás Fernández	16/01	11:30 h	Visita
<b>B13</b>	Control de gestión de la Comercialización en explotaciones acuícolas. (1)	Dr. Ladislao Luna Sotorrio	20/01	16:00 h	Aula B.00.05
<b>B14</b>	Control de gestión de la comercialización en explotaciones acuícolas. (2)	Dr. Ladislao Luna Sotorrio	20/01	18:30 h	Aula B.00.05
<b>B15</b>	Posicionamiento del producto transformado de la pesca y la acuicultura.	Dr. Ladislao Luna Sotorrio	21/01	16:00 h	Aula B.00.05

	Estudio de mercado, como herramienta de trabajo.				
<b>B16</b>	Caso de estudio (2): Valoración comercial de los productos de pesca y acuicultura.	Dr. Ladislao Luna Sotorrio	21/01	18:30 h	Aula B.00.05
<b>B17</b>	Visita a empresas manipulación y transformación (I)	D. Jesús Sánchez-Ferragut García	08/05	9:30 h	Visita
<b>B18</b>	Visita a empresas manipulación y transformación (II)	D. Juan Manuel García de Lomas	08/05	12:00 h	Visita
	Examen		31/01	16:00 h	Aula B.00.05

## OBJETIVOS Y RESUMEN DE LOS BLOQUES DEL CURSO

<b>B1</b>		<b>Presentación del curso: Introducción Comercialización de los productos pesqueros y acuícolas</b>	
		<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
		Juan Manuel García de Lomas Mier	
<b>Objetivo</b>	Definir los diferentes aspectos que tratar el curso para que el alumno tenga una visión global del mismo.		
<b>Contenido</b>	<p>En este bloque se pretende que el alumno reciba información de:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Los objetivos del curso</li> <li>2.- Los contenidos del curso</li> <li>3.- Los objetivos de cada uno de los bloques y el profesor/a que lo impartirá</li> <li>4.- La secuencia temporal en que se impartirá</li> <li>5.- El lugar donde será impartido</li> <li>6.- El tipo de trabajo, si lo hay, que el alumno/a deberá desarrollar.</li> <li>7.- La manera en que el alumno será evaluado.</li> </ol>		
		<b>Metodología docente</b>	<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
		Exposición teórica	Asistencia y participación en clases
<b>Bibliografía recomendada</b>	<p><b>ESTRATEGIA ANDALUZA PARA EL DESARROLLO DE LA ACUICULTURA MARINA. 2014-2020.</b> Dirección General de Pesca y Acuicultura Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural.  <a href="http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/ESTRATEGIA_ANDALUZA_PARA_EL_DESARROLLO_DE_LA_ACUICULTURA_MARINA_2014-2020.pdf">http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/ESTRATEGIA_ANDALUZA_PARA_EL_DESARROLLO_DE_LA_ACUICULTURA_MARINA_2014-2020.pdf</a>          La Acuicultura en España 2018. APROMAR. <a href="http://www.apromar.es">www.apromar.es</a>          Política financiera y régimen tributario de las empresas acuícolas en España. Dr. Antonio Ruiz Molina. <a href="http://www.revistaaquatic.com/aquatic/art.asp?c=89">http://www.revistaaquatic.com/aquatic/art.asp?c=89</a></p>		

<b>B2</b>		<b>Situación actual del mercado y gestión de la comercialización de los productos de la pesca y la acuicultura</b>	
		<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
		Juan Manuel García de Lomas Mier	10
<b>Objetivo</b>	<p>Conocer las características y estructuras básicas del mercado pesquero y acuícola.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.- Conocer las características de la oferta y la demanda y el sistema de equilibrios en la balanza comercial.</li> <li>3.- Conocer los tipos de mercado que existen en este campo.</li> <li>4.- Conocer la estrategia Europea de la Organización Común de Mercados</li> </ol>		
<b>Contenido</b>	<p>El Mercado de los productos pesqueros y acuícolas es extremadamente complejo y está influenciado por múltiples variables. El conocimiento de la situación actual y los distintos “tipos” de mercados es esencial para conseguir una buena rentabilidad en el proceso de comercialización, en concreto, y en la actividad pesquera y acuícola, en general.</p> <p>En el ámbito de la acuicultura se dan además determinadas características diferenciadoras que obliga a un estudio más detallado de la comercialización en este proceso productivo.</p>		

Metodología docente		Sistema y metodología de evaluación	
Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor		Asistencia y participación en clases Prueba de contenidos	
Bibliografía recomendada	Article   <a href="#">Published: 14 August 2017</a> Mapping the global potential for marine aquaculture. <a href="#">Rebecca R. Gentry, Halley E. Froehlich</a> , ..... <i>Nature Ecology &amp; Evolution</i> <b>volume 1</b> , pages1317–1324 (2017). <a href="#">[PDF]</a>		
	<a href="#">El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2018 – FAO.</a> <a href="http://www.fao.org/3/I9540ES/i9540es.pdf">www.fao.org/3/I9540ES/i9540es.pdf</a> La Alimentación y la Agricultura. Claves para la ejecución de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. FAO. 2016.		

B3/B4		Manipulación, preparación y conservación de productos pesqueros y acuícolas (I y II).	
Profesor/a		Horas previstas de estudio	
Nicolás Fernández Muñoz		10	
Objetivo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocer los métodos más favorables de captura y sacrificio.</li> <li>2. Conocer la estrategia seguida por determinadas flotas pesqueras y lonjas.</li> <li>3. Conocer los procesos y criterios para la diferenciación y marcaje del producto final.</li> <li>4. Ver las sinergias entre las flotas pesqueras artesanales y la acuicultura en Mar Abierto.</li> </ol>		
Contenido	<p>En la pesca extractiva el procedimiento de captura ha sido, por lo general, bastante poco cuidadoso con el producto capturado. Sin embargo, las tendencias se orientan a la obtención de un producto final en las mejores condiciones posibles. Es por ello que el sacrificio se realiza con agua y hielo, se estabulan en cajas y no a granel, se desembarca y mantiene en frío para no romper la cadena de refrigeración y en algunos casos se selecciona el producto para diferenciarlo mediante etiquetas, llevando a cabo una distribución del producto rápida y controlada. Los distintivos de calidad son una herramienta muy útil para trasladar este esfuerzo al mercado. En la Acuicultura en Mar abierto se conjuga el control con el medio oceánico, por lo que es una posibilidad barajada por distintas cofradías de pescadores.</p>		
Metodología docente		Sistema y metodología de evaluación	
Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor		Asistencia y participación en clases Prueba de contenidos	
Bibliografía recomendada	<p>Organizaciones pesqueras y acuícolas (PPC). <a href="http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/market/producer_organisations/index_es.htm">http://ec.europa.eu/fisheries/cfp/market/producer_organisations/index_es.htm</a> Mapa de Lonjas y centros autorizados para la comercialización de la pesca y la acuicultura. <a href="http://www.juntadeandalucia.es/medioambiente/site/rediam/menuitem.04dc44281e5d53cf8ca78ca731525ea0/?vgnnextoid=d5378eef68f4d410VgnVCM1000001325e50aRCRD&amp;vgnnextchannel=0bbdc97a6570f210VgnVCM2000000624e50aRCRD&amp;vgnnextfmt=rediam&amp;lr=lang_es">http://www.juntadeandalucia.es/medioambiente/site/rediam/menuitem.04dc44281e5d53cf8ca78ca731525ea0/?vgnnextoid=d5378eef68f4d410VgnVCM1000001325e50aRCRD&amp;vgnnextchannel=0bbdc97a6570f210VgnVCM2000000624e50aRCRD&amp;vgnnextfmt=rediam&amp;lr=lang_es</a> Guía para la gestión Sanitaria en Acuicultura. JACUMAR. C.J. Rodgers y M.D. Furones. <a href="http://www.magrama.gob.es/app/jacumar/recursos_informacion/publicaciones_ficha.aspx?Id=es&amp;IdPublicacion=232">http://www.magrama.gob.es/app/jacumar/recursos_informacion/publicaciones_ficha.aspx?Id=es&amp;IdPublicacion=232</a></p>		

--	--

B5	<b>Caracterización de residuos del procesado. Aprovechamientos y puesta en valor residuos.</b>	
Profesor/a		Horas previstas de estudio
María del Mar Agraso Martínez		10
<b>Objetivo</b>	1.- Identificar los residuos generados en la actividad acuícola. 2.- Analizar las posibilidades de aprovechamiento de los residuos generados en el proceso de transformación. 3.- Conocer las alternativas de generación de productos nuevos a partir de subproductos.	
<b>Contenido</b>	La transformación del producto final para obtener distintas presentaciones finales (Eviscerado, fileteado, desconchado, pelado, etc.) genera una importante cantidad de residuos. Y estos unidos a los que se generan en el proceso productivo de estas especies hacen que sea necesario buscar alternativas para su aprovechamiento. La diferenciación entre residuos y subproductos de estos elementos es clave para el desarrollo de actividades de valorización.	
<b>Metodología docente</b>		<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor		Asistencia y participación en clases Prueba de contenidos
<b>Bibliografía recomendada</b>	<b>Valorización de los subproductos animales no destinados al consumo humano procedentes de la acuicultura andaluza.</b> <a href="http://www.ctagua.es/proyecto-ctagua-finalizado-medioambiente.aspx#.VylmxeSgUQM">http://www.ctagua.es/proyecto-ctagua-finalizado-medioambiente.aspx#.VylmxeSgUQM</a>	

B6	<b>Normativa vigente sobre comercialización y trazabilidad de los productos de la pesca y la acuicultura</b>	
Profesor/a		Horas previstas de estudio
Jesús Sánchez-Ferragut García		6
<b>Objetivo</b>	1.- Conocer la legislación actual en materia de comercialización. 2.- Conocer la legislación sobre trazabilidad. 2.- Conocer y comprender los mecanismos necesarios de implantar para el cumplimiento de las normas. 3.- Elaborar un cuadro sinóptico con la Legislación más relevante.	
<b>Contenido</b>	La normativa en la Comercialización es muy variada y cada vez más abundante. Los problemas surgidos con la seguridad alimentaria, en otros sectores productivos, han provocado una avalancha de normas encaminadas a impedir o minimizar la posibilidad de que se reproduzcan estas situaciones, extendiéndolo a otras actividades productivas y afectando de manera directa a la acuicultura.	
<b>Metodología docente</b>		<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor		Asistencia y participación en clases Prueba de contenidos
<b>Bibliografía recomendada</b>	<b>DOUE. Diario Oficial de la Unión Europea. EUR-Lex.</b> <a href="http://eur-lex.europa.eu">http://eur-lex.europa.eu</a> <b>Centro Oficial de información de la UE: Europe Direct San Fernando</b> <a href="http://www.europedirectsanfernando.eu/">http://www.europedirectsanfernando.eu/</a> Normativa comercialización productos pesqueros y acuícolas. Junta de Andalucía. <a href="https://www.juntadeandalucia.es/organismos.html">https://www.juntadeandalucia.es/organismos.html</a>	

	<p>LEY 1/2002, de 4 de abril, de ordenación, fomento y control de la Pesca Marítima, el Marisqueo y la Acuicultura Marina.</p> <p>Reglamento (CE) nº 1151/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de noviembre de 2012, sobre los regímenes de calidad de los productos agrícolas y alimenticios.</p>
--	--

<b>B7</b>		<b>Caso práctico. Valorización residuos procesado y transformado</b>	
		<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
		María del Mar Barrios	6
<b>Objetivo</b>	1.- Conocer productos provenientes de la transformación. 2.- Verificar aspectos reales de esta transformación.		
<b>Contenido</b>	Son muchos los productos alimenticios que están actualmente en el mercado y que provienen de esos subproductos generados en la transformación. El Surimi, Los pates, El caldo de Pescado, etc. Son algunos elementos desarrollados a partir de los denominados subproductos. Vamos a estudiar un caso práctico de elementos generados en el transformado de la Lubina.		
		<b>Metodología docente</b>	<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
		Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor	Asistencia y participación en clases Resolución de casos prácticos
<b>Bibliografía recomendada</b>	<b>TÉCNICAS DE MINIMIZACIÓN, TRATAMIENTO Y APROVECHAMIENTO DE RESIDUOS DE LA ACUICULTURA.</b> <a href="http://www.magrama.gob.es/app/jacumar/planes.../86_IE_RESIDUOS.pdf">www.magrama.gob.es/app/jacumar/planes.../86_IE_RESIDUOS.pdf</a>		

<b>B8</b>		<b>Transformación, envasado, etiquetado y nuevas presentaciones de producto final</b>	
		<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
		Alfonso Vidaurreta Campillo	8
<b>Objetivo</b>	1.- Conocer las distintas alternativas de procesado. 2.- Analizar las ventajas e inconvenientes de cada sistema. 3.- Identificar la rentabilidad de cada opción.		
<b>Contenido</b>	Eviscerado, Descamado, fileteado, fileteado sin piel, en trozos, etc. Son algunas de las opciones de transformación del producto. En fresco, al vacío, en atmosfera protectora, congelado, etc., son alguna de las opciones de conservación. A granel, en bolsa, en caja, etc. Son alguna de las opciones de envasado.		
		<b>Metodología docente</b>	<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
			Asistencia y participación en clases Prueba de contenidos
<b>Bibliografía recomendada</b>	<b>Distintivos de Calidad de la Pesca y la Acuicultura en Andalucía.</b> <a href="http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/Plan_marcas_resumido.pdf">http://www.juntadeandalucia.es/export/drupaljda/Plan_marcas_resumido.pdf</a> <b>Sistema de Control de la Higiene de la Producción Primaria en Acuicultura.</b> <b>Secretaría General de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural de la Junta de Andalucía.</b> <a href="http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/portal/export/sites/default/comun/galerias/galeriaDescargas/cap/pesca-y-acuicultura/mercados/SCHPP_en_Acuicultura_version_12_firmada.pdf">http://www.juntadeandalucia.es/agriculturaypesca/portal/export/sites/default/comun/galerias/galeriaDescargas/cap/pesca-y-acuicultura/mercados/SCHPP_en_Acuicultura_version_12_firmada.pdf</a>		



<b>B9</b>		<b>Practica Mercado y gran superficie</b>	
		<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
		María del Mar Agraso Martínez	6
<b>Objetivo</b>	1.- Verificar los conceptos teóricos adquiridos en situaciones reales. 2.- Verificar el proceso de comercialización "in situ". 3.- Identificar posibles líneas de mejora del proceso de comercialización.		
<b>Contenido</b>	Se trata de verificar en los puntos de ventas habituales el cumplimiento de la normativa y las condiciones del producto comercializado. También se analizará el proceso de compra y de decisión del consumidor. En el caso de que se observen distintas presentaciones (eviscerado, fileteado, troceado, etc.) del mismo producto se analizarán los costes y la repercusión en la decisión de compra Así también se analizarán las distintas marcas de calidad o de origen del producto.		
<b>Metodología docente</b>		<b>Sistema y metodología de evaluación</b>	
Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor		Asistencia y participación en clases Ensayo Trabajo individual o en grupo	
<b>Bibliografía recomendada</b>	<b>Observatorio Europeo del Mercado de los Productos de la Pesca y de la Acuicultura (EUMOFA).</b> <a href="http://www.eumofa.eu">www.eumofa.eu</a>		

<b>B10</b>		<b>Practicas de transformado y comercialización producto</b>	
		<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
		María del Mar Barrios	8
<b>Objetivo</b>	1.- Poder resolver las dudas planteadas en las visitas a los puntos de venta. 2.- Practicar el proceso de transformado. 3.- Conocer la metodología para fijar un precio adecuado para producto. 4.- Trabajar y conocer una sala de transformado y comercialización de productos.		
<b>Contenido</b>	En esta clase práctica se pretende consolidar las observaciones realizadas en los puntos de venta final (mercados y grandes superficies) así cómo ver las posibles transformaciones del producto, identificando mermas y características más valorables del proceso de transformado. También se valorará con individuos reales la repercusión económica en el producto.		
<b>Metodología docente</b>		<b>Sistema y metodología de evaluación</b>	
Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor		Asistencia y participación en clases Resolución de casos prácticos	
<b>Bibliografía recomendada</b>	<b>El Reglamento (CE) Nº 1069/2009 , del Parlamento Europeo y del Consejo y el Reglamento (UE) Nº 142/2011, de la Comisión.</b> <a href="http://sandach.magrama.es/Publico/default.aspx">http://sandach.magrama.es/Publico/default.aspx</a>		

<b>B11/B12</b>		<b>Visita a una lonja y una planta de comercialización</b>	
		<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
		Juan Manuel García de Lomas/Nicolás Fernández	4

<b>Objetivo</b>	1.- Conocer una Lonja calificada como referente en la producción pesquera extractiva. 2.- Conocer una planta de producción y Comercialización de Moluscos. 3. Asistir a una subasta de lonja.	
<b>Contenido</b>	La lonja de pescadores de Conil se ha convertido en un referente de buena gestión de la comercialización de la producción pesquera extractiva. De hecho, es una de las pocas Lonjas que gestionan una Marca de Calidad reconocida en el mercado y que le ha permitido revalorizar su producto de manera importante. Así también posee asociada una planta de comercialización de productos acuícolas. Especialmente de Moluscos. Conocer el funcionamiento de una depuradora de moluscos, La visita a ambas plantas muestra los procesos a través de los cuales han obtenido ese reconocimiento de calidad.	
<b>Metodología docente</b>		<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
Visita explicativa y demostración en tiempo real		Asistencia y participación en clases Ensayo Trabajo individual o en grupo
<b>Bibliografía recomendada</b>		

<b>B13</b>	<b>Control de gestión de la Comercialización en explotaciones acuícolas. (1)</b>	
	<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
	Ladislao Luna Sotorrio	5
<b>Objetivo</b>	1.- Analizar los principales condicionantes económicos que afectan a la comercialización en una instalación de acuicultura. 2.- Conocer los distintos procedimientos de control en la gestión de instalaciones Comercializadoras. 3.- Conocer los principales aspectos que condicionan el resultado económico final. 4.- Conocer las aplicaciones informáticas que facilitan esa gestión.	
<b>Contenido</b>	En las instalaciones acuícolas la Comercialización es el proceso final, donde se concreta la rentabilidad y la viabilidad económica de la empresa. La reducción de otros costes o la mejora en la gestión de los procesos productivos y el aprovechamiento de insumo, condicionan de manera importante la comercialización del producto final. Se trata de mostrar a los alumnos las alternativas de gestión y como esa gestión condiciona a la comercialización y los resultados económicos.	
<b>Metodología docente</b>		<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor		Asistencia y participación en clases Prueba de contenidos
<b>Bibliografía recomendada</b>	El Mercado de acuicultura en el siglo XXI. Presente, pasado y tendencias de futuro. José Manuel Fernández Polanco. Fundación Alfonso Martín Escudero. Editorial Marcial Pons (2012). Base de datos del sector empresarial. <a href="http://www.fundacionoesa.es/el-sector-empresarial">http://www.fundacionoesa.es/el-sector-empresarial</a> Importación de productos pesqueros y acuícolas. Ministerio de Agricultura y Pesca. <a href="http://www.magrama.gob.es/es/pesca/temas/calidad-seguridad-alimentaria/01-Guia_Importacion_tcm7-248568_tcm7-320337.pdf">http://www.magrama.gob.es/es/pesca/temas/calidad-seguridad-alimentaria/01-Guia_Importacion_tcm7-248568_tcm7-320337.pdf</a>	

<b>B14</b>		<b>Control de gestión de la comercialización en explotaciones acuícolas. (2)</b>	
		<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
		Ladislao Luna Sotorrio	5
<b>Objetivo</b>	1.- Analizar los principales condicionantes económicos que afectan a la comercialización en una instalación de acuicultura. 2.- Conocer los distintos procedimientos de control en la gestión de instalaciones Comercializadoras. 3.- Conocer los principales aspectos que condicionan el resultado económico final. 4.- Conocer las aplicaciones informáticas que facilitan esa gestión.		
<b>Contenido</b>	En las instalaciones acuícolas la Comercialización es el proceso final, donde se concreta la rentabilidad y la viabilidad económica de la empresa. La reducción de otros costes o la mejora en la gestión de los procesos productivos y el aprovechamiento de insumo, condicionan de manera importante la comercialización del producto final. Se trata de mostrar a los alumnos las alternativas de gestión y como esa gestión condiciona a la comercialización y los resultados económicos.		
		<b>Metodología docente</b>	<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
		Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor	Asistencia y participación en clases Prueba de contenidos
<b>Bibliografía recomendada</b>			

<b>B15</b>		<b>Posicionamiento del producto transformado de la pesca y la acuicultura. Estudio de mercado, como herramienta de trabajo.</b>	
		<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
		Ladislao Luna Sotorrio	6
<b>Objetivo</b>	1.- Conocer el posicionamiento del producto a comercializar atendiendo a las diversas presentaciones. 2.- Estimar el valor del producto final, atendiendo a la demanda en el mercado. 3.- Conocer la estructura básica de un estudio de mercado.		
<b>Contenido</b>	El proceso de comercialización abarca distintos aspectos que van desde una comercialización básica, del producto en fresco sin diferenciar y sin transformar a toda una escala de tratamientos sobre estos productos (congelado, fileteado, bajo una marca o distintivo, precocinado, ahumado, etc.). Se trata del mismo producto generado en la instalación acuícola o pescado en el mar pero con presentaciones finales radicalmente distintas. Cada eslabón de transformación, por regla general, genera un valor añadido al producto, pero también supone un coste. Es precisamente esta cuestión en la que radica el éxito del proceso, el decidir qué presentación es la que demanda el mercado.		
		<b>Metodología docente</b>	<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
		Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor	Asistencia y participación en clases Prueba de contenidos
<b>Bibliografía recomendada</b>			

<b>B16</b>	<b>Caso de estudio (2): Valoración comercial de los productos de pesca y acuicultura.</b>	
	<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
	Ladislao Luna Sotorrio	2
<b>Objetivo</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocer la metodología del trabajo práctico.</li> <li>2. Conocer los resultados de un trabajo real realizado sobre productos de la acuicultura.</li> </ol>	
<b>Contenido</b>	Revisión de un caso práctico de estudio de mercado, realizado sobre producto de la acuicultura.	
	<b>Metodología docente</b>	<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
	Exposición y prácticas de contenidos por parte del profesor	Asistencia y participación en clases Resolución de casos prácticos
<b>Bibliografía recomendada</b>		

<b>B17/B18</b>	<b>Visita a empresas manipulación y transformación (I y II)</b>	
	<b>Profesor/a</b>	<b>Horas previstas de estudio</b>
	Juan Manuel García de Lomas/Jesús Sánchez-Ferragut	
<b>Objetivo</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Conocer los equipos más habituales en el transformado y envasado de los productos de la pesca y la acuicultura.</li> <li>2.- Conocer los procedimientos exigidos por la legislación de comercialización.</li> <li>3.- Conocer las normas de calidad establecidas en las instalaciones de comercialización.</li> </ol>	
<b>Contenido</b>	Visita a las empresas HERPAC y Petaca Chico. Clase práctica en la que se visitan dos de las empresas más representativas de la Comercialización de Productos Transformados de la Pesca y la Acuicultura. Son Petaca Chico y Herpac. Es una clase práctica donde se aprovecha para describir los equipos utilizados en la transformación y en el envasado. Se intenta enfocar de manera participativa por parte del alumno.	
	<b>Metodología docente</b>	<b>Sistema y metodología de evaluación</b>
	Visita explicativa y visualización de contenidos	Asistencia y participación en clases Ensayo Trabajo individual o en grupo
<b>Bibliografía recomendada</b>		