

Desarrollo
profesional y personal

Curso académico 2023-2024

Comercialización de productos de la Pesca y Acuicultura

del 6 de febrero al 7 de junio de 2024

16 créditos

DIPLOMA DE EXPERTO PROFESIONAL

Características: material multimedia, actividades presenciales optativas, página web y curso virtual.

Departamento

Teoría Económica y Economía Matemática

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

PROGRAMA DE DESARROLLO PROFESIONAL Y PERSONAL

Curso 2023/2024

El Programa de Desarrollo Profesional y Personal acoge cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio por la UNED. Cada curso se impartirá en una de las siguientes categorías: Experto/a Profesional, Enseñanza Abierta, Actualización Profesional y atienden una demanda de formación en respuesta a las necesidades e intereses del mundo del trabajo. Sus cursos estarán promovidos por la UNED o entidades sociales y económicas que busquen el apoyo académico de la Universidad para la mejor calidad de sus acciones de formación y promoción de sus colectivos laborales y profesionales.

Requisitos de acceso: no hay requisitos mínimos de acceso, salvo los específicos de cada curso establecidos por su director.

Destinatarios

El perfil de este curso de Experto Profesional está orientado hacia profesionales que desarrollan su actividad en el sector de comercialización de productos de la pesca y la acuicultura, asimismo para aquellos que tengan un carácter emprendedor y quieran conocer, comenzar, implantarse y crecer en este mercado.

En el ámbito de los profesionales del sector, el curso ofrece conocimientos y formación actualizada en materias como la seguridad alimentaria, referida ésta tanto a productos como instalaciones, la sostenibilidad y la gestión medioambiental, la trazabilidad y el etiquetado de los productos, el marketing propio de una pescadería integrada en las redes digitales, y en conceptos tan radicalmente novedosos como la economía circular y la economía azul, la innovación en el sector y las tendencias de mercado.

En general, es un curso adaptado tanto para pequeños empresarios del sector que deban actualizar sus conocimientos para la gestión global de su negocio, como para empleados en este sector, en todos los formatos de pescaderías, para los que la venta responsable de sus productos y de la calidad de los mismos, consideran cada vez más, que debe de ir íntimamente unida a la atención al cliente sobre todo desde el punto de vista de su asesoramiento pormenorizado y en detalle respecto al producto que adquiere, sus propiedades y sus posibilidades.

1. Presentación y objetivos

El objetivo de este curso de Experto Profesional es la especialización y la actualización de conocimientos en el sector de la comercialización de productos de la Pesca y la Acuicultura. Se trata de un sector en continuo desarrollo, pero que sobre todo en los últimos años, ha sufrido una enorme transformación por razón de la aparición de nuevos conocimientos y de la introducción de nuevas tecnologías, gran parte de ellas relacionadas con el actual proceso de digitalización; por los cambios ocurridos en el circuito comercializador y en la relación entre sus agentes; por las nuevas tendencias de la alimentación; y por revoluciones importantes ocurridas en diferentes áreas a causa de la intensificación de las inversiones en I+D+i. estas últimas áreas a que nos referimos son las de seguridad alimentaria, trazabilidad y etiquetado de los productos, sostenibilidad y gestión medioambiental, y el área de marketing y de los canales de comercialización para la llegada al cliente.

El curso comienza con el análisis de la cadena de valor del sector pesquero y acuícola, y su modelo de consumo y distribución en España. A continuación se estudia el propio producto, el pescado: los tipos de pescado, su despiece, las formas de almacenamiento y conservación, de transporte, y las posibilidades culinarias del mismo. Inmediatamente, se pasa a examinar los módulos referidos a: seguridad alimentaria (legislación, sistema de garantía de calidad higiénico-sanitaria), trazabilidad e información al consumidor, y gestión medioambiental del establecimiento y tratamiento de los desperdicios. Y finalmente el curso se cierra con dos módulos, uno de marketing orientado al producto (on-line, acciones de comunicación, escaparatismo), y un último módulo de formación en gestión empresarial.

En suma, se persigue ofrecer una formación completa al profesional del sector, potenciando sus conocimientos de todas aquellas áreas de interés fundamental para la gestión y el éxito de la pescadería, tanto en términos de rentabilidad como de posicionamiento y competitividad en el mercado, lo que le permitirá rediseñar y modificar sus estrategias empresariales y profundizar en aquellos factores y conocimientos que sin duda pueden contribuir a identificar y reforzar las ventajas competitivas de su negocio/actividad concreta.

2. Contenido

I.- LA CADENA DE VALOR DEL SECTOR PESQUERO Y ACUÍCOLA.

La organización de la pesca y la acuicultura en el mundo.

El circuito comercializador de los productos de la pesca.

Agentes del sector.

Canal Horeca.

Consumo de pescado en España y distribución por canales.

Tendencias en alimentación.

II.- PRODUCTO: EL PESCADO.

Composición de los alimentos y su deterioro.

Tipos de pescado.

La cadena del frío y su importancia en el producto pesquero. Almacenamiento, mantenimiento y conservación del producto.

Transporte de productos.

Asesor culinario de los productos pesqueros.

III.- SEGURIDAD ALIMENTARIA.

Legislación para las empresas alimentarias.

Peligros asociados a los productos alimentarios y métodos de prevención.

Sistema APPCC.

Adecuación de la guía de prácticas correctas de higiene de establecimientos detallistas de productos de la pesca y de la acuicultura al sistema APPCC.

IV. TRAZABILIDAD Y ETIQUETADO DE LOS PRODUCTOS DE LA PESCA.

Diferencia entre trazabilidad e información al consumidor final.

Trazabilidad.

Información a facilitar al consumidor final.

Información sobre alérgenos.

Información voluntaria adicional.

V.- SOSTENIBILIDAD Y MEDIO AMBIENTE.

Recursos. Ahorro de recursos en tu establecimiento.

Procesos. Gestión Medioambiental de tu establecimiento.

Impactos. Reducción del desperdicio en tu establecimiento.

VI.- MARKETING ORIENTADO AL PRODUCTO.

Introducción al marketing.

Árbol estratégico.

Herramientas online para una estrategia de marca.

Diseño y estrategia. Design Thinking.

El punto establecimiento. Service Design.

VII.- GESTIÓN EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO.

Formas jurídicas de creación de empresas: características y diferencias.

Gestión laboral de la pequeña y mediana empresa.

Tributación de la pequeña empresa.

Contabilidad y finanzas.

Emprendimiento.

3. Metodología y actividades

En su conjunto, el Programa se ha diseñado atendiendo a la metodología de la enseñanza a distancia que caracteriza a la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED).

De acuerdo con dicha metodología, los estudiantes dispondrán de:

- a) Un conjunto de materiales on-line elaborados y/o adaptados específicamente a los cursos que conforman el Programa de Experto Profesional. En concreto, para cada uno de ellos, los estudiantes dispondrán de una Guía Didáctica y de un conjunto de Textos/Documentos cuyo contenido se corresponde con los de los diferentes temarios académicos que integran las distintas asignaturas del Programa de Experto Profesional.
- b) Una tutorización permanente, principalmente a través del curso virtual (plataforma aLF). Adicionalmente, los estudiantes podrán mantener un servicio de consultas con los profesores por correo electrónico o por teléfono, estableciéndose los cauces oportunos para que ese contacto profesor-estudiante sea de la máxima ayuda en el proceso de estudio.
- c) Webconferencias en las que los profesores expondrán los aspectos más relevantes del programa y en las que los estudiantes podrán resolver sus dudas, bien presencialmente (en directo), bien a través de Internet (INTECCA).
- d) Un amplio conjunto de medios técnicos desarrollados a través de las nuevas tecnologías de la información desarrolladas por la UNED básicamente mediante Internet, y en concreto la plataforma educativa aLF-INNOVA e INTECCA, de tal modo que la distancia entre el estudiante y el profesor sólo sea física y, en ningún caso, relacionada con las actividades docentes. Dicha plataforma, elaborada y desarrollada por la UNED, alberga un conjunto de recursos informáticos al servicio de la educación que han sido desarrollados de manera que su utilización por parte del estudiante, en lugar de constituir un obstáculo, sea un estímulo que le facilite el proceso de aprendizaje. En cualquier caso, la primera conferencia se iniciará con una breve exposición sobre el funcionamiento de la plataforma aLF-INNOVA.

4. Material didáctico para el seguimiento del curso

4.1 Material obligatorio

4.1.1 Material en Plataforma Virtual

Materiales elaborados y/o adaptados específicamente al curso que conforma el Programa de Experto Profesional. En concreto, para cada una de las asignaturas, los estudiantes dispondrán de un conjunto de Textos/Documentos clasificados en Unidades cuyo contenido se corresponde con los de los diferentes temarios académicos que integran las siete asignaturas del Programa de Experto Profesional en Comercialización de productos de la Pesca y Acuicultura.

Cada Unidad se organiza en general como sigue: una guía didáctica que incluye una breve introducción/resumen a los temas tratados en la Unidad, un apartado sobre los objetivos de la misma, el texto de la Unidad, ejercicios (en su caso) y, por último, la bibliografía/páginas web de referencia.

Este material será abonado por el alumno, sumado al importe de la matrícula.

5. Atención al estudiante

La atención y asistencia a los estudiantes del curso se realizará preferentemente a través de los foros habilitados en la plataforma virtual aLF. También podrá contactarse con los profesores mediante correo electrónico o telefónicamente, en las direcciones y horarios que se indiquen en la plataforma.

Para consultas generales el horario de atención será: martes del período lectivo en el despacho 2.26 de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED, de 16: 00 a 20:00h, o en el teléfono 91 398 88 67.

email: agonzalez@cee.uned.es

6. Criterios de evaluación y calificación

La evaluación de los conocimientos adquiridos será on-line al final de cada módulo del curso.

En concreto, la evaluación se desarrollará a través de las pruebas específicas que consideren los profesores responsables de los diferentes módulos, y podrán comprender: preguntas tipo test (teórico-prácticas), ejercicios prácticos y/o trabajos.

La calificación final será de APTO o NO APTO, obteniéndose en su caso el correspondiente título/diploma de Experto Profesional en Comercialización de Productos de la Pesca y Acuicultura

7. Duración y dedicación

El curso se imparte entre los meses de febrero y junio de 2024.La dedicación que deberán prestar los estudiantes viene establecida por el número de créditos del curso. Dado que el curso cuenta con 16 ECTS, y 1 ECTS equivale a 25 horas de dedicación, la dedicación total es de 400 horas.

8. Equipo docente

Director/a

Director - UNED

GONZALEZ ROMERO, ARTURO

Directores adjuntos

Director adjunto - Externo

ALVAREZ BLANCO, MÁRÍA LUISA

Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

LORENZO SEGOVIA, MARIA JOSE

Colaborador - UNED

REINA PAZ, MARIA DOLORES

Colaboradores externos

Colaborador - Externo

GIL CHUMILLAS, SILVIA

Colaborador - Externo

GÓMEZ CUENCA, SOFÍA

Colaborador - Externo

PASCUAL CORUÑA, FRANCISCO JAVIER

Colaborador - Externo

VELASCO DEL AMO, DANIEL

9. Precio del curso

Precio de matrícula: 720,00 €.

Precio del material: 200,00 €.

10. Descuentos

10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: descuentos@fundacion.uned.es.

11. Matriculación

Del 7 de septiembre de 2023 al 5 de febrero de 2024.

Información de matrícula:

Fundación UNED

C/ Guzmán el Bueno, 133 - Edificio Germania, 1ª planta

28003 - Madrid

Teléfonos: +34 913867275 / 1592

Correo electrónico: predondo@fundacion.uned.es

<http://www.fundacion.uned.es>

12. Responsable administrativo

Negociado de Títulos Propios.