



CIHEAM

Centro Internacional de Altos Estudios
Agronómicos Mediterráneos
Instituto Agronómico Mediterráneo de Zaragoza



Organización de las Naciones Unidas
para la Agricultura y la Alimentación
Departamento de Pesca y Acuicultura



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE MEDIO AMBIENTE
Y MEDIO RURAL Y MARINO

FR·M

Por nuestro pescado de hoy y de mañana

Curso Avanzado

NUEVAS PERSPECTIVAS PARA LAS CADENAS DE COMERCIALIZACIÓN EN PESCA ARTESANAL Y ACUICULTURA A PEQUEÑA ESCALA

Zaragoza (España), 26-30 abril 2010

1. Objetivo del curso

El sector de la pesca artesanal y de la acuicultura a pequeña escala en el Mediterráneo desempeña un papel de creciente importancia dentro del mercado de la alimentación. La globalización de los mercados, la preocupación internacional sobre la sostenibilidad de la oferta existente y la ampliación de la UE agudizan la necesidad actual de revisar el papel del marketing y del comercio de los productos del mar tanto a nivel nacional como internacional. El crecimiento de la población, los cambios en el estilo de vida y las demandas de calidad, seguridad de los alimentos y sostenibilidad han creado un entorno más competitivo en el que interactúan las organizaciones a pequeña escala.

Los mercados de los productos del mar desempeñan un papel muy relevante en cuanto a la transferencia de valores a través de la producción, la transformación, el comercio y el consumo. Para alcanzar el valor añadido potencial de los recursos pesqueros, los profesionales de la industria a pequeña escala deben estar capacitados para anticiparse a las tendencias y desafíos que se encuentran en constante evolución, saber analizarlos y desarrollar un comportamiento proactivo.

El curso tiene como objetivo principal aportar a los participantes procedentes del sector a pequeña escala una visión integrada de la realidad actual, así como una mayor comprensión de los factores críticos que configuran los mercados de los productos del mar, haciendo especial énfasis en el Mediterráneo y en las lecciones que se pueden aprender de otros lugares de Europa y del resto del mundo. El curso, de una duración de 5 días, es intensivo pero selectivo en cuanto a los temas que se abordan, abarcando toda la cadena de comercialización desde la producción hasta el consumo. El curso tiene como finalidad facilitar una mayor comprensión y apreciación de las principales líneas directrices que contribuyen a generar valor añadido a las actividades laborales futuras de los participantes y a sus comunidades.

Las conferencias cubren temas tanto globales como locales con el fin de facilitar y suscitar debate sobre las experiencias de los participantes, compartir conocimientos sobre otros factores emergentes que seguirán modelando el ámbito de la comercialización de productos del mar en el futuro. Los conferenciantes del curso proceden de distintas instituciones y redes y han sido seleccionados por su reconocida experiencia, cualificación y apreciación común de la necesidad e importancia de la divulgación de las mejores prácticas de marketing en el sector artesanal de la pesca y de la acuicultura a pequeña escala.

Al finalizar el curso, los participantes habrán mejorado sus conocimientos sobre las cadenas de comercialización de los productos de la pesca del sector artesanal y podrán:

- Entender las funciones y procesos que existen o pueden crearse, incluyendo las distintas fuentes de datos y de información disponibles que pueden organizarse para conocer los mercados actuales y su funcionamiento y mejorar la capacidad de anticipación.

- Crear valor añadido en los productos y servicios buscados por los grupos de compra y los consumidores, e incorporarlos en la oferta para que los productores puedan competir de manera más efectiva y eficiente en el sector a pequeña escala y en sus mercados.
- Comunicar con otros individuos y organizaciones intermediarios de la cadena, así como con los compradores potenciales, para mejorar el conocimiento sobre el valor añadido y cómo éste puede aportar unas propuestas únicas de satisfacción a un precio aceptable.
- Poner en el mercado de forma consistente los valores creados y comunicados, para que puedan cumplirse o incluso superarse las expectativas de los consumidores, a pesar de los desafíos que se presentan en el ámbito del marketing de productos del mar en el sector a pequeña escala.
- Facilitar la difusión y la implementación de los conocimientos adquiridos en el curso para que los participantes puedan divulgar el proceso de aprendizaje para beneficiar a otros individuos y organizaciones en el seno del sector a pequeña escala.

2. Organización

El curso está organizado por el Centro Internacional de Altos Estudios Agronómicos Mediterráneos (CIHEAM), a través del Instituto Agronómico Mediterráneo de Zaragoza (IAMZ), con la colaboración de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), a través del Departamento de Pesca y Acuicultura, y el Fondo de Regulación y Organización del Mercado de los Productos de la Pesca y Cultivos Marinos (FROM) del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino. El curso se celebrará en el Instituto Agronómico Mediterráneo de Zaragoza, con profesorado de reconocida experiencia, procedente de organizaciones internacionales, universidades, servicios de la administración y empresas de diversos países.

El curso tendrá una duración de 1 semana y se desarrollará, en horario de mañana y tarde, del 26 al 30 de abril de 2010.

3. Admisión

El curso está diseñado para un máximo de 25 profesionales con titulación universitaria. Está dirigido a responsables políticos y agentes del sector público, gestores de organizaciones implicadas en la pesca artesanal y la acuicultura a pequeña escala, representantes de la industria de la pesca, asesores técnicos y otros especialistas que deseen ampliar sus conocimientos de marketing al sector pesquero artesanal y de acuicultura a pequeña escala.

Dada la diversa nacionalidad de los conferenciantes, en la selección de candidatos se valorarán los conocimientos de inglés y francés que, junto con el español, serán los idiomas de trabajo del curso. No obstante, si se considera necesario, el IAMZ facilitará la interpretación simultánea de las conferencias.

Por favor, si es posible, fije este folleto como poster en un tablón de anuncios



CIHEAM

Instituto Agronómico Mediterráneo de Zaragoza
Avenida de Montañana 1005, 50059 Zaragoza, España
Tel.: +34 976 716000, Fax: +34 976 716001
E-mail: iamz@iamz.ciheam.org

Ver información actualizada en

www.iamz.ciheam.org

MIRE EL REVERSO PARA
CONSULTAR EL RESTO
DE LA INFORMACIÓN



4. Inscripción

Las solicitudes deberán cursarse a:

Instituto Agronómico Mediterráneo de Zaragoza
Avenida de Montañana 1005, 50059 Zaragoza (España)
Tel.: +34 976 716000 - Fax: +34 976 716001
e-mail: iamz@iamz.ciheam.org
Web: www.iamz.ciheam.org

Junto con el formulario de solicitud de admisión, deberá adjuntarse el *curriculum vitae* detallado, en el que figure, debidamente acreditado, titulación, experiencia, actividades profesionales, conocimiento de idiomas y motivo por el cual se desea realizar el curso.

El plazo de admisión de solicitudes finaliza el 10 de febrero de 2010.

Los candidatos que no puedan presentar sus expedientes completos al efectuar la solicitud, o que deban obtener autorización previa para participar en el curso, podrán ser admitidos a título provisional.

Los derechos de inscripción ascienden a 450 euros. Este importe incluye exclusivamente los gastos de enseñanza.

5. Becas

Los candidatos de países miembros del CIHEAM (Albania, Argelia, Egipto, España, Francia, Grecia, Italia, Líbano, Malta, Marruecos, Portugal, Túnez y Turquía) y otros países mediterráneos miembros de la FAO podrán solicitar becas que cubran los derechos de inscripción, así como becas que cubran los gastos de viaje y de estancia en la Residencia del Campus de Aula Dei en régimen de pensión completa. Las candidaturas procedentes de otros países miembros de la FAO podrán considerarse excepcionalmente.

Otros candidatos interesados en disponer de financiación deberán solicitarla directamente a otras instituciones nacionales o internacionales.

6. Seguros

Será obligatorio que los participantes acrediten, al inicio del curso, estar en posesión de un seguro de asistencia sanitaria válido para España. El IAMZ ofrece, a aquellos participantes que lo soliciten, la posibilidad de suscribirse a una póliza colectiva, previo pago de la cantidad estipulada.

7. Organización pedagógica

El curso requiere trabajo individual e interacción entre participantes y con los conferenciantes. Las características internacionales del curso favorecen el intercambio de experiencias y puntos de vista.

Las conferencias y estudios de casos se combinarán con sesiones de trabajo de grupo en las que los participantes discutirán los temas del curso en el contexto más específico de su propia experiencia mediterránea. Con la orientación de los profesores del curso, esta actividad ofrecerá a los participantes la oportunidad de analizar temas contemporáneos y considerar posibles soluciones.

8. Programa

1. Introducción y contexto (2 horas)

- 1.1. Producción y comercio internacional de productos del mar: tendencias globales

- 1.2. Estado actual y desafíos para la pesca artesanal y la acuicultura a pequeña escala

2. Conocimiento de las cadenas de comercialización y de las líneas directrices del sector a pequeña escala (5 horas)

- 2.1. Las cadenas de comercialización: una visión funcional
- 2.2. Generación de información sobre la cadena de comercialización
- 2.3. Estudio de caso: uso de la información sobre la cadena de comercialización
- 2.4. Discusión de los grupos de trabajo: análisis de la cadena de comercialización mediante ejemplos de los países de los participantes
- 2.5. Conocimiento y predicción del comportamiento del consumidor y del comprador

3. Creación de valor en las cadenas de comercialización para satisfacer las demandas del cliente (4 horas)

- 3.1. Respuesta a la evolución de los mercados: estudios de caso sobre el desarrollo de nuevos productos
- 3.2. Creación de marcas y satisfacción de las demandas del consumidor ecológico
- 3.3. Ecoetiquetado, programas de certificación: estudios de caso sobre productos de la acuicultura y de la pesca
- 3.4. Discusión de los grupos de trabajo: creación de productos en las cadenas de comercialización del sector a pequeña escala

4. Comunicación en las cadenas de comercialización (3 horas)

- 4.1. Comunicación en las cadenas de comercialización del sector a pequeña escala: componentes de la promoción
- 4.2. Comunicación a través de las nuevas tecnologías: estudios de caso sobre promoción
- 4.3. Campañas de promoción genérica: el caso de España

5. Liberación del producto en las cadenas de comercialización (9 horas + visita técnica)

- 5.1. Tendencias en las demandas de los minoristas y de la hostelería en el mercado de los productos de mar
- 5.2. Visita técnica: Caladero S.L., empresa de transformación y distribución de productos del mar
- 5.3. Discusión de los grupos de trabajo (I): reflexión crítica sobre las lecciones aprendidas
- 5.4. Análisis y organización de las cadenas de valor para generar beneficios en el sector a pequeña escala
- 5.5. Sistemas de intercambio en el primer punto de venta del pescado: subastas, contratos y otros
- 5.6. Logística de los productos del mar: casos prácticos y tendencias emergentes
- 5.7. Infraestructura de las cadenas de comercialización: cooperativas y otras funciones organizativas. Estudios de caso
- 5.8. Discusión de los grupos de trabajo (II): reflexión crítica sobre las lecciones aprendidas
- 5.9. Gestión de la calidad y de la seguridad: perspectivas para los mercados nacionales y para la exportación
- 5.10. Estudios de caso sobre la creación y la transmisión de valor

6. Políticas y planificación en las cadenas de comercialización (3 horas)

- 6.1. Planificación estratégica para los cambios de normativas
- 6.2. Interacciones entre la comercialización y la gestión de los recursos
- 6.3. Discusión de los grupos de trabajo: creación y lanzamiento de innovaciones en las cadenas de comercialización de las pesquerías artesanales y la acuicultura a pequeña escala

7. Debate final y clausura (1 hora)

CONFERENCIANTES INVITADOS

J. BANKS, Nielsen, Oxford (Reino Unido)

N. BOUGOUSS, INFOSAMAK, Casablanca (Marruecos)

A. FABON, Caladero S.L., Zaragoza (España)

D. FORRESTER, EAFPA, Quimper (Francia)

N. FRANZ, OCDE, París (Francia)

S. GOUIN, Agrocampus Rennes (Francia)

P. GUILLOTREAU, Univ. Nantes (Francia)

I. HERNÁNDEZ, FROM, MARM, Madrid (España)

C. MARIOJOULS, AgroParisTech, París (Francia)

J. MUIR, Univ. Stirling (Reino Unido)

M. NOLTING, GTZ, Eschborn (Alemania)

J. YOUNG, Univ. Stirling (Reino Unido)



CIHEAM

Centro Internacional de Altos Estudios
Agronómicos Mediterráneos