



Adenda Guía docente de la asignatura (2º Cuatrimestre 2019-2020)			
Asignatura	COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING DE PRODUCTOS FORESTALES		
Materia	COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING DE PRODUCTOS FORESTALES		
Módulo			
Titulación	Master en Ingenierías de Montes		
Plan	428	Código	51984
Periodo de impartición	2º cuatrimestre	Tipo/Carácter	obligatorio
Nivel/Ciclo	Postgrado/master	Curso	1º
Créditos ECTS	3		
Lengua en que se imparte	Español		
Profesor/es responsable/s	Almudena Gómez Ramos		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	Marialmudena.gomez@uva.es		
Departamento	Ingeniería Agrícola y forestal		

### 1. Modificaciones sobre el temario desde el 13.03.2020

No ha sido modificado

### 2 Tutorías y métodos de comunicación para la tutela con los estudiantes desde el 13.03.2020

**Bloque de comercialización** (este bloque se ha impartido desde la semana de 13-03-2020 hasta la semana 13-04-2020)

Se ha mantenido contacto semanal con los estudiantes a través de CISCO Webex para realizar un seguimiento semanal de la asignatura. También se han mantenido contactos individuales con los alumnos a través del correo electrónico. Se han realizado avisos en el Campus Virtual donde se reflejan estos contactos

**Bloque de marketing** (este bloque se ha impartido desde la semana de 20-04-2020 hasta la semana 19-05-2020)

A través de la plataforma de Moodle se han enviado mensajes semanales sobre lo que se va a ir realizando cada semana explicando el funcionamiento de las tareas que se proponen para abordar cada tema

### 3 Métodos docentes y principios metodológicos desde el 13.03.2020

BLOQUE TEMÁTICO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS FORESTALES

El Tema 0, 1 y 2 que es el bloque que presentan los conceptos teóricos ligados al comercialización de productos madereros y no madereros fue explicado en detalle en las tres primeras semanas del cuatrimestre, realizando un test de evaluación el miércoles 25 de marzo en horario de clases (ya estaba programado antes de confinamiento).



Temas 4 y 5 relativos a la comercialización de productos forestales concretos como: resina, corcho y miel han sido desarrollado por cada alumnos a través de un trabajo (se han repartido los tres sectores entre los alumnos) siguiendo un guion explicado a los alumnos. Este trabajo ha sido valorado y evaluado y presentado a través de video conferencia el día 29 de abril.

El Tema 3: dedicado a la comercialización de hongos ha sido presentado en dos sesiones de video conferencia (la primera el 15 de abril y la segunda el 22 de abril, por el profesor invitado Asier Sanz Rojo .El día 22 de abril se ha mantenido una video conferencia para realizar una mesa redonda entre los alumnos, la profesora responsable y el invitado Asier Saiz para discutir el estado actual y el futuro de los productos forestales estudiados. La charla del profesor ya estaba programada y presupuesta previo al periodo de confinamiento.

**BLOQUE TEMÁTICO DE MARKETING:** será impartido por el profesor invitado Asier Saiz.

- Explicación de las estrategias y plan de marketing,
- Envío de instrucciones para elaborar un plan de marketing,
- Revisión de ejemplos,
- Creación de tarea para la entrega de los ejercicios en el aula virtual,
- Atención a alumnos y respuesta por correo y chat del aula virtual a las preguntas de los alumnos,
- Aula de enseñanza virtual Moodle-UVa y todos sus recursos.

#### 4 Sistema y características de la evaluación

<b>INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO</b> (Tipo de actividades realizadas y evaluables)	<b>PESO EN LA NOTA FINAL</b>	<b>OBSERVACIONES</b> (se recomienda que ninguna parte evaluable supere el 40% en el 2º cuatrimestre)
BLOQUE DE COMERCIALIZACIÓN		
Test de fijación conceptos	20%	
Trabajo de análisis sectorial	33%	
Seguimientos de las clases	13%	
BLOQUE DEMARKETING		
Plan de marketing	26 %	
Seguimientos de las clases	7%	



#### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- **Convocatoria ordinaria:**

##### BLOQUE DE COMERCIALIZACIÓN

Para aprobar la asignatura se debe haber presentado los trabajos y asistidos a las actividades programada: Charla de comercialización de hongos y mesa redonda. No hay nota de corte.

##### BLOQUE DEMARKETING

Para aprobar la asignatura por evaluación continua se debe presentar el trabajo del “*Plan de marketing*” y asistir a las sesiones virtuales programadas. No hay nota de corte.

La nota final de la asignatura se realizará mediante la nota ponderada según la tabla anterior.

- **Convocatoria extraordinaria:**

##### BLOQUE DE COMERCIALIZACIÓN:

Para aprobar la asignatura tendrán que hacer un test y un ejercicio de preguntas abiertas sobre contenidos de los temas colgados en la plataforma

##### BLOQUE DE MARKETING

Para aprobar en segunda convocatoria se deben realizar el trabajo solicitado “Plan de marketing” y un examen tipo test.

#### 5. Consideraciones finales