

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

GUÍA DOCENTE DE LA ASIGNATURA

G922 - Distribución Comercial

Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Economía
Optativa. Curso 5

Grado en Administración y Dirección de Empresas
Optativa. Curso 4

Curso Académico 2021-2022

1. DATOS IDENTIFICATIVOS

Título/s	Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Economía		Tipología y Curso	Optativa. Curso 5 Optativa. Curso 4	
Centro	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales				
Módulo / materia	MATERIA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL MÓDULO DE FORMACIÓN EN MARKETING				
Código y denominación	G922 - Distribución Comercial				
Créditos ECTS	6	Cuatrimestre	Cuatrimestral (1)		
Web					
Idioma de impartición	Español	English friendly	Sí	Forma de impartición	Presencial

Departamento	DPTO. ADMINISTRACION DE EMPRESAS				
Profesor responsable	ANDREA PEREZ RUIZ				
E-mail	andrea.perezruiz@unican.es				
Número despacho	Edificio de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales. Planta: + 2. DESPACHO (E249)				
Otros profesores	ANGEL AGUDO SAN EMETERIO				

2. CONOCIMIENTOS PREVIOS

Es recomendable que los estudiantes posean conocimientos básicos de marketing, por ejemplo, habiendo cursado y superado la asignatura 'Dirección Comercial' (obligatoria, 2º GADE).

3. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PLAN DE ESTUDIOS TRABAJADAS

Competencias Genéricas

(Organizar-planificar). Capacidad de organización y planificación. Consiste en adquirir aptitudes para observar, evaluar y plantear propuestas para establecer pautas de organización y planificar actuaciones futuras de acuerdo con unos criterios preestablecidos.

(Resolver) Capacidad para resolución de problemas. Se entiende por tal, la identificación, análisis y definición de los elementos significativos que constituyen un problema o aspecto a mejorar para resolverlo con criterio y de forma efectiva.

(Cooperar) Capacidad para trabajar en equipo. El alumno deberá saber integrarse y colaborar de forma activa en la consecución de objetivos comunes con otras personas mucho más allá de los logros de carácter individual, pensando de forma global por el bien de la organización a la que pertenece.

Competencias Específicas

(Dirigir, gestionar) Dirigir y gestionar una empresa u organización y/o áreas funcionales de la misma. El grado en Dirección de empresas debe poseer las aptitudes y actitudes necesarias para coordinar y dirigir hacia los objetivos planteados en un área de la organización o la organización en su conjunto.

(Diseñar política comercial) Capacidad para diseñar la política comercial de la empresa. El alumno será capaz de conocer la importancia de la investigación de mercados y la comunicación en el diseño de la política comercial de la empresa.

(Asesorar) Capacidad para asesorar en aspectos técnico-organizativos. Competencia referida a la capacidad para ofrecer asesoramiento a directivos de empresas y organizaciones en todo aquello que sea de utilidad para conseguir los logros de la empresa y mejorar su competitividad.

(Liderar la gestión) Capacidad para liderar la gestión de cualquier área funcional de la empresa. El alumno será capaz de integrarse en cualquier área funcional de una empresa u organización para desempeñar y liderar las tareas que en ella se realicen.

Competencias Básicas

Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.

Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.

Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

3.1 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Con el desarrollo de la asignatura de distribución comercial se pretende que el estudiante adquiriera las nociones básicas para gestionar la política de distribución comercial de empresas pertenecientes al canal de distribución, sobre todo en el caso del comercio mayorista y detallista.

4. OBJETIVOS

- Conocer la estructura de distribución comercial y su papel en la economía
- Analizar el concepto y la evolución de los canales de distribución en mercados desarrollados
- Diferenciar los diferentes niveles del canal de distribución, así como las distintas modalidades de venta existentes
- Estructurar la decisión de distribución a través de canales físicos y de comercio electrónico
- Gestionar la localización, surtido, política de precios y comunicación de una empresa minorista

5. MODALIDADES ORGANIZATIVAS Y MÉTODOS DOCENTES

ACTIVIDADES	HORAS DE LA ASIGNATURA
ACTIVIDADES PRESENCIALES	
HORAS DE CLASE (A)	
- Teoría (TE)	35
- Prácticas en Aula (PA)	25
- Prácticas de Laboratorio Experimental(PLE)	
- Prácticas de Laboratorio en Ordenador (PLO)	
- Prácticas Clínicas (CL)	
Subtotal horas de clase	60
ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO (B)	
- Tutorías (TU)	4
- Evaluación (EV)	3,5
Subtotal actividades de seguimiento	7,5
Total actividades presenciales (A+B)	67,5
ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	
Trabajo en grupo (TG)	50,5
Trabajo autónomo (TA)	32
Tutorías No Presenciales (TU-NP)	
Evaluación No Presencial (EV-NP)	
Total actividades no presenciales	82,5
HORAS TOTALES	150

6. ORGANIZACIÓN DOCENTE

CONTENIDOS		TE	PA	PLE	PLO	CL	TU	EV	TG	TA	TU-NP	EV-NP	Semana
1	BLOQUE TEMÁTICO 1: ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Tema 1. Concepto, funciones y relaciones en los canales de distribución Tema 2. Análisis de los canales de distribución Tema 3. Naturaleza, funciones y tipos de empresas mayoristas y minoristas Tema 4. Internet y comercio electrónico	15,00	10,00	0,00	0,00	0,00	1,50	1,50	18,00	12,00	0,00	0,00	6
2	BLOQUE TEMÁTICO 2: POLÍTICAS DE MARKETING EN LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Tema 5. La localización de las empresas detallistas Tema 6. Decisiones de surtido y estrategias de marca del distribuidor Tema 7. Política de precios para las empresas detallistas Tema 8. Merchandising y gestión del punto de venta	20,00	15,00	0,00	0,00	0,00	2,50	2,00	32,50	20,00	0,00	0,00	9
TOTAL DE HORAS		35,00	25,00	0,00	0,00	0,00	4,00	3,50	50,50	32,00	0,00	0,00	

Esta organización tiene carácter orientativo.

Ante la situación incierta de que las medidas de distanciamiento social establecidas por las autoridades sanitarias no permitan desarrollar alguna actividad docente de forma presencial en el aula para todos los estudiantes matriculados, se adoptará una modalidad mixta de docencia que combine esta docencia presencial en el aula con docencia a distancia. De la misma manera, la tutorización podrá ser sustituida por tutorización a distancia utilizando medios telemáticos.

TE	Horas de teoría
PA	Horas de prácticas en aula
PLE	Horas de prácticas de laboratorio experimental
PLO	Horas de prácticas de laboratorio en ordenador
CL	Horas de prácticas clínicas
TU	Horas de tutoría
EV	Horas de evaluación
TG	Horas de trabajo en grupo
TA	Horas de trabajo autónomo
TU-NP	Tutorías No Presenciales
EV-NP	Evaluación No Presencial

7. MÉTODOS DE LA EVALUACIÓN				
Descripción	Tipología	Eval. Final	Recuper.	%
Exámenes parciales	Examen escrito	No	Sí	50,00
Calif. mínima	4,00			
Duración				
Fecha realización	2 exámenes a lo largo del cuatrimestre (al finalizar cada bloque teórico)			
Condiciones recuperación	Examen teórico (convocatoria extraordinaria)			
Observaciones				
Trabajos en equipo	Trabajo	No	Sí	30,00
Calif. mínima	4,00			
Duración				
Fecha realización	2 presentaciones a lo largo del cuatrimestre (al finalizar cada bloque teórico)			
Condiciones recuperación	Examen teórico (convocatoria extraordinaria)			
Observaciones				
Prácticas en el aula	Evaluación en laboratorio	No	No	20,00
Calif. mínima	0,00			
Duración				
Fecha realización	Diversas sesiones a lo largo del cuatrimestre			
Condiciones recuperación				
Observaciones	Se trata de actividades que buscan garantizar el estudio y aprendizaje continuo del estudiante, por lo que no se permitirá su recuperación en convocatoria extraordinaria			
TOTAL				100,00
Observaciones				
<p>- La nota de 'Exámenes parciales' será la media de las notas logradas en los dos exámenes que se realizarán al finalizar el Bloque I y el Bloque II de la asignatura. Importante: es requisito imprescindible que la nota media conjunta de los "Exámenes parciales" sea igual o superior a 4.</p> <p>- La nota de "Trabajos en equipo" será la media de las notas logradas en las dos presentaciones que se realizarán al finalizar el Bloque I y el Bloque II de la asignatura. Importante: es requisito imprescindible que la nota media conjunta de los "Trabajos en equipo" sea igual o superior a 4.</p> <p>- La nota de "Prácticas en el aula" será la media de las notas logradas en las diversas actividades entregables que los profesores plantearán a los estudiantes y que se realizarán en diversas sesiones de la asignatura a lo largo del curso académico.</p> <p>- El estudiante superará la asignatura cuando la puntuación global, derivada de las anteriores evaluaciones, sea igual o superior a 5 (máxima de 10).</p> <p>- En caso de no superarse la asignatura, el estudiante se someterá a un examen teórico de recuperación, manteniéndose la puntuación obtenida durante el curso en las 'Prácticas en el aula'. Esta prueba se celebrará el día y hora establecidos oficialmente por el Centro para la convocatoria extraordinaria.</p> <p>- Adaptación al escenario de incertidumbre COVID19: ante la situación incierta de que las medidas de distanciamiento social establecidas por las autoridades sanitarias no permitan desarrollar alguna actividad de evaluación de forma presencial en el aula, dicha actividad se desarrollará de manera online, a través del Aula Virtual (Moodle), respetando en todo momento el contenido y método de evaluación estipulados en esta Guía Docente.</p>				
Criterios de evaluación para estudiantes a tiempo parcial				

El estudiante se someterá a un examen teórico que abarcará la totalidad del programa y que se celebrará el día y hora establecidos oficialmente por el Centro para la convocatoria ordinaria (puntuación máxima de 10). Si no se supera la asignatura en dicha convocatoria (evaluación igual o superior a 5), el estudiante acudirá en las condiciones anteriores a la convocatoria extraordinaria.

8. BIBLIOGRAFÍA Y MATERIALES DIDÁCTICOS

BÁSICA

CASTELLANO:

MOLINILLO, S. (2014). Distribución Comercial Aplicada. 2ª edición. Ed. ESIC, Madrid.

ENGLISH:

COUGHLAN, A.; ANDERSON, E.; STERN, L.W. and EL-ANSARY, A.I. (2006). Marketing Channels. 7th edition. Ed. Ergodebooks, Richmond, TX.

Complementaria

CASTELLANO:

CASARES, J. y REBOLLO, A. (2005). Distribución Comercial. 2ª edición. Ed. Thomson-Civitas, Madrid.

DÍEZ DE CASTRO, E. (2004): Distribución Comercial. 1ª edición. Ed. Mc Graw Hill, Madrid.

VÁZQUEZ, R. y TRESPALACIOS, J. (2006): Estrategias de Distribución Comercial. Ed. Thomson-Civitas, Madrid.

9. SOFTWARE

PROGRAMA / APLICACIÓN	CENTRO	PLANTA	SALA	HORARIO
-----------------------	--------	--------	------	---------

10. COMPETENCIAS LINGÜÍSTICAS

- | | |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Comprensión escrita | <input type="checkbox"/> Comprensión oral |
| <input type="checkbox"/> Expresión escrita | <input type="checkbox"/> Expresión oral |
| <input type="checkbox"/> Asignatura íntegramente desarrollada en inglés | |

Observaciones