

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

Grado en Administración y Dirección de Empresas  
Optativa. Curso 4

Curso Académico 2024-2025

**1. DATOS IDENTIFICATIVOS**

Título/s	Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Economía Grado en Administración y Dirección de Empresas Grado en Administración y Dirección de Empresas			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	No	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	INNA ALEXEEVA ALEXEEV				

**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 adquiera 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
<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b>	
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
<b>ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO (B)</b>	
- Tutorías (TU)	4
- Evaluación (EV)	3,5
Subtotal actividades de seguimiento	7,5
<b>Total actividades presenciales (A+B)</b>	<b>67,5</b>
<b>ACTIVIDADES NO PRESENCIALES</b>	
Trabajo en grupo (TG)	50,5
Trabajo autónomo (TA)	32
Tutorías No Presenciales (TU-NP)	
Evaluación No Presencial (EV-NP)	
<b>Total actividades no presenciales</b>	<b>82,5</b>
<b>HORAS TOTALES</b>	<b>150</b>

**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
<b>TOTAL DE HORAS</b>		<b>35,00</b>	<b>25,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>4,00</b>	<b>3,50</b>	<b>50,50</b>	<b>32,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	

Esta organización tiene carácter orientativo.

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										
<table border="1"> <tr> <td>Calif. mínima</td> <td>4,00</td> </tr> <tr> <td>Duración</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fecha realización</td> <td>2 exámenes a lo largo del cuatrimestre (al finalizar cada bloque teórico)</td> </tr> <tr> <td>Condiciones recuperación</td> <td>Examen teórico (convocatoria extraordinaria)</td> </tr> <tr> <td>Observaciones</td> <td></td> </tr> </table>	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					
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										
<table border="1"> <tr> <td>Calif. mínima</td> <td>4,00</td> </tr> <tr> <td>Duración</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fecha realización</td> <td>2 presentaciones a lo largo del cuatrimestre (al finalizar cada bloque teórico)</td> </tr> <tr> <td>Condiciones recuperación</td> <td>Examen teórico (convocatoria extraordinaria)</td> </tr> <tr> <td>Observaciones</td> <td></td> </tr> </table>	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					
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										
<table border="1"> <tr> <td>Calif. mínima</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>Duración</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fecha realización</td> <td>Diversas sesiones a lo largo del cuatrimestre</td> </tr> <tr> <td>Condiciones recuperación</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Observaciones</td> <td>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</td> </tr> </table>	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				
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													
<b>TOTAL</b>				<b>100,00</b>										
<b>Observaciones</b>														
<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 en la convocatoria ordinaria, 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>- En caso de no superarse la asignatura en la convocatoria ordinaria, el examen teórico de recuperación se realizará sobre el/los bloque/s de contenido suspenso/s, que serán aquellos en los que el estudiante no haya superado la calificación de 5 puntos en alguna de las pruebas del bloque (examen parcial y/o trabajo en grupo).</p> <p>- Para los estudiantes que únicamente tengan que recuperar un bloque de contenidos en la convocatoria extraordinaria, se mantendrá la calificación obtenida en la convocatoria ordinaria tanto en el otro bloque como en las prácticas en el aula. Su calificación final en la convocatoria extraordinaria será la que resulte de calcular la media ponderada del examen extraordinario (como nueva calificación del examen parcial y trabajo en grupo correspondientes) y el resto de evaluaciones de la convocatoria ordinaria.</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**

- Comprensión escrita                       Comprensión oral
- Expresión escrita                               Expresión oral
- Asignatura íntegramente desarrollada en inglés

**Observaciones**