

Facultad de Economía, Empresa y Turismo

Grado en Administración y Dirección de Empresas

GUÍA DOCENTE DE LA ASIGNATURA :

**Redes Comerciales
(2018 - 2019)**

1. Datos descriptivos de la asignatura

Asignatura: Redes Comerciales	Código: 219030901
- Centro: Facultad de Economía, Empresa y Turismo - Lugar de impartición: Facultad de Economía, Empresa y Turismo - Titulación: Grado en Administración y Dirección de Empresas - Plan de Estudios: 2009 (Publicado en 2009-11-25) - Rama de conocimiento: Ciencias Sociales y Jurídicas - Itinerario / Intensificación: - Departamento/s: Dirección de Empresas e Historia Económica - Área/s de conocimiento: Comercialización e Investigación de Mercados - Curso: Optativas 3º y 4º - Carácter: Optativa - Duración: Primer cuatrimestre - Créditos ECTS: 6,0 - Modalidad de impartición: Presencial - Horario: Enlace al horario - Dirección web de la asignatura: http://www.campusvirtual.ull.es - Idioma: Castellano e Inglés (0,3 ECTS en Inglés)	

2. Requisitos para cursar la asignatura

No se han establecido

3. Profesorado que imparte la asignatura

Profesor/a Coordinador/a: ISABEL MONTERO MURADAS	
- Grupo: único - Departamento: Dirección de Empresas e Historia Económica - Área de conocimiento: Comercialización e Investigación de Mercados	
Tutorías Primer cuatrimestre:	
Horario: primer cuatrimestre: lunes 8:30-12:30 y 15.00-16.00; martes: 10-11	Lugar: Facultad de Economía, Empresa y Turismo, 2º piso, despacho 6
Tutorías Segundo cuatrimestre:	

Horario:

segundo cuatrimestre: martes: 10,30- 13,30 y 15-18

- Teléfono (despacho/tutoría):
- Correo electrónico: **immurada@ull.es**
- Web docente: **<http://www.campusvirtual.ull.es>**

Lugar:

Facultad de Economía, Empresa y Turismo, 2º piso, despacho 6

4. Contextualización de la asignatura en el plan de estudio

Bloque formativo al que pertenece la asignatura: **Optativas**

Perfil profesional: **Organización de empresas, Contabilidad y auditoría, Finanzas, Dirección e Investigación comercial**

5. Competencias

Competencias Específicas

CE-28 - Dirección comercial

Competencias Genéricas Instrumentales

CGI-1 - Capacidad de análisis y síntesis

CGI-3 - Comunicación oral y escrita en la lengua nativa

CGI-4 - Comunicación oral y escrita de una lengua extranjera

CGI-6 - Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas

CGI-7 - Capacidad para la resolución de problemas

Competencias Genéricas Personales

CGP-9 - Capacidad para trabajar en equipo

CGP-16 - Trabajar en entornos de presión

Competencias Genéricas Sistémicas

CGS-18 - Capacidad de adaptación a nuevas situaciones

CGS-22 - Motivación por la calidad

Competencias para la Aplicabilidad

CA-45 - Habilidad búsqueda de información e investigación

6. Contenidos de la asignatura

Contenidos teóricos y prácticos de la asignatura

- Profesor/a : ISABEL MONTERO MURADAS

- Temas (epígrafes):

Tema 1: Concepto y fundamentos de distribución

1.1 Definición

1.2 Periodos y funciones

1.3 Tendencias en la distribución

Tema 2: Estructuras de los canales

2.1 Estructura de los canales

2.2 Evolución de los canales

2.3 Organización de los canales

2.4 Tipologías de intermediarios

Tema 3: Relaciones internas de los canales

3.1 Estructura interna

6.3 Libre servicio

Tema 4: Estrategias de distribución

3.2 Negociación

3.3 Conducta

3.4 Rendimiento

Tema 5: Cooperación en el canal

4.1 Respuesta eficiente del consumidor

4.2 Estrategias de oferta

4.3 Estrategias de demanda

4.4 Gestión por categorías

Tema 6: Franquicia

5.1 Concepto y tipos de franquicia

5.2 Elementos de la franquicia

5.3 Franquiciador

5.4 Franquiciado

Tema 7: Comercio minorista-mayorista

6.1 Concepto y clasificación

6.2 Asociacionismo

6.3 Libre servicio

Tema 8: Logística y distribución física

8.1 Concepto

8.2 Aprovechamiento

8.3 Almacenamiento

8.4 Gestión de stock

8.5 Transporte

8.6 Servicio al cliente

Tema 9: Estrategias de distribución

9.1 Distribución directa e indirecta

9.2 Cobertura de mercado

9.3 Comunicación e intermediarios

Actividades a desarrollar en otro idioma

- Profesor/a: ISABEL MONTERO MURADAS
Comentario de un texto en inglés

7. Metodología y volumen de trabajo del estudiante

Descripción

La metodología se desarrollará de la siguiente forma:

Clases teóricas: Los contenidos de la asignatura se desarrollará de la siguiente forma: Clases magistrales y discusión dirigida. Se apoyaran las clases con una bibliografía aconsejada. Se contará con soporte visual de los presenciales , así como disponibilidad docente utilizado en el aula virtual de la asignatura.

Clases prácticas: se realizará un trabajo en grupo y se hará una presentación a final de curso .

La asistencia a las clases prácticas es determinante en la calificación dado que pondera la nota obtenida en los trabajos a desarrollar en las prácticas

Actividades formativas en créditos ECTS, su metodología de enseñanza-aprendizaje y su relación con las competencias que debe adquirir el estudiante

Actividades formativas	Horas presenciales	Horas de trabajo autónomo	Total horas	Relación con competencias
Clases teóricas	30,00	45,00	75,0	[CGI-1], [CGI-3], [CGI-4], [CGI-7], [CE-28]
Clases prácticas (aula / sala de demostraciones / prácticas laboratorio)	23,75	30,00	53,75	[CGI-6], [CGP-9], [CGP-16], [CGS-18], [CGS-22], [CE-28], [CA-45]
Realización de seminarios u otras actividades complementarias	3,25	0,00	3,25	[CGI-6], [CGP-9], [CGP-16], [CGS-18], [CGS-22], [CE-28], [CA-45]
Preparación de exámenes	0,00	15,00	15,0	[CGI-1], [CGI-3], [CGI-4], [CGI-6], [CGI-7], [CGP-9], [CGP-16], [CGS-18], [CGS-22], [CE-28], [CA-45]
Realización de exámenes	3,00	0,00	3,0	[CGI-1], [CGI-3], [CGI-4], [CGI-6], [CGI-7], [CGP-9], [CGP-16], [CGS-18], [CGS-22], [CE-28], [CA-45]

Total horas	60.0	90.0	150.0	
Total ECTS			6,00	

8. Bibliografía / Recursos

Bibliografía Básica

DIEZ DE CASTRO, ENRIQUE (2004):
Distribución Comercial
, McGrawhill

STERN, LUIS W. ET ALL (1998):
Canales de Comercialización
. Prentice Hall

Bibliografía Complementaria

BERMUDEZ, G.G. (2002): La franquicia: elementos, relaciones y estrategias. ESIC

CASARES RIPOL, J., Y REBOLLO ARÉVALO, A. (1996): Distribución Comercial, Civitas, Madrid

CRUZ ROCHE, I. (cood) (1999): Los canales de distribución de productos de gran consumo: concentración y competencia. Pirámide

SANTESMASES MESTRE, M. (2004): Marketing, Pirámide, Madrid

VAZQUEZ, C.R.; Y TRESPALACIOS, G.J.A. (2006): Estrategias de distribución comercial. Thomson, Madrid

Otros Recursos

Material elaborado por el profesor, que incluirá resúmenes, transparencias y ejemplos. Estos recursos estarán en el aula virtual.

9. Sistema de evaluación y calificación

Descripción

La evaluación de la asignatura se podrá realizar de dos maneras:

A) EVALUACIÓN CONTINUA: PRUEBAS PRÁCTICAS (con un peso del 35% sobre el total) y una PRUEBA TEÓRICA FINAL (con un peso del 65% sobre el total)

- En las PRUEBAS PRÁCTICAS se realizará un trabajo en grupo, cuya valoración será individual con un porcentaje de asistencia del alumno (incluida la asistencia a las dos actividades que se llevarán a cabo referidas a diversas tareas encomendadas por el profesor/a y que permite al alumno afianzar los conocimientos para la realización del trabajo en grupo). La nota obtenida en las pruebas prácticas de la evaluación continua (entre 0 y 3.5 puntos) se mantendrá únicamente para las convocatorias oficiales del mismo curso académico.

El alumno que no supere las pruebas prácticas de la evaluación continua (obtención de menos de 1,75 puntos) podrá realizar en las convocatorias oficiales un examen que permita valorar de forma aproximada las competencias/resultados del aprendizaje que se hubiera vinculado a la evaluación continua durante el curso.

-En la PRUEBA TEÓRICA FINAL, que se realizará en las fechas previstas de las convocatorias oficiales del curso, constará de un examen final con preguntas tipo test de respuesta múltiple y al menos una respuesta correcta. Las preguntas no contestadas no restan puntos, y las preguntas contestadas incorrectamente si restan: por cada error se resta un tercio de un acierto.

La participación de la calificación de la prueba final teórica final en la nota final es el 65%.

B) EVALUACIÓN ÚNICA, que se realizará en las fechas previstas de las convocatorias oficiales del curso, constará de una PRUEBA TEÓRICA de las mismas características que la PRUEBA TEÓRICA FINAL de la evaluación continua, cuya participación en la calificación final es del 65% y/o de una PRUEBA PRÁCTICA que permitirá valorar de manera aproximada las competencias/resultados de aprendizaje que se hubieran vinculado a las pruebas prácticas de la evaluación continua durante el curso, cuya participación en la calificación final es del 35%. Esta evaluación única completa, o de cualquiera de sus partes, la podrán realizar los alumnos que no hayan realizado la evaluación continua o que, aun habiéndola realizado, renuncien formalmente a la incorporación de las calificaciones obtenidas en la evaluación continua.

La superación de la asignatura exigirá el cumplimiento de dos condiciones:

- 1.- Tener una puntuación total de al menos 5 puntos y
- 2.- Obtener al menos el 35% de la puntuación máxima del examen final

En caso de que el alumno no supere la asignatura por incumplir la condición 2) anterior y su puntuación supere los 5 puntos, la calificación final de la asignatura será de 4,5 puntos.

NOTA IMPORTANTE: El estudiante que se encuentre en alguna de las convocatorias extraordinarias de 5ª, 6ª y 7ª, solo tendrá derecho al examen de evaluación única con el Tribunal de 5ª, 6ª y 7ª convocatorias. Si el estudiante quisiera optar por la evaluación continua, tendrá que renunciar al Tribunal en cumplimiento del Reglamento de Evaluación y Calificación de la Universidad de La Laguna y en atención al Calendario del Grado (Curso 2018-2019) de la Universidad de La Laguna.

Estrategia Evaluativa

Tipo de prueba	Competencias	Criterios	Ponderación
Pruebas objetivas	[CGI-1], [CGI-3], [CGI-4], [CGI-7], [CE-28]	Constará de preguntas tipo test de respuesta múltiple y al menos una respuesta correcta. Las preguntas no contestadas no restan puntos, y las preguntas contestadas incorrectamente si restan: por cada error se resta un tercio de un acierto.	65 %
Trabajos y proyectos	[CGI-6], [CGP-9], [CGP-16], [CGS-18], [CGS-22], [CE-28], [CA-45]	Se desarrollará un trabajo en grupo y se presentará al final de curso	35 %

10. Resultados de Aprendizaje

-Conocer los principios , teorías y modelos básicos empresariales par el futuro profesional del alumnado.
Adquirir habilidades y destrezas para diagnosticar el comportamiento de las organizaciones,
-Resolver problemas y diseñar estrategias para la toma de decisiones

11. Cronograma / calendario de la asignatura

Descripción

La distribución de los temas por semanas es orientativo, puede sufrir cambios según necesidades de organización docente

Primer cuatrimestre					
Semana	Temas	Actividades de enseñanza aprendizaje	Horas de trabajo presencial	Horas de trabajo autónomo	Total
Semana 1:	Presentación de la asignatura	Clases teóricas-prácticas (GG) Sin clases prácticas	2.50	5.00	7.50
Semana 2:	Presentación del tema 1	Clases teóricas- prácticas (GG) Actividad nº 1	3.75	5.00	8.75
Semana 3:	Impartición del tema 1	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 4:	Impartición de tema 2	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 5:	Impartición del tema 2.	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 6:	Impartición tema 3	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 7:	Impartición tema 4	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 8:	Impartición tema 4	Clases teórico-prácticas (GG) Clases prácticas (GM) Actividad nº 2	5.75	5.00	10.75
Semana 9:	Impartición tema 5	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75

Semana 10:	Impartición tema 5	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 11:	Impartición tema 6	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 12:	Impartición tema 6	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 13:	Impartición tema 7	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 14:	Impartición tema 7	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 15:	Impartición tema 8	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	5.00	8.75
Semana 16 a 18:	Evaluación	Evaluación y trabajo autónomo del alumno para la preparación de la evaluación...	3.00	15.00	18.00
Total			60.00	90.00	150.00