Facultad de Economía,
Empresa y Turismo
Universidad de La Laguna

Facultad de Economía, Empresa y Turismo

Grado en Administración y Dirección de Empresas

GUÍA DOCENTE DE LA ASIGNATURA (ESCENARIO 1):

Redes Comerciales
(2021 - 2022)

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: **JOSE MANUEL RAMOS HENRIQUEZ**

- Grupo: **GM Grupos prácticos**

General
- Nombre: **JOSE MANUEL**
- Apellido: **RAMOS HENRIQUEZ**
- Departamento: **Dirección de Empresas e Historia Económica**
- Área de conocimiento: **Comercialización e Investigación de Mercados**

Contacto
- Teléfono 1:
- Teléfono 2:
- Correo electrónico: **jramosh@ull.es**
- Correo alternativo: **jramosh@ull.edu.es**
- Web: **http://www.campusvirtual.ull.es**

Tutorías primer cuatrimestre:

Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho
		Lunes	09:00	12:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	4
		Lunes	15:00	17:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	4

Observaciones: En escenario presencial (escenario 0) las tutorías se localizan en la Facultad de Economía, Empresa y Turismo, planta 2, despacho 4 del módulo 2, del Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica. Las tutorías virtuales se desarrollarán (escenario 1) preferentemente telemáticamente a través de google Meet de clase y el correo institucional jramosh@ull.edu.es

Tutorías segundo cuatrimestre:

Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho
Todo el cuatrimestre		Miércoles	09:00	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	4
Todo el cuatrimestre		Miércoles	15:30	16:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	4

Observaciones: En escenario presencial (escenario 0) las tutorías se localizan en la Facultad de Economía, Empresa y Turismo, planta 2, despacho 4 del módulo 2, del Departamento de Dirección de Empresas e Historia Económica. Las tutorías virtuales se desarrollarán (escenario 1) preferentemente telemáticamente a través de google Meet de clase y el correo institucional jramosh@ull.edu.es

Profesor/a: **RICARDO JESUS DIAZ ARMAS**

- Grupo: **GG Grupo teoría**

General
- Nombre: **RICARDO JESUS**
- Apellido: **DIAZ ARMAS**
- Departamento: **Dirección de Empresas e Historia Económica**
- Área de conocimiento: **Comercialización e Investigación de Mercados**

Contacto
- Teléfono 1: **922317069**
- Teléfono 2:
- Correo electrónico: **rjdiaz@ull.es**
- Correo alternativo:
- Web: **http://www.campusvirtual.ull.es**

Tutorías primer cuatrimestre:

Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho
01-09-2021	24-09-2021	Lunes	11:00	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
01-09-2021	24-09-2021	Miércoles	11:00	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
27-09-2021	21-01-2022	Lunes	11:00	11:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
27-09-2021	21-01-2022	Lunes	12:45	14:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
27-09-2021	21-01-2022	Martes	10:00	11:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7

27-09-2021	21-01-2022	Martes	13:45	14:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
27-09-2021	21-01-2022	Miércoles	08:45	09:45	Centro Cultural Adeje - AD.1A	Despacho profesores
27-09-2021	21-01-2022	Miércoles	11:00	11:30	Centro Cultural Adeje - AD.1A	Despacho profesores
21-01-2022	09-02-2022	Lunes	11:00	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
21-01-2022	09-02-2022	Miércoles	11:00	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
Observaciones: Las tutorías serán presenciales en Escenario 0. Para el escenario 1 las tutorías virtuales se desarrollarán preferentemente telemáticamente a través de Google Meet de clase y el correo institucional rjdiaz@ull.edu.es						
Tutorías segundo cuatrimestre:						
Desde	**Hasta**	**Día**	**Hora inicial**	**Hora final**	**Localización**	**Despacho**
Todo el cuatrimestre		Lunes	08:30	09:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
Todo el cuatrimestre		Lunes	11:30	13:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
Todo el cuatrimestre		Miércoles	08:30	09:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7

Todo el cuatrimestre		Miércoles	11:30	13:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	7
Observaciones: Las tutorías serán presenciales en Escenario 0. Para el escenario 1 las tutorías virtuales se desarrollarán preferentemente telemáticamente a través de Google Meet de clase y el correo institucional rjdiaz@ull.edu.es						

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

Grupo Teoría: profesor Ricardo Díaz.
Grupo Prácticas: profesor José M: Ramos.

1. La entrega al cliente: formatos de distribución minorista y mayorista. Nuevos formatos emergentes: de venta (Marketplaces,....) o de comparación.
2. La estategia de diseño y gestión del canal. Logística en marketing.
3. Trade Marketing: las decisiones y batalla por estar en el punto de venta
4. Las marcas de distribuidor
5. Merchandising físico versus online
6. Gestión comercial online, E-commerce
7. La gestión de la logística inversa: mercancía, devoluciones y residuos. Logistica inversa en el comercio electrónico.

Actividades a desarrollar en otro idioma

Se presentarán en clase artículos, transparencias y/o vides en inglés, relacionados con los contenidos teóricos y prácticos de la asignatura.

7. Metodología y volumen de trabajo del estudiante

Descripción

La metodología que se aplicará para la consecución de los objetivos didácticos de la asignatura combinará:
- Explicación de conceptos de redes comerciales, aplicado al "retail"
- Realización de trabajos y/o caso práctico en equipo
- Realización de tareas de forma individual: Lecturas, ejercicios prácticos, casos y análisis de material audiovisual, …
El desarrollo de la asignatura se apoyará en el aula correspondiente del campus virtual, donde se encontrarán los materiales utilizados, casos, tareas, ejercicios, …
El desarrollo de casos y trabajos se realizarán en equipo que se conforman al comienzo del curso

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	35,00	45,00	80,0	[CGI-7], [CGI-4], [CGI-3], [CGI-1], [CE-28]

Clases prácticas (aula / sala de demostraciones / prácticas laboratorio)	20,00	30,00	50,0	[CA-45], [CGS-22], [CGS-18], [CGP-16], [CGP-9], [CGI-6], [CE-28]
Realización de seminarios u otras actividades complementarias	2,00	0,00	2,0	[CA-45], [CGS-22], [CGS-18], [CGP-16], [CGP-9], [CGI-6], [CE-28]
Preparación de exámenes	0,00	15,00	15,0	[CA-45], [CGS-22], [CGS-18], [CGP-16], [CGP-9], [CGI-7], [CGI-6], [CGI-4], [CGI-3], [CGI-1], [CE-28]
Realización de exámenes	3,00	0,00	3,0	[CA-45], [CGS-22], [CGS-18], [CGP-16], [CGP-9], [CGI-7], [CGI-6], [CGI-4], [CGI-3], [CGI-1], [CE-28]
Total horas	60,00	90,00	150,00	
		Total ECTS	6,00	

8. Bibliografía / Recursos

Bibliografía Básica

Iglesias López, Antonio (2017): Logística y DistribuciónManual de logística inversa 1 ª ed. 172 Páginas

Sieira Valpuesta, Manuel; Ponzoa Casado, José Manuel (2018): Logística y DistribuciónMK RET@ILDel comercio presencial al e-commerce. Marketing de la distribución 1 ª ed. 416 Páginas

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

Bibliografía Complementaria

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

Fundamentos de marketing. Diego Monferrer Tirado
Edita: Publicacions de la Universitat Jaume I.
http://www.ingebook.com.accedys2.bbtk.ull.es/ib/NPcd/IB_Escritorio_Visualizar?cod_primaria=1000193&libro=6574

JACINTO LLORCA (2018). El Código Retail, lo que el management puede aprender de retail. Editorial Libros de Cabecera.

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

Otros Recursos

Videos y ejemplos vistos en clase.

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

www.puromarketing.com

9. Sistema de evaluación y calificación

Descripción

Sistema de evaluación: Evaluación continua y los que no la superen o no se presenten deben realizar examen único de convocatoria.

Evaluación continua:
Se establece como requisito previo para superar la evaluación continua, la asistencia mínima al 80% de las clases teóricas y prácticas.
Se evaluará una parte teórica-conceptual y una parte de aplicación-práctica. Es necesario tener aprobado las dos partes para superar la asignatura en evaluación continua.
1) Parte teórica de evaluación continua (50%)
Se evaluará en examen de convocatoria única o, si las circunstancias lo permiten, se podría evaluar mediante la realización de varias pruebas evaluativas(1) a lo largo del curso, en las fechas que se comuniquen y que podrán contar con preguntas tipo test multi-respuestas y/o preguntas cortas de desarrollo.
La nota será la media de las pruebas evaluativas, pero para superar la parte teórica en evaluación continua es necesario tener más de un 5 en cada test.

2) Parte práctica de evaluación continua (50%)
Se evaluará por el trabajo en equipo. Igualmente se podrán incluir adicionalmente tareas o pruebas individuales.
Si se supera la parte práctica se mantendrá la nota para las convocatorias del curso académico.
-Trabajo en equipo (40%):
Caso práctico (tareas, informe, presentación, defensa …)
-Trabajo individual (10%) que podrá incluir:
Tareas individuales y/o prueba evaluativa individual(1) sobre metodología y/o proceso del desarrollo de la parte práctica, defensa.
Para aprobar es necesario la realización de todos los trabajos, tareas, presentaciones, defensa, ...

Evaluación única en convocatoria oficial:

Sólo para los que no superen o no se presenten a la evaluación continua.
1) Parte teórica en evaluación única (50%):
Se evaluará mediante la realización de una prueba evaluativa(1) que podrá constar de preguntas tipo test multi-respuestas y/o preguntas cortas de desarrollo.
La nota mínima para aprobar la asignatura y hacer la media con la parte práctica es de un 5.
2) Parte práctica en evaluación única (50%):
Resolución de caso práctico (40%).
Prueba evaluativa(1) individual sobre metodología y/o proceso de aplicación práctica que podrá constar de preguntas tipo test multi-respuestas y/o preguntas cortas de desarrollo (10%).
La nota mínima para aprobar la asignatura y hacer la media con la parte teórica es de un 5.

(1)Características de las pruebas evaluativas tanto de evaluación continua como de evaluación única:
Las preguntas de tipo test serán con 4 opciones de respuesta múltiple (máximo de 2 opciones correctas). Si se deja sin contestar o se selecciona alguna respuesta incorrecta, la pregunta vale 0 y si sólo se marca una respuesta correcta cuando haya 2 correctas, la pregunta vale el 25%.
Las preguntas cortas son para desarrollar en un párrafo aproximadamente en un máximo de 150 palabras.
Contenidos de las preguntas: teóricas o de supuestos de aplicación práctica. Pueden ser de contenidos del temario y material de clase, o también preguntas que se hacen después de visionar un vídeo, lectura de texto o cualquier otro recurso.
Previamente a la realización de cada prueba evaluativa se determinará si se realizará de forma presencial en aula u online.
En caso de ser online se aplicarán las medidas necesarias para verificar la identidad (conexión con vídeo activado y/u otras medidas).
Organización del test en bloques de preguntas de forma secuencial. Tiempo aproximado 1,5 min. por pregunta tipo test.

NOTA IMPORTANTE: El estudiante que se encuentre en alguna de las convocatorias extraordinarias de 5ª, 6ª y 7ª tiene por defecto el derecho a ser examinado por un Tribunal con una evaluación única sobre 10 puntos. Si quiere presentarse a la evaluación continua debe renunciar de forma expresa y para cada convocatoria al Tribunal dentro del plazo que establece el Calendario Académico del Grado

Estrategia Evaluativa

Tipo de prueba	Competencias	Criterios	Ponderación
Pruebas objetivas	[CGI-7], [CGI-4], [CGI-3], [CGI-1], [CE-28]	Test multirespuesta y/o preguntas cortas teórico-prácticas basadas en la bibliografía básica, los temas y complementos explicados por el profesor en clase. Para superar la prueba objetiva se exigirá el 50% del total.	50,00 %
Trabajos y proyectos	[CA-45], [CGS-22], [CGS-18], [CGP-16], [CGP-9], [CGI-6], [CE-28]	Diseño, ejecución y defensa de un trabajo práctico relacionado con la asignatura. Este trabajo se realizará en grupo, tanto en clase como fuera de clase. Se requerirá la entrega en grupo y defensa individual (de cualquier parte del trabajo) de los distintos componentes para su evaluación.	50,00 %

10. Resultados de Aprendizaje

El estudiante, para superar esta asignatura, deberá ser capaz de tomar decisiones relativas a:
- Ser capaz de aplicar a la práctica de la gestión del retail y los canales los conocimientos teóricos adquiridos.
- Saber analizar y aplicar los conceptos, principios y técnicas necesarios para la elaboración de un diseño de canales y gestion interna del retail.
- Ser capaz de aplicar políticas de retail adaptadas al mercado.
- Ser capaz de reconocer y aportar soluciones a problemas de tipo comercial.

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. Impartición del tema 1	Clases teóricas-prácticas (GG) Sin clases prácticas	2.50	6.00	8.50
Semana 2:	Impartición tema 1	Clases teóricas- prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 3:	Impartición tema 2	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM) Actividad formativa	5.75	6.00	11.75
Semana 4:	Impartición tema 2	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 5:	Impartición tema 3	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 6:	Impartición tema 3	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 7:	Impartición tema 4	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 8:	Impartición tema 4	Clases teórico-practicas (GG) Clases practicas (GM)	3.75	6.00	9.75

Semana 9:	Impartición tema 5	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 10:	Impartición tema 5	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 11:	Impartición tema 6	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 12:	Impartición tema 6	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 13:	Impartición tema 7	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 14:	Impartición tema 7	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 15:	Impartición tema 7	Clases teóricas-prácticas (GG) Clases Prácticas (GM)	3.75	6.00	9.75
Semana 16 a 18:	Evaluación		3.00	0.00	3.00
		Total	60.00	90.00	150.00