

## 30630 - Decisiones comerciales

### Información del Plan Docente

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| <b>Año académico</b>          | 2017/18   |
| <b>Centro académico</b>       | 109 - Facultad de Economía y Empresa            |
| <b>Titulación</b>             | 432 - Programa conjunto en ADE/DERECHO (Grados) |
| <b>Créditos</b>               | 5.0   |
| <b>Curso</b>                  | 6   |
| <b>Periodo de impartición</b> | Primer Semestre                                 |
| <b>Clase de asignatura</b>    | Optativa  |
| <b>Módulo</b>                 | ---   |

### 1. Información Básica

#### 1.1. Introducción

Breve presentación de la asignatura

La asignatura Decisiones Comerciales es una materia optativa de 5 ECTS que se imparte en el primer semestre del cuarto curso del Grado en Administración y Dirección de Empresas (6º curso dentro del Programa conjunto DADE). El objetivo de esta asignatura es poner en práctica los conocimientos adquiridos previamente en el Grado en un juego de empresas virtual y analizar la información económico-empresarial para tomar las decisiones de gestión más adecuadas para la comercialización de los productos en los mercados.

#### 1.2. Recomendaciones para cursar la asignatura

Para realizar la asignatura se recomienda haber cursado las asignaturas obligatorias previas del Grado en Administración y Dirección de Empresas pertenecientes al área de Comercialización e Investigación de Mercados. Además, para un adecuado aprovechamiento de la misma es fundamental asistir regularmente a las clases teóricas y prácticas participando activamente en las mismas.

#### 1.3. Contexto y sentido de la asignatura en la titulación

La asignatura Decisiones Comerciales es una materia optativa de 5 ECTS que pertenece al módulo de Marketing e Investigación de Mercados y que se imparte en el primer semestre del cuarto curso del Grado en Administración y Dirección de Empresas (6º curso dentro del Programa conjunto DADE). Dicha asignatura ofrece al alumno una formación complementaria en Marketing, como continuación a la formación obtenida en las asignaturas del área de Comercialización e Investigación de Mercados.

#### 1.4. Actividades y fechas clave de la asignatura

Las clases se iniciarán y finalizarán siguiendo el calendario oficial aprobado por la Universidad de Zaragoza y las fechas fijadas por los Centros en los que se imparte la asignatura. Las fechas clave de la asignatura se fijarán de acuerdo al calendario académico y al horario establecido por el Centro correspondiente.

## **30630 - Decisiones comerciales**

En las clases teóricas de la asignatura se explican los aspectos fundamentales de funcionamiento del juego de empresas en el que se enmarca la asignatura. Y en las clases prácticas los alumnos trabajan en grupo tomando decisiones sobre las principales áreas de gestión de la empresa que se les ha asignado, además elaboran herramientas que les ayuden en la toma de decisiones y desarrollan y exponen un documento en el que explican la gestión llevada a cabo para comercializar los productos de la empresa en los distintos mercados.

En el Bloque de Evaluación se detallan las actividades de evaluación del aprendizaje programadas para la asignatura. Al comienzo del curso se pondrá a disposición de los alumnos, en el ADD y en el servicio de reprografía del Centro correspondiente, el programa de la asignatura. En él se recogerá el calendario previsto donde se detallan las fechas clave de las actividades programadas.

Las fechas oficiales de las pruebas globales aparecerán publicadas por el Centro correspondiente con antelación suficiente para todas las convocatorias.

### **2.Resultados de aprendizaje**

#### **2.1.Resultados de aprendizaje que definen la asignatura**

El estudiante, para superar esta asignatura, deberá demostrar los siguientes resultados...

- Aplicar los conocimientos de gestión empresarial, obtenidos en las asignaturas previas del Grado, en un entorno virtual de comercialización de productos en distintos mercados.
- Analizar datos macroeconómicos y microeconómicos proporcionados en el entorno virtual del juego de empresas.
- Tomar las decisiones empresariales más adecuadas para la comercialización de los productos en condiciones competitivas, buscando la mejor posición en el entorno virtual del juego.
- Observar las consecuencias de las estrategias llevadas a cabo en el entorno virtual del juego.
- Desarrollar habilidades de trabajo en grupo y trabajar con tiempo limitado.
- Elaborar y defender adecuadamente las actividades realizadas a lo largo del desarrollo del juego de empresas

#### **2.2.Importancia de los resultados de aprendizaje**

En la actualidad el marketing es un elemento fundamental de la estrategia de las empresas. Por ello, tener un conocimiento del mismo puede ayudar a los futuros graduados a su incorporación en el mercado laboral. Además, la perspectiva eminentemente práctica que supone la aplicación de los conocimientos adquiridos en el grado en un entorno virtual permite que el estudiante desarrolle habilidades relacionadas con la toma de decisiones en entornos competitivos, la resolución de problemas, la creatividad, la comunicación, y el trabajo en equipo, que son cuestiones fundamentales para cualquier graduado.

### **3.Objetivos y competencias**

#### **3.1.Objetivos**

La asignatura y sus resultados previstos responden a los siguientes planteamientos y objetivos:

El objetivo fundamental de esta asignatura es introducir al alumno en la toma de decisiones empresariales en un juego de empresas, que supone una representación simplificada de la realidad de carácter dinámico. En la actualidad, más que nunca, es importante que los estudiantes de administración y dirección de empresas apliquen los conocimientos adquiridos en el grado en una situación que se acerca a la realidad que se pueden encontrar en una empresa.

#### **3.2.Competencias**

Al superar la asignatura, el estudiante será más competente para...

Competencias específicas:

- E3. Valorar la situación y la evolución previsible de empresas y organizaciones, tomar decisiones y extraer el conocimiento relevante
  
- E5. Emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de mercados, sectores, organizaciones, empresas y sus áreas funcionales
  
- E6. Comprender y aplicar criterios profesionales y rigor científico a la resolución de los problemas económicos, empresariales y organizacionales

Competencias transversales:

- T1a. Capacidad para tomar decisiones
  
- T1g. Comunicarse correctamente por escrito y oralmente, poniendo énfasis en la argumentación.
  
- T2b. Capacidad para trabajar en equipo
  
- T2c. Trabajar en entornos de presión
  
- T3b. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones
  
- T4a. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica

### **4.Evaluación**

#### **4.1.Tipo de pruebas, criterios de evaluación y niveles de exigencia**

El estudiante deberá demostrar que ha logrado los resultados de aprendizaje mediante las siguientes actividades de evaluación

## 30630 - Decisiones comerciales

En la **PRIMERA CONVOCATORIA** , se proponen dos sistemas de evaluación:

**Evaluación continua:** Requiere que el alumno forme parte de un grupo de trabajo. Los grupos los formarán los alumnos en clase durante la tercera semana de curso, entregándole al profesor una ficha de grupo rellena con los nombres de todos sus componentes. El número máximo de grupos por entorno de juego es limitado, por lo que el tamaño de los grupos se comunicará a los alumnos en clase dependiendo del número total de estudiantes matriculados en cada grupo de la asignatura. A cada grupo de alumnos se le asignará una empresa en un entorno de juego.

Actividades de la evaluación continua:

- **A1.- Posición en el juego y participación en clase en la toma de decisiones (jugadas) y en el documento escrito (3 puntos).** Las posiciones obtenidas por la empresa con la que juega el grupo se puntuarán con una calificación máxima de 3 puntos y mínima de 2 puntos. Dicha calificación se obtendrá de la suma de las puntuaciones asignadas en función de la posición obtenida en el juego en dos partes diferenciadas. En cada una de las partes del juego se puntuará la posición de la empresa del siguiente modo: 1,5 puntos para las empresas que obtengan una valoración media situada en el primer tercil; 1,25 para las empresas que obtengan una valoración media situada en el segundo tercil; y 1 para las empresas que obtengan una valoración media situada en el último tercil. La calificación obtenida por las posiciones conseguidas por la empresa (grupo) se multiplicará para cada alumno por un factor de corrección "F", siendo  $F=1$ , si el alumno ha participado en al menos el 75% de las clases dedicadas a la toma de decisiones (incluidas las jugadas de prueba) y al documento escrito y  $F=0$ , si el alumno ha participado en menos del 75% de las clases dedicadas a la toma de decisiones (incluidas las jugadas de prueba) y al documento escrito. Las fechas previstas de esta actividad se indicarán en el programa de clase que se publicará en el ADD y en el servicio de reprografía de los Centros.

- **A2.- Prueba escrita (4 puntos).** Se trata de una prueba individual valorada con una calificación máxima de

4 puntos. Dicha prueba versará sobre los aspectos relativos al funcionamiento del juego y a la toma de decisiones. La fecha prevista para la realización de esta actividad se indicará en el programa de clase que se publicará en el ADD y en el servicio de reprografía de los Centros.

- **A3.- Documento escrito (2,25 puntos).** El documento escrito se realizará en grupo y en él se explicarán las herramientas utilizadas en la gestión y se detallarán las decisiones tomadas por su empresa y tendrá una calificación máxima de 2,25 puntos. La fecha prevista para la realización y entrega de esta actividad se indicará en el programa de clase que se publicará en el ADD y en el servicio de reprografía de los Centros.

- **A4.- Presentación/prueba oral (0,75 puntos)** . Esta prueba consistirá en la defensa del documento escrito y la toma

## 30630 - Decisiones comerciales

de de decisiones respondiendo de forma individual a las cuestiones planteadas por el profesor. La calificación máxima de dicha actividad será de 0,75 puntos. La fecha prevista para la realización de esta actividad se indicará en el programa de clase que se publicará en el ADD y en el servicio de reprografía de los Centros.

Para que el alumno pueda ser evaluado a través del sistema de evaluación continua es necesario que obtenga al menos las siguientes puntuaciones mínimas en cada una de las siguientes actividades:

A1: puntuación mínima 2 puntos.

A2: puntuación mínima de 1 punto.

A3: puntuación mínima 0,75 puntos.

Además, para superar la asignatura por el sistema de evaluación continua, será necesario que la suma de las calificaciones obtenidas en las cuatro actividades sea igual o superior a 5 puntos

El incumplimiento de alguna de estas condiciones hará que el alumno deba ser evaluado a través del sistema global. Aquellos alumnos que no hayan realizado el sistema continuo, que no hayan superado la asignatura por dicho sistema o

que quieran mejorar su calificación, podrán realizar la prueba global.

**Evaluación Global:** consistirá en un examen final diseñado de manera que permita al profesor evaluar la adquisición de los conocimientos teóricos y prácticos vistos en la asignatura, y la obtención de las competencias objeto de la misma. Este examen se celebrará en la fecha indicada en el calendario de exámenes acordado por el Centro. El examen constará de dos partes: la primera parte será una serie de preguntas sobre los contenidos teórico-prácticos de funcionamiento del juego de empresas y la segunda se referirá a la práctica de la toma de decisiones en el juego de

## **30630 - Decisiones comerciales**

empresas. La primera parte tendrá una puntuación máxima de 4,5 puntos y la segunda de 5,5 puntos. Para superar la asignatura es necesario obtener una puntuación de al menos 2,5 puntos en cada una de las partes. Si al corregir la primera parte no se obtiene la puntuación mínima para superar la asignatura no se evaluará la segunda parte, poniéndose en actas la nota de la primera parte. Si se supera la nota mínima de la primera parte se evaluará la segunda parte. Si en la segunda parte no se alcanza la puntuación mínima, se pondrá en actas la nota de la primera parte. Si en la segunda parte se supera también la nota mínima, la nota que se pondrá en actas será la suma de la puntuación obtenida en ambas partes.

En la **SEGUNDA CONVOCATORIA**, la evaluación se realizará únicamente mediante un examen final de contenido teórico y práctico. Este examen seguirá las mismas características que las establecidas para el sistema de evaluación global en la primera convocatoria.

### **5. Metodología, actividades, programa y recursos**

#### **5.1. Presentación metodológica general**

El proceso de aprendizaje que se ha diseñado para esta asignatura se basa en lo siguiente:

En las clases prácticas el alumno participa tomando las decisiones (jugadas), analiza la información, desarrolla herramientas para la gestión y organiza el documento escrito.

El material de apoyo necesario para las clases se pondrá a disposición del alumno en el ADD. Dicho material debe ser completado por el alumno con las explicaciones dadas por el profesor a lo largo del desarrollo de las clases.

A través de las tutorías se aclararán las dudas que los alumnos puedan tener.

El trabajo personal, individual y en grupo, que desarrolle el alumno es el que determina la consecución de los objetivos de aprendizaje establecidos.

#### **5.2. Actividades de aprendizaje**

## **30630 - Decisiones comerciales**

Las actividades de aprendizaje se refieren a los siguientes aspectos y han sido detalladas anteriormente:

- Aprendizaje de funcionamiento del juego de empresas y la toma de decisiones.
  
- Toma de decisiones para la comercialización de productos de la empresa
  
- Desarrollo de herramientas de ayuda a la gestión de la empresa
  
- Elaboración de documento escrito.
  
- Defensa del documento escrito y las decisiones tomadas.

Las actividades formativas se reparten en las siguientes horas:

- Clases teóricas - 12,5
  
- Clases prácticas - 30
  
- Seminarios y Tutorías - 7,5

## 30630 - Decisiones comerciales

- Trabajo personal - 75

- Examen - 2,5

### 5.3.Programa

Presentación del juego de empresas

Presentación del manual de funcionamiento del juego de empresas

Explicación del manejo del juego en el ordenador

-Toma de decisiones para la comercialización de productos de la empresa

Análisis de la información económico-empresarial

Decisiones sobre I+D+i

Decisiones sobre proveedores

Decisiones de recursos humanos

Decisiones sobre marketing

-Desarrollo de herramientas de ayuda a la gestión de la empresa

-Elaboración y defensa de documento escrito referente al desarrollo de herramientas y a la toma de decisiones

### 5.4.Planificación y calendario

Calendario de sesiones presenciales y presentación de trabajos

#### Planificación y calendario

En el ADD y en el servicio de reprografía de los Centros se pondrá a disposición del alumno el calendario previsto de las clases con las fechas de todas las actividades a realizar. Cualquier modificación de las fechas previstas será comunicada por el profesor responsable a través del ADD.

### 5.5.Bibliografía y recursos recomendados

[BB: Bibliografía básica / BC: Bibliografía complementaria]

- No hay relación bibliográfica para esta asignatura



## **30630 - Decisiones comerciales**