



## **PCEO Grado en Derecho / Grado en Administración y Dirección de Empresas**

### **30630 - Decisiones comerciales**

**Guía docente para el curso 2013 - 2014**

**Curso: 6, Semestre: 1, Créditos: 5.0**

---

## **Información básica**

---

### **Profesores**

No están disponibles estos datos.

### **Recomendaciones para cursar esta asignatura**

Para realizar la asignatura se recomienda haber cursado la asignatura Introducción al Marketing, Introducción a la Investigación de Mercados y Dirección Comercial I. Además, para un adecuado aprovechamiento de la misma es recomendable asistir regularmente a las clases teóricas y prácticas participando activamente en las mismas.

### **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.

La asignatura se estructura en clases teóricas, en las que se explican los aspectos básicos de la simulación comercial a desarrollar en las clases prácticas, y clases prácticas (toma de decisiones, elaboración de informes, presentaciones). En el Bloque I 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 el que 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.

---

## **Inicio**

---

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

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

- 1:**
- Aplicar los conocimientos de marketing y otras áreas empresariales obtenidos en las asignaturas previas del grado en un entorno de simulación comercial

- Interpretar datos procedentes de la investigación de mercados en un entorno de simulación comercial
- Tomar decisiones en condiciones competitivas y con restricciones de tiempo y comprender sus consecuencias empresariales
- Explicar la aplicación de las estrategias de marketing realizadas en un entorno de simulación comercial
- Desarrollar habilidades de trabajo en grupo como la negociación, la toma de decisiones y la comunicación
- Presentar y defender adecuadamente de forma oral y escrita las actividades realizadas a lo largo del desarrollo de la simulación

## **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. El objetivo de esta asignatura es poner en práctica los conocimientos adquiridos previamente -sobre todo en asignaturas de marketing- en un entorno de simulación comercial, conociendo los resultados y las consecuencias de las decisiones tomadas. Para ello la asignatura se estructura del siguiente modo: presentación del entorno de simulación comercial, toma de decisiones comerciales, valoración de la toma de decisiones, realización de informes relativos a la estrategia comercial.

---

## **Contexto y competencias**

---

### **Sentido, contexto, relevancia y objetivos generales de la asignatura**

#### **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 comerciales en un entorno de simulación empresarial, 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.

#### **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. Dicha asignatura ofrece al alumno una formación complementaria en Marketing, como continuación a la formación obtenida en las asignaturas de Introducción al Marketing, Introducción a la Investigación de Mercados y Dirección Comercial I.

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

**1:**

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

## 2: 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

## Importancia de los resultados de aprendizaje que se obtienen en la asignatura:

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 de simulación 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.

---

## Evaluación

---

### Actividades de evaluación

#### El estudiante deberá demostrar que ha alcanzado los resultados de aprendizaje previstos mediante las siguientes actividades de evaluación

##### 1:

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

**Evaluación continua:** que requiere que el alumno forme parte de un grupo de trabajo. Todos los grupos se formarán en clase la tercera semana del curso, entregándose al profesor una ficha de grupo rellena con los nombres de todos sus componentes. El número máximo de grupos por entorno de simulación es de cinco, por lo que el tamaño de los grupos se comunicará a los alumnos en clase dependiendo del número total de estudiantes.

Actividades de la evaluación continua:

- **A1.- Prueba escrita inicial (0,75 puntos).** Se trata de una prueba individual sobre los aspectos fundamentales del funcionamiento del juego de empresas valorada con una calificación máxima de 0,75 puntos. La fecha prevista para la realización de esta actividad será la tercera o cuarta semana de clase y se concretará en el programa de clase que se publicará en el ADD y en el servicio de reprografía de los Centros.

- **A2.- Participación en actividades prácticas realizadas en clase (1 punto).** Se valorará con una calificación máxima de 1 punto la participación individual del alumno en la toma de decisiones en clase realizadas por su grupo y en la elaboración de informes. La calificación se calculará dividiendo el número de actividades en las que ha participado el alumno en clase entre el número de actividades totales. Las fechas previstas de estas actividades prácticas se indicarán en el programa de clase que se publicará en el ADD y en el servicio de reprografía de los Centros.

- **A3.- Elaboración de 2 informes intermedios (0,5 puntos).** Estos informes resumirán la estrategia llevada a cabo por el grupo en la toma de decisiones. Estos informes se realizarán en clase y se valorará cada uno con una calificación máxima de 0,25 puntos. El primero de ellos se entregará inmediatamente después de la cuarta decisión y el segundo inmediatamente después de la octava. Las fechas previstas para estas

actividades se indicarán en el programa de la asignatura que se publicará en el ADD y en el servicio de reprografía de los Centros.

- **A4.- Posición en el juego (2 puntos).** La posición obtenida por la empresa con la que juega el grupo se valorará con una calificación máxima de 2 puntos y mínima de 1 punto (2 puntos 1ª posición; 1,75 puntos 2ª posición; 1,5 puntos 3ª posición; 1,25 puntos 4ª posición; y 1 punto 5ª posición).

- **A5.- Elaboración y exposición oral del informe final (3,25 puntos).** Este informe se realizará en grupo y en él se explicarán las estrategias y decisiones tomadas por su empresa. La calificación máxima de dicha actividad será de 3,25 puntos, siendo 1,75 puntos la valoración del documento escrito entregado y 1,5 puntos la de la exposición en clase (0,75 la presentación conjunta y 0,75 la presentación individual). 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.

- **A6.- Prueba escrita (2,5 puntos).** Se trata de una prueba individual valorada con una calificación máxima de 2,5 puntos. Dicha prueba versará sobre los aspectos incluidos en la asignatura. Esta prueba se realizará la penúltima o última semana de clase del semestre. 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:

A2: puntuación mínima 0,75 puntos

A4: puntuación mínima de 1 punto

A5: puntuación mínima 1,25 puntos

A6: 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 seis 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 una prueba** escrita diseñada de manera que permita al profesor evaluar la adquisición de los conocimientos teóricos y prácticos de la asignatura, y la obtención de las competencias objeto de la misma. Esta prueba se celebrará según el calendario de exámenes acordado por la Comisión de Docencia. Esta prueba consistirá en la realización de un examen sobre todos los contenidos vistos en la asignatura. La puntuación total de esta prueba es de 10 puntos y para superar la asignatura es necesario obtener una puntuación de al menos 5 puntos.

**2:** En la **SEGUNDA CONVOCATORIA**, la evaluación se realizará únicamente mediante un examen escrito final de contenido teórico y práctico de 10 puntos. Esta prueba seguirá las mismas características que las establecidas para el sistema global en la primera convocatoria.

**3:** **CRITERIOS DE VALORACIÓN**

Los criterios de valoración se detallan en el apartado anterior en cada sistema de evaluación.

---

## Actividades y recursos

---

## Presentación metodológica general

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

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

En clases teóricas, en las que se explican los aspectos básicos sobre el funcionamiento del entorno de simulación comercial y del desarrollo de las actividades de aprendizaje programadas.

En las clases prácticas participativas, donde el alumno toma las decisiones, realiza los informes intermedios y expone oralmente el informe final. El material necesario para las clases prácticas se pondrá a disposición del alumno en el ADD y en el servicio de reprografía de los Centros.

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.

## **Actividades de aprendizaje programadas (Se incluye programa)**

**El programa que se ofrece al estudiante para ayudarle a lograr los resultados previstos comprende las siguientes actividades...**

**1:** El programa de la asignatura comprende los siguientes bloques:

- Presentación del entorno de simulación comercial
- Toma de decisiones comerciales
- Valoración de la toma de decisiones
- Realización de informes relativos a la estrategia comercial

En el apartado 2 del Bloque I se detallan las actividades de evaluación de la asignatura.

## **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.

## **PROGRAMA**

### **PROGRAMA DE LA ASIGNATURA**

- Presentación del entorno de simulación comercial
- Toma de decisiones comerciales
- Valoración de la toma de decisiones
- Realización de informes relativos a la estrategia comercial

## **Referencias bibliográficas de la bibliografía recomendada**