

27334 - Decisiones comerciales

Información del Plan Docente

Año académico	2016/17
Centro académico	109 - Facultad de Economía y Empresa 228 - Facultad de Empresa y Gestión Pública
Titulación	458 - Graduado en Administración y Dirección de Empresas 448 - Graduado en Administración y Dirección de Empresas
Créditos	5.0
Curso	4
Periodo de impartición	Semestral
Clase de asignatura	Optativa
Módulo	---

1. Información Básica

1.1. 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 fundamental asistir regularmente a las clases teóricas y prácticas participando activamente en las mismas.

1.2. Actividades y fechas clave de la asignatura

2. Inicio

2.1. Resultados de aprendizaje que definen la asignatura

- 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. Introducción

La asignatura Decisiones Comerciales es una materia optativa de 5 ECTS que se imparte en el primer semestre del

27334 - Decisiones comerciales

cuarto curso del Grado en Administración y Dirección de Empresas. 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.

3.Contexto y competencias

3.1.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.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.

3.3.Competencias

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

27334 - Decisiones comerciales

- T4a. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica

3.4.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.

4.Evaluación

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

Evaluación continua: que requiere que el alumno forme parte de un grupo de trabajo. Los grupos los formarán los alumnos en clase alrededor de la tercera semana de curso entregándose 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 por clase.

Actividades de la evaluación continua:

- **A1.- Prueba escrita inicial (1 punto)** . Se trata de una prueba individual sobre los aspectos fundamentales del funcionamiento del juego de empresas valorada con una calificación máxima de 1 punto. La fecha prevista para la realización de esta actividad será entre la tercera y la quinta 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 (jugadas) y en la elaboración del documento escrito. 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.- Posición en el juego (2 puntos)**. Las posiciones obtenidas por la empresa con la que juega el grupo se valorarán con una calificación máxima de 2 puntos y mínima de 1 punto. Dicha calificación procederá de la posición obtenida en el juego en dos partes diferenciadas. En la primera parte del juego se puntuará la posición de la empresa del siguiente modo: 1 punto para las empresas que obtengan una puntuación media situada en el primer tercil; 0,8 para las empresas que obtengan una puntuación media situada en el segundo tercil; y 0,6 para las empresas que obtengan una puntuación media situada en el último tercil. Y, en la segunda parte del juego se puntuará la posición de la empresa del siguiente modo: 1 punto para las empresas que obtengan una puntuación media situada en el primer tercil; 0,7 para las empresas que obtengan una puntuación media situada en el segundo tercil; y 0,4 para las empresas que obtengan una puntuación media situada en el último tercil.

- **A4.- Elaboración y exposición del documento escrito (3 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 puntos. Dicho documento deberá ser expuesto brevemente en clase valorándose la exposición con una calificación máxima de 1 punto (0,5 exposición conjunta + 0,5 exposición 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

27334 - Decisiones comerciales

servicio de reprografía de los Centros.

- **A5.- Prueba escrita intermedia (2 puntos).** Se trata de una prueba individual valorada con una calificación máxima de 2 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.

- **A6.- Prueba escrita final (1 punto).** Se trata de una prueba individual valorada con una calificación máxima de 1 punto. Dicha prueba versará sobre todos los aspectos incluidos en la asignatura. Esta prueba se realizará una vez terminado el período de clases, en uno de los días previstos por el centro para las pruebas finales de evaluación continua. 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 0,8 puntos

● A4: puntuación mínima de 1 punto

● A5: puntuación mínima 0,5 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 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 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.Actividades y recursos

27334 - Decisiones comerciales

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 realiza el documento final.

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

Las actividades de aprendizaje se refieren a los siguientes aspectos:

- 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 y exposición de documento escrito

Las actividades han sido detalladas en el apartado 5.1.

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

27334 - Decisiones comerciales

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

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

- Mirar documentación colgada en el ADD
- LA BIBLIOGRAFÍA ACTUALIZADA DE LA ASIGNATURA SE CONSULTA A TRAVÉS DE LA PÁGINA WEB DE LA BIBLIOTECA <http://psfunizar7.unizar.es/br13/eBuscar.php?tipo=a>