



GUÍA DOCENTE 2024-2025
DIRECCIÓN COMERCIAL I

1. Denominación de la asignatura:

DIRECCIÓN COMERCIAL I

Titulación

GRADO DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Código

5550

2. Materia o módulo a la que pertenece la asignatura:

MARKETING

3. Departamento(s) responsable(s) de la asignatura:

ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

4.a Profesor/a que imparte la docencia (Si fuese impartida por más de uno/a incluir todos/as) :

PILAR ANGÉLICA HUERTA ZAVALA (phuerta@ubu.es) Tlfno.:947497119;
Despacho: 2026; VISITACIÓN GETE CRUCES. (mvgete@ubu.es) Despacho: 2062

4.b Coordinador/a de la asignatura

M^a ESTHER CALDERON MONGE

5. Curso y semestre en el que se imparte la asignatura:

3º CURSO y 5º SEMESTRE

6. Tipo de la asignatura: (Básica, obligatoria u optativa)

Obligatoria



7. Requisitos de formación previos para cursar la asignatura:

Se necesita tener superada la asignatura de FUNDAMENTOS DE MARKETING.

8. Número de créditos ECTS de la asignatura:

6 créditos ECTS

9. Competencias que debe adquirir el/la estudiante al cursar la asignatura

GENERALES

CG1 Capacidad de análisis y síntesis (grado 3)

CG4 Solidez en los conocimientos básicos de la profesión (grado 3)

CG9 Habilidades para recuperar y analizar información desde diferentes fuentes (grado 3)

CG13 Trabajo en equipo (grado 3)

*Competencia de sostenibilización curricular

CG14. Habilidades en las relaciones interpersonales

* Competencia de sostenibilización curricular

CG21 Capacidad para aplicar la teoría a la práctica (grado 3)

ESPECÍFICAS

H1 Analizar y estructurar un problema empresarial y diseñar una solución

H7. Identificar cuestiones culturales y éticas y comprender su impacto en la empresa

*Competencia de sostenibilización curricular

H10 Identificar el impacto de los elementos macroeconómicos y microeconómicos en las empresas de negocios

*Competencia de sostenibilización curricular

CA3 Gestionar una empresa mediante el uso de conceptos, métodos y herramientas adecuados

CD11. Entender los principios del funcionamiento de los mercados y el comportamiento de los consumidores y la forma de satisfacerlos por parte de las empresas

*Competencia de sostenibilización curricular



10. Programa de la asignatura

10.1- Objetivos docentes

La asignatura de Dirección Comercial I tiene como objetivo proporcionar al alumnado un conocimiento integrado de todos los aspectos del proceso de dirección de marketing en una empresa que opera en un contexto de digitalización y sostenibilidad. Algunos de estos aspectos son: el análisis de las oportunidades y amenazas comerciales, las estrategias de marketing, y las técnicas y herramientas para la toma de decisiones comerciales. Para ello se le dará al alumnado las herramientas para que sea capaz de (1) analizar de forma crítica las actividades de marketing de las empresas y (2) utilizar la información del mercado para diseñar estrategias y tomar decisiones comerciales en una empresa orientada al mercado, haciendo hincapié en aquellas que desarrollan la sostenibilidad. En ningún caso la asignatura de Dirección Comercial tiene el objeto de desarrollar conceptos básicos ya cursados en la asignatura de Fundamentos de Marketing, aunque sí serán recordados por ser la base de Dirección Comercial I. Es por ello que quizá el alumnado note la ausencia de conceptos básicos de la disciplina.

La primera parte denominada FUNDAMENTOS DE MARKETING consta del TEMA 1 titulado El Marketing como filosofía empresarial, cuyo principal objetivo es fundamentar el marketing dentro de la economía de la empresa y más particularmente, en la dirección estratégica de la empresa. Se hace especial hincapié en las tendencias más recientes en la disciplina.

La segunda parte se dedica al ANÁLISIS DEL MERCADO Y DE LA COMPETENCIA, necesario para el diseño de la estrategia de marketing. Así el TEMA 2 versa sobre la definición y delimitación del “mercado de referencia” de la empresa en términos del concepto de función o necesidad genérica y del carácter sustituible de las diferentes tecnologías-productos que hacen posible el cumplimiento de esa función y la satisfacción de dicha necesidad genérica. En el TEMA 3, análisis de la demanda global del mercado y de la demanda de una marca, se estudia la elasticidad como instrumento que permite conocer los efectos de las variables del marketing sobre la demanda. Nos ocupamos igualmente de presentar los diferentes métodos de los que se dispone para medir la demanda actual y estimar la demanda futura. Finalmente, analizamos la demanda de una marca presentando varios modelos explicativos de selección e intercambio de marcas, así mismo se estudia la correspondiente cuota de mercado.

El análisis de la estructura competitiva del mercado se lleva a cabo en el TEMA 4 con el fin de detectar posibles amenazas u oportunidades derivadas de las actuaciones de los competidores. Continuamos en el TEMA 5 con la evaluación o el análisis del atractivo del mercado pero desde una perspectiva dinámica, describiendo el tiempo de vida y la evolución de la demanda potencial en el tiempo. Conocido el mercado relevante, los diferentes tipos de demanda existentes y las actuaciones de la competencia, la empresa puede delimitar el mercado objetivo más atractivo para ella con el fin de diseñar una estrategia. No obstante se hace necesario la realización de estudios de segmentación de mercados. Por tanto, en el TEMA 6 del programa nos



ocupamos de la segmentación del mercado y del posicionamiento estratégico partiendo de los conceptos aprendidos en Fundamentos de Marketing. Se presentan diversos criterios o variables que pueden servir de base para este proceso, de forma que se identifiquen grupos homogéneos de clientes y puedan diseñarse estrategias comerciales adaptadas a sus necesidades específicas. Se plantean diferentes métodos de segmentación de mercados “a priori”, y “a posteriori”, con un claro contenido práctico. Finalmente este tema trata la estrategia de posicionamiento determinada por la diferenciación de la demanda unida a las posibilidades que tiene la empresa de diferenciar su oferta.

Detectados los clientes a los que las empresas van a dirigirse, el siguiente paso es conocer cómo se comportan los individuos que integran dichos segmentos. Este es el objetivo del TEMA 7 titulado el análisis del comportamiento del consumidor. Se trata de un aspecto que resulta imprescindible conocer para poder satisfacer los deseos y necesidades de los clientes potenciales. Finalmente, se cierra este segundo bloque con la investigación de mercados en marketing correspondiente al TEMA 8. La investigación comercial se presenta como la búsqueda y análisis de carácter sistemático y objetivo de la información relevante para la identificación y solución de cualquier problema que surja en el campo de marketing. En la medida en que facilita la información necesaria para comprender el comportamiento del mercado y del entorno, así como para reconocer las oportunidades y amenazas que se le presentan a la empresa, la investigación comercial se configura como un instrumento de ayuda a la decisión y al control. No obstante, los dos últimos temas no se abordarán profundamente dado que existe dos asignaturas optativas específicas con el mismo nombre.

Del DIAGNÓSTICO Y ELECCIÓN ESTRATÉGICA nos ocupamos en la parte tercera. Así el TEMA 9, diagnóstico estratégico, aúna los resultados del análisis del atractivo del mercado y de la competitividad de la empresa con el fin de indicar las alternativas estratégicas disponibles para una empresa que se derivan del empleo de los modelos de cartera de productos, del análisis DAFO. Finaliza este bloque tercero con el TEMA 10, la elección de una estrategia orientada al mercado, ordenando las opciones estratégicas en estrategias básicas de desarrollo, competitivas, y de inversión y des-inversión.

Los resultados del aprendizaje que se pretenden alcanzar son:

- R1 Comprensión de conceptos específicos relacionados con el Marketing
- R2 Realización de prácticas a partir de ejercicios y exposiciones para el estudio de decisiones comerciales de las empresas
- R3 Realización de trabajos en equipo en la que se apliquen los conceptos de marketing aprendidos a lo largo del curso
- R4 Realización de trabajos de profundización y síntesis a partir de búsqueda en las fuentes bibliográficas fundamentales relacionadas



10.2- Unidades docentes (Bloques de contenidos)
PARTE I: FUNDAMENTOS DEL MARKETING TEMA 1.- El marketing como filosofía empresarial PARTE II: ANÁLISIS DEL MERCADO Y DE LA COMPETENCIA TEMA 2. Definición y delimitación del mercado de referencia TEMA 3. Análisis de la demanda global del mercado y de la demanda de una marca TEMA 4. Análisis de la competencia TEMA 5. Evaluación del atractivo del mercado TEMA 6. Segmentación del mercado y posicionamiento TEMA 7. Análisis del comportamiento del consumidor TEMA 8. La investigación comercial PARTE III. DIAGNÓSTICO Y ELECCIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE MARKETING TEMA 9. Diagnóstico estratégico TEMA 10. Elección de una estrategia orientada al mercado
10.3- Acceso a la Bibliografía Recomendada desde Leganto
https://leganto.ubu.es/leganto/public/34BUC_UBU/lists?courseCode=5550&auth=SAML



11. Metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias que debe adquirir el/la estudiante:

- 1.- EXPOSICIONES TEÓRICAS POR PARTE DEL PROFESOR SOBRE LOS CONTENIDOS DE CADA TEMA CON AYUDA DE PRESENTACIONES Y VÍDEOS, ASÍ COMO LECTURA PREVIA DE ARTÍCULOS POR PARTE DEL ALUMNO PARA PROMOVER LA PARTICIPACIÓN ACTIVA DE ÉSTE
- 2.- RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS
- 3.- CUESTIONARIOS ONLINE
- 4.- ELABORACIÓN DE UN TRABAJO EN EQUIPO
- 5.- EXPOSICION ORAL Y DISCUSION DEL TRABAJO FINAL
- 6.- PARTICIPACION EN EL FORO
- 7.- PREPARACIÓN Y REALIZACIÓN DEL EXAMEN ESCRITO Y SU POSTERIOR REVISIÓN

Metodología	Competencia relacionada	Horas presenciales	Horas de trabajo	Total de horas
CLASES TEÓRICAS: CLASE MAGISTRAL, LECTURA DE ARTÍCULOS Y PROYECCIÓN DE VÍDEOS	CG4	34	32	66
CLASES PRÁCTICAS: RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS, CUESTIONARIOS, ELABORACIÓN DE UN TRABAJO EN EQUIPO, PARTICIPACIÓN EN EL FORO, EXPOSICIÓN ORAL Y DISCUSIÓN DEL TRABAJO FINAL.	CG1, CG4, CG9, CG13, CG21, H1, CA3, CG14, CG15, CG29, CD11, H7, H10	12	38	50
TUTORIAS INDIVIDUALES Y GRUPALES, ENTREVISTAS	CG1, CG4, CG9, CG13, CG21, C14, C15	3	0	3
PREPARACIÓN,	CG1, CG4, CG9,	5	26	31



REALIZACIÓN DEL EXAMEN ESCRITO Y SU POSTERIOR REVISIÓN	CG13, CG21, H1, CA3, CD11, H10			
Total		54	96	150

12. Sistemas de evaluación:

Aquellos alumnos o alumnas que NO superen la asignatura en la 1ª Convocatoria y decidan presentarse a la 2ª Convocatoria, se les mantendrá la nota global de las pruebas de la evaluación continua obtenidas para la 1ª Convocatoria y se les sumará la nota obtenida del examen teórico final y examen práctico final de la 2ª Convocatoria. No se guarda la nota de las pruebas de la evaluación continua de un curso académico para el curso académico siguiente.

Los alumnos o alumnas que habiendo superado la asignatura en la 1ª Convocatoria desearan subir nota, lo podrán hacer en la 2ª Convocatoria pero siempre que lo manifiesten por escrito a la profesora-coordinadora con, al menos, 4 días de antelación. De acuerdo con el artículo 17.2 del Reglamento de Evaluación de la Universidad de Burgos, los alumnos o alumnas que lleven a cabo la realización fraudulenta de alguna prueba o trabajo exigido en la evaluación (copia, plagio, etc.) de la asignatura podrán ser calificados con una calificación de cero en el curso académico en el que se produzca el fraude.

La profesora podrá utilizar cualquier herramienta anti-plagio que la Universidad ponga a su disposición para asegurar que no ha habido copia o plagio en ninguna de las pruebas de evaluación realizadas por el estudiantado. Si el alumno o alumna no autorizara su uso no podrá ser evaluado de ese procedimiento y se le calificará con un cero.

El sistema de evaluación para estudiantado de intercambio se modificará en el supuesto de que los calendarios académicos de las universidades de origen y de destino no sean coincidentes

Procedimiento	Peso primera convocatoria	Peso segunda convocatoria
BLOQUE DE CUESTIONARIOS: 2 cuestionarios online a realizar en fechas concretas publicadas al inicio del curso académico	20 %	20 %
TRABAJO EN EQUIPO: 1 entrega en fecha concreta publicadas al inicio del curso académico	20 %	20 %
EXPOSICIÓN ORAL: entrega previa del material de la exposición y exposición en fecha concreta	10 %	10 %



EXAMEN TEÓRICO FINAL (Hay que obtener 1,5 puntos como mínimo para sumar la nota de examen teórico a la nota de las pruebas de evaluación continua). La nota se calculará de acuerdo a la siguiente fórmula: $P = A - (E / (n-1))$ P = Puntuación obtenida A= número de Aciertos E= número de Errores (incluye las preguntas mal contestadas) n= número de opciones que tiene cada pregunta	30 %	30 %
EXAMEN PRÁCTICO FINAL (Consistirá en resolución de problemas de cálculo. Se exige obtener 1 punto como mínimo para sumar la nota de examen práctico a la nota de las pruebas de evaluación continua)	20 %	20 %
Total	100 %	100 %

Evaluación excepcional:

En el SISTEMA DE EVALUACIÓN EXCEPCIONAL se exigirá realizar el bloque de cuestionarios y la entrega del trabajo en equipo y asistir a su exposición, al igual que se solicita en el sistema ordinario para garantizar la adquisición de determinadas competencias. También se exige presentarse presencialmente a las pruebas de examen teórico final y examen práctico en las fechas fijadas oficialmente, otorgando la misma ponderación y calificación que se otorga en el sistema ordinario. El alumno/a habrá de solicitar este tipo de evaluación dentro de los plazos previstos en el Reglamento de Evaluación de la Universidad (Art. 9). En el caso de los alumnos que participen en el Programa Universitario Cantera, la calificación se determinará en función del desempeño de las tareas que les sean asignadas en el marco del Programa

13. Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial:

EXPLICACIÓN DE CONTENIDOS CON APOYO DE PRESENTACIONES, VIDEOS,
MATERIALES Y ACTIVIDADES A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA MOODLE.
TUTORÍA ONLINE Y PRESENCIAL.
EMPLEO DEL FORO, EMAIL Y TEAMS PARA DUDAS Y CONSULTAS

14. Calendarios y horarios:

Se remite a la página Web del Título
En moodle se publicará la guía detallada de las pruebas de evaluación continua donde también aparecerán las fechas de realización de los cuestionarios online y de la entrega del trabajo en equipo y sus exposiciones



UNIVERSIDAD DE BURGOS
ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

15. Idioma en que se imparte:

ESPAÑOL