



GUÍA DOCENTE 2025-2026
DIRECCIÓN COMERCIAL I

1. Denominación de la asignatura:

DIRECCIÓN COMERCIAL I

Titulación

DOBLE GRADO EN DERECHO Y EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Código

6703

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) :

ESTHER CALDERON MONGE (ecalderon@ubu.es). Tlfno. 947258967 Depacho 2073 Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

4.b Coordinador/a de la asignatura

ESTHER CALDERON MONGE

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

4º CURSO Y 7º SEMESTRE

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

Obligatoria



7. Requisitos de formación previos para cursar la asignatura:

Haber superado la asignatura de FUNDAMENTOS DE MARKETING

8. Número de créditos ECTS de la asignatura:

6

9. Competencias // Resultados de aprendizaje

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

CG15- Habilidades para trabajar en equipo

*Competencia de sostenibilización curricular

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

CG29 - Comprensión de culturas y costumbres de otros países

* Competencia de sostenibilización curricular

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 adecuadas

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 contextos 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 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 de una empresa orientada al mercado, haciendo especial 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 empleados por ser una Dirección Comercial I una continuidad de Fundamentos de Marketing.. Es por ello que quizá se 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, paso este fundamental para la constitución 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 su 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 desinversión.

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: FUNAMENTOS DE 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=6703&auth=SAML



11. Metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias/resultados de aprendizaje que debe adquirir/alcanzar 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.- EXPOSICIÓN ORAL Y DISCUSIÓN DEL TRABAJO FINAL
6.- PARTICIPACIÓN EN EL FORO
7.- PREPARACIÓN Y REALIZACIÓN DEL EXAMEN ESCRITO Y SU POSTERIOR REVISIÓN.

Metodología	Competencia/resulta do de aprendizaje relacionado	Horas presenciales	Horas de trabajo	Total de horas
CLASES TEÓRICAS: CLASE MAGISTRAL, LECTURA DE ARTÍCULOS Y PROYECCIÓN DE VIDEOS.	CG4	34	32	66
CLASES PRÁCTICAS: RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS, CUESTIONARIOS ONLINE, 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, H7	12	38	50
TUTORÍAS INDIVIDUALES Y	CG1, CG4, CG9, CG13, CG21, CG14,	3	0	3



GRUPALES, y ENTREVISTAS	CG15			
PREPARACIÓN Y REALIZACIÓN DEL EXAMEN ESCRITO Y SU POSTERIOR REVISIÓN	CG1, CG4, CG9, CG13, CG21, H1, CA3, CD11, H10	5	26	31
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 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 alumnado. 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 el alumnado 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 en fechas concretas publicadas al inicio del curso académico	20 %	20 %
TRABAJO EN EQUIPO: 1 entrega en fecha concreta publicada al inicio del curso académico	10 %	10 %



EXPOSICIÓN ORAL: entrega previa del material de la exposición y exposición en fecha concreta	20 %	20 %
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 la entrega del trabajo en equipo y asistir a la 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 final en las fechas fijadas oficialmente, otorgando la misma ponderación y calificación que la 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 (Artículo 9 del Reglamento de Evaluación)

En el caso de los alumnos o alumnas 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 LOS CONTENIDOS CON APOYO DE PRESENTACIONES, VÍDEOS,
MATERIALES Y ACTIVIDADES A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA MOODLE.
TUTORIA 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 detalladas de las pruebas de evaluación continua donde también aparecerán las fechas de realización de los cuestionarios online, y de la entrega de trabajo en equipo y sus exposiciones

15. Idioma en que se imparte:

ESPAÑOL