



GUÍA DOCENTE CURSO: 2017-18

**DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA**

Asignatura:	Distribución Comercial Minorista		
Código de asignatura:	67103219	Plan:	Grado en Marketing e Investigación de Mercados (Plan 2010)
Año académico:	2017-18	Ciclo formativo:	Grado
Curso de la Titulación:	3	Tipo:	Obligatoria
Duración:	Segundo Cuatrimestre		

**DISTRIBUCIÓN HORARIA DE LA ASIGNATURA SEGÚN NORMATIVA**

Créditos:	6
Horas totales de la asignatura:	150
<b>UTILIZACIÓN DE LA PLATAFORMA VIRTUAL:</b>	Apoyo a la docencia

**DATOS DEL PROFESORADO**

Nombre	<b>Gázquez Abad, Juan Carlos</b>		
Departamento	Dpto. de Economía y Empresa		
Edificio	Edificio Departamental de Ciencias Económicas y Empresariales (Edif. B) 1		
Despacho	26		
Teléfono	+34 950 015489	E-mail (institucional)	<a href="mailto:jcgazque@ual.es">jcgazque@ual.es</a>
Recursos Web personales	<a href="#">Web de Gázquez Abad, Juan Carlos</a>		

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/6331-7962-5967P4943-6E6B>

<b>Firmado Por</b>	<b>Universidad De Almeria</b>		<b>Fecha</b>	<b>19/09/2017</b>
<b>ID. FIRMA</b>	<b>blade39adm.ual.es</b>	<b>6331-7962-5967P4943-6E6B</b>	<b>PÁGINA</b>	<b>1/5</b>

  
6331-7962-5967P4943-6E6B

## ELEMENTOS DE INTERÉS PARA EL APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

### Justificación de los contenidos

El comercio minorista es uno de los sectores económicos más importantes a nivel mundial. De hecho, entre los rankings mundiales de las empresas con mayor nivel de volumen de negocios y beneficios que anualmente se elaboran, es cada vez más frecuente encontrar a grandes cadenas minoristas de diferentes sectores.

Desde el punto de vista del marketing, los minoristas se encuentran mucho más cercanos al cliente final que los propios fabricantes, de modo que aquellos representan la "culminación" del proceso de marketing y, por tanto, el punto de contacto entre los clientes finales y los productos desarrollados por los fabricantes.

El comercio minorista abarca todas aquellas empresas que están implicadas principalmente en la compra de productos a otras organizaciones con el objetivo de revender dichos productos a las unidades finales de consumo, generalmente sin transformación, y ofrecer servicios que son fundamentales para la venta de la mercancía.

La gestión de las empresas de comercio minorista presenta una elevada complejidad, dado el carácter estratégico y táctico de las decisiones a tomar. Respecto a las primeras, aspectos como la gestión, la dirección y el posicionamiento del punto de venta se configuran como elementos fundamentales. Pero también es cada vez más relevante el denominado "retailing-mix", que incluye decisiones tales como la localización del punto de venta, el surtido de la tienda, la estrategia de precios, las promociones desarrolladas, el merchandising o los servicios de venta.

El objetivo de esta asignatura es el de profundizar en las decisiones más relevantes que se han de tomar en la gestión de las empresas de distribución minorista.

### Materia con la que se relaciona en el Plan de Estudios

Introducción a la Distribución Comercial.

### Conocimientos necesarios para abordar la Asignatura

Canales y sistemas de distribución. Comercio mayorista y minorista.

## COMPETENCIAS

### Competencias Generales

*Competencias Transversales de la Universidad de Almería*

- Conocimientos básicos de la profesión

*Competencias Básicas*

- Comprender y poseer conocimientos

### Competencias Específicas desarrolladas

DTC04: Conocer las formas y tipos de gestión comercial del comercio minorista

## OBJETIVOS/RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

- RD1. Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y que se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.
- UAL1. Conocimientos, habilidades y actitudes que posibilitan la comprensión de nuevas teorías, interpretaciones, métodos y técnicas dentro de los diferentes campos disciplinares, conducentes a satisfacer de manera óptima las exigencias profesionales.
- DTC04. Conocimiento de los aspectos esenciales que configuran la gestión de las empresas minoristas. Identificación y delimitación de áreas comerciales

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/6331-7962-5967P4943-6E6B>

Firmado Por	Universidad De Almería	Fecha	19/09/2017
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	2/5



6331-7962-5967P4943-6E6B

## PLANIFICACIÓN

### Temario

#### BLOQUE I. FUNCIONES, FORMATOS Y ACTORES DEL COMERCIO MINORISTA. SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR

Tema 1. Funciones y formatos del comercio minorista. Situación actual del comercio minorista

Tema 2. Distribución minorista online y comercio multicanal

Tema 3. Nuevos actores en el comercio minorista: integración vertical de fabricantes y minoristas

#### BLOQUE II. DECISIONES ESTRATÉGICAS DEL MINORISTA

Tema 4. Estrategias de crecimiento e internacionalización del comercio minorista

Tema 5. El minorista como "marca": posicionamiento

#### BLOQUE III. EL MARKETING-MIX EN EL COMERCIO MINORISTA

Tema 6. Localización del establecimiento

Tema 7. Gestión de categorías y política de surtido. Especial referencia a la marca de distribuidor

Tema 8. Tendencias y estrategias de precio

Tema 9. El punto de venta: merchandising de gestión y merchandising de seducción

Tema 10. Herramientas de comunicación del minorista

#### BLOQUE IV. GESTIÓN DE LAS RELACIONES CON EL CLIENTE Y TENDENCIAS FUTURAS

Tema 11. Gestión de las relaciones con el cliente: desarrollo de programas de fidelización

Tema 12. ¿Cuál es el futuro de la distribución minorista?

### Metodología y Actividades Formativas

Clase magistral participativa; Debate y puesta en común; Búsqueda, consulta y tratamiento de información; Exposición de grupos de trabajo

### Actividades de Innovación Docente

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/6331-7962-5967P4943-6E6B>

<b>Firmado Por</b>	<b>Universidad De Almeria</b>	<b>Fecha</b>	<b>19/09/2017</b>
<b>ID. FIRMA</b>	<b>blade39adm.ual.es</b>	<b>PÁGINA</b>	<b>3/5</b>
			
6331-7962-5967P4943-6E6B			

## PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

### Criterios e Instrumentos de Evaluación

El estudiante parte de la máxima calificación, es decir, "Sobresaliente". Para mantener dicha calificación, deberá realizar las actividades que se le señalen a lo largo del curso. En particular:

- Asistir a más del 85% de todas las clases (teóricas y prácticas)
- Realizar y exponer el trabajo escogido, y obtener una calificación superior al 8
- Obtener más de un 9 en el examen (oral o escrito)
- La Matrícula de Honor podrá otorgarse si, además de todos estos aspectos, el estudiante tiene una participación muy activa en clase, en BlackBoard, realiza voluntariamente presentaciones de las prácticas que se planteen en clase, etc.

A partir de aquí, y en función de lo que el estudiante no cumpla de todo lo anterior, la calificación irá reduciéndose de manera paulatina, del siguiente modo:

#### Asistencia:

- Nivel de asistencia inferior al 85% pero superior al 50% - 1 nivel (Notable)
- Nivel de asistencia inferior al 50% - 2 niveles (Aprobado)

#### Realización del trabajo y exposición (evaluación de las competencias UAL1, DTC04)

- Realizar y exponer el trabajo escogido, obteniendo una calificación inferior al 8 y superior al 5 - 1 nivel (Notable)
- Realizar y exponer el trabajo escogido, obteniendo una calificación inferior al 5 - 2 niveles (Aprobado)
- No realizar el trabajo - 3 niveles (Suspenso)

#### Calificación del examen (evaluación de las competencias: RD1, UAL1, DTC04)


- Obtener entre un 7 y 9 en el examen - 1 nivel (Notable)
- Obtener entre un 5 y un 7 en el examen - 2 niveles (Aprobado)
- Obtener menos de un 5 en el examen - 3 niveles (Suspenso)

### Mecanismos de seguimiento

- Entrega de actividades en clase
- Entrega de actividades en aula virtual
- Otros: Asistencia a clase

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/6331-7962-5967P4943-6E6B>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	19/09/2017
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	4/5



6331-7962-5967P4943-6E6B

## BIBLIOGRAFÍA

### Bibliografía recomendada

#### Básica

- Zentes, J., Morschett, D. y Schramm-Klein, H.. Strategic retail management. Text and international cases. 2n ed.. Gabler Verlag (Springer). 2011.

#### Complementaria

- Martínez López, F.J., Gázquez-Abad, J.C. y Sethuraman, R. . Advances in national brand and private label marketing, 2nd International Conference. Springer. 2015.
- Martínez-López, F.J., Gázquez-Abad, J.C. and Gijbrecchts, E.. Advances in National Brand and Private Label Marketing. Springer. 2016.
- Martínez-López, F.J. y Maraver-Tarifa, G.. Distribución Comercial. Delta Publicaciones. 2009.
- Molinillo Jiménez, Sebastián. Distribución Comercial Aplicada. Esic Editorial. 2014.
- Varley, R.. Retail product management. Routledge. 2006.

#### Otra Bibliografía

### Bibliografía existente en el Sistema de Información de la Biblioteca de la UAL

Puede ver la bibliografía existente en la actualidad en el Sistema de Gestión de Biblioteca consultando en la siguiente dirección:

[http://almirez.ual.es/search/e?SEARCH=DISTRIBUCION COMERCIAL MINORISTA](http://almirez.ual.es/search/e?SEARCH=DISTRIBUCION%20COMERCIAL%20MINORISTA)

## DIRECCIONES WEB

- <http://www.aecoc.es>  
AECOC
- <http://www.asociacionsupermercados.com/>  
Asociación de Cadenas Españolas de Supermercados - ACES
- <http://www.granconsumo.tv/>  
Gran Consumo TV
- [http://www.anuarieco.lacaixa.comunicacions.com/java/X?cgi=caixa.le\\_RightMenuACMPT.pattern](http://www.anuarieco.lacaixa.comunicacions.com/java/X?cgi=caixa.le_RightMenuACMPT.pattern)  
La Caixa (anuario comercial)
- <http://www.alimarket.es/home>  
Alimarket
- [http://www.mercasa.es/nosotros/revista\\_distribucion\\_y\\_consumo](http://www.mercasa.es/nosotros/revista_distribucion_y_consumo)  
Revista Distribución y Consumo
- <http://www.iriworldwide.es/>  
IRI
- <http://www.marketingweek.com/>  
Marketing Week
- <http://www.marketingnews.es/>  
Marketing News
- <http://www.carritus.com>  
Carritus
- <http://www.ofertia.com>  
Ofertia
- <http://www.kantarworldpanel.com/es>  
Kantar World Panel
- <http://www.puromarketing.com/>  
PuroMarketing

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code/6331-7962-5967P4943-6E6B>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	19/09/2017
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	5/5



6331-7962-5967P4943-6E6B