

Plan 418 GRADO EN COMERCIO

Asignatura 41021 URBANISMO COMERCIAL

Grupo 1

Tipo de asignatura (básica, obligatoria u optativa)

Optativa

Créditos ECTS

3

Competencias que contribuye a desarrollar

Generales

- G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.
- G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.
- G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.
- G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.
- G6. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar el área comercial de una empresa en el actual contexto económico.

Específicas

- E8. Conocer las condiciones de implantación y gestión de puntos de venta.
- E21. Comprender el impacto del entorno jurídico en la empresa y en especial en el área comercial.

Transversales

- T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.
- T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.
- T3. Aprender a comprender y respetar la diversidad social y la multiculturalidad como un componente enriquecedor personal y colectivo, con el fin de desarrollar la convivencia entre las personas sin incurrir en distinciones de sexo, edad, religión, etnia, condición social o política.
- T4. Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer, aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.
- T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.
- T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y

diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al máximo, asumiendo los riesgos necesarios.

T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.

T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

Objetivos/Resultados de aprendizaje

El objetivo de la asignatura es desarrollar competencias para que los alumnos se familiaricen con el ejercicio de la toma de decisiones y la gestión de las actividades comerciales. Para esta función, la asignatura capacita en el conocimiento de la dinámica urbana y de las normativas que condicionan la distribución de actividades comerciales. Este objetivo global se estructura en los objetivos generales siguientes:

1. Capacitar al alumnado para tomar decisiones de localización que permitan el éxito de actividades comerciales.
2. Capacitar al alumnado para gestionar los procedimientos legalmente establecidos para poder desarrollar una actividad comercial en una ubicación concreta.
3. Capacitar al alumnado para localizar la distribución de actividades y para poder determinar nichos de mercado o posible distribución de actividades de promoción y publicidad.
4. Capacitar al alumnado para entender las actuales tendencias en materia de comportamiento del consumidor y de desarrollo de los formatos comerciales en relación con sus implicaciones con la planificación urbanística y territorial.
5. Capacitar al alumnado para planificar, gestionar y dinamizar un "centro comercial abierto".
6. Capacitar al alumnado para evaluar críticamente las fortalezas y debilidades del modelo de urbanismo comercial vigente en nuestro país.

Contenidos

Módulo 1. Estructura y dinámica de la sociedad contemporánea. Localización de actividades comerciales

1. LA CIUDAD
2. EL COMERCIO EN LA CIUDAD

Módulo 2. La ordenación espacial del comercio

1. LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL EN ESPAÑA. Formatos comerciales. Estrategias de localización. Relación entre nuevos formatos comerciales y expansión urbana. Factores determinantes en la evolución del sector. La regulación de los horarios comerciales.
2. URBANISMO COMERCIAL COMO CONTROL DE LA IMPLANTACIÓN DE LOS GRANDES ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES (GEC). Fundamentos de la regulación pública de los GEC: consecuencias socioeconómicas, urbanísticas y medioambientales de su implantación. La tensión «comercio tradicional-grandes superficies» y la tensión «centro-periferia». Evolución histórico-normativa del control de la implantación de los GEC: de la intervención municipal al control autonómico. Régimen jurídico de la instalación de los establecimientos comerciales. Consecuencias de la Directiva de Servicios.
3. URBANISMO COMERCIAL COMO ESTRATEGIA DE REVITALIZACIÓN DE LOS CENTROS URBANOS. Planificación y desarrollo de los Centros Comerciales Abiertos (CCAs). Asociacionismo y gestión unitaria. Papel del sector público. Experiencias comparadas en la gestión de centros comerciales urbanos: Los Business Improvement Districts (BIDs).

Principios Metodológicos/Métodos Docentes

Lección magistral, seminarios prácticos, realización de un trabajo individual/grupal y exposición del mismos.

Criterios y sistemas de evaluación

A. CONVOCATORIA ORDINARIA

En la convocatoria ordinaria, hay dos sistemas de evaluación, entre los que los que cada alumno deberá optar:

1) Evaluación continua: Consiste en la realización de dos tipos de actividades:

- 1.1. Las prácticas o seminarios realizados presencialmente en el aula, a propuesta de los profesores.
- 1.2. Los trabajos o cuestionarios realizados fuera del aula. Estos trabajos deberán ser remitidos a través del Campus Virtual (Moodle) antes de las fechas indicadas, siguiendo las normas de presentación que figuran en esta misma guía docente. No se admitirá ningún trabajo enviado con posterioridad.

Calificaciones: Para el cómputo de la nota final, se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- Cada Bloque o Módulo tiene un valor del 50% del total de la asignatura.
- Para superar la asignatura, es necesario tener aprobados cada uno de los dos Bloques o Módulos.
- Dentro de cada Bloque, las prácticas o seminarios en aula (1.1) supondrán hasta un 40% de la nota, mientras

que los trabajos o cuestionarios realizados fuera del aula (1.2) computarán hasta un 60%.

- Para superar la asignatura los alumnos deberán presentar al menos el 80% de las actividades propuestas en ambos Módulos.

2) Examen:

Aquellos alumnos que no opten por el sistema de evaluación continua, deberán realizar en la convocatoria ordinaria un EXAMEN FINAL, de carácter escrito, que constará de dos preguntas de desarrollo que versarán sobre el contenido de cada uno de los dos Bloques o Módulos de la asignatura. En cada pregunta, se valorará sobre un máximo de 5 puntos la formación general y el nivel de conocimientos del alumno, la claridad y orden de las ideas, así como la exposición escrita.

B. CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

Aquellos alumnos que no superen la asignatura en la convocatoria ordinaria, podrán realizar en la convocatoria extraordinaria un EXAMEN FINAL, de carácter escrito, que constará de dos preguntas de desarrollo que versarán sobre el contenido de cada uno de los dos Bloques o Módulos de la asignatura. En cada pregunta, se valorará sobre un máximo de 5 puntos la formación general y el nivel de conocimientos del alumno, la claridad y orden de las ideas, así como la exposición escrita.

Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial

Para cada tema, se recomendará bibliografía específica.

Los materiales del curso se pondrán a disposición de los alumnos en el Campus Virtual de la UVa (Moodle).

Calendario y horario

Los establecidos por la Junta de la Facultad de Comercio, que figuran en la web del centro.

BLOQUE TEMÁTICO

CARGA ECTS

PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO

Módulo 1

1,5 ECTS

Semanas 1ª a 7ª

Módulo 2

1,5 ECTS

Semanas 8ª a 14ª

Tabla de Dedicación del Estudiante a la Asignatura/Plan de Trabajo

HORAS PRESENCIALES

Clases teóricas

Clases prácticas

Actividades académicamente dirigidas

Evaluación

15

15

-

HORAS NO PRESENCIALES

Trabajo autónomo sobre contenidos teóricos

Trabajo autónomo sobre contenidos prácticos

Realización de trabajos , informes, memorias ...

Preparación orientada a la evaluación

15

15

15

-

Responsable de la docencia (recomendable que se incluya información de contacto y breve CV en el que aparezcan sus líneas de investigación y alguna publicación relevante)

Helena Villarejo Galende

Departamento de Derecho Público

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de Valladolid

Avenida Valle Esgueva, 6

47011 Valladolid

Tel. (+34) 983 185 947 – (+34) 657 258 551

e-mail: helenav@eco.uva.es

<https://uva-es.academia.edu/helenavillarejo>

Twitter: @villarejoh

Helena Villarejo Galende es profesora titular de Derecho Administrativo de la Universidad de Valladolid, en la que imparte clases desde hace más de quince años.

Sus investigaciones se dirigen al terreno del Derecho Administrativo Económico, con especial atención a la regulación comercial, el urbanismo y la contratación pública. Sobre el particular, ha publicado varios libros entre los que destacan: Régimen jurídico de los horarios comerciales (1999), Equipamientos comerciales. Entre el urbanismo y la planificación comercial (2008) y La Directiva de Servicios y su impacto sobre el comercio europeo (2009). Es autora también de más de cuarenta artículos doctrinales y capítulos de libros.

Ha asesorado tanto al Gobierno nacional como al de algunas Comunidades Autónomas (Castilla y León, Navarra, Cataluña) en la elaboración de la regulación comercial y en la transposición de la Directiva de Servicios, motivo por el cual fue, además, ponente en el Congreso de los Diputados (2009). Asimismo, fue miembro del grupo de expertos del programa de dinamización comercial urbana y la creación de gerencias de centros urbanos comerciales (2010-2011). Recientemente, sus investigaciones se centran en la colaboración público-privada. Ha sido la investigadora principal del Proyecto Nacional de I+D sobre "La colaboración público-privada en infraestructuras urbanas como herramienta para contribuir a la recuperación económica y reforzar la sostenibilidad" (DER2011-2758, 2011-2015), en el que se enmarcan algunas de sus últimas publicaciones: "Colaboración público-privada y contratación precomercial para el impulso de la I+D+i y la transferencia del conocimiento" (2013), "Colaboración público-privada para la revitalización de espacios urbanos: la introducción de los Business Improvement Districts en el ordenamiento jurídico español" (2014) y "Smart cities: Una apuesta de la Unión Europea para mejorar los servicios públicos urbanos" (2015). En la actualidad, participa en el Proyecto Nacional de I+D: "Colaboración público-privada y consolidación fiscal: Business Improvement Districts (BIDs) y Entidades Colaboradoras de la Administración (ECAs)" (DER2015-65148-C2-1-P, 2016-2018). Ha desempeñado actividades investigadoras en diversas universidades extranjeras: New York University (Estados Unidos), Universidad de Cardiff (Reino Unido) y Ryerson University (Toronto, Canadá). Ha impartido conferencias en distintas Universidades y en instituciones públicas y privadas dentro y fuera de España, así como diversos cursos de postgrado y especialización.

Idioma en que se imparte

Castellano
