

PELÍCULA DE VÍDEO:

"TIENES UN E-MAIL"

❖ RESUMEN DE LA PELÍCULA

Basada en una historia de amor cuyos protagonistas son competencia directa en la venta de libros. Por un lado el protagonista es propietario de un gran almacén de libros "Fox Book's". En el momento en que esta superficie abre sus puertas al público comienza una irremediable lucha por conseguir mantener a los clientes en la "Tienda de la vuelta de la esquina" cuya propietaria es la protagonista. Aunque no es objeto de estudio, ambos propietarios terminan enamorándose.

❖ DENTRO DE QUE MATERIA LA INCLUYO.

Se incluye dentro de la materia de "Economía y Organización de Empresas".

❖ DENTRO DE QUE UNIDAD DIDÁCTICA LA INCLUYO.

Dentro de la unidad didáctica de "La función de planificación y estrategia", donde se estudia entre otros puntos el análisis del sector, las fuerzas competitivas básicas, las estrategias competitivas genéricas...

❖ CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

- Identificar las principales características del sector en el que la empresa desarrolla su actividad y explicar, a partir de ellas, las distintas estrategias y decisiones adoptadas por las empresas.
- Explicar la organización adoptada por la empresa y sus posibles modificaciones en función del entorno en el que desarrolla su actividad y de las innovaciones tecnológicas.

❖ JUICIOS DE VALOR O ACTITUDES DE LOS ALUMNOS QUE TRATO DE CONSEGUIR CON ESTA NOTICIA.

- Que los alumnos tomen nota sobre los diferentes términos y expresiones que aparecen en la película relacionados con la empresa con el fin de lanzar una lluvia de ideas y comentarlas en clase. En la película surgen expresiones como:

- ❖ “¿qué le debemos a la tecnología?”
- ❖ “los grandes almacenes ofrecerán espacios, descuentos, sillones cómodos, libros baratos...”
- ❖ “la librería de la cadena Fox Book’s será enorme, recargada y con dependientes analfabetos...”
- ❖ “la pequeña tienda se va a pique”
- ❖ “hay competencia en librería de misterio y de literatura infantil...”
- ❖ “la hija heredó el negocio”
- ❖ “lo que ellos no tengan lo tendremos nosotros y viceversa”
- ❖ “pensaba en mi trabajo”
- ❖ “nunca nos hundiremos porque nuestros clientes son fieles”
- ❖ “el mundo no se rige por descuentos”
- ❖ “hay que trabajar y ayudar...”
- ❖ “la inauguración supone la novedad”
- ❖ “espíar a la competencia”
- ❖ “declarar la guerra y luchar”
- ❖ “gran liquidación por cierre, todo al 40% de descuento”
- ❖ “nunca despedirá a nadie”
- ❖ “el negocio es parte de uno mismo”
- ❖ “42 años y cierra, encantados de ser parte de vuestras vidas”

- Que estudien las características del gran almacén y las del pequeño negocio y las comparen. Ventajas y desventajas de las gran empresa y las PYMES.

- Que los alumnos aprendan las diferentes formas de conseguir una ventaja competitiva con el fin de ser mejor que la competencia: liderazgo en costes, diferenciación o concentración.

- Que los alumnos estudien los diferentes modelos competitivos: monopolio, oligopolio, competencia perfecta...

- Que piense el alumno que es fundamental para la buena marcha del negocio. Que muestren una actitud crítica basada en sus propios recursos y opiniones sin limitarse a teorías.

- Que los alumnos tomen una actitud crítica ante la siguiente reflexión: “¿Hay que actuar con buena fe y ética en los negocios o todo vale en los negocios con tal obtener la mayor rentabilidad y ser el mejor en el sector?”
- ¿Qué opinan acerca de la frase “El abuelo creó la empresa, el hijo la subió arriba y el nieto la hundió”?
- ¿Y acerca de “El negocio es parte de uno mismo”?

❖ **QUE ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS APLICARÍA TOMANDO COMO BASE ESTA PELÍCULA.**

- Se pueden establecer roles donde una parte de la clase constituye los grandes almacenes y la otra parte constituyen los pequeños comercios. ¿Que estrategia emplearía cada grupo para obtener una ventaja competitiva?
- Visita a unos grandes almacenes y a una tienda pequeña entrevistando a los propietarios acerca de sus estrategias de negocio y establecer comparaciones y conclusiones.
- Buscar noticias relacionadas con la apertura de grandes almacenes y el efecto que ellos tienen sobre los pequeños negocios.
- Debate acerca de “¿No hay forma de sobrevivir ante la existencia de unos grandes almacenes? Opiniones justificadas y fundamentadas en datos estadísticos y con ejemplos de la vida real.
- Que el alumno haga un estudio estadístico, realizando él mismo una encuesta acerca de que prefiere el consumidor de hoy en día: un trato cercano y aconsejado en la pequeña tienda o independencia a la hora de comprar en el gran almacén”

❖ **SE PUEDE UTILIZAR EL DESARROLLO DE ALGÚN TEMA TRANSVERSAL O INTERDISCIPLINARIO EN RELACIÓN CON LA NOTICIA.**

Se podrían usar temas relacionados con la educación del consumidor:

- Analizar el funcionamiento de una economía de mercado.
- Reconocer el doble papel de las economías domésticas, como consumidores y como productores.
- Valorar críticamente las necesidades de consumo creadas a través de técnicas abusivas.