



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Gestión de aprovisionamientos y distribución comercial

Asignatura	Gestión de aprovisionamientos y distribución comercial			
Código	V06G270V01404			
Titulación	Grado en Comercio			
Descriptores	Creditos ECTS	Selección	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	2	2c
Lengua	Castellano			
Impartición	Gallego			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Diz Comesaña, María Eva			
Profesorado	Diz Comesaña, María Eva			
Correo-e	evadiz@uvigo.es			
Web				
Descripción	Se trata de presentar un análisis conjunto de las actividades relacionadas con el flujo total de materiales y el flujo de información asociado, que van desde el aprovisionamiento hasta la entrega del producto final a los clientes, considerando la recuperación de los residuos ocasionados.			

## Competencias

Código	
B1	CG1. Adquirir conocimientos de gestión, de las técnicas instrumentales, así como de los elementos más avanzados e innovadores en el estudio de la actividad comercial para su utilización en el comercio.
B2	CG2. Aplicar los conocimientos adquiridos al desempeño de su futura labor profesional, desarrollando las capacidades conceptuales y operativas de los futuros directivos y gestores del negocio en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación constante.
C4	CE4. Conocer los objetivos, funciones y técnicas instrumentales de los diferentes subsistemas de las organizaciones, así como las relaciones existentes entre ellos desde una perspectiva de enfoque de sistemas.
C5	CE5. Comprender los objetivos, alcance y valor de la función de aprovisionamiento y distribución comercial, sus interrelaciones con el resto de áreas y su papel como intermediaria de la actividad comercial, con el fin de diseñar estrategias para la provisión y comercialización de bienes y servicios.
C15	CE15. Conocer y aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para la toma de decisiones en el ámbito del comercio, así como el diseño y análisis de encuestas mediante muestreo probabilístico para la realización de estudios de mercado.
D3	CT3. Capacidad de aprendizaje, trabajo autónomo y planificación y organización del trabajo.
D5	CT5. Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el contexto académico. En especial, para aplicar conocimientos y razonamientos multidisciplinares.

## Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Aplicar herramientas de búsqueda, filtrado e interpretación en el área logística.	B2	C5 C15	D3 D5
Establecer objetivos, desarrollar estrategias y planes de acción propios de las actividades de aprovisionamientos y distribución comercial.	B1 B2	C4 C5	D3 D5
Manejar los conocimientos, procesos y técnicas específicas de la gestión de aprovisionamientos y distribución comercial, asumiendo los efectos de su práctica y las consecuencias de su acción en cualquier contexto de intervención reflexionando sobre sus propios posicionamientos.	B1 B2	C5 C15	D3 D5
Tomar decisiones en la búsqueda de soluciones a los problemas relacionados con la situación del área logística, así como la emisión de los correspondientes informes.	B1 B2	C5 C15	D3 D5

## Contenidos

Tema
------

Tema 1. Introducción	(*)
Tema 2. Cadena de suministros	(*)(*)
Tema 3. Gestión de compras	(*)(*)
Tema 4. Gestión de inventarios	(*)(*)
Tema 5. Transporte	(*)(*)
Tema 6. Lean Manufacturing	(*)(*)

<b>Planificación</b>			
	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	15	15	30
Resolución de problemas	20	30	50
Estudio de casos	3	3	6
Seminario	2	2	4
Resolución de problemas y/o ejercicios	6	25	31
Examen de preguntas objetivas	3	26	29

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

<b>Metodologías</b>	
	Descripción
Lección magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante.
Resolución de problemas	Resolución y presentación de ejercicios/cuestiones/trabajos por parte del alumno/a, de forma individual o en grupo, bajo la propuesta, guía y supervisión del profesor.
Estudio de casos	Planteamiento, análisis, resolución y debate de casos y situaciones relacionadas con la materia.
Seminario	Reuniones que el alumnado mantiene con el profesorado de la materia para asesoramiento, desarrollo y supervisión de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje.

### **Atención personalizada**

<b>Metodologías</b>	<b>Descripción</b>
Seminario	Reuniones que el alumnado mantiene con el profesorado de la materia para asesoramiento, desarrollo y supervisión de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje.

<b>Evaluación</b>						
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje			
Resolución de problemas y/o ejercicios	Pruebas en las que el estudiante debe solucionar una serie de casos, problemas y ejercicios en un tiempo y condiciones establecidos por el profesor/a. De esta manera, el alumno/a debe aplicar los conocimientos que adquirió.	40	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5	
Examen de preguntas objetivas	Pruebas para evaluación de las competencias adquiridas que incluyen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Los alumnos deben responder de manera directa y razonada en base a los conocimientos que tienen sobre la materia.	60	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5	

### **Otros comentarios sobre la Evaluación**

La evaluación del estudiante se realizará de la siguiente manera:

- Examen final (60% de la nota final). Se realizará un único examen al final del cuatrimestre que tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales.

- Pruebas de seguimiento (40% de la nota final). Estas actividades se desarrollarán en las sesiones prácticas. Sólo se podrán realizar en las fechas y sesiones establecidas, cada estudiante deberá asistir al grupo que se le haya asignado para la realización de las mismas.

Para superar la materia es necesario cumplir dos condiciones: superar el examen final y conseguir un mínimo de 5 puntos en la materia. El resultado de la evaluación se expresará en una escala de 0 a 10 puntos.

En el caso de superar el examen, la nota final de la materia resultará de la suma de la nota conseguida en el examen y en las pruebas de seguimiento.

En el caso de no superar el examen, la nota final de la materia será la resultante de expresar la nota del examen final en

una escala de 10 puntos.

Los alumnos que participen en alguna prueba de evaluación continua y no se presenten al examen final serán calificados como suspensos y su nota estará comprendida entre 0 y 4.

Aquellas personas que no quieran acogerse al sistema de evaluación continua podrán realizar un examen (100% de la puntuación) con un nivel de dificultad superior al anterior.

La segunda convocatoria se registrará por las mismas normas. El examen de la convocatoria extraordinaria tendrá lugar en la fecha, hora y lugar establecido por la Dirección de la Escuela Universitaria de Estudios Empresariales.

#### BUENAS PRÁCTICAS:

- No está permitido hacer uso de teléfonos móviles, ordenadores portátiles, tabletas o similares en las sesiones de trabajo. Estos deben estar desconectados, excepto autorización expresa del profesor/a.
- Es imprescindible asistir a las sesiones de aula con el material necesario para su desarrollo.
- Cualquier evidencia de pruebas plagiadas o copiadas, total o parcialmente, supondrá una calificación de suspenso en todas las convocatorias del curso académico.
- Para la realización de las pruebas solo se permite el uso de elementos de escritura y calculadora.
- El estudiante deberá presentarse al examen debidamente identificado, con su D.N.I, pasaporte o carnet de conducir, no siendo válido otro documento.
- Todas las pruebas deberán ser entregadas a su finalización y bajo ningún concepto podrán ser sacadas fuera del aula.
- La revisión de exámenes tendrá lugar solo en el horario y lugar establecido por el profesor/a.

---

#### Fuentes de información

##### Bibliografía Básica

##### Bibliografía Complementaria

Aparicio, G. y Zorrilla, P., **Distribución comercial en la era omnicanal**, Ediciones Pirámide, 2015

Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, McGraw-Hill, 2007

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, Gestión 2000, 2003

Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, Escuela de Negocios Caixanova, 2005

Consortio de la Zona Franca, **Las empresas gacela de Galicia: del diagnóstico a la acción. Claves del crecimiento empresarial**, Consorcio de la Zona Franca, 2004

Cuatrecasas, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, Díaz de Santos, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, Paraninfo, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, Paraninfo, 2011

Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, Thomson, 2000

Roux, M., **Manual de logística para la gestión de almacenes: las claves para crear o mejorar su almacén**, Gestión 2000, 2009

Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, Pirámide, 2015

Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, ESIC, 2006

Soret Los Santos, I., **Logística y operaciones en la empresa**, ESIC, 2010

Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, Andavira Editora, 2010

---

#### Recomendaciones

#### Otros comentarios

Los estudiantes deberán mantener actualizados sus datos de contacto en la plataforma FAITC, puesto que los docentes la usarán para comunicaciones puntuales. Además, es necesario subir allí una foto tipo carnet para evitar la entrega de fichas en formato papel.

(\*)Esta guía docente anticipa las líneas de actuación que se deben llevar a cabo con el estudiante en la materia y se concibe de forma flexible. En consecuencia, puede requerir reajustes a lo largo del curso promovidos por la dinámica de la clase, y

del grupo de destinatarios real o por la relevancia de las situaciones que pudiesen surgir. Asimismo, se aportará al alumnado la información y las pautas concretas que sean necesarias en cada momento del proceso formativo.

---