



DATOS IDENTIFICATIVOS

Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial

Materia	Xestión de aprovisionamentos e distribución comercial			
Código	V06G270V01404			
Titulación	Grao en Comercio			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	2	2c
Lingua de impartición				
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Diz Comesaña, María Eva			
Profesorado	Diz Comesaña, María Eva			
Correo-e	evadiz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	(*)Se trata de presentar un análisis conjunto de las actividades relacionadas con el flujo total e materiales y el flujo de información asociado y que van desde el aprovisionamiento hasta la entrega del producto final a los clientes, considerando la recuperación de los residuos ocasionados.			

Competencias de titulación

Código				
A4	CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas instrumentais dos diferentes subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de enfoque de sistemas.			
A5	CE5. Comprender os obxectivos, alcance e valor dla función de aprovisionamento e distribución comercial, as súas interrelacións co resto das áreas e o seu papel como intermediaria da actividade comercial, co fin de deseñar estratexias para a provisión e comercialización de bens e servizos.			
A15	CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación operativa para a toma de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante mostraxe probabilística para a realización de estudos de mercado.			
B3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.			
B5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.			
B15	CT15. Compromiso ético no traballo.			

Competencias de materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
(*)CE4. Coñecer os obxectivos, funcións e técnicas *instrumentales dos diferentes *subsistemas das organizacións, así como as relacións existentes entre eles desde unha perspectiva de *enfoco de sistemas.	A4
(*)CE5. Comprender os obxectivos, alcance e valor da función de *aprovisionamiento e distribución comercial, as súas interrelaciones co resto de áreas e o seu papel como *intermediaria da actividade comercial, co fin de deseñar estratexias para a *provisión e *comercialización de bens e servizos.	A5
(*)CE15. Coñecer e aplicar métodos cuantitativos de investigación *operativa para tómaa de decisións no ámbito do comercio, así como o deseño e análise de enquisas mediante *muestreo *probabilístico para a realización de estudos de mercado.	A15
(*)CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e *planificación e organización do traballo.	B3
(*)CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e *razonamientos *multidisciplinares.	B5
(*)CT15. Compromiso ético no traballo.	B15

Contidos

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

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	28	0	28
Resolución de problemas e/ou exercicios	8	20	28
Estudo de casos/análises de situacións	8	20	28
Outros	2	0	2
Probas de resposta curta	4	60	64

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Sesión maxistral	(*)Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo con axuda de diverso material . Resolución de exercicios e cuestións.
Resolución de problemas e/ou exercicios	(*)Resolución de exercicios e cuestións por parte do alumno de forma individual ou en grupo baixo a supervisión do profesor
Estudo de casos/análises de situacións	(*)Resolución de casos de empresas relacionados con os contidos da asignatura, baixo a proposta, guía e supervisión do profesor
Outros	(*)Asistencia a conferencias, visitas a empresas, exposicións de traballos.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos/análises de situacións	

Avaliación

	Descrición	Cualificación
Resolución de problemas e/ou exercicios	Probas na que o alumno debe solucionar unha serie de casos, problemas e exercicios nun tempo e condicións establecidos polo profesor. Desta maneira, o alumno debe aplicar os coñecementos que adquiriu. A aplicación desta técnica será presencial. Correspóndense coas horas prácticas da materia recollidas nos grupos medianos.	40
Probas de resposta curta	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os alumnos deben responder de maneira directa e breve en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	60

Outros comentarios sobre a Avaliación

A avaliación do alumno realizarase do seguinte xeito:

- Exame final (60% da nota final, 6 puntos). Realizarase un único exame ao final do cuadrimestre.
- Problemas e/ou exercicios realizados nas prácticas (40% da nota final, 4 puntos).

Para superar a materia, é necesario cumprir dúas condicións: superar o exame final e acadar un mínimo de 5 puntos na materia.

No caso de superar o exame, a nota final da materia resulta da suma da nota acadada no exame e a notas dos traballos realizados nas prácticas.

No caso de non superar o exame, a nota final da materia será a resultante de expresar a nota do exame unha escala de 10 puntos.

A segunda convocatoria rexirase polas mesmas normas.

Bibliografía. Fontes de información

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

Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, Thomson,

Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, Thomson,

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

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

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

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

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

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

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

Recomendacións

Outros comentarios

(*)Esta guía docente anticipa as *lineas de actuación que se deben levar a cabo co alumno na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso *promovidos pola dinámica da clase, e do grupo de *destinatarios real ou pola *relevancia das situacións que puidesen xurdir. Así mesmo, aportarase ao *alumnado a información e as *pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso *formativo.
