



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	Castelán Galego			
Departamento				
Coordinador/a	Diz Comesaña, María Eva			
Profesorado	Diz Comesaña, María Eva			
Correo-e	evadiz@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	O obxectivo é presentar unha análise conxunta das actividades relacionadas co fluxo total de materiais eo fluxo de información asociado, dende o aprovisionamento ata a entrega do produto final aos clientes, considerando a recuperación dos residuos causados.			

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código			
B1	CG1. Adquirir coñecementos de xestión, das técnicas instrumentais, así como dos elementos máis avanzados e innovadores no estudo da actividade comercial para a súa utilización no comercio.		
B2	CG2. Aplicar os coñecementos adquiridos ó desempeño da súa futura labor profesional, desenvolvendo as capacidades conceptuais e operativas dos futuros directivos e xestores do negocio no contexto dunha economía globalizada, dinámica e suxeita a un proceso de cambio e anovación constante.		
C4	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.		
C5	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.		
C15	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.		
D3	CT3. Capacidade de aprendizaxe, traballo autónomo e planificación e organización do traballo.		
D5	CT5. Capacidade para aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos no contexto académico. En especial, para aplicar coñecementos e razoamentos multidisciplinares.		

Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relevante na área loxística.	B2	C5 C15	D3 D5
Fixar obxectivos, elaborar estratexias e planos de acción propios das actividades de aprovisionamentos e distribución comercial.	B1 B2	C4 C5	D3 D5
Manexar os coñecementos, procesos e técnicas propias da xestión de aprovisionamentos e distribución comercial, asumindo os efectos da súa práctica e as consecuencias da súa acción en calquera contexto de intervención, reflexionando sobre o seus propios posicionamentos.	B1 B2	C5 C15	D3 D5
Tomar decisións na procura de solucións a problemas relativos á situación da área de loxística da empresa así como a emisión dos informes correspondentes.	B1 B2	C5 C15	D3 D5

Contidos

Tema	
------	--

Tema 1. Introducción	Subsistema de Operacións Que é a loxística? Ámbito da loxística dentro da empresa Loxística inversa Análise desde a perspectiva de xénero e interseccional
Tema 2. Cadea de suministros	Conceptualización Relacións de cooperación Decisións de localización Análise desde a perspectiva de xénero e interseccional
Tema 3. Xestión de compras	Xestión de aprovisionamento versus xestión de compras O proceso de compra Relacións con provedores Análise desde a perspectiva de xénero e interseccional
Tema 4. Xestión de inventarios	Conceptualización Funcións de inventario Vantaxes e inconvenientes dos inventarios Clasificación do inventario Modelos de xestión de inventarios
Tema 5. Transporte	Evolución dos medios de transporte Palés e contedores Xestión de rutas Análise desde a perspectiva de xénero e interseccional
Tema 6. Lean Manufacturing	Evolución histórica Conceptos xerais Técnicas Lean

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	15	15	30
Resolución de problemas	20	30	50
Estudo de casos	3	3	6
Seminario	2	2	4
Resolución de problemas e/ou exercicios	6	25	31
Exame de preguntas obxectivas	3	26	29

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante.
Resolución de problemas	Resolución e presentación de exercicios/cuestións/traballos por parte do alumno/a, de forma individual ou en grupo, baixo a proposta, guía e supervisión do profesor.
Estudo de casos	Formulación, análise, resolución e debate de casos e situacións relacionadas coa materia.
Seminario	Reunións que o alumnado mantén co profesorado da materia para asesoramento, desenvolvemento e supervisión de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Seminario	Reunións que o alumnado mantén co profesorado da materia para asesoramento, desenvolvemento e supervisión de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

Avaliación						
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe			
Resolución de problemas e/ou exercicios	Varias probas e actividades nas que o estudante debe solucionar unha serie de casos, problemas e exercicios nun tempo e condicións establecidos polo profesor/a. Desta maneira, o alumno/a debe aplicar os coñecementos que adquiriu.	60	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5	
Exame de preguntas obxectivas	Probas para avaliación das competencias adquiridas que inclúen preguntas directas sobre un aspecto concreto. Os estudantes deben responder de maneira directa e razoada en base aos coñecementos que teñen sobre a materia.	40	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5	

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

A Avaliación do estudante realizarase do seguinte xeito:

- Exame final (40 % da nota final). Realizarase un único exame ao final do cuadrimestre que terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Escola da Facultade de Comercio.

- Probas e actividades de seguimento (60 % da nota final). Estas actividades desenvolveranse nas sesións teóricas ou prácticas. Só se poderán realizar nas datas e sesións establecidas, debendo cada estudante asistir ao grupo que teña asignado para a realización das mesmas. As datas serán elixidas e aprobadas polos/as alumnos/as nas primeiras semanas de clase, partindo da proposta feita pola profesora o día da presentación da materia.

Para superar a materia é necesario cumprir dúas condicións: superar o exame final e acadar un mínimo de 5 puntos na materia. O resultado da avaliación exprésase nunha escala de 0 a 10 puntos.

No caso de superar o exame, a nota final da materia resultará da suma da nota acadada no exame, e nas probas e actividades de seguimento. En cambio, no caso de non superar o exame, a nota final da materia será a resultante de exprésar a nota do exame final nunha escala de 0 a 10 puntos. Os/as alumnos/as que participen nalgunha proba de avaliación continua e non se presenten ao exame final cualificaranse como suspensos e a súa nota estará entre 0 e 4.

AVALIACIÓN NON CONTINUA

As persoas que non desexen aproveitar o sistema de avaliación continua poderán facer un exame (100% da puntuación) cun nivel de dificultade superior ao anterior. Este terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

O estudante deberá solicitar o sistema de avaliación non continua a través da plataforma MOOVI nas datas establecidas pola profesora.

O exame dividirase en dúas partes: a primeira (que coincide co exame de avaliación continua) representará o 40 % da nota e a segunda, o 60 % restante (no que o seu nivel de dificultade será un pouco maior).

Para superar a materia é necesario cumprir dúas condicións: superar a primeira parte e acadar un mínimo de 5 puntos na materia. Se non se supera a primeira parte, en ningún caso aparecerá a nota desta nunha escala de 0 a 10 puntos.

SEGUNDA CONVOCATORIA

A segunda convocatoria rexerase polas mesmas normas. O exame da convocatoria extraordinaria terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

CONVOCATORIA DE FIN DE CARREIRA

Na convocatoria de fin de carreira, plantexarase un exame que suporá o 100% da cualificación. Este terá lugar na data, hora e lugar establecido pola Dirección da Facultade de Comercio (<https://fcomercio.uvigo.es/>).

OBSERVACIÓNS

Calquera evidencia de probas plaxiadas ou copiadas, total ou parcialmente, suporá unha cualificación de suspenso en todas as convocatorias do curso académico.

Todas as probas deberán ser entregadas a súa finalización e baixo ningún concepto porán ser sacadas fóra da aula.

A revisión dos exames terá lugar no horario e lugar establecido pola profesora.

Facilitarase o cronograma da materia a través de Google Calendar, o enlace para acceder estará a disposición dos/as alumnos/as antes do comezo do cuadrimestre. Nel farase constar as actividades a realizar en cada unha das sesións.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística integral: Lean Supply Chain Management**, ISBN: 9788415330516, 3ª edición, Profit Editorial, 2015

Cuatrecasas Arbos, L., **Volver a empezar. Lean Management: El modelo de gestión que hoy todo el mundo acepta como el más avanzado, eficiente y competitivo**, ISBN: 9788417942625, 1ª edición, Profit Editorial, 2022

García Villalobos, J. C. González Pérez, S. y Sandubete Galán, J. E., **La cadena de suministro (supply chain): Gestión de la logística comercial**, ISBN: 9788419111418, 2ª edición, Fundación Universitaria San Pablo CEU, 2022

Jacobs, F. R. y Chase, R. B., **Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministros**, ISBN: 9781456291174; ISBN ebook: 9781456292263, 16ª edición, McGraw-Hill, 2022

Lusa, A. (Coordinadora), **Guía para el diseño de la cadena de suministro**, ISBN: 9788417946821, 1ª edición, Dextra Editorial, 2022

Mora García, L. A., **Gestión logística integral. Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento**, ISBN: 9789587713954, 3ª edición, ECOE ediciones, 2023

Bibliografía Complementaria

Aparicio, G. y Zorrilla, P., **Distribución comercial en la era omnicanal**, 1ª edición, Pirámide, 2015

Arias Aranda, D. (Coordinador) y Minguella Rata, B. (Coordinadora), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones estratégicas**, 1ª edición, Pirámide, 2018

Arias Aranda, D. (Coordinador) y Minguella Rata, B. (Coordinadora), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones operativas**, 1ª edición, Pirámide, 2018

Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, 2ª edición, McGraw-Hill, 2007

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, 1ª edición, Gestión 2000, 2003

Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, 1ª edición, Escuela de Negocios Caixanova, 2005

Consortio de la Zona Franca, **Las empresas gacela de Galicia: del diagnóstico a la acción. Claves del crecimiento empresarial**, 1ª edición, Consorcio de la Zona Franca, 2004

Cuatrecasas Arbos, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, 1ª edición, Díaz de Santos, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, 1ª edición, Paraninfo, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, 2ª edición, Paraninfo, 2011

Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, 4ª edición, Thomson, 2000

Marco, J. A., **Logística 5.0**, 1ª edición, Almuzara, 2021

Molinillo, S., **Distribución comercial aplicada**, 2ª edición, ESIC, 2014

Roux, M., **Manual de logística para la gestión de almacenes: las claves para crear o mejorar su almacén**, 5ª edición, Gestión 2000, 2009

Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, 2ª edición, Pirámide, 2015

Slone, R. E. y otros, **Transformando la cadena de suministro. Los 5 pasos que ayudan a crear auténtico valor**, 1ª edición, Profit Editorial, 2019

Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, 3ª edición, ESIC, 2006

Soret Los Santos, I., **Logística y operaciones en la empresa**, 1ª edición, ESIC, 2010

Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, 1ª edición, Andavira Editora, 2010

Velasco, J., **Gestión de la logística en la empresa. Planificación de la cadena de suministros**, 1ª edición, Pirámide, 2013

Weenk, E., **Cómo gestionar la Cadena de Suministro. Fundamentos, práctica y aplicaciones en la vida real**, 1ª edición, MARGE BOOKS, 2022

Recomendaciones

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Empresa: Principios de xestión responsable/V06G270V01103

Outros comentarios

- É conveniente manter actualizados os datos de contacto na plataforma MOOVI. Ademais, é necesario subir nela unha fotografía tipo carné para evitar a entrega de follas en formato papel.
- É fundamental asistir ás sesións de aula co material necesario para o seu desenvolvemento.
- Non se utilizarán de forma continuada teléfonos móbiles, ordenadores, portátiles, tablets ou similares nas sesións de traballo, polo que se solicita que estean desconectados cando non se estean a usar. Non obstante, avisarase con antelación cando sexa necesario incorporar algún destes dispositivos.
- É importante xerar na aula, entre todas e todos, un ambiente de confianza e respecto que permita manifestarnos con liberdade, establecer dinámicas de cooperación e, polo tanto, poder desfrutar do aprendizaxe.
- Abordarase a nosa materia dende unha perspectiva de xénero e desde un punto de vista interseccional, naqueles puntos nos que o contido o precise.

(*) Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co estudantado na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso promovidos pola dinámica da clase, do grupo de destinatarios/as 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 de formación.