

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	Organización de empresas e márketing			
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.			

Competencias	
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 obxetivos, 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 fín 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 ámbeto 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 de aprendizaxe			
Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Aplicar ferramentas de procura, filtrado e interpretación relavante 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 decisions na procura de solucions 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. Introdución	Subsistema de Operacións Que é a loxística? Ámbito da loxística dentro da empresa Loxística inversa
Tema 2. Cadea de suministros	Conceptualización Relacións de cooperación Decisións de localización
Tema 3. Xestión de compras	Xestión de aprovisionamento versus xestión de compras O proceso de compra Relacións con provedores
Tema 4. Xestión de inventarios	Conceptualización Funcións de inventario Vantaxes e inconvenientes dos inventarios Clasificación do inventario Modelos de xestión de inventarios
Tema 6. Lean Manufacturing	Evolución histórica Conceptos xerais Técnicas Lean
Tema 5. Transporte	Evolución dos medios de transporte Palés e contedores Xestión de rutas

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	Probas na 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.	40	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.	60	B1 B2	C4 C5 C15	D3 D5

Outros comentarios sobre a Avaliación

AVALIACIÓN CONTINUA

A Avaliación do estudante realizarase do seguinte xeito:

- Exame final (60 % 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 de seguimento (40 % da nota final). Estas actividades desenvolveranse nas sesións 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 expresarase 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 de seguimento. En cambio, no caso de non superar o exame, a nota final da materia será a resultante de expresar 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.

AVALIACION 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 60 % da nota e a segunda, o 40 % 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 actas 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 tódalas 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/das 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

Aparicio, G. y Zorrilla, P., **Distribución comercial en la era omnicanal**, ISBN: 978-84-368-3285-3, 1ª edición, Pirámide, 2015

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística integral: Lean Supply Chain Management**, ISBN: 978-84-153-3051-6, 3ª edición, PROFIT, 2015

Slone, R. E. y otros, **Transformando la cadena de suministro. Los 5 pasos que ayudan a crear auténtico valor**, ISBN: 978-84-17209-78-0, 1ª edición, PROFIT, 2019

Velasco, J., **Gestión de la logística en la empresa. Planificación de la cadena de suministros**, ISBN: 978-84-368-2948-8, 1ª edición, Pirámide, 2013

Bibliografía Complementaria

Arias Aranda, D. Y Minguela Rata, B. (Coords.), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones estratégicas**, ISBN: 978-84-368-3912-8, 1ª edición, Pirámide, 2018

Arias Aranda, D. Y Minguela Rata, B. (Coords.), **Dirección de la producción y operaciones. Decisiones operativas**, ISBN: 978-84-368-3911-1, 1ª edición, Pirámide, 2018

Casanovas, A. y Cuatrecasas, L., **Logística Empresarial. Gestión integral de la información y material en la empresa**, ISBN: 978-84-808-8947-6, 1ª edición, Gestión 2000, 2003

Bowersox, D., **Administración y logística en la cadena de suministros**, ISBN: 978-97-010-6132-9, 2ª edición, McGraw-Hill, 2007

Castro Hermida, M. (coord.), **Los tres caminos para conseguir la excelencia en operaciones**, ISBN: 978-84-840-8330-6, 1ª edición, Escuela de Negocios Caixanova, 2005

Consorcio de la Zona Franca, **Las empresas gacela de Galicia: del diagnóstico a la acción. Claves del crecimiento empresarial**, ISBN: 978-84-878-8771-0, 1ª edición, Consorcio de la Zona Franca, 2004

Cuatrecasas, L., **Organización de la producción y dirección de operaciones**, ISBN: 978-84-797-8997-8, 1ª edición, Díaz de Santos, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Gestión de aprovisionamiento**, ISBN: 978-84-973-2156-3, 1ª edición, Paraninfo, 2011

Escudero Serrano, M.J., **Almacenaje de productos**, ISBN: 978-84-973-2850-0, 2ª edición, Paraninfo, 2011

Gaither, N. y Frazier, G., **Administración de producción y operaciones**, ISBN: 978-97-068-6031-6, 4ª edición, Thomson, 2000

García Villalobos, J. C., **La cadena de suministro (supply chain): Gestión de la logística comercial**, ISBN: 978-84-184-6313-6, 1ª edición, Fundación Universitaria San Pablo CEU, 2021

Marco, J. A., **Logística 5.0**, ISBN: 978-84-187-5703-7, 1ª edición, Almuzara, 2021

Molinillo, S., **Distribución comercial aplicada**, ISBN: 978-84-735-6984-2, 2ª edicción, ESIC, 2014

Roux, M., **Manual de logística para la gestión de almacenes: las claves para crear o mejorar su almacén**, ISBN: 978-84-987-5035-5, 5ª edición, Gestión 2000, 2009

Santos J. y otros, **Mejorando la producción con lean thinking**, ISBN: 978-84-368-3282-2, 2ª edición, Pirámide, 2015

Soret Los Santos, I., **Logística y marketing para la distribución comercial**, ISBN: 978-8473564397, 3ª edición, ESIC, 2006

Soret Los Santos, I., **Logistica y operaciones en la empresa**, ISBN: 978-84-735-6650-6, 1ª edición, ESIC, 2010

Tato, A. y otros, **Transporte marítimo en la cadena de suministro**, ISBN: 978-84-840-8574-4, 1ª edición, Andavira Editora, 2010

Recomendacións

Materias que se recomenda 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.

(*) Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co estudante 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 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.