



Guía Docente				
Datos Identificativos				2016/17
Asignatura (*)	Distribución Comercial	Código	611G02030	
Titulación				
Descritores				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	2º cuatrimestre	Terceiro	Obrigatoria	6
Idioma	CastelánInglés			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Análise Económica e Administración de Empresas			
Coordinación	Rey García, Marta	Correo electrónico	marta.reyg@udc.es	
Profesorado	Orosa Gonzalez, Jose Javier	Correo electrónico	javier.rosa@udc.es	
	Ramos Pedreira, Antonio		antonio.ramos@udc.es	
	Rey García, Marta		marta.reyg@udc.es	
	Salido Andrés, Noelia		noelia.sandres@udc.es	
Web				
Descrición xeral	O obxectivo xeral desta asignatura é introducir aos alumnos á realidade do sector da distribución comercial, facendo fincapé na xestión estratéxica desta área do marketing e nas oportunidades que supón para a mellora competitiva das organizacións e para a satisfacción dos seus clientes. Para tal fin, se introducirán o marco teórico e institucional, as grandes tendencias derivadas da internacionalización e aplicación de novas tecnoloxías da información e a comunicación no sector, e as expectativas das partes interesadas nunha xestión sustentable da cadea de suministro. Neste contexto se explicarán o funcionamento e dinámicas dos diferentes tipos de canais de distribución, intermediarios e formatos comerciais, a relevancia do merchandising e da loxística minorista, e os aspectos éticos e legais da distribución comercial.			

Competencias / Resultados do título	
Código	Competencias / Resultados do título

Resultados da aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe		Competencias / Resultados do título	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Valorar a importancia da variable distribución e o seu carácter estratéxico, como fonte de vantaxe competitiva, incluído o sector servizos.</li> <li>- Describir a situación actual e futuras tendencias da distribución con especial referencia aos fenómenos de concentración e internacionalización, impacto das novas tecnoloxías da información e da comunicación e xestión sustentable da cadea de suministro.</li> <li>- Coñecer as diferentes estruturas de comercialización existentes e as diferentes clasificacións dos intermediarios.</li> <li>- Coñecer as características dos diferentes formatos de comercio que integran un sistema comercial.</li> <li>- Coñecer as ferramentas comerciais, incluídas as vendas persoais, sobre as que se constrúe unha estratexia de distribución comercial exitosa.</li> <li>- Analizar as decisións de surtido, estratexias de marca de distribuidor, prezos, loxística e merchandising das empresas minoristas.</li> <li>- Coñecer o entorno legal no que se desenvolve a distribución comercial e as súas implicacións éticas.</li> </ul>	A1	B1	C1
	A2	B2	C4
	A3	B3	C5
	A4	B4	C6
	A5	B5	C7
	A6	B6	C8
	A8	B7	
	A9	B8	
	A11	B9	
	A12	B10	

Contidos	
Temas	Subtemas
TEMA 1: MARCO TEÓRICO DA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fontes de información e conceptos básicos</li> <li>Funcións da distribución comercial</li> <li>A distribución comercial e o seu papel na economía e na sociedade</li> <li>Tendencias da distribución comercial a nivel nacional e internacional</li> </ul>



TEMA 2: DESEÑO E ELECCIÓN DO CANAL DE DISTRIBUCIÓN	<p>Canais de distribución: definición, funcións, tipos</p> <p>Avantaxes e desvantaxes dos intermediarios</p> <p>Deseño e selección do canal: obxectivos, etapas e alternativas</p> <p>Estratexias multicanal e comercio electrónico</p> <p>Contratos máis habituais nos canais de distribución</p>
TEMA 3: DINÁMICA DOS CANAIS DE DISTRIBUCIÓN	<p>Fluxos do canal de distribución</p> <p>Terceira tipoloxía de canais de distribución: grado de vinculación</p> <p>Avantaxes e desvantaxes da integración vertical</p> <p>Estructurando o canal de distribución e xestionando dinámicas: conflito e colaboración</p> <p>Marcas de fabricante e marcas de distribuidor</p>
TEMA 4: INTERMEDIARIOS E FORMATOS COMERCIAIS	<p>O surtido</p> <p>Intermediarios comerciais: tipos</p> <p>Formatos comerciais: definición</p> <p>Formatos comerciais maioristas: definición, clasificación e tendencias</p> <p>Formatos comerciais minoristas: definición, clasificación e tendencias</p> <p>Ciclo de vida e reinvenção de formatos comerciais</p>
TEMA 6: MERCHANDISING	<p>Introducción, concepto e evolución</p> <p>Disposición do punto de venda</p> <p>Merchandising sensorial</p> <p>Animación do punto de venda</p> <p>Promocións de vendas</p>
TEMA 7. LOXÍSTICA MINORISTA	<p>Orixe, importancia e conceptos básicos</p> <p>Xestión da cadea de suministro e KPIs</p> <p>Funcións e áreas da loxística</p> <p>Xestión loxística: niveis de servizo e custes de almacenamento, control e manipulación de mercancías</p> <p>Sistemas de codificación comercial</p>
TEMA 5: RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN E NORMATIVA LEGAL EN DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	<p>Responsabilidade social corporativa no sector distribución</p> <p>Xestión sustentable da cadea de suministro</p> <p>Normativa básica de aplicación: europea, estatal e autonómica</p>

Planificación				
Metodoloxías / probas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciais e virtuais)	Horas traballo autónomo	Horas totais
Estudo de casos	A12 B8 C8	25	50	75
Seminario	C4 C5 C6 C7	4	0	4
Proba de resposta múltiple	A4 A5 B4 B6 B9 B10 C1	1	0	1
Sesión maxistral	A1 A2 A3 A6 A8 A9 A11 B1 B2 B3 B5 B7	17	51	68
Atención personalizada		2	0	2

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

Metodoloxías	
Metodoloxías	Descrición



Estudo de casos	<p>Se utilizarán diferentes materiais (casos prácticos, materiais audiovisuais, lecturas) tanto na aula para complementar a docencia teórica e teórico-práctica (prácticas individuais), como fora da aula para preparar os proxectos prácticos en equipo que constitúen o obxeto da avaliación continua.</p> <p>A profesora responsable da asignatura preparará unha programación semanal para que os alumnos podan preparar as prácticas con antelación e darlles seguemento. Se recomenda a asistencia a todas as sesións da asignatura, incluídas as prácticas de equipo.</p>
Seminario	Se farán tutorías en grupos reducidos (15 alumnos máximo) para resolver dúbidas da asignatura, e en particular para seguemento dos proxectos prácticos en equipo.
Proba de resposta múltiple	Examen tipo test de resposta múltiple donde unha sola opción é correcta e as respostas incorrectas penalizan.
Sesión maxistral	<p>Se explicarán na aula os fundamentos dos contidos da asignatura utilizando apoios audiovisuais, discusións dirixidas, casos prácticos e outras metodoloxías interactivas.</p> <p>A profesora responsable da asignatura preparará unha programación semanal para que os alumnos podan preparar as sesións maxistrais con antelación e darlles seguemento. Se recomenda a asistencia a todas as sesións da asignatura, incluídas as prácticas individuais.</p>

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos Seminario	<p>Se facilitará atención personalizada para resolver dúbidas específicas sobre os contidos da asignatura, recomendar recursos bibliográficos e documentáis adicionais para o estudo de casos, e dar seguemento en grupos reducidos ao proxecto práctico en equipo. igualmente nos seminarios se poden atender as dúbidas individualmente ademais de ter un aprendizaxe colaborativo.</p> <p>Na plataforma virtual da UDC se depositarán e/o indicarán os casos y demais material docente imprescindible para facilitar ao alumno o seguemento das sesións de docencia interactiva, co seu correspondente calendario. O material será comentado e ampliado na aula cos alumnos asistentes de xeito interactiva, e os casos e demais materiais prácticos asignados serán, primeiro, presentados polos equipos de alumnos responsables, e despois, obxeto de discusión dirixida en pleno. Por elo se recomenda a todos os alumnos tanto a asistencia como a lectura dos devanditos materiais con antelación á sesión que corresponda. Asimesmo se recomenda aos alumnos a asistencia ás tutorías para resolver de modo personalizado cualquera dúbida sobre os casos e demais traballos susceptibles de avaliación continua.</p>

### Avaliación

Metodoloxías	Competencias / Resultados	Descrición	Cualificación
Estudo de casos	A12 B8 C8	A calificación correspondente á avaliación continua procede da calificación obtida por cada alumno participante nun proxecto práctico en equipo elaborado fora da aula conforme ás indicacións da profesora responsable da asignatura, e presentado oralmente en sesión plenaria na aula. O proxecto práctico poderá versar sobre casos prácticos ou lecturas recomendadas, complementados por bibliografía e webgrafía relevantes. Facilitarase a tutoría deste traballo. Todos os membros dun mesmo equipo de traballo obterán a mesma calificación.	30



<p>Proba de resposta múltiple</p>	<p>A4 A5 B4 B6 B9 B10 C1</p>	<p>Examen tipo test de resposta múltiple donde unha sola opción é correcta. As respostas erróneas penalizan. Es imprescindible aproba-lo examen (calificación maior ou igual a 5) para aprobar a asignatura.</p> <p>Son materia de examen todos os contidos abordados na aula, tanto nas sesións maxistras como nas sesións teórico-prácticas e nas sesións prácticas; tanto individuáis como de presentación e discusión de traballos de equipo</p> <p>É importante que os estudantes aborden o estudo individual dos contidos apoiándose en todos os materiais dispoñibles en moodle (apoios visuais, prácticas individuáis, lecturas recomendadas, lexislación) e nas notas tomadas na aula para a mellor comprensión dos exemplos reais utilizados para ilustrar os contidos</p> <p>É importante complementar esos materiais coa revisión individual polos estudantes dos manuais recomendados da asignatura para aclarar calquera dúbida</p>	<p>70</p>
-----------------------------------	----------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

### Observacións avaliación

Os devanditos criterios de avaliación aplicarán tanto á primeira como á segunda oportunidade. Os alumnos que suspendan a proba de resposta múltiple (examen) figurarán en actas coa calificación obtida no mesmo. Con respecto á cualificación de non presentado e seguindo a normativa aprobada pola Xunta de Facultade, só serán cualificados con Non Presentados as persoas que unicamente se presentaron a actividades que en conxunto supoñan menos do 20% da nota final. Os alumnos que liberen unha parte da materia mediante unha proba mixta (parcial), só terá validez para o curso actual. Se un alumno que ten liberada unha parte non consegue aprobar a materia no seu conxunto nas oportunidades de xuño ou de xullo, a súa cualificación final será suspenso, e terá que repetir toda a materia nos seguintes cursos académicos. Os alumnos que o desexen poderán presentarse a subir nota no exame final da materia, previa notificación ao profesor e autorización por parte deste. Se houberse un alumno que queira presentarse á convocatoria adiantada de decembro, para superar esta materia aplicaráselle os mesmos criterios que na segunda oportunidade. Neste caso, é dun 70% no exame e 30% da puntuación obtida na avaliación continua. Seguindo a normativa aprobada pola Xunta do Centro, está prohibido acceder á aula na que se desenvolvan as distintas probas de avaliación con calquera dispositivo que permita a comunicación co exterior e/ou almacenamento de información.

### Fontes de información

<p><b>Bibliografía básica</b></p>	<p>Vázquez Casielles, R., Trespalacios Gutiérrez, J.A. (2006): Estrategias de distribución comercial. Diseño del canal de distribución y relación entre fabricantes y detallistas, Thomson Paraninfo, Madrid ( Vázquez Casielles et al. (coord.) (2010) Distribución Comercial y Comportamiento del Consumidor, Cátedra Fundación Ramón Areces de Distribución Comercial ( Vázquez Casielles et al. (coord.) (2011): Estrategias competitivas en canales de distribución comercial tradicional versus on-line ( Díez de Castro, Enrique y Navarro García, Antonio: ?Naturaleza de la distribución comercial? Díez de Castro, E.C., Landa Bercebal, F.J., Navarro García, A. (2006): Merchandising. Teoría y práctica, Pirámide, Madrid. Logística / Soret Los Santos, Ignacio (2010): Logística y operaciones en la empresa, ESIC, Madrid</p>
<p><b>Bibliografía complementaria</b></p>	<p>López Fernández, Rodrigo (2004): Logística comercial, Thomson Paraninfo, Madrid. Informes anuales de Deloitte "Global Powers of Retailing" Boletín económico del ICE (Información Comercial Española), monográficos sobre ?La distribución comercial en España? <a href="http://www.revistasice.com">www.revistasice.com</a> Asociación Española de Codificación Comercial (AECOC) <a href="http://www.aecoc.es">www.aecoc.es</a> Federación Galega de Comercio <a href="http://www.comerciogalicia.com/index.php">http://www.comerciogalicia.com/index.php</a> Revista Distribución Actualidad <a href="http://www.distribucionactualidad.com">www.distribucionactualidad.com</a> Revista Distribución y Consumo y otras publicaciones de MERCASA <a href="http://www.mercasa.es">www.mercasa.es</a></p>

### Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente



Introdución ao Marketing/611G02015

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Materias que continúan o temario

Observacións

(\*A Guía docente é o documento onde se visualiza a proposta académica da UDC. Este documento é público e non se pode modificar, salvo casos excepcionais baixo a revisión do órgano competente dacordo coa normativa vixente que establece o proceso de elaboración de guías