



| Guía Docente          |  |                    |  |          |
|-----------------------|--|--------------------|--|----------|
| Datos Identificativos |  |                    |  | 2022/23  |
| Asignatura (*)        | Distribución Comercial   | Código             | 611G02030  |          |
| Titulación            | Grao en Administración e Dirección de Empresas   |                    |  |          |
| Descritores           |  |                    |  |          |
| Ciclo                 | Período  | Curso              | Tipo   | Créditos |
| Grao                  | 2º cuatrimestre  | Terceiro           | Obrigatoria  | 6        |
| Idioma                | CastelánInglés   |                    |  |          |
| Modalidade docente    | Presencial   |                    |  |          |
| Prerrequisitos        |  |                    |  |          |
| Departamento          | Empresa  |                    |  |          |
| Coordinación          | Rey García, Marta  | Correo electrónico | marta.reyg@udc.es  |          |
| Profesorado           | Losada López, José María<br>Rey García, Marta<br>Salido Andrés, Noelia   | Correo electrónico | jose.maria.losada@udc.es<br>marta.reyg@udc.es<br>noelia.sandres@udc.es |          |
| Web                   |  |                    |  |          |
| Descrición xeral      | <p>O obxectivo xeral desta materia é introducir ós 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 das novas tecnoloxías da información e da comunicación no sector, e as expectativas das partes interesadas nunha xestión sustentable da cadea de suministro. Neste contexto explicaranse o funcionamento e dinámicas dos diferentes canles de distribución, intermediarios e formatos comerciais, tanto offline como online, a relevancia do merchandising e da loxística minorista, e os aspectos éticos e legais da distribución comercial. Se fará especial fincapé na distribución sustentable e a súa relación coa economía circular</p> |                    |  |          |

| Competencias / Resultados do título |   |
|-------------------------------------|---|
| Código                              | Competencias / Resultados do título   |
| A1                                  | Xestionar e administrar unha empresa ou organización de pequeno tamaño, entendendo a súa ubicación competitiva e institucional e identificando as súas fortalezas e debilidades.  |
| A2                                  | Integrarse en calquera área funcional dunha empresa ou organización mediana ou grande e desempeñar con soltura calquera traballo de xestión nela encomendada.   |
| A3                                  | Valorar a partir dos rexistros relevantes de información a situación e previsible evolución dunha empresa.  |
| A4                                  | Emitir informes de asesoramento sobre situación concretas de empresas e mercados.   |
| A5                                  | Redactar proxectos de xestión ou de áreas funcionais da empresa.  |
| A6                                  | Identificar as fontes de información económica relevante e o seu contido.   |
| A8                                  | Derivar dos datos información relevante imposible de recoñecer por non profesionais.  |
| A9                                  | Usar habitualmente a tecnoloxía da información e as comunicación en todo a seu desempeño profesional.   |
| A11                                 | Aplicar á análise dos problemas criterios profesionais baseados no manexo de instrumentos técnicos.   |
| A12                                 | Comunicarse con fluidez no seu contorno e traballar en equipo.  |
| B1                                  | CB1-Comprender coñecementos na área de estudo que parte da base da educación secundaria general, que apóiándose en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo |
| B2                                  | CB2-Saber aplicar os coñecementos ao seu traballo dunha forma profesional e posuír as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de traballo              |
| B3                                  | CB3-Saber reunir e interpretar datos relevantes da área de estudo para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.   |
| B4                                  | CB4-Transmitir información, ideas, problemas e solucións a un público tanto especializado como non especializado  |
| B5                                  | CB5-Desenvolver habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía   |
| B6                                  | CG1-Saber desempeñar labores de xestión, asesoramento e avaliación nas organizacións empresariais   |
| B7                                  | CG2-Saber manexar os conceptos e técnicas empregados nas diferentes áreas funcionais da empresa, así como entender as relacións que existen entre elas e cos obxectivos xerais da organización  |



|     |  |
|-----|--|
| B8  | CG3-Saber tomar decisións, e, en xeral, asumir tarefas directivas.   |
| B9  | CG4-Saber identificar e anticipar oportunidades, asignar recursos, organizar a información, seleccionar e motivar as persoas, tomar decisións en condicións de - incerteza, alcanzar os obxectivos propostos e avaliar resultados                      |
| B10 | CG5-Respectar os dereitos fundamentais e de igualdade entre homes e mulleres, respectar a promoción dos Dereitos Humanos e os principios de igualdade de oportunidades, non discriminación e accesibilidade universal das persoas con minusvalidez.    |
| C1  | Expresarse correctamente, tanto de forma oral coma escrita, nas linguas oficiais da comunidade autónoma.   |
| C2  | Dominar a expresión e a comprensión de forma oral e escrita dun idioma estranxeiro.  |
| C4  | Desenvolverse para o exercicio dunha cidadanía aberta, culta, crítica, comprometida, democrática e solidaria, capaz de analizar a realidade, diagnosticar problemas, formular e implantar solucións baseadas no coñecemento e orientadas ao ben común. |
| C5  | Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras.   |
| C6  | Valorar criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrontarse.  |
| C7  | Asumir como profesional e cidadán a importancia da aprendizaxe ao longo da vida.   |
| C8  | Valorar a importancia que ten a investigación, a innovación e o desenvolvemento tecnolóxico no avance socioeconómico e cultural da sociedade.  |

| Resultados da aprendizaxe  |                                     |     |    |
|--|-------------------------------------|-----|----|
| Resultados de aprendizaxe  | Competencias / Resultados do título |     |    |
| - Valorar a importancia do sector da distribución comercial dentro da economía e da variable distribución e o seu carácter estratéxico dentro do marketing, como fonte de vantaxe competitiva, incluído no sector servizos.  | A1                                  | B1  | C1 |
| - 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 (transformación digital) e xestión sustentable da cadea de suministro (RSC). | A2                                  | B2  | C2 |
| - Coñecer as diferentes estruturas de comercialización existentes e as diferentes clasificacións dos canais e os intermediarios, tanto offline como online. Comprender as implicacións da omnicanalidade.  | A3                                  | B3  | C4 |
| - Coñecer as características dos diferentes formatos de comercio que integran un sistema comercial, tanto físicos como online.   | A4                                  | B4  | C5 |
| - Coñecer as ferramentas comerciais, incluídas as vendas persoais, sobre as que se constrúe unha estratexia de distribución comercial exitosa.   | A5                                  | B5  | C6 |
| - Analizar as decisións de surtido, estratexias de marca de distribuidor, precios, loxística e merchandising das empresas minoristas.  | A6                                  | B6  | C7 |
| - Coñecer o entorno legal no que se desenvolve a distribución comercial e as súas implicacións éticas, con especial atención á sustentabilidade, á economía circular e á RSC das empresas de distribución.   | A8                                  | B7  | C8 |
|  | A9                                  | B8  |    |
|  | A11                                 | B9  |    |
|  | A12                                 | B10 |    |

| Contidos   |   |
|--|---|
| Temas  | Subtemas  |
| TEMA 1: MARCO TEÓRICO DA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL    | Fontes de información e conceptos básicos<br>Funcións da distribución comercial nas estratexias de marketing<br>Introducción á historia do retail contemporáneo<br>A distribución comercial e o seu papel na economía e na sociedade<br>Tendencias da distribución comercial a nivel nacional e internacional |
| TEMA 2: DESEÑO E ELECCIÓN DO CANAL DE DISTRIBUCIÓN | Canles de distribución: definición, funcións, tipos<br>Avantaxes e desvantaxes dos intermediarios<br>Deseño e selección do canal: obxectivos, etapas e alternativas off-line e on-line<br>Estratexias multicanal e omnicanalidade<br>Contratos máis habituais nos canais de distribución                      |



|  |   |
|--|---|
| TEMA 3: DINÁMICA DOS CANLES DE DISTRIBUCIÓN  | <p>Fluxos do canle de distribución</p> <p>Terceira tipoloxía de canles de distribución: grado de vinculación</p> <p>Avantaxes e desvantaxes da integración vertical</p> <p>Estructurando o canle de distribución e xestionando dinámicas de 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 e minoristas: definición, clasificación e tendencias, tanto offline como online</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>Loxística inversa</p> <p>Xestión loxística: niveis de servizo e custes de almacenamento, control e manipulación de mercancías</p> <p>Sistemas de codificación comercial</p> <p>Trazabilidade</p> |
| TEMA 5: DISTRIBUCIÓN SUSTENTABLE, RESPONSABILIDADE SOCIAL DAS EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN E NORMATIVA LEGAL | <p>Sustentabilidade</p> <p>Responsabilidade social corporativa no sector distribución</p> <p>Xestión sustentable da cadea de suministro das empresas de distribución</p> <p>Economía circular e consumo responsable</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 C2 C8                            | 25                                      | 50                      | 75           |
| Seminario                  | C4 C5 C6 C7                             | 4                                       | 0                       | 4            |
| Proba de resposta múltiple | A4 A5 B4 B6 B9 B10<br>C1                | 1                                       | 0                       | 1            |
| Sesión maxistral           | A1 A2 A3 A6 A8 A9<br>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 dado o seu carácter evaluable, incluídas as presentacións de todos os proxectos prácticos de equipo e as conferencias invitadas.</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 dado o seu carácter evaluable, incluídas as presentacións de todos os proxectos prácticos de equipo e as conferencias invitadas.</p>   |

## Atención personalizada

| Metodoloxías                 | Descrición  |
|------------------------------|---|
| Estudo de casos<br>Seminario | <p>A atención personalizada mediante titorías individuais e titorías en grupo reducido proporcionarase vía Teams, previa solicitude vía email/Moodle.</p> <p>Se facilitará atención personalizada para resolver dúbidas específicas sobre os contidos da asignatura, recomendar recursos bibliográficos e documentais adicionais para o estudo de casos, e dar seguemento en grupos reducidos ó proxecto práctico en equipo. Igualmente nos seminarios se poden atender dúbidas individualmente, ademais de ter lugar unha aprendizaxe colaborativa.</p> <p>Na plataforma virtual da UDC se depositarán e/ou indicarán os casos e demais material docente imprescindible para facilitar ó alumnado o seguemento das sesións de docencia interactiva, co seu correspondente calendario. O material será comentado e ampliado na aula cos alumnos asistentes de xeito interactivo, e os casos e demais materiais prácticos asignados serán, primeiro, presentados polos equipos de alumnos responsables, e despois, obxeto de discusión dirixida en plenario. Por tanto se recomenda a tódolos alumnos tanto a asistencia como a lectura dos devanditos materiais con antelación á sesión que corresponda. Asimesmo se recomenda ós alumnos a asistencia as tutorías para resolver de modo personalizado calquera dúbida sobre os casos e demais traballos susceptibles de avaliación continua.</p> <p>O obxectivo da atención personalizada consistirá en resolver dúbidas relativas á preparación dos proxectos e casos prácticos, tanto no caso dos alumnos matriculados en réximen de dedicación a tempo completo como no caso de alumnos con recoñecemento de dedicación a tempo parcial e dispensa académica.</p> |

## Avaliación

| Metodoloxías | Competencias / Resultados | Descrición | Cualificación |
|--------------|---------------------------|------------|---------------|
|              |                           |            |               |



|                            |                          |   |    |
|----------------------------|--------------------------|---|----|
| Estudo de casos            | A12 B8 C2 C8             | <p>A calificación correspondente á avaliación continua procede da suma de:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- un 10% da calificación obtida a partir da asistencia e/ou participación individual en tódalas sesións, tanto expositivas como interactivas, da materia, incluídas todas as presentacións de proxectos prácticos e os seminarios/conferencias invitados. Esta participación poderá controlarse aleatoriamente.</li><li>- un 30% 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 asignado previamente por ela, 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 específica deste traballo en caso de ser necesaria. Todos os membros dun mesmo equipo de traballo obterán a mesma calificación.</li></ul>   | 40 |
| Proba de resposta múltiple | A4 A5 B4 B6 B9 B10<br>C1 | <p>Realizarase un examen tipo test, que poderá ser administrado vía Campus Virtual na aula, donde solo unha opción é correcta. As respostas incorrectas penalizan un tercio do valor das correctas. É estritamente necesario aprobar o examen (esto é, obter unha calificación igual ou superior a 5,00 nunha escala de 0-10) para aprobar a materia.</p> <p>Son materia de examen todos os contidos abordados na aula, tanto presencial como virtualmente, tanto nas sesións maxistras como nas sesións teórico-prácticas e nas sesións prácticas; tanto individuais como de presentación e discusión de traballos de equipo. Os contidos de todos os proxectos prácticos en equipo serán polo tanto avaliados.</p> <p>É importante que os estudantes aborden o estudo individual dos contidos apoiándose en todos os materiais dispoñibles en moodle (apoios visuais, prácticas individuais, 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> | 60 |

Observacións avaliación



## A) NORMATIVA DE AVALIACIÓN

1. Condicións de avaliación: está prohibido o acceso ás

aulas de examen con calquer dispositivo que permita a comunicación co exterior e/ou almacenamento de datos (teléfonos móbiles, reloxos intelixentes, etc.).

2. Identificación do estudante: o estudante ten que acreditar a súa identidade de acordo á normativa vixente.

## B) TIPOS DE CALIFICACIÓN

### 1. CALIFICACIÓN DE NON PRESENTADO

Corresponde ó alumnado cando

solo participe en actividades de avaliación que teñan unha ponderación inferior

ó 20% sobre a cualificación final, con independencia da cualificación

alcanzada.

### 2. ESTUDANTES CON

#### RECOÑECEMENTO DE DEDICACIÓN A TEMPO PARCIAL E DISPENSA ACADÉMICA DE EXENCIÓN DE ASISTENCIA

Para os estudantes

matriculados a tempo parcial e con dispensa académica de exención de asistencia

a proba de resposta múltiple suporá o 100 % da cualificación final.

## C. OPORTUNIDADES DE AVALIACIÓN

### 1. PRIMEIRA E SEGUNDA OPORTUNIDADE

O sistema e datas oficiais de avaliación aplicaránse a todos os estudantes da materia, incluídos estudantes

Erasmus e de intercambio.

No caso dos estudantes

non presentados ou suspensos na primeira oportunidade (suspensos= cualificación

final < 5,00), ben por insuficiente cualificación na avaliación continua ou

por ter suspendido o exame de test -non é posible ir á segunda oportunidade

para subir a nota da primeira-), para a segunda oportunidade elixirase a mellor

das seguintes 2 cualificacións como cualificación final:

a) Cualificación

final = 100% da cualificación do exame de test de 2ª oportunidade,

b) cualificación

final = suma das puntuacións obtidas na avaliación continua (da primeira

oportunidade, 40%) e no exame de test da 2ª oportunidade (60%) sempre e cando a

cualificación obtida no exame sexa igual ou superior a 5,00.

En ambos casos solo

serán aprobados os estudantes que obteñan unha cualificación final igual ou

superior a 5,00.

@font-face

{font-family:"Cambria Math";

panose-1:2 4 5 3 5 4 6 3 2 4;

mso-font-charset:0;

mso-generic-font-family:roman;

mso-font-pitch:variable;

mso-font-signature:3 0 0 0 1 0;}@font-face

{font-family:Calibri;

panose-1:2 15 5 2 2 2 4 3 2 4;

mso-font-charset:0;

mso-generic-font-family:swiss;

mso-font-pitch:variable;

mso-font-signature:-536859905 -1073732485 9 0 511 0;}p.MsoNormal, li.MsoNormal, div.MsoNormal



```
{mso-style-unhide:no;
mso-style-qformat:yes;
mso-style-parent:"";
margin:0cm;
mso-pagination:widow-orphan;
font-size:12.0pt;
font-family:"Calibri",sans-serif;
mso-ascii-font-family:Calibri;
mso-ascii-theme-font:minor-latin;
mso-fareast-font-family:Calibri;
mso-fareast-theme-font:minor-latin;
mso-hansi-font-family:Calibri;
mso-hansi-theme-font:minor-latin;
mso-bidi-font-family:"Times New Roman";
mso-bidi-theme-font:minor-bidi;
mso-fareast-language:EN-US;}MsoChpDefault
{mso-style-type:export-only;
mso-default-props:yes;
font-family:"Calibri",sans-serif;
mso-ascii-font-family:Calibri;
mso-ascii-theme-font:minor-latin;
mso-fareast-font-family:Calibri;
mso-fareast-theme-font:minor-latin;
mso-hansi-font-family:Calibri;
mso-hansi-theme-font:minor-latin;
mso-bidi-font-family:"Times New Roman";
mso-bidi-theme-font:minor-bidi;
mso-fareast-language:EN-US;}div.WordSection1
{page:WordSection1;}
```

## 2. CONVOCATORIA ADIANTADA

As condicións de avaliación da oportunidade adiantada (art. 19 das Normas de Avaliación, Revisión e Reclamacións das Cualificacións dos Estudos de Grao e Mestrado Universitario) serán específicas para esta oportunidade. Esta será avaliada por medio dunha proba de resposta múltiple que suporá o 100 % da calificación final.

## D. OUTRAS OBSERVACIÓNS DE AVALIACIÓN

Os estudantes que suspendan a proba de resposta múltiple recibirán a cualificación do examen como cualificación final en todas as oportunidades.

As calificacións obtidas polos estudantes na avaliación continua como resultado dos proxectos prácticos en equipo (30%) e participación individual (10%) serán válidas solo durante o curso académico en cuestión.



A

realización fraudulenta das probas ou actividades de avaliación implicará directamente a cualificación de suspenso '0' na materia na convocatoria correspondente, invalidando así calquera cualificación obtida en todas as actividades de avaliación de cara a convocatoria extraordinaria.

@font-face

```
{font-family:"Cambria Math";
panose-1:2 4 5 3 5 4 6 3 2 4;
mso-font-charset:0;
mso-generic-font-family:roman;
mso-font-pitch:variable;
mso-font-signature:3 0 0 0 1 0;}p.MsoNormal, li.MsoNormal, div.MsoNormal
{mso-style-unhide:no;
mso-style-qformat:yes;
mso-style-parent:"";
margin:0cm;
mso-pagination:widow-orphan;
font-size:12.0pt;
font-family:"Times New Roman",serif;
mso-fareast-font-family:"Times New Roman";}.MsoChpDefault
{mso-style-type:export-only;
mso-default-props:yes;
font-family:"Calibri",sans-serif;
mso-ascii-font-family:Calibri;
mso-ascii-theme-font:minor-latin;
mso-fareast-font-family:Calibri;
mso-fareast-theme-font:minor-latin;
mso-hansi-font-family:Calibri;
mso-hansi-theme-font:minor-latin;
mso-bidi-font-family:"Times New Roman";
mso-bidi-theme-font:minor-bidi;
mso-fareast-language:EN-US;}div.WordSection1
{page:WordSection1;}
```





## Fontes de información

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| <b>Bibliografía básica</b>         | BIBLIOGRAFÍA BÁSICA 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<br>Artículos, capítulos, informes y casos indicados en moodle GRUPO BILINGÜE Recommended textbooks: Berman, Barry R. & Evans, Joel R. (2013): Retail Management: A Strategic Approach, Prentice Hall. Levy, Michael & Weitz, Barton A. (2012): Retailing Management, McGraw-Hill. Papers, chapters, reports and cases indicated in moodle  |
| <b>Bibliografía complementaria</b> | BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA <a href="http://catedrafundacionarecesdcuniovi.es/publicaciones-libros-publicados-es.html">http://catedrafundacionarecesdcuniovi.es/publicaciones-libros-publicados-es.html</a> 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 |

## 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