

Mar del Plata, 1 de Abril de 2022

Lic. Sandra María Pesciarelli

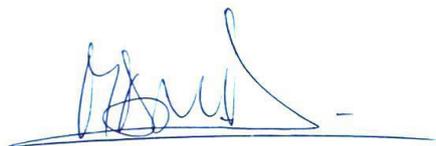
Coordinadora de Carreras de Pregrado

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, UNMDP

S / D

Me dirijo a usted para elevar el el plan de trabajo docente de la asignatura Logística y Distribución (1086) de la carrera Tecnicatura Universitaria en Comercialización.

Sin otro particular, saluda atentamente.



Lic. Maximiliano Dimarco



A N E X O I
RESOLUCIÓN DE DECANATO N°920/18

**INSTRUMENTO C INFORME
DEL EQUIPO DOCENTE**

AÑO: 2021

1- Datos de la asignatura

1.1 Nombre: Logística y Distribución

1.2 Código: 1086

2- Rendimiento Académico:

2.1 Desgranamiento:

Matrícula inicial	Cantidad de alumnos desertores del curso	Cantidad de alumnos que desaprobaron el curso
33	3	6

2.2 Aprobación (completar según corresponda a su modalidad)

Cantidad de alumnos que aprobaron por promoción	Cantidad de alumnos que aprobaron la cursada
23	6

2.3 Otras modalidades

3 Condicionantes en la ejecución del plan

Considera que los objetivos de la asignatura se cumplieron:	Totalmente	Parcialmente	Escasamente
	X		

En caso de no haberse cumplido en su totalidad, enuncie las principales causas:

4 Innovaciones

Se introdujo en el plan de trabajo docente el análisis de casos de las plataformas e-commerce, que no había sido dado en la cursada anterior. Así como también los trabajos grupales sincrónicos en forma online.

5 Anexo de documentación solicitada

6 Observaciones



INSTRUCTIVO

Observaciones:

1. Esta planilla se debe completar por asignaturas
2. Todos los docentes que integren la cátedra deberán notificarse de los enunciados en esta Planilla
3. La información consignada será certificada por las autoridades correspondientes

2. Rendimiento académico:

Se deberán completar las tablas según el tipo de aprobación que tenga la asignatura. En caso de que la asignatura tenga otra modalidad de aprobación, complete la tabla 2.3 Se entiende por modalidad, por ejemplo: alumnos libres, vocacionales, por convenios, otros. Deberá consignar la información solicitada de manera similar a los incisos 2.1 y 2.2.

3. Condicionantes de la ejecución del plan

Señale si existieron situaciones particulares que incidieron en el desarrollo previsto del curso: ausencias, sustituciones de contenidos, reemplazo de docentes, cambios producidos, dificultades de infraestructura, suspensión de actividades, etc.

4. Innovaciones

Enuncie los cambios introducidos, si es que los hubo, en el presente curso con respecto al anterior. De considerarlo importante, enumere las condiciones que se consideran necesarias para poder introducir cambios en el próximo.

5. Anexo de documentación solicitada

Se solicita se anexe ejemplar/es de alguna situación de prueba aplicada (evaluación parcial, final, otras). En la planilla indique qué documentación anexa.

6. Observaciones: Incluya toda la información que considere necesaria para completar la evaluación del desarrollo de la asignatura.



AÑO: 2022

3- Datos de la asignatura

Nombre | Logística y Distribución

Código | 1086

Tipo (Marque con una X)

Obligatoria	x
Optativa	

Nivel (Marque con una X)

Pre-Grado	x
Post-Grado	

Área curricular a la que pertenece | Administración

Departamento | Administración

Carrera/s | Tecnicatura Universitaria en Comercialización

Ciclo o año de ubicación en la carrera/s | Tercer Año

Carga horaria asignada en el Plan de Estudios:

Total	64
Semanal	04

Distribución de la carga horaria (semanal) presencial de los alumnos:

Teóricas	Prácticas	Teórico - prácticas
02	02	



Relación docente - alumnos:

Cantidad estimada de alumnos inscriptos	Cantidad de docentes		Cantidad de comisiones		
	Profesores	Auxiliares	Teóricas	Prácticas	Teórico-Prácticas
35	01	00	01	01	

4- **Composición del equipo docente** (Ver instructivo):

Nº	Nombre y Apellido	Título/s
1.	Dimarco, Darío Maximiliano	Licenciado en Comercialización
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
11.	

Nº	Cargo								Dedicación			Carácter			Cantidad de horas semanales dedicadas a: (*)				
	T	As	Adj	JTP	A1	A2	Ad	Bec	E	P	S	Reg.	Int.	Otros	Docencia		Investig.	Ext.	Gest.
															Frente a alumnos	Totales			
1.			x								x			A Término	04	10			
2.																			
3.																			
4.																			
5.																			

5- (*) la suma de las horas Totale + Investig. + Ext. + Gest. no puede superar la asignación horaria del cargo docente.



6- Plan de trabajo del equipo docente

1. Objetivos de la asignatura.

1. Comprender el concepto y funcionamiento de los canales de distribución.
2. Identificar herramientas para el diseño de políticas de distribución estratégica de productos y servicios.

2. Enunciación de la totalidad de los contenidos a desarrollar en la asignatura.

CONTENIDOS MÍNIMOS: Decisiones de distribución comercial. Canales de distribución: Concepto y enfoques. La organización del canal y las relaciones de poder en los canales. La distribución física. Elementos del sistema logístico: variables relevantes. Gestión de sistemas logísticos: elementos y variables. Política de distribución: optimización, eficacia y costo. Niveles de cobertura de la distribución. Distribución y factores competitivos.

UNIDAD I: DISTRIBUCIÓN Y CADENA DE VALOR

Los canales de distribución y la cadena de valor. Decisiones sobre la administración del canal. Integración y sistemas del canal. Conflictos, cooperación y competencia.

Bibliografía:

- Ballou, Ronald H. Logística. Administración de la cadena de suministro. Cap. 1. 5ª ed. México: Pearson Educación, 2004. ISBN: 970-26-0540-7.
- Kotler, Philip y Kevin Lane Keller. Dirección de Marketing. Cap. 15. México: Pearson Educación, 2006. ISBN: 970-26-0763-9

UNIDAD II: CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Conceptos generales: definición, gestión estratégica de los canales. Canales de distribución y distribución física o logística. El entorno actual de los canales. Funciones, flujos y niveles en los canales. Análisis de las estructuras y sistemas. Influencia del nivel de servicio en la estructura del canal. Canales de distribución como sistemas sociales. Franquicias. Factores competitivos.

Bibliografía:

- Kotler, Philip y Kevin Lane Keller. Dirección de Marketing. Cap. 16. México: Pearson Educación, 2006. ISBN: 970-26-0763-9
- Lambin, Jean Jacques. Marketing estratégico. Cap. 11. 3ª ed. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana, 1995. ISBN: 2-84074-103-2.
- Paz, Hugo Rodolfo. Canales de distribución: Gestión comercial y logística. Cap. 1 y 2. 3ª ed. Buenos Aires: Lectorum-Ugerman, 2008. ISBN 978-987-1547-01-2.



UNIDAD III: LA INTERMEDIACIÓN, DISEÑO Y GESTIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCION

Motivos de participación de intermediarios. Los intermediarios detallistas y mayoristas. Decisiones para el diseño del canal. Determinación de las configuraciones del canal: niveles, cobertura, sistemas, intermediarios, restricciones. Motivación y decisiones políticas con miembros del canal. Políticas de producto, precio y promoción. Desarrollo de precios y significación de márgenes de distribución.

Bibliografía:

- Paz, Hugo Rodolfo. Canales de distribución: Gestión comercial y logística. Cap. 3, 4 5 y 6. 3a ed. Buenos Aires: Lectorum-Ugerman, 2008. ISBN 978-987-1547-01-2.
- Velázquez Velázquez, Elizabeth. Canales de distribución y logística. Cap. 3. 1a ed. México: Red Tercer Milenio S.C., 2012. ISBN 978-607-733-121-6.

UNIDAD IV: PUNTOS DE VENTA

Conceptos generales. Evolución del merchandising. Conducta de compra del buyer. Gestión de surtido. Localización. Diseño del establecimiento. La gestión del lineal. La animación del punto de venta. Estudio de casos plataformas e-commerce.

Bibliografía:

- Paz, Hugo Rodolfo. Canales de distribución: Gestión comercial y logística. Cap. 5. 3a ed. Buenos Aires: Lectorum-Ugerman, 2008. ISBN 978-987-1547-01-2.
- Paz, Hugo Rodolfo. Canales de distribución: Estrategia y logística comercial. Cap. 6. 2a ed. Buenos Aires: Ugerman Editor, 2000. ISBN 987-7365-3-2.

UNIDAD V: ADMINISTRACIÓN LOGÍSTICA EN LA DISTRIBUCIÓN

El rol de la logística en la economía. La necesidad de integración y los costos logísticos. Actividades del management de la logística empresarial. Estrategia y planeamiento logístico. Relación entre costos logísticos y servicio al cliente. Supply Chain Management. Outsourcing: niveles de prestación de servicios.

Bibliografía:

- Paz, Hugo Rodolfo. Canales de distribución: Gestión comercial y logística. Cap. 7. 3a ed. Buenos Aires: Lectorum-Ugerman, 2008. ISBN 978-987-1547-01-2.
- Lambin, Jean Jacques. Marketing estratégico. Cap. 11. 3ª ed. Madrid: : McGraw-Hill/Interamericana, 1995 . ISBN:2-84074-103-2.

UNIDAD VI: GESTIÓN DE INVENTARIOS



Costos de inventario. Administración de inventarios. Modelos determinísticos de inventario. Punto de reorden y tiempo de demora. Punto de reorden y Q de seguridad. Modelo de CEP con agotamientos aceptados. Modelo de lote óptimo de producción. Sistemas Planificación de Requerimientos de Materiales (MRP) y Justo a tiempo (JIT). Rotación y rentabilidad sobre inventarios.

Bibliografía:

- Paz, Hugo Rodolfo. Canales de distribución: Gestión comercial y logística. Cap. 8. 3a ed. Buenos Aires: Lectorum-Ugerman, 2008. ISBN 978-987-1547-01-2.
- Krajewski, Lee; Ritzman, Larry y Malhotra, Manoj. Administración de operaciones. Cap. 9 y 15. 8a ed. México: Pearson Educación, 2008. ISBN: 978-970-26-1217-9.

UNIDAD VII: TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y PROCESAMIENTO DE PEDIDOS

El transporte. Medios de transporte. Tarifas de transporte El transporte Carretero. Transporte multimodal. Almacenamiento Formas de gestión del almacenamiento. Funciones del Sistema de Almacenamiento. Consideraciones sobre el manejo de materiales. Procesamiento de pedidos.

Bibliografía:

- Paz, Hugo Rodolfo. Canales de distribución: Gestión comercial y logística. Cap. 9. 3a ed. Buenos Aires: Lectorum-Ugerman, 2008. ISBN 978-987-1547-01-2.
- Velázquez Velázquez, Elizabeth. Canales de distribución y logística. Cap. 2. 1a ed. México: Red Tercer Milenio S.C., 2012. ISBN 978-607-733-121-6.

3. Bibliografía (básica y complementaria).

BÁSICA:

- Ballou, Ronald H. Logística. Administración de la cadena de suministro. 5ª ed. México: Pearson Educación, 2004. ISBN: 970-26-0540-7.
- Kotler, Philip y Kevin Lane Keller. Dirección de Marketing. México: Pearson Educación, 2006. ISBN: 970-26-0763-9
- Krajewski, Lee; Ritzman, Larry y Malhotra, Manoj. Administración de operaciones. 8a ed. México: Pearson Educación, 2008. ISBN: 978-970-26-1217-9.
- Lambin, Jean Jacques. Marketing estratégico. 3ª ed. Madrid: : McGraw-Hill/Interamericana, 1995 . ISBN:2-84074-103-2.
- Paz, Hugo Rodolfo. Canales de distribución: Estrategia y logística comercial. 2a ed. Buenos Aires: Ugerman Editor, 2000. ISBN 987-7365-3-2.
- Paz, Hugo Rodolfo. Canales de distribución: Gestión comercial y logística. 3a ed. Buenos Aires: Lectorum-Ugerman, 2008. ISBN 978-987-1547-01-2.



- Velázquez Velázquez, Elizabeth. Canales de distribución y logística. 1a ed. México: Red Tercer Milenio S.C., 2012. ISBN 978-607-733-121-6.

COMPLEMENTARIA:

- Anderson, Dennis J. Sweeney y Thomas A. Williams. Estadística para negocios y economía. 11a ed. México: Cengage Learning, 2012. ISBN 9786074816419.
- Chopra, Sunil y Meindl, Peter. Administración de la cadena de suministro. Estrategia, planeación y operación. 3a ed. México: Pearson Educación, 2008. ISBN: 978-970-26-1192-9.
- Díez de Castro, Enrique. Distribución Comercial. México: Mc Graw Hill, 2008. ISBN: 9788448140748.
- Jacobs, F. Robert y Chase, Richard B. Administración de operaciones. Producción y cadena de suministros. 13a ed. México: McGraw-Hill/Interamericana, 2014 . ISBN: 978-607-15-1004-4.
- Kotler, Philip y Gary Armstrong. Fundamentos de marketing. 8a ed. México: Pearson Educación, 2008. ISBN: 978-970-26-1186-8.
- Render, Barry. Principios de administración de operaciones. 7ª ed. México: Pearson Educación, 2009. ISBN: 987-97365-3-2.

7- Descripción de Actividades de aprendizaje.

Para la adquisición de conocimientos y habilidades por parte del alumno se realizarán las siguientes actividades:

- Resolución de problemas: Mediante el abordaje de casos de estudios de situaciones reales de empresas, los estudiantes deberán tomar decisiones para el cumplimiento de los objetivos propuestos para cada caso. Deberán reconocer y plantear situaciones problemáticas, analizar estrategias para resolverlos, tomar decisiones y analizar los posibles resultados.
- Resolución de guías de trabajo práctico: Los estudiantes en base a lectura previa y asistencia a clases teóricas resolverán en grupos trabajos prácticos para reforzar, relacionar y profundizar los contenidos abordados. Se desarrollan durante las clases prácticas y para su corrección se realizarán actividades de “Puestas en Común” por parte de los grupos.



8- Cronograma de contenidos, actividades y evaluaciones.

SEMANA	FECHA	TEÓRICO / PRÁCTICA
2	21/03	PRESENTACIÓN
	24/03	FERIADO
3	28/03	UNIDAD I
	31/03	UNIDAD I
4	04/04	UNIDAD II
	07/04	UNIDAD II
5	11/04	UNIDAD III
	14/04	FERIADO
6	18/04	UNIDAD III
	21/04	UNIDAD IV
7	25/04	UNIDAD IV
	28/04	UNIDAD V
8	02/05	UNIDAD V
	05/05	CLASE DE CONSULTA
9	09/05	PRIMER PARCIAL
	12/05	TRABAJO INTEGRADOR
10	16/05	FERIADO
	19/05	MUESTRA Y ENTREGA DEL 1° PARCIAL
11	23/05	UNIDAD VI
	26/05	UNIDAD VI
12	30/05	1° RECUPERATORIO
	02/06	CLASE DE CONSULTAS TRABAJO PRÁCTICO
13	06/06	UNIDAD VI
	09/06	UNIDAD VII
14	13/06	UNIDAD VII
	16/06	CLASE DE CONSULTA
15	20/06	FERIADO
	23/06	SEGUNDO PARCIAL
16	27/06	CONSULTAS TRABAJO INTEGRADOR
	30/06	MUESTRA Y ENTREGA DE PARCIALES
17	04/07	CLASE DE CONSULTAS TRABAJO PRÁCTICO
	07/07	RECUPERATORIO SEGUNDO PARCIAL
18	11/07	EXPOSICIÓN ORAL TRABAJO INTEGRADOR
	14/07	RECUPERATORIO DEL TRABAJO PRÁCTICO INTEGRADOR

9-



10- Procesos de intervención pedagógica.

Las modalidades de intervención pedagógica que se utilizarán son:

- Clase magistral
- Sesiones de discusión
- Taller- Grupo operativo
- Estudio de casos

Las clases magistrales pretenden ser un espacio interactivo donde el profesor expondrá los principales conceptos teóricos, articulando contenidos y relacionándolos con su aplicación práctica.

Las sesiones de discusión se realizarán con el objetivo de profundizar alguna temática y para facilitar el intercambio de puntos de vista tanto de los conceptos teóricos como los casos de estudio y trabajos prácticos.

Los grupos operativos se desarrollarán mediante la realización de Guías de Trabajo Práctico para que el alumno aprenda y resuelva problemas articulando la teoría y práctica de determinadas temáticas. Los estudiantes concurrirán a los mismos con previa lectura del material bibliográfico indicado.

Los estudios de casos se realizarán en base a empresas reales con el objetivo de facilitar a los alumnos vivenciar situaciones similares a las que podrían obtenerse en situaciones reales, a fin de brindarle posibilidades concretas de integrar teoría y práctica y capacidad de interpretación y de actuación ante circunstancias diversas.

La modalidad de cursada será:

- **Virtual durante el primer bimestre.**
- **Presencial durante el segundo bimestre.**

11- Evaluación

a- Requisitos de aprobación:

De acuerdo al Régimen de Enseñanza se tomarán dos exámenes parciales escritos individuales de los temas trabajados en las clases teóricas - prácticas y sus respectivos recuperatorios.

Se desarrollará una actividad pedagógica integradora, en relación al análisis de los canales de distribución de una organización (real o ficticia). La actividad es grupal, con instancias de seguimiento y tutoría, siendo posible ir haciendo las correcciones necesarias en cada instancia y culminará con la presentación de forma escrita y oral de la actividad realizada.

El estudiante para aprobar la materia deberá alcanzar una nota de 4 o más puntos en cada examen parcial y/o su correspondiente recuperatorio.

Promocionará el alumno que haya aprobado cada examen parcial y/o su correspondiente recuperatorio logrando una nota de seis (6) o más puntos en promedio, así como tener aprobado el trabajo integrador

Para acceder a la instancia del examen habilitante se deberá tener un examen parcial y/o su correspondiente recuperatorio aprobado con 4 (cuatro) o



más puntos. Los estudiantes que deban rendir examen habilitante, podrán hacerlo en la primera fecha de examen final prevista para la asignatura. Será escrito y sobre los contenidos no aprobados durante la cursada de la asignatura, agrupados en un primer o segundo parcial.

Es requisito para promocionar cumplir con una asistencia mínima a las clases teóricas - prácticas del 60%, respetando esta proporción en ambos bimestres.

El examen final se tomará en las fecha de exámenes regulares, en forma oral.

De acuerdo a la ordenanza 1560/11, el estudiante que apruebe el examen habilitante tendrá derecho a rendir examen final en tres oportunidades.

b- Criterios de evaluación:

Se considerará para la evaluación de las actividades de aprendizaje realizadas en las clases y para las evaluaciones parciales y finales la profundización y pertinencia en el desarrollo de los contenidos y la articulación entre los mismos y su aplicación práctica.

Los trabajos integradores consistirán en el análisis de casos de empresas del ámbito local y nacional, debidamente seleccionadas. Se desarrollarán en forma grupal (no más de 5 alumnos) y los alumnos tendrán que exponer el caso y las posibles soluciones a los problemas detectados.

12- Asignación y distribución de tareas de cada uno de los integrantes del equipo docente.

La asignatura posee un solo docente Adjunto que cumple con las siguientes funciones:

- Elaboración del Plan de Trabajo Docente.
- Dictado de clases teóricas y prácticas.
- Elaboración y diseño de actividades pedagógicas y exámenes parciales y recuperatorios.
- Elaboración de Guías de trabajo práctico y Casos de estudio.
- Selección y actualización bibliográfica.
- Corrección de exámenes y trabajos integradores.
- Monitoreo del proceso de aprendizaje.
- Control de asistencia de los alumnos y cierre de notas.