



GUÍA DOCENTE 2024-2025

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA:	Política de gestión de la distribución		
PLAN ESTUDIOS:	DE	Máster Universitario en Dirección de Marketing	
FACULTAD:	Centro de Posgrado		
CARÁCTER ASIGNATURA:	DE	LA	Obligatoria
ECTS:	4 ECTS		
CURSO:	Primero		
SEMESTRE:	Segundo		
IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:	QUE	SE	Castellano
PROFESORADO:	Msc. Jessica del Carmen Tejero Canché		
DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO:	jessica.tejero@ uneatlantico.es		

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

REQUISITOS PREVIOS:
No aplica
CONTENIDOS:

Tema 1: La distribución de productos y/o servicios como instrumento del marketing

- Distribución y estrategias de crecimiento empresarial: cadena de suministro y gestión interna
- Canales de distribución: estrategias de selección, dirección, comunicación, miembros, costes, tipos y redes
- Cobertura del mercado: franquicia
- Estrategias para el procesamiento de pedidos
- Evolución y nuevas tendencias de los canales de distribución
- Cooperación, conflicto y competencia en el canal
- El *trade marketing*

Tema 2: Decisiones estratégicas del sistema de distribución comercial

- La distribución comercial: niveles de servicio al cliente
- Tendencias actuales en el sector de la distribución
- Comercio mayorista: características y tendencias
- Comercio minorista: características y tendencias

Tema 3: Decisiones estratégicas sobre la distribución física

- Concepto, funciones e importancia de la distribución física
- Decisiones sobre la distribución física

Tema 4: Logística, almacenamiento y transporte

- La logística como fuente de ventaja competitiva
- Estrategias de almacenamiento, embalaje y manejo de materiales
- Gestión y control de inventarios
- Estrategias de transporte y abastecimiento a los puntos de venta

COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

COMPETENCIAS GENERALES:

Que los estudiantes sean capaces de:

CG1 - Evaluar y analizar teorías y resultados sobre cuestiones relacionadas con el ámbito de Marketing.

CG2- Analizar situaciones y resolver problemas en relación con aspectos relacionados con el Marketing.

CG4- Gestionar proyectos y resolver cuestiones relativas al ámbito del Marketing.

CG6- Trabajar de forma individual y en equipo en los diferentes aspectos involucrados con el ámbito del Marketing, desde la planificación de la investigación, análisis de resultados y propuesta estratégica.

CG7- Asumir el compromiso ético en todas las decisiones relativas al ejercicio de la profesión en el ámbito del Marketing.

CG8- Razonar críticamente sobre cuestiones relacionadas con el ámbito del Marketing.

CG9- Gestionar información especializada en relación con el ámbito del Marketing.

CG10- Utilizar y aplicar las tecnologías de la información y la comunicación como fuente de información, gestión de datos en el ámbito académico y profesional del campo del Marketing.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

Que los estudiantes sean capaces de:

- CE14. Crear y gestionar canales de distribución que permitan que el producto llegue eficazmente al cliente objetivo.

COMPETENCIAS PROPIAS DE LA ASIGNATURA:

No Aplica

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

En esta asignatura se espera que alumnos alcancen los siguientes resultados de aprendizaje:

- Adquirir conocimientos avanzados sobre las funciones y flujos de la distribución de productos.

- Definir los elementos estratégicos caracterizan a cada miembro de un canal de distribución y su aporte de valor.

- Saber emplear herramientas para la gestión de conflictos dentro el canal de distribución.

- Comprender la importancia de la aplicación del Trade Marketing en el proceso de distribución.

- Integrar conocimiento para decidir sobre el transporte, abastecimiento, gestión de inventarios, almacenamiento, compras, servicio y tiempo de espera.

METODOLOGÍAS DOCENTES Y ACTIVIDADES FORMATIVAS

METODOLOGÍAS DOCENTES:

En esta asignatura se ponen en práctica diferentes metodologías docentes con el objetivo de que los alumnos puedan obtener los resultados de aprendizaje definidos anteriormente:

- Método expositivo
- Estudio y análisis de casos
- Resolución de ejercicios
- Trabajo autónomo

ACTIVIDADES FORMATIVAS:

A partir de las metodologías docentes especificadas anteriormente, en esta asignatura, el alumno participará en las siguientes actividades formativas:

Actividades formativas		Horas
Actividades supervisadas	Actividades de foro	14.5
	Corrección de actividades	3
	Tutorías (individual / en grupo)	6
	Clases prácticas de laboratorio informático	2.5
Actividades autónomas	Sesiones expositivas virtuales	8
	Preparación de actividades de foro	15
	Estudio personal y lecturas	25
	Elaboración de trabajos (individual-en grupo)	20
	Realización de actividades de autoevaluación	3
Actividades de evaluación	Examen final	3

El día del inicio del período lectivo de la asignatura, el profesor proporciona información detallada al respecto para que el alumno pueda organizarse.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA:

En la convocatoria ordinaria de esta asignatura se aplican los siguientes instrumentos de evaluación:

Actividades de evaluación		Ponderación
Evaluación continua	Resolución de un caso práctico	40 %
	Participación en una actividad de debate	20 %

Evaluación final	Resolución de un examen final	40 %
-------------------------	-------------------------------	------

Para más información consúltese [aquí](#)

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

En la convocatoria extraordinaria de esta asignatura se aplican los siguientes instrumentos de evaluación:

Actividades de evaluación		Ponderación
Evaluación continua	Calificación obtenida en la actividad de debate de la convocatoria ordinaria	20%
	Resolución de un trabajo individual	40%
Evaluación final	Resolución de un examen final	40%

Para más información consúltese [aquí](#)

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

Las siguientes referencias son de consulta obligatoria y están ordenadas por nivel de importancia:

VV.AA. (s.f.). Política de gestión de la distribución. Material didáctico propio de la institución.

García, L. A. M. (2023). Gestión logística integral-3ra edición: Las mejores prácticas en la cadena de abastecimiento. Ecoe Ediciones.

de Lima, O. P., Breval, S., Rodríguez, C. M., & Follmann, N. (2017). Una nueva definición de la logística interna y forma de evaluar la misma. *INGENIARE - Revista Chilena de Ingeniería*, 25(2), 264–276.

<https://research.ebsco.com/c/t4r15t/viewer/pdf/nqgn6ssm4v>

Montero, L. M., Castellanos Pallerols, G., & Ruiz Quesada, S. C. (2023). Modelo de distribución minorista con un enfoque integrado de logística y marketing. *Economía y Desarrollo*, 167(1), 1–15.

<https://research.ebsco.com/c/t4r15t/viewer/pdf/x7qjxuc5sb>

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

Las siguientes referencias no se consideran de consulta obligatoria, pero su lectura es muy recomendable. Están ordenadas alfabéticamente:

Álvarez, K. M., & Salazar, G. L. (2022). Propuesta de creación de un nuevo canal de distribución para el incremento de ventas de la empresa de productos lácteos “San José”.

<https://repositorio.uta.edu.ec/items/ad251a8f-0a54-43a3-9911-2a570f1dd2c1>

de Blanes Sebastián, M. G., & Durán, M. A. (2023). Optimización del rendimiento en el canal de distribución: Un estudio de las estrategias de trade marketing en tres sectores clave. La transferencia del conocimiento y el impacto de la Academia en la sociedad: perspectivas y desafíos.

https://www.researchgate.net/profile/Jimena-Luna-2/publication/387949265_Experiencias_de_personas_con_discapacidad_visual_en_etapas_reproductivas/links/6783e539a1cf464e7d2bc711/Experiencias-de-personas-con-discapacidad-visual-en-etapas-reproductivas.pdf#page=130

Hernández, S. J. (2021). Canales de distribución. Universidad San Marcos.

<https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/handle/11506/1930>

Moreno-Zuñiga, J. E., Mesa-Murillo, O. L., & García-Rojas, M. (2023). El Posicionamiento de marca a través de canales de distribución. Reto, 11(1), 30-38. <https://revistas.sena.edu.co/index.php/RETO/article/view/5715>

Portugal, P. A. C., Álvarez, F. C., Tejedor, M. B. G., & Rodríguez, B. O. (2023). La administración de la cadena de suministro y su importancia en las empresas, como parte de la estrategia en los nuevos modelos de negocios. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 7(3), 7203-7219.

<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/6709>

Sánchez Sailema, E. (2023). Optimización de la cadena de valor en las empresas de moda. Cuadernos del Centro de Estudios de Diseño y Comunicación, 26(180).

<https://research.ebsco.com/c/t4rl5t/search/details/mr2tuyal5f?db=fap>

Valle-Guerrero, E. O., Aguilar-Miranda, G. J., & Haro-Avalos, D. A. (2022). La logística y el transporte en la cadena productiva y su incidencia en la productividad. Polo del Conocimiento, 7(5), 802-824.

<https://www.polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/3997>

Verdesoto, G. J. Z. (2021). El trade marketing en la evolución comercial de la empresa Grupo el Rosado de Ecuador. Ciencia, Economía y Negocios, 5(2), 117-118.

<https://revistas.intec.edu.do/index.php/ciene/article/view/2351>

WEBS DE REFERENCIA:

No Aplica

OTRAS FUENTES DE CONSULTA:

- Base de datos EBSCO – Acceso a través del campus virtual.