



GUÍA DOCENTE CURSO: 2016-17

**DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA**

Asignatura:	Introducción a la Distribución Comercial		
Código de asignatura:	67103217	Plan:	Grado en Marketing e Investigación de Mercados (Plan 2010)
Año académico:	2016-17	Ciclo formativo:	Grado
Curso de la Titulación:	3	Tipo:	Obligatoria
Duración:	Primer Cuatrimestre		

**DISTRIBUCIÓN HORARIA DE LA ASIGNATURA SEGÚN NORMATIVA**

	Créditos:	6	Horas Presenciales del estudiante:	45
			Horas No Presenciales del estudiante:	105
			Total Horas:	150


<b>UTILIZACIÓN DE LA PLATAFORMA VIRTUAL:</b>	Apoyo a la docencia
--	---------------------

**DATOS DEL PROFESORADO**

Nombre	<b>Giménez Torres, María Luisa</b>		
Departamento	Dpto. de Economía y Empresa		
Edificio	Edificio Departamental de Ciencias Económicas y Empresariales (Edif. B) 2		
Despacho	24		
Teléfono	+34 950 015190	E-mail (institucional)	<a href="mailto:mlgimene@ual.es">mlgimene@ual.es</a>
Recursos Web personales	<a href="#">Web de Giménez Torres, María Luisa</a>		

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code//N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==>

Firmado Por	Universidad De Almeria		Fecha	20/09/2016
ID. FIRMA	<a href="mailto:blade39adm.ual.es">blade39adm.ual.es</a>	<a href="https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code//N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==">/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==</a>	PÁGINA	1/7

  
[/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==](https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code//N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==)

## ORGANIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

Actividades previstas para el aprendizaje y distribución horaria del trabajo del estudiante por actividad (estimación en horas)

I. ACTIVIDADES DEL ESTUDIANTE (Presenciales / Online)	• Gran Grupo	0,0	
	• Grupo Docente	31,0	
	• Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	14,0	
	<i>Total Horas Presenciales/On line ...</i>		45,0
II. ACTIVIDADES NO PRESENCIALES DEL ESTUDIANTE (Trabajo Autónomo)	• ( Trabajo en grupo, Trabajo individual )	105	
	<i>Total Horas No Presenciales ...</i>		105
TOTAL HORAS DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE			150,0

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code//N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==>

<b>Firmado Por</b>	<b>Universidad De Almeria</b>	<b>Fecha</b>	<b>20/09/2016</b>
<b>ID. FIRMA</b>	<b>blade39adm.ual.es</b>	<b>PÁGINA</b>	<b>2/7</b>
			
/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==			

## ELEMENTOS DE INTERÉS PARA EL APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

### Justificación de los contenidos

La distribución comercial es una de las herramientas de marketing más relevantes para las empresas ya que permite facilitar la conversión entre la oferta y la demanda. La evolución que ha tenido en las últimas décadas configura un panorama complejo, diverso y diferente al conocido anteriormente debido a cuestiones como la evolución constante de los formatos de distribución, el gran número de variables que influyen en los canales de distribución o la globalización de los mercados.

El sector de la distribución comercial contribuye al desarrollo económico no solo realizando una valiosa aportación al PIB y a la creación de empleo, sino también a través de la realización de funciones para otros sectores productivos.

Por todo ello, es necesario que los/as estudiantes analicen los diferentes factores que intervienen en el diseño y estructura de las relaciones en los canales de distribución comercial.

### Materia con la que se relaciona en el Plan de Estudios

- Introducción al Marketing - Planificación de Marketing - Distribución Comercial Minorista. - Dirección de Ventas - Logística de la Distribución

### Conocimientos necesarios para abordar la Asignatura

Ninguno

### Requisitos previos recogidos en la memoria de la Titulación

Sin requisitos

## COMPETENCIAS

### Competencias Generales

Competencias Genéricas de la Universidad de Almería

- Conocimientos básicos de la profesión

Otras Competencias Genéricas

### Competencias Específicas desarrolladas

- DTC01: Ser capaz de diseñar, poner en marcha y gestionar los canales de distribución.
- DTC02: Ser capaz de identificar los problemas relacionados con la gestión de los canales de distribución y de las organizaciones que conforma el sistema comercial.

## OBJETIVOS/RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

UAL 1. Conocimiento, habilidades y actitudes que posibilitan la comprensión de nuevas teorías, interpretaciones, métodos y técnicas dentro de los diferentes campos disciplinares, conducentes a satisfacer de manera óptima las exigencias profesionales.

DTC01. Diseño de la estructura de un canal de distribución.

DTC02. Detección de problemas en la gestión de los canales y las organizaciones implicadas.

De manera más detallada (DTC01 y DTC02):

Establecer el alcance y componentes de la distribución comercial, proporcionando una visión integral de sus componentes, tipos, funcionamiento y decisiones en el marco del marketing. - Conocer los tipos y estructuras de comercialización que existen, así como los principales enfoques y herramientas para su estudio. - Conocer las funciones realizadas por el canal y por los agentes que los componen. - Analizar las instituciones características de los canales de distribución, sus tipos y las principales características de cada formato comercial. - Comprender los procesos de gestión que tienen lugar en el canal. - Situar la distribución comercial en un entorno globalizado y relacional. - Delimitar las relaciones y conflictos existentes en los canales de distribución y sus procedimientos de gestión y solución. - Conocer la situación actual y tendencias de la distribución comercial en España y en la Unión Europea.

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code//N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==>

Firmado Por

Universidad De Almería

Fecha

20/09/2016

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==

PÁGINA

3/7



/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==

**BLOQUES TEMÁTICOS Y MODALIDADES ORGANIZATIVAS****Bloque I. NATURALEZA Y ALCANCE DE LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL****Contenido/Tema**

Tema 1: El Ámbito de la Distribución Comercial

La importancia de la distribución comercial en el sistema económico y en la sociedad. Distribución comercial: naturaleza, contenido y evolución. La distribución comercial en el marketing

**Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo**

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		3,0
	Debate y puesta en común		0,5
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Búsqueda, consulta y tratamiento de información		1,0
	Realización de ejercicios		1,0

**Descripción del trabajo autónomo del alumno**

- Búsqueda de información acerca de la importancia de la distribución comercial en la economía española. - Comprensión de la información y estudio de los contenidos teóricos. - Puesta en común de la información con los/as compañeros/as.

**Bloque II: ESTRUCTURA DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN****Contenido/Tema**

Tema 2: Análisis de los Canales de Distribución

Canales de distribución: naturaleza y componentes. Enfoque funcional e institucional de los canales. Modelos de análisis.

**Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo**

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		4,0
	Debate y puesta en común		0,5
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Búsqueda, consulta y tratamiento de información		0,5
	Estudio de casos		0,5
	Realización de ejercicios		2,0
	Resolución de problemas		0,5

**Descripción del trabajo autónomo del alumno**

- Lectura y comprensión de artículos proporcionados por el profesor relacionados con los canales de distribución. - Resolución de casos prácticos y ejercicios propuestos por la profesora. - Búsqueda de información sobre la evolución de los canales de distribución. - Puesta en común de la información con los compañeros.

**Contenido/Tema**

Tema 3: Diseño e Implementación de los Canales de Distribución

Diseño de canales de distribución: justificación, objetivos generales, opciones estratégicas, selección de canales y evaluación del desempeño de las estructuras del canal de distribución.

**Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo**

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		6,0
	Debate y puesta en común		0,5
	Proyecciones audiovisuales		0,5
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Búsqueda, consulta y tratamiento de información		0,5
	Realización de ejercicios		1,5

**Descripción del trabajo autónomo del alumno**

- Búsqueda de información acerca de canales de distribución de diferentes sectores. - Comprensión de la información y estudios de los contenidos teóricos. - Resolución de casos prácticos y ejercicios propuestos por la profesora. - Lectura y comprensión de artículos proporcionados por la profesora relacionados con el diseño de los canales de distribución.

**Contenido/Tema**

Tema 4: Formas de Organizar el Canal de Distribución

Organización de los canales de distribución: grado de cohesión entre los integrantes de distintos niveles y vínculos existentes entre los integrantes de un determinado nivel.

**Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo**

Modalidad Organizativa	Procedimientos y Actividades Formativas	Observaciones	Horas Pres./On line
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		3,5

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code//N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==>

<b>Firmado Por</b>	<b>Universidad De Almería</b>	<b>Fecha</b>	<b>20/09/2016</b>
<b>ID. FIRMA</b>	<b>blade39adm.ual.es</b>	<b>PÁGINA</b>	<b>4/7</b>



/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==

	Debate y puesta en común		0,5
	Proyecciones audiovisuales		1,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Búsqueda, consulta y tratamiento de información		0,5
	Resolución de problemas		1,5
	Trabajo en equipo		0,5
<b>Descripción del trabajo autónomo del alumno</b>			
- Búsqueda de información acerca de organizar un canal de distribución. - Comprensión de la información y estudio de los contenidos teóricos. - Puesta en común de la información con los compañeros.			
<b>Bloque</b>	<b>BLOQUE III: LAS EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN</b>		
<b>Contenido/Tema</b>			
	Tema 5: Comercio Minorista. Comercio Mayorista. Comercio Electrónico. Comercio Mayorista: naturaleza, funciones, clasificación y tendencias. Comercio Minorista: naturaleza, funciones, clasificación y tendencias. Comercio Electrónico: naturaleza, funciones y tipologías. Situación actual en Europa y España.		
<b>Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo</b>			
<i>Modalidad Organizativa</i>	<i>Procedimientos y Actividades Formativas</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Horas Pres./On line</i>
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		5,5
	Debate y puesta en común		0,5
	Proyecciones audiovisuales		1,0
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Búsqueda, consulta y tratamiento de información		0,5
	Debate		0,5
	Estudio de casos		1,0
<b>Descripción del trabajo autónomo del alumno</b>			
- Lectura y comprensión de artículos proporcionados por la profesora relacionados con el comercio mayorista. -Lectura y comprensión de artículos proporcionados por la profesora relacionados con el comercio minorista. -Búsqueda de información sobre el comercio electrónico. - Comprensión de la información y estudio de los contenidos teóricos. - Puesta en común de la onformación con los compañeros.			
<b>Bloque</b>	<b>BLOQUE IV: RELACIONES ENTRE LAS EMPRESAS DEL CANAL</b>		
<b>Contenido/Tema</b>			
	Tema 6: Relaciones internas en el canal de distribución Relación de fuerzas en la distribución comercial: liderazgo, poder-dependencia y conflictos. Trade Marketing. Gestión por Categorías.		
<b>Modalidades Organizativas y Metodología de Trabajo</b>			
<i>Modalidad Organizativa</i>	<i>Procedimientos y Actividades Formativas</i>	<i>Observaciones</i>	<i>Horas Pres./On line</i>
Grupo Docente	Clases magistrales/participativas		3,5
	Debate y puesta en común		0,5
Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	Búsqueda, consulta y tratamiento de información		0,5
	Estudio de casos		1,0
	Resolución de problemas		0,5
<b>Descripción del trabajo autónomo del alumno</b>			
- Lectura y comprensión de artículos proporcionados por la profesora relacionados con las relaciones entre fabricante y distribuidor. - Búsqueda de información acerca de situaciones de liderazgo, conflicto y dependencia en relaciones en los canales. - Comprensión de la información y estudio de contenidos teóricos. - Puesta en común de la información con los compañeros.			

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code//N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==>

<b>Firmado Por</b>	<b>Universidad De Almeria</b>	<b>Fecha</b>	<b>20/09/2016</b>
<b>ID. FIRMA</b>	<b>blade39adm.ual.es</b>	<b>PÁGINA</b>	<b>5/7</b>



/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==

## PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

### Criterios de Evaluación

- Comprensión del estudiante de los conocimientos teórico-prácticos de la asignatura.
- Desarrollo del proceso de aprendizaje individual.
- Participación e implicación en el entorno del grupo de trabajo.

La evaluación de esta asignatura se realizará proporcionalmente en función de cada uno de los grupos de actividades que se desarrollan:

- Prueba Final (75% de la nota final): constará de una parte teórica del contenido de la asignatura (preguntas tipo test) y una práctica de ejercicios y actividades. Se exigirá un mínimo de 4 puntos sobre 10 de nota en cada una de las partes para que pueda hacer la media. Evaluación de competencias: DTC01, DTC02, UAL1
- Actividades y trabajos (15% de la nota final): consiste en la realización de casos, ejercicios y participación en debates, vídeos,...desarrolladas en las sesiones de grupo de trabajo. Evaluación de competencias: DTC01, DTC02, UAL1
- Actividades individuales (10% de la nota final): se evaluará la participación activa en las actividades desarrolladas, así como la realización de actividades propuestas al alumnado con carácter voluntario. Evaluación de competencias: DTC01, DTC02, UAL1

### Porcentajes de Evaluación de las Actividades a realizar por los alumnos

	Actividad	(Nº horas)	Porcentaje
I. ACTIVIDADES DEL ESTUDIANTE (Presenciales / Online)	• Gran Grupo	( 0 )	0 %
	• Grupo Docente	( 31 )	50 %
	• Grupo de Trabajo/Grupo Reducido	( 14 )	25 %
II. ACTIVIDADES NO PRESENCIALES DEL ESTUDIANTE (Trabajo autónomo)	• ( Trabajo en grupo, Trabajo individual )	(105)	25 %

### Instrumentos de Evaluación

- Pruebas, ejercicios, problemas.
- Observaciones del proceso.
- Valoración final de informes, trabajos, proyectos, etc.
- Pruebas finales (escritas u orales).

### Mecanismos de seguimiento

- Alta y acceso al aula virtual
- Entrega de actividades en clase
- Otros: - Participación activa en clase

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code//N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==>

Firmado Por	Universidad De Almeria	Fecha	20/09/2016
ID. FIRMA	blade39adm.ual.es	PÁGINA	6/7



/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==

## BIBLIOGRAFÍA

### Bibliografía recomendada

#### Básica

- Comercialización y Retailing (*De Juan Vigaray, M.D.*) - Bibliografía básica
- Distribución Comercial (*Martínez-López, FJ y Maraver, G.*) - Bibliografía básica
- Distribución Comercial Aplicada (*Molinillo Jiménez, S. (coord.)*) - Bibliografía básica
- Estrategias de Distribución Comercial (*Vázquez Casielles, R. y Trespalacios Gutiérrez, J. A.*) - Bibliografía básica

#### Complementaria

- Casos de Distribución Comercial (*Berné Manero, C. y Lozano Chevarría, P.*) - Bibliografía complementaria
- Canales de Comercialización (*Stern, L. W.; El-Ansary, A. I.; Coughlan, A. T. y Cruz Roche, I.*) - Bibliografía complementaria
- Canales de distribución. (*Ignacio Cruz Roche*) - Bibliografía complementaria
- Distribución Comercial (*Díez de Castro, E. C. (coord.)*) - Bibliografía complementaria
- Distribución Comercial (*Miquel Peris, S.; Parra Guerrero, F.; L'Hermie, C. y Miquel Romero, M. J.*) - Bibliografía complementaria
- Distribución Comercial (*Maraver Tarifa, G. (coord.)*) - Bibliografía complementaria
- Distribución Comercial (*Casares Ripol, J. y Rebollo Arévalo, A.*) - Bibliografía complementaria

### Bibliografía existente en el Sistema de Información de la Biblioteca de la UAL

Puede ver la bibliografía existente en la actualidad en el Sistema de Gestión de Biblioteca consultando en la siguiente dirección:

<http://almirez.ual.es/search/e?SEARCH=INTRODUCCION A LA DISTRIBUCION COMERCIAL>

### DIRECCIONES WEB

- <http://www.ACNielsen.es>  
*A.A.C.Nielsen*
- <http://www.alimarket.es>  
*Alimarket*
- <http://www.anceco.com>  
*ANCECO (Información sobre centrales de compra y servicios)*
- <http://de.www.jobs.ama.org/>  
*Asociación Americana Marketing*
- <http://www.aece.org>  
*Asociación Española de Comercio Electrónico (AECE)*
- <http://www.aecoc.es>  
*Asociación Española de Codificación Comercial (AECOC)*
- <http://www.aedemo.es>  
*Asociación Española de Estudios de Mercado, Marketing y Opinión (AEDEMO)*
- <http://www.anged.es>  
*Asociación Nacional de Grandes Empresas de Distribución (ANGED)*
- <http://www.commerce.net/>  
*Commercenet (desarrollo del comercio electrónico en el mundo)*
- <http://www.mercasa.es>  
*Empresa Nacional Mercasa*
- <http://www.marketingtotal.com>  
*Enlaces de Marketing*

Puede verificar la autenticidad, validez e integridad de este documento en la dirección:  
<https://verificarfirma.ual.es/verificarfirma/code//N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==>

Firmado Por

Universidad De Almería

Fecha

20/09/2016

ID. FIRMA

blade39adm.ual.es

/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==

PÁGINA

7/7



/N58/eY6ZB1t17lyAcis2w==