

| | | | |
|--|---|----------|---------------|
| | Proceso: Formulación del Currículo y Plan de Estudios Guía de Cátedra | Código: | DOC11-FO-01 |
| | | Versión: | 3 |
| | | Fecha: | 23/05/2019 |
| | | Hoja: | Página 1 de 2 |

| 1. Identificación del Curso/ Módulo | | | |
|--|---------------------------------------|---|-----------------------------|
| Nombre del Curso/ Módulo: LOGISTICA Y DISTRIBUCION | Línea de conocimiento: MAOP | Código de materia: MAOP 16026 | Número de credits: 4 |
| Facultad/ Departamento | FAC DE INGENIERIA | | |
| Programa que Administra el curso o módulo | INGENIERIA DE MERCADOS | | |
| Niveles de Formación | Técnico Profesional | | Especialización |
| | Tecnológico Profesional | | Maestría |
| | Profesional | X | Doctorado |
| Modalidad | Presencial | Dual | Virtual X |
| Número de horas con acompañamiento del profesor: | | Número de horas de trabajo independiente: | |
| Fecha de actualización de la guía: 20/12/2022 | | | |

| 2. Conocimientos previos requeridos para el curso |
|---|
| Este curso tiene como requisito el curso OPER 16005 Investigación general de operaciones. |

| 3. Justificación |
|---|
| <p>La distribución es solo otra forma de decir <i>¿¿¿</i>el proceso del negocio<i>¿¿¿</i> (Drucker). El futuro de la competitividad estará en la gestión de la cadena de suministros (Porter). Estas afirmaciones nos llevan a establecer los nuevos escenarios de este nuevo mundo empresarial, un mundo en el cual el cliente es la base del crecimiento y que nos hace ver la importancia que tiene por medio de los nuevos competidores. Los nuevos competidores saben que el cliente es cada vez más exigente, más selectivo, más intuitivo y sobre todo con mayor poder adquisitivo, aprovechando los sistemas de información, las redes sociales y la tecnología que hay alrededor de estos aspectos, por tanto; aparecen nuevos retos que impulsan a satisfacer sus necesidades, a superar las expectativas y conservar la satisfacción en los niveles más altos posibles. La logística es el nuevo escenario a competir, es la herramienta elemental y poderosa que permite a las empresas ubicar los productos en los puntos más cercanos de consumo, garantizando una calidad superior, unas cantidades acordes a la orden del cliente, y sobre todo un precio competitivo que le permita al cliente valorar el producto con base en el nivel de satisfacción percibido. Todo esto se logra entendiendo las distintas variables de abastecimiento, almacenamiento, producción y distribución; que son necesarias para que el estudiante pueda generar este tipo de soluciones.</p> |

| 4. Competencias de formación | | |
|------------------------------|------------------------------|---|
| Id | Competencia | Resultado de aprendizaje esperado |
| 1 | CP-7 Logística Internacional | 1 - 7.1 Identifica las teorías de la cadena de abastecimiento y suministro permitiendo conocer las etapas del proceso log <i>¿¿¿</i> ístico 2 - 7.2 Formula estrategias de gestión y operación logística orientadas a la mejora de la productividad y la competitividad 3 - |

| 5. Contenidos | | |
|---------------|----------------------------|---|
| Id | Unidad de aprendizaje | Temáticas |
| 1 | 1. Logística y fundamentos | <i>¿¿¿</i> Definición de Logística <i>¿¿¿</i> Propuesta de valor logístico <i>¿¿¿</i> Funciones de la logística <i>¿¿¿</i> Operaciones logísticas |
| 2 | 2. Compras | <i>¿¿¿</i> Estrategias de adquisición <i>¿¿¿</i> Segmentación de los requerimientos de compras <i>¿¿¿</i> Gestión de proveedores |
| 3 | 3. Transporte | <i>¿¿¿</i> Estructura del transporte <i>¿¿¿</i> Servicios de transporte <i>¿¿¿</i> Costos de transporte |

| Id | Unidad de aprendizaje | Temáticas |
|-----------|---|---|
| 4 | 4. Almacenamiento | ¿¿¿ Almacenamiento estratégico ¿¿¿ Operaciones en el almacén ¿¿¿ Decisiones de almacenamiento |
| 5 | 5. Estrategias de la cadena de abastecimiento | ¿¿¿ Medición del desempeño de la cadena de abastecimiento ¿¿¿ Variabilidad en las cadenas de suministros ¿¿¿ Subcontratación ¿¿¿ Cadena de valor logístico |
| 6 | 6. Distribución comercial | ¿¿¿ La distribución en el mercado ¿¿¿ Elección del canal de distribución ¿¿¿ Motivación y retribución de los distribuidores |
| 7 | 7. Comercio electrónico y gestión logística | ¿¿¿ Comercio electrónico y la cadena logística virtual ¿¿¿ Tecnologías aplicadas en el seguimiento de la mercancía ¿¿¿ Cadena logística a Integración virtual |
| 8 | 8. Análisis del canal de distribución | ¿¿¿ Organización punto de venta ¿¿¿ Implantación de productos |

6. Evaluación y calificación

| Actividades o tipos de actividades | Porcentaje |
|---|-------------------|
| Talleres grupales | 60 |
| Talleres individuales | 10 |
| Foros | 10 |
| Trabajo final | 20 |

7. Bibliografía

Dirección y administración de la producción y de las operaciones. Chase, Richard B.

Logística empresarial. Arbones Malisani, Eduardo A

La gestión del transporte. Mira Galiana, Jaime

Administración logística de la cadena de suministros. Bowersox, D.J

Logística. Christopher, Martin

Distribución Comercial. Lawrence, Arthur

E-logistics, Comercio electrónico y gestión logística. Pesquera, Miguel Angel

Animación del punto de venta, Ciclos formativos profesionales, Comercio y Marketing.

8. Observaciones

Este curso aporta al logro de la CP7, y por tanto se incluye en la medición y análisis del desempeño: SUMATIVA DIRECTA: Saber Pro- Prueba Objetiva Externa. FORMATIVA DIRECTA: Examen intermedio: Prueba objetiva interna.