

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de la Ciénega



Programa de Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje				Clave			
Distribución y Logística				MN110			
Programa Educativo en que se imparte				Nivel en el que se imparte la Unidad de Aprendizaje			
Lic. en Mercadotecnia				Licenciatura		Maestría	Doctorado
				XX			
Pre-requisitos		Tipo de Unidad de Aprendizaje		Carga Horaria Semanal		Créditos	
Mezcla de Mercadotecnia		☐ Curso ☐ Curso-Taller ☐ Laboratorio ☐ Curso-Laboratorio		☐ Práctica ☐ Seminario ☐ Clínica ☐ Taller ☐ Módulo		Teoría: 2 Práctica: 2 Total: 4 6	
Co-requisitos		CL		T		M	
Área de Formación		División		Departamento		Academia	
Lic. en Mercadotecnia		Económico Administrativas		Mercadotecnia		Mercadotecnia	
Presentación							
Es esta unidad de aprendizaje el alumno podrá desarrollar nuevas capacidades en el área de distribución y la logística de los canales de distribución, mismos que apoyan directamente con el mercado y su satisfacción, permitiendo enfrentar problemáticas y conflictos con estrategias adecuadas para los sistemas de canales de distribución, y a importancia que tiene la plaza como uno de los puntos importantes de la mezcla de mercadotecnia. Vinculación con otras Unidades de Aprendizaje Es unidad de aprendizaje de relación directamente con la Mercadotecnia, y la Administración Estratégica, ya que permite aplicar los conocimientos necesarios para el desarrollo adecuado de canal de distribución y la logística. Influyendo directamente en la satisfacción de los clientes y centros de distribución. Impacto de la Unidad de Aprendizaje en el perfil de egreso El egresado de la licenciatura en Mercadotecnia, será un profesionista capaz de desarrollar las habilidades necesarias para cubrir las necesidades del							

mercado, llevando los productos y servicios, en el momento justo. Implementando adecuadamente cada uno de los canales de distribución para llegar al cliente final.

Ámbito de Aplicación Profesional de la Unidad de Aprendizaje

Será un profesionalista capaz de tomar decisiones importantes en la distribución y la logística de cualquier empresa o institución, creando y administrando adecuadamente los canales de distribución existentes y los creados por expansión a nuevos mercados.

Competencia Profesional de la Unidad de Aprendizaje

Capacidad de aplicar los conocimientos de la unidad de aprendizaje en la práctica y las habilidades de analizar productos, mercados y formas de distribución.

Competencias Básicas de la Unidad de Aprendizaje

Entiende la importancia de analizar estratégicamente el mercado y sus segmentos para llevar los productos y servicios.
Valora críticamente la decisión de aplicar e implementar información para la creación o modificación de nuevos canales de distribución

Competencias de Aprendizaje de la Unidad de Aprendizaje

Adquiere los conocimientos básicos de la Distribución y Logística que le permite tener la capacidad de desarrollar y generar nuevos canales de distribución tomando en cuenta el comportamiento del mercado, y enfrentando problemáticas y conflictos con estrategias adecuadas dentro del sistema de canales de distribución.

Campos Formativos por Competencias: Conocimientos, aptitudes y destrezas, actitudes y valores

Saber Conocer (Saberes teóricos y procedimentales):

- 1.- Conocer la importancia de los canales de distribución.
- 2.- Conocer los beneficios de los canales de distribución.
- 3.- Conocer cuáles son las estructuras de los canales de distribución.
- 4.- Conocer cómo elegir un canal de distribución.

Saber Hacer (Saberes prácticos, habilidades)

- 1.- Generar información para describir los productos o servicios.
- 2.- Colaborar en la toma de decisiones para el desarrollo adecuado de los canales de distribución.
- 3.- Realizar canales de distribución adecuados a las necesidades del mercado.
- 4.- Diseñar convenientemente y de la mejor manera la protección de los productos.

Saber ser (Actitudes y Valores, Ser creativo)

- 1.- Actitud para enfrentarse a los retos cotidianos de los canales de distribución.
- 2.- Capacidad de comunicar las decisiones a su equipo de trabajo.
- 3.- Responsabilidad en el cumplimiento de los objetivos de distribución en la empresa y el mercado.
- 4.- Creatividad para responder a los cambios constantes de los productos, servicios y del mercado.

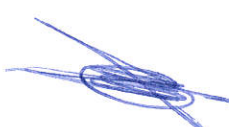
Saber convivir (Aprender a vivir en sociedad, a vivir con los demás, Ser comprensivo y tolerante)

- 1.- Respetar su trabajo y el de sus compañeros.
- 2.- Hacer de la empatía una práctica cotidiana.
- 3.- Ser ético en sus decisiones.
- 4.- Mantener la cordura en situaciones de estrés.

Desglose de Unidades de Competencia o Contenidos		
Unidades Temáticas	Desglose en Subtemas	No. de Horas de Clase
Unidad de Competencia Tema 1: Naturaleza e importancia de los canales de distribución.	Subtema 1 Naturaleza de la distribución. Subtema 2 Objetivos e importancia de la distribución. Subtema 3 Beneficios e importancia de los canales de distribución. Subtema 4 Funciones de los canales de distribución. Subtema 5 Estructuras y Rentabilidad de los canales de distribución. Subtema 6 Diseño de los canales de distribución. Subtema 7 Dirección y políticas de comercialización.	4 2 2 4 2 4 2
Unidad de Competencia Tema 2: Administración de los canales de distribución.	Subtema 1 Elección del canal de distribución. Subtema 2 Sistema lógico de la empresa y la distribución. Subtema 3 Ubicación de la distribución y puntos de venta. (Plaza) Subtema 4 Administración estratégica en la distribución. Subtema 5 Estructuras Verticales y Horizontales de los canales de distribución.	4 4 2 2 2
Unidad de Competencia Tema 3: Sistemas de distribución.	Subtema 1 Sistema comercial y criterios de clasificación. Subtema 2 El comercio asociado y la distribución. Subtema 3 La franquicia en la distribución. Subtema 4 Importancia del comercio integrado. Subtema 5 Otras formas de distribuir.	2 6 2 2 2

Unidad de Competencia Tema 4: Almacén, aprovisionamiento y manejo de materiales.	Subtema 1 El Almacén, objetivos, funciones, clasificación y estructura. Subtema 2 Las Compras y el inventario. Subtema 3 El aprovisionamientos y la cadena de suministro. Subtema 4 Manejo y movimiento de materiales.	4 2 4 2
Unidad de Competencia Tema 5: Estrategias en el transporte y la importancia del empaque y el embalaje.	Subtema 1 Análisis de los diferentes tipos de trasportes. Subtema 2 Importancia del transporte para la distribución. Subtema 3 El envase y el embalaje como protección en el transporte. Subtema 4 Como envasar y embalar artículos. Subtema 5 Rotulación y señalización de los embalajes. (Caso)	6 2 6 2 4
TEMAS Y SUBTEMAS	ESTRATEGIAS	
Unidad de Competencia Tema 1: Naturaleza e importancia de los canales de distribución.	Estrategias de enseñanza del maestro Se presentará el encuadre, donde se le dará la siguiente información, presentación y entrega del programa, medidas de socialización en el aula y método de evaluación	Estrategias de aprendizaje en aula
Unidad de Competencia Tema 1: Naturaleza de la distribución. Subtema 2 Objetivos e importancia de la distribución.	Estrategia de enseñanza: 1). El maestro dará una introducción a la materia y generará una discusión indagando los conocimientos previos. 2). Se generarán preguntas para llevar	Estrategia de aprendizaje en Aula: 1). Se cuestionará a los alumnos sobre los conocimientos previos que tienen en materia de mercadotecnia. 2). El grupo comentará sobre lo que piensa que
Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Investigara información documental sobre los puntos que tiene la unidad, son la bibliografía, páginas web y revistas, de la bibliografía del programa.	Estrategias de aprendizaje extra-aula	Total: 80 Hrs.

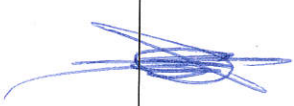
Subtema 3 Beneficios e importancia de los canales de distribución. Subtema 4 Funciones de los canales de distribución. Subtema 5 Estructuras y Rentabilidad de los canales de distribución. Subtema 6 Diseño de los canales de distribución. Subtema 7 Dirección y políticas de comercialización	al grupo a una reflexión sobre la importancia de la materia. 3). Se solicitará una investigación teórica basada en los puntos de la unidad, apoyados con la bibliografía citada en el programa. 4). Con apoyo de diapositivas y pintarrón se harán presentaciones de los temas, y se dejarán actividades en donde se muestre la comprensión del tema. 5). Con un caso práctico se mostrará cual es la importancia de un canal de distribución. Tomando en cuenta la lista de cotejo para trabajos de investigación.	es la distribución y la logística y su diferencia. 3). De manera individual el alumno presentará una investigación de los temas de la unidad con la bibliografía dada en el programa. 4). El alumno atenderá a las exposiciones para que analice la información, tomando apuntes de lo más importante. 5). El alumno de manera individual desarrollará un caso práctico de acuerdo a l ejemplo mostrado en clase. Tomando en cuenta la lista de cotejo para los trabajos de investigación	
Unidad de Competencia Tema 2: Administración de los canales de distribución.	Estrategia de enseñanza: 1). El maestro dará una pequeña introducción al tema, tomando en consideración los conocimientos previos de la unidad anterior. 2). El maestro solicitará investigar los puntos del programa. 3). El maestro con apoyo de diapositivas y pintarrón explicara los temas de la unidad. 4). El maestro, solicitará a los alumnos que se reúnan en equipos, a manera de empresa para realizar las practicas grupales. 5). Se solicitará el primer equipo, la exposición de un tema de la unidad,	Estrategia de aprendizaje en Aula: 1). El alumno recordará la información de la unidad como introducción a la siguiente unidad. 2). El alumno investigará los temas de la unidad tomando en cuenta la bibliografía del programa. 3). Se tomarán notas en su cuaderno de la información proporcionada en las exposiciones. 4). Los alumnos equipos, los cuales llevarán un nombre a manera de empresa. 5). Uno de los equipos realizará una exposición de uno de los temas de la unidad para sus compañeros. 6). Entregarán un diario de registro, en donde plasmarán con sus palabras lo más significativo de la unidad. Tomando en cuenta la lista de	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Investigara información documental sobre los puntos que tiene la unidad, son la bibliografía, páginas web y revistas, de la bibliografía del programa.
Subtema 1 Elección del canal de distribución. Subtema 2 Sistema lógico de la empresa y la distribución. Subtema 3 Ubicación de la distribución y puntos de venta. (Plaza) Subtema 4 Administración estratégica en la distribución. Subtema 5 Estructuras Verticales y Horizontales de los canales de distribución.			

Unidad de Competencia Tema 3: Sistemas de distribución.	tomando en cuenta la lista de cotejo para exposiciones. 6) Se solicitará un diario de registro individual que plasme la experiencia significativa de la unidad. Tomando en cuenta la lista de cotejo.	cotejo.	
Subtema 1 Sistema comercial y criterios de clasificación. Subtema 2 El comercio asociado y la distribución. Subtema 3 La franquicia en la distribución. Subtema 4 Importancia del comercio integrado. Subtema 5 Otras formas de distribuir.	Estrategia de enseñanza: 1). Se dará una introducción al tema de esta unidad, en donde se mencionará la importancia de los canales de distribución para los sistemas de distribución. 2) El maestro solicitará investigar los temas de la unidad. 3). El maestro expondrá los puntos de la unidad con apoyo de diapositivas y vídeos. 4). Dos de los equipos expondrán dos puntos de la unidad. 5). El maestro solicitará una tabla comparativa de los diferentes tipos de sistemas de distribución en donde se pondrá las ventajas y desventajas de estos.	Estrategia de aprendizaje en Aula: 1). El alumno se introducirá en el tema e identificará la importancia y relevancia de la unidad. 2). El alumno investigará los temas de la unidad tomando en consideración la bibliografía del programa 3). El alumno tomará nota de los temas expuestos por el maestro y por sus compañeros de clase. 4). El alumno realizará una tabla comparativa en donde mencionará las ventajas y desventajas de los tipos de sistemas de distribución.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Investigará información documental sobre los puntos que tiene la unidad, son la bibliografía, páginas web y revistas, de la bibliografía del programa.
Unidad de Competencia Tema 4: Almacén, aprovisionamiento y manejo de materiales.			

Subtema 1 El Almacén, objetivos, funciones, clasificación y estructura. Subtema 2 Las Compras y el inventario. Subtema 3 El aprovisionamientos y la cadena de suministro. Subtema 4 Manejo y movimiento de materiales.	Estrategia de enseñanza: 1). El maestro dará un introducción a l tema, explicando la relevancia del almacén como parte operativa de la distribución. 2). El maestro solicitará investigar los puntos de la unidad tomando en cuenta la bibliografía de programa. 3). El maestro expondrá los temas de la unidad con diapositivas y videos. 4). Se realizará una visita para observar el almacén y su manejo, tomando en cuenta la lista de cotejo para esta actividad. Se indicará en que empresas. 5). Se solicitará un resumen de los puntos más importantes de la unidad junto con la lista de observación de la práctica.	Estrategia de aprendizaje en Aula: 1). El alumno atenderá a la información que el maestro expondrá en la introducción y tomará nota de ello. 2). El alumno investigará los puntos de la unidad en la bibliografía del programa. 3). Se pondrá atención en la explicación y visualización de la exposición, tomando nota de lo más importante. 4). Los alumnos participarán en la visita a la empresa en donde harán una observación y llenarán la lista de cotejo solicitada por el profesor. 5). Se entregará un resumen de la unidad, junto con la lista de cotejo de la visita.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Investigara información documental sobre los puntos que tiene la unidad, son la bibliografía, páginas web y revistas, de la bibliografía del programa.
Unidad de Competencia Tema 5: Estrategias en el transporte y la importancia del empaque y el embalaje.	Estrategia de enseñanza: 1). El maestro dará una introducción a tema. Y mencionará la importancia del transporte, empaque y embalaje para la distribución. 2). Se solicitará a los alumnos la investigación teórica de los puntos de la unidad 3). El maestro expondrá los temas de la unidad con apoyo de diapositivas el pintarrón y videos.	Estrategia de aprendizaje en Aula: 1). El alumno atenderá a la explicación del maestro tomando nota de la exposición. 2). Los alumnos investigarán los puntos de la unidad en la bibliografía del programa. 3). El alumno pondrá atención a la exposición del maestro y los temas de los compañeros tomando nota de lo más importante antes mencionado. 4). Los alumnos se prepararán por equipos para la práctica de observación de los tipos de	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: 1). Investigara información documental sobre los puntos que tiene la unidad, son la bibliografía, páginas web y revistas, de la bibliografía del programa. 2). Práctica extra-aula.

envasar y embalar artículos. Subtema 5: Rotulación y señalización de los embalajes. (Caso)	4). El maestro solicitara a dos equipos que expongan dos puntos de la unidad tomando en cuenta la lista de cotejo. 5). Se realizará una práctica en donde se conocerá los tipos de transporte que pasan por la ciudad, llevando un registro de ellos. 6). Se entregará un producto vía paquetería, para el que se desarrollará un empaque y un embalaje, puede ser producto perecedero o no perecedero. Tomando en cuenta la lista de cotejo.	transporte. Tomando en cuenta la lista de cotejo. 5). Los alumnos entregarán un producto con su empaque y embalaje y lo enviarán vía paquetería, tomando en consideración la lista de cotejo.	
Evaluación			
Productos de Aprendizaje sugeridos Tema 1: Naturaleza e importancia de los canales de distribución. Subtema 1: Naturaleza de la distribución Subtema 2: Objetivos e importancia de la distribución Subtema 3: Beneficio e importancia de los canales de distribución Subtema 4: Funciones de los canales de distribución Subtema 5: Estructuras y rentabilidad de los canales de distribución Subtema 6: Diseño de los canales de distribución Subtema 7: Dirección y políticas de comercialización	Criterio 1: Presentar investigación bibliográfica donde se mencionen los conceptos o significados de los puntos de la unidad de acuerdo a lo mencionado por el autor o autores. Indicadores: Escrito a mano en su cuaderno, con ilustraciones a color en dibujo o impresas, observar ortografía, acentuación, puntuación, y conclusión, en promedio de 10 hojas. Criterio 2: Desarrollar un caso práctico para una empresa ficticia tomando en cuenta las estructuras y diseños de los canales de distribución.	Porcentaje	

Producto 1: Trabajo de Investigación Bibliográfica Producto 2: Caso práctico de los canales de distribución Tema 2: Administración de los canales de distribución Subtema 1: Elección del canal de distribución Subtema 2: Sistema lógico de la empresa y la distribución Subtema 3: Ubicación de la distribución y puntos de venta. (Plaza) Subtema 4: Administración estratégica de la distribución Subtema 5: Estructuras Verticales y Horizontales de los canales de distribución Producto 1: Trabajo de Investigación Bibliográfica Producto 2: Exposición de Tema	Indicador: Escrito a mano, nombre de la empresa, a que se dedica y que tipo de estructura o diseño de canales es el más conveniente, con gráficos. Criterio 1: Presentar investigación bibliográfica donde se mencionen los conceptos o significados de los puntos de la unidad de acuerdo a lo mencionado por el autor o autores. Indicadores: Escrito a mano en su cuaderno, con ilustraciones a color en dibujo o impresas, observar ortografía, acentuación, puntuación, y conclusión, en promedio de 10 hojas. Criterio 2: Se presentará una exposición del subtema 4 de la unidad 2, en la que se desarrollara el tema compartiendo información con los compañeros. Indicadores: Con diapositivas a color, diseño de diapositivas, dominio del tema, organización y participación de los integrantes del equipo. Tiempo mínimo de exposición 15 min.	8 % 12%
Tema 3: Sistemas de distribución Subtema 1: Sistema comercial y criterios de clasificación Subtema 2: El comercio asociado y la distribución Subtema 3: La franquicia en la distribución Subtema 4: Importancia del comercio integrado Subtema 5: Otras formas de distribución Producto 1: Trabajo de Investigación Bibliográfica Producto 2: Exposición de Tema Producto 3: Tabla comparativa	Criterio 1: Presentar investigación bibliográfica donde se mencionen los conceptos o significados de los puntos de la unidad de acuerdo a lo mencionado por el autor o autores. Indicadores: Escrito a mano en su cuaderno, con ilustraciones a color en dibujo o impresas, observar ortografía, acentuación, puntuación, y conclusión, en promedio de 8 hojas. Criterio 2: Se presentará dos exposiciones de los subtemas 3 y 4 de la unidad 3, en la que se desarrollara el tema compartiendo información con los compañeros. Indicadores: Con diapositivas a color, diseño de diapositivas, dominio del tema, organización y participación de los integrantes del equipo. Tiempo mínimo de exposición 15 min., por equipo Criterio 3: Se realizará una tabla comparativa donde se analice los diferentes tipos de sistemas de distribución y se pondrán las ventajas y desventajas. Indicadores: Escrito a mano, una hoja, observar ortografía, acentuación, puntuación, diseño de la tabla, por equipo, con sus nombre completos y código.	10 % 10 % 6 % 7 % 7 %

Tema 4: Almacén, aprovisionamiento y manejo de materiales Subtema 1: El almacén, objetivos, funciones, clasificación y estructura Subtema 2: Las compras y el inventario Subtema 3: El aprovisionamiento y a cadena de suministro Subtema 4: Manejo y movimiento de materiales Producto 1: Trabajo de Investigación bibliográfica Producto 2: Visita de observación Producto 3: Resumen de los temas de la unidad	Criterio 1: Presentar investigación bibliográfica donde se mencionen los conceptos o significados de los puntos de la unidad de acuerdo a lo mencionado por el autor o autores. Indicadores: Escrito a mano en su cuaderno, con ilustraciones a color en dibujo o impresas, observar ortografía, acentuación, puntuación, y conclusión, en promedio de 8 hojas Criterio 2: Se visitará una empresa en donde se observara como se manejan el almacén y los productos. Indicador: Visitaremos una empresa que se asignará a cada equipo y en ella testaremos el formato con las rubricas. Criterio 3: Presentar un resumen de la unidad 4, escrito en maquina e impreso con ilustraciones o dibujos, observar ortografía, acentuación, puntuación y conclusión 10 cuartillas, engrapado en hojas recicladas. Indicadores:	6 % 7 % 7 %
Tema 5: Estrategias del transporte y la importancia del empaque y el embalaje Subtema 1: Análisis de los diferentes tipos de transporte Subtema 2: Importancia del transporte para la distribución Subtema 3: El empaque y el embalaje como protección en el transporte Subtema 4: Como envasar y embalar articulos Subtema 5: Rotulación y señalización de los empaque y embalajes Producto 1: Trabajo de Investigación bibliográfica Producto 2: Exposición del tema Producto 3: Observación del tipo de transporte Producto 4: Diseño de empaque y embalaje	Criterio 1: Presentar investigación bibliográfica donde se mencionen los conceptos o significados de los puntos de la unidad de acuerdo a lo mencionado por el autor o autores. Indicadores: Escrito a mano en su cuaderno, con ilustraciones a color en dibujo o impresas, observar ortografía, acentuación, puntuación, y conclusión, en promedio de 8 hojas. Criterio 2: Se presentará dos exposiciones de los subtemas 3 y 4 de la unidad 5, en la que se desarrollara el tema compartiendo información con los compañeros. Indicadores: Con diapositivas a color, diseño de diapositivas, dominio del tema, organización y participación de los integrantes del equipo. Tiempo mínimo de exposición 15 min., por equipo Criterio 3: Realizar una observación de tipo de transporte afuera de la universidad en la avenida universidad con un lapso de 1 hora y media y contabilizar el tipo de transporte que pasan en ese tiempo. Indicadores: En el formato, escrito a mano, por equipo llevar lentes, gorra y chaleco de seguridad. Criterio: Se desarrollara un empaque y un embalaje para producto no perecedero elegido por el alumno, el cual se enviará por paquetería. Indicador: Diseño creativo, resistente, con insumos reciclables, color, diseño de etiqueta, diseño de logotipo	4 % 4 % 6 % 6 %
	SUMA 100%	

Fuentes de Información

Básica:

- 1.- Distribución Comercial; Enrique Díez de Castro, 2da. Edición, McGraw Hill.
- 2.- Canales de Marketing y Distribución Comercial, un enfoque de administración de relacione; Lou E. Pelton, David Strutton, James R. Lumpkin, 2da. Edición, McGraw Hill.
- 3.- Fundamentos de Mercadotecnia; Philip Kotler, 2da. Edición, Pearson.

Complementaria:

- 1.- Logística Empresarial; Eduardo A. Arbones Malisani, año 2000, Alfaomega.
- Gestión Logística integral, Las mejores prácticas en la cadena de Abastecimiento; Luis Anibal Mora García, 2da. Edición, ECOE Ediciones.
- 2.- Manual de Transporte para el comercio internacional; Cristina Peña Andrés, 1ra. Edición, Alfaomega.

Páginas web o recursos digitales:

- 1.- Google Escolar
- 2.- Scielo

Perfil Docente Deseable

El docente será una persona con conocimientos, capacidades y aptitudes en el área del comercio, mercadotecnia o logística, aplicándolos en favor de la formación de los alumnos en esta área. Tendrá:

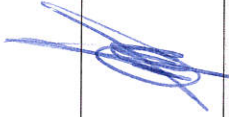
- Capacidad de síntesis y análisis para desarrollar frente al grupo problemas en los procesos de distribución y logística.
- Capacidad de interrelación para gestionar y facilitar las actividades que permitan al alumno sumar conocimiento.
- Capacidad Creativa para la generación o innovación de actividades prácticas que le permitan al alumno acercarse a la realidad.
- Capacidad Administrativa para la dirección y control de las actividades formativas como trabajos de investigación y prácticos.
- Independencia de juicio en la toma de decisiones, que permitan valorar la capacidad creativa de los alumnos.
- Responsabilidad y conciencia ecológica mediante la integración de procesos verdes para que los alumnos se sensibilicen en minimizar los impactos socioambientales.

Elaborado por

Nombre y Firma de los profesores de la academia que elaboran el formato
Ana Luisa Padilla Hernández

Fecha

28/06/18

Revisado por		
Nombre y Firma del presidente de la academia Mtra. Aurora Abigail Aguila Zendejas		
		28/06/18
Autorizado por Colegio Departamental de		
Nombre y Firma del Presidente del Colegio Departamental Mtro. Mario Gerardo Reyes Garcidueñas		
		28/06/18

Perfil del Egresado.

Disponible en www.guadecarreras.udg.mx

