

FICHA DE ASIGNATURA

Título: Gestión global de la CdS (Cadena de Suministro): logística y mercados internacionales.

Descripción:

Hablar de mercados internacionales es hablar de un entorno incierto y altamente competitivo, donde confluyen una serie de factores que deberemos tener en cuenta a la hora de alcanzar nuestros objetivos. Para llevar a cabo operaciones de carácter internacional, es imprescindible saber tomar decisiones en mercados que se caracterizan por ser entornos desconocidos. Por consiguiente, y con el fin de competir con garantías en el mercado internacional, a lo largo de la asignatura, aprenderemos a trabajar con todas aquellas herramientas que nos faciliten maximizar beneficios y minimizar riesgos en nuestra toma de decisiones:

Carácter: Obligatoria.

Créditos ECTS: 5

Contextualización: A través de esta asignatura analizaremos las principales áreas que conforman el comercio y la distribución internacional, información imprescindible para poder entender en su globalidad la realidad actual de las empresas de carácter internacional.

Modalidad: Online

Temario:

1. Introducción al Comercio Exterior. Marco económico, político y jurídico del Comercio Internacional.

- Introducción al Comercio Exterior.
- Los acuerdos comerciales. Negociaciones comerciales multilaterales.
- Organismos internacionales y procesos de integración.
- Las Operaciones de Comercio Internacional.
- Marco jurídico del Comercio Internacional.

2. El proceso de internacionalización de la empresa.

- Análisis de la empresa. La decisión de exportar.
- El marketing mix internacional.
- Fuentes de información.
- Selección de mercados internacionales.
- Formas de afrontar el Comercio Exterior.
- Los riesgos en el Comercio Exterior.
- Los medios de pago internacional.

3. Barreras y obstáculos al Comercio Internacional. La Aduana.

- Barreras y obstáculos al Comercio Internacional.
- La Aduana y el tratamiento de las mercancías.
- Regímenes económicos aduaneros.
- Otros destinos aduaneros.

4. El proceso de contratación internacional.

- La documentación en el Comercio Exterior.
- Los Incoterms 2020.

Competencias:

CE1 - Ser capaz de tomar las decisiones estratégicas en la cadena de suministro más adecuadas para que la empresa obtenga una ventaja competitiva sostenible.

CE8 - Aumentar los conocimientos de la logística y tener una visión global e integral de una empresa.

CE11 - Ser capaz de gestionar una decisión estratégica internacional (selección de mercados o canales de venta) y realizar una operación de venta internacional (calculando el precio de venta de un producto desde que sale de la fábrica hasta que llega al país de destino).

Actividades Formativas:

Actividad Formativa	Horas	Presencialidad
Exposiciones del profesor en clases teórico-expositivas	12	0
Resolución de problemas y análisis de casos	10	0
Tutorías y seguimiento	12	0
Realización de trabajos grupales o individuales	40	0
Estudio personal a partir de material recopilado y de las actividades realizadas dentro del aula, para conseguir un aprendizaje autónomo y significativo	50	0

Metodologías docentes:

Clases teóricas impartidas sincrónicamente como lecciones magistrales o exposiciones, en las que además de presentar el contenido de la asignatura, se explican los conceptos fundamentales y se desarrolla el contenido teórico.

Clases prácticas consistentes en actividades síncronas y asíncronas a través de las cuales se pretende mostrar al alumnado cómo debe actuar a partir de la aplicación de los conocimientos adquiridos.

Realización de diferentes pruebas para la verificación de la adquisición tanto de conocimientos teóricos como prácticos y la adquisición de competencias.

Seminarios o talleres, consistente en una modalidad organizativa de los procesos de enseñanza y aprendizaje donde tratar en profundidad una temática relacionada con la materia. Se puede trabajar de forma síncrona y asíncrona.

Tutorías periódicas entre el profesorado y el alumnado para la resolución de dudas, orientación, supervisión, seguimiento del trabajo, etc. Hay tutorías síncronas y asíncronas.

Sistema de Evaluación:

Sistemas de evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
Evaluación continua de la asignatura en el que se valorará el esfuerzo constante y la participación activa del estudiante en las diferentes actividades prácticas programadas y en la propia clase teórica durante el curso a través de: participación activa en los debates, la resolución de casos, comentarios de lecturas u otros materiales, trabajos desarrollados en grupo o de forma individual, etc.	60.0	70.0
Evaluación final: prueba de carácter global de la asignatura, que sea representativa del conjunto de competencias trabajadas en la misma. Puede tener carácter estandarizado, que incluya ítems de alternativas, de asociación, multi-ítems, interpretativos, preguntas de desarrollo breve o extenso, realización de supuestos prácticos, de informes y análisis de casos, entre otros.	30.0	40.0

Normativa específica. No procede.

Bibliografía:

- Alfonso Ortega Giménez (2014). *Guía práctica de contratación internacional. I (3ª Edición)* ESIC
- Lázaro Hernández Muñoz (2003). *Los riesgos y su cobertura en el Comercio Internacional. (1ª Edición)* FC EDITORIAL.
- VV.AA. *Coordinadores Ortega Burgos, Enrique y Muñoz del Caz, Eduardo (2017) Distribución Comercial.(1ª Edición)* Thomson Reuters Aranzadi.
- VV.AA. (2019) *INCOTERMS 2020: Reglas de ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales (1ª Edición)* ICC.
- VV.AA. *Coordinador. Arteaga Ortiz, Jesús. (2017) Manual de Internacionalización. (1ª Edición)* ICEX