

Ficha Técnica

Titulación:	Grado en Economía		
Plan BOE:	BOE número 75 de 28 de marzo de 2012		
Asignatura:	Logística Internacional		
Módulo:	Financiero Empresarial		
Curso:		Créditos ECTS:	6
Tipo de asignatura:	Optativa	Tipo de formación:	Teórica

Presentación

Las organizaciones tienden a cubrir el satisfacer las necesidades de sus clientes de la forma más eficiente y eficaz. Para ello se debe gestionar desde un punto de vista logístico.

La logística cada vez está tomando más relevancia en el mundo comercial actual debido principalmente a la Globalización de los mercados y al impacto económico que provoca.

A lo largo del curso se transmitirá a través de conceptos teóricos y ejercicios prácticos el conocimiento de cómo la Logística gestiona los flujos físicos “De Compra” (entre un proveedor y su cliente), “De Distribución” (entre un proveedor y el cliente final) y “De Devolución” (logística inversa), formando al alumno con una visión global en Logística como un conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio. Se aprenderá sobre el concepto de logística y su importancia a la hora de garantizar la satisfacción de las necesidades de los clientes. Todo ello con el fin de que el alumno se inicie en la adquisición de conocimientos y en el desarrollo de habilidades necesarias para que le sirvan como una visión generalista en la Logística y la cadena de suministro.

Los temas a tratar en la asignatura son: Introducción a la logística, Gestión de compras, Gestión del almacén, Gestión de stocks, Logística inversa, Logística de distribución, Logística internacional, Logística de fabricación, Gestión de recursos y Gestión comercial.

Competencias y/o resultados del aprendizaje

- Conocimientos y capacidades para organizar y gestionar proyectos. Conocer la estructura organizativa y las funciones de una oficina de proyectos.
- Comprensión y dominio de métodos cuantitativos, algoritmos, optimización, redes y grafos, teoría de colas, toma de decisiones, modelado, simulación, validación, en el ámbito de los sistemas industriales, económicos y sociales.
- Comprensión y dominio de los sistemas de producción, la planificación y el control de la producción, la gestión de la cadena de suministro, la gestión de stocks, la gestión de mantenimiento.
- Conocimientos de diseño y organización de plantas industriales, diseño y mejora de procesos productivos y de servicios, control estadístico de procesos, gestión de la calidad.
- Conocimientos de estudio del trabajo, métodos y tiempos.
- Conocimientos de sistemas de gestión para la organización y dirección de empresas, sistemas de información y gestión integrada ERP.
- Conocimientos básicos de la organización de los sistemas de producción y fabricación.

- Conocimientos sobre planificación y desarrollo de nuevos productos y procesos.
- Capacidad para gestionar la cadena de aprovisionamiento de la empresa.
- Capacidad para determinar la mejor localización de las instalaciones industriales.
- Conocimientos para realizar propuestas de mejora del proceso productivo.
- Capacidad para identificar los elementos que forman un sistema de producción industrial. Modelar y analizar sistemas de producción industrial.
- Capacidad para identificar la cadena de valor de la empresa.
- Conocimientos necesarios para la toma de las decisiones estratégicas propias del sistema productivo dentro de la empresa.
- Capacidad para identificar los problemas subyacentes en el proceso productivo, y proponer soluciones a corto y largo plazo de una manera práctica.
- Capacidad para aprender a gestionar de forma eficiente los factores fundamentales del subsistema real de la empresa (materiales, maquinaria, recursos humanos, tecnología, etc.).
- Capacidad para determinar de una manera básica el impacto ambiental de una solución industrial.

Contenidos Didácticos

UNIDAD 1. INTRODUCCIÓN A LA LOGÍSTICA

- 1.1 LOGÍSTICA Y DE CADENA DE SUMINISTRO.
 - 1.1.1 DEFINICIONES
 - 1.1.2 MODELO DE REFERENCIA DE LA CADENA DE SUMINISTRO (SCOR)
 - 1.1.3 INTERRELACIÓN ENTRE LOS PROCESOS
 - 1.1.4 CONCEPTOS
 - 1.1.5 PROCESOS
- 1.2 PROCESOS
 - 1.2.1 COMERCIAL
 - 1.2.2 SERVICIO AL CLIENTE
 - 1.2.3 GESTIÓN DE LA CALIDAD
 - 1.2.4 INVENTARIO
 - 1.2.5 COMPRAS
 - 1.2.6 PRODUCCIÓN
 - 1.2.7 ALMACÉN
 - 1.2.8 DISTRIBUCIÓN – GESTIÓN DEL TRANSPORTE
 - 1.2.9 SISTEMAS DE INFORMACIÓN
 - 1.2.10 FINANZAS
 - 1.2.11 PERSONAL
 - 1.2.12 LOGÍSTICA INVERSA

UNIDAD 2. GESTIÓN DE COMPRAS

- 2.1 OBJETIVOS DE LA UNIDAD
- 2.2 PROCESO DE COMPRA
- 2.3 MÉTODO DE COMPRA
 - 2.3.1 REQUERIMIENTOS DE COMPRA
 - 2.3.2 PRESELECCIÓN DE PROVEEDORES
 - 2.3.3 PRESENTAR LA PETICIÓN DE OFERTA A PROVEEDORES POTENCIALES
 - 2.3.4 EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS
 - 2.3.5 SELECCIONAR AL PROVEEDOR
 - 2.3.6 CONTROL DEL RENDIMIENTO
- 2.4 IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE LOS PROVEEDORES
 - 2.4.1 LOS COMITÉS DE PROVEEDORES

- 2.5 EL PAPEL DE LAS COMPRAS EN FABRICACIÓN.
- 2.6 LA NEGOCIACIÓN EN COMPRAS
 - 2.6.1 FASES DE LA NEGOCIACIÓN EN COMPRAS
 - 2.6.2 TÁCTICAS DE NEGOCIACIÓN MÁS FRECUENTES
 - 2.6.3 MÉTODOS DE NEGOCIACIÓN
 - 2.6.4 HABILIDADES Y CONDUCTAS DEL NEGOCIADOR
- 2.7 TICS APLICADAS
 - 2.7.1 PORTALES (PROVEEDORES / CLIENTES)
 - 2.7.2 WEB SERVICES

UNIDAD 3. GESTIÓN DEL ALMACÉN

- 3.1. LOGÍSTICA DE ALMACÉN
 - 3.1.1 LOCALIZACIÓN Y DISEÑO DE ALMACENES
 - 3.1.2 SISTEMAS DE ALMACENAJE
- 3.2. FUNCIONAMIENTO DEL ALMACÉN
 - 3.2.1 TIPOLOGÍA DE ALMACENES
 - 3.2.1 ENTRADA Y SALIDA DE MERCANCÍA. CRITERIOS
 - 3.2.2 TIPOLOGÍA DE MERCANCÍAS QUE SE ALMACENAN
 - 3.2.4 PROCESOS INTERNOS
 - 3.2.4.1 RECEPCIÓN
 - 3.2.4.2 ALMACENAJE
 - 3.2.4.3. PICKING
 - 3.2.4.3. EXPEDICIÓN
- 3.3 REGISTRO DOCUMENTAL DE UN ALMACÉN
 - 3.3.1 LIBROS Y FICHAS DE ALMACÉN.
- 3.4 EQUIPOS UTILIZADOS EN UN ALMACÉN
 - 3.4.1 MOVIMIENTO HORIZONTAL
 - 3.4.2 ALMACENAJE Y RETIRADA DEL PRODUCTO DE LA ZONA DE RESERVA
 - 3.4.3 PREPARACIÓN DE PEDIDOS
 - 3.4.4 EVALUACIÓN DEL EQUIPO DE ALMACENAJE
- 3.5 TICS APLICADAS A LA GESTIÓN DE ALMACENES
 - 3.5.1 APLICACIONES ESPECÍFICAS EN LA GESTIÓN DE ALMACENES
 - 3.5.2 SISTEMAS TECNOLÓGICOS PARA LAS GESTIONES DE UBICACIÓN Y SEGUIMIENTO DE MERCANCÍAS DENTRO DE UN ALMACÉN.

UNIDAD 4. GESTIÓN DE STOCKS

- 4.1 INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE INVENTARIOS
 - 4.1.1 STOCK
 - 4.1.2 NIVEL DE STOCK PROMEDIO
 - 4.1.3 LEAD-TIME
- 4.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA
 - 4.2.1 CLASIFICACIÓN DE LA DEMANDA
 - 4.2.2 SISTEMA DE CLASIFICACIÓN ABC.
- 4.3 SISTEMAS DE PEDIDOS
 - 4.4 CUANDO HACER LOS PEDIDOS
 - 4.4.1 SISTEMAS DE CANTIDAD FIJA DE PEDIDO (FOQ)
 - 4.4.2 SISTEMAS DE CICLO FIJO DE PEDIDO (FOC)
- 4.5 CUANTO PEDIR
 - 4.5.1 SISTEMAS DE CANTIDAD FIJA DE PEDIDO (FOQ)
 - 4.5.2 DE SISTEMAS DE CICLO FIJO DE PEDIDO (FOC)
- 4.6 EVALUACIÓN Y DESEMPEÑO EN LA GESTIÓN DE INVENTARIO
- 4.7 TIC's APLICADAS

- 4.7.1 ERP – ENTERPRISE RESOURCE PLANNING
- 4.7.2 RESPUESTA EFICIENTE AL CONSUMIDOR (ECR)
- 4.7.3 VMI – INVENTARIO MANEJADO POR EL PROVEEDOR
- 4.7.4 APS - ADVANCE PLANNING AND SCHEDULING

UNIDAD 5. LOGÍSTICA INVERSA

- 5.1 DEFINICIÓN Y TIPOS
- 5.2 POSIBLES LÍMITES A LA LOGÍSTICA INVERSA
- 5.3 CAUSAS DE LA APARICIÓN DE LA LOGÍSTICA INVERSA
- 5.4 APROVECHAMIENTO COMERCIAL DE LAS INICIATIVAS MEDIO-AMBIENTALES
- 5.5 CONSIDERACIONES MEDIO AMBIENTALES. EJEMPLOS
- 5.6 LEGISLACIÓN
- 5.7 ANEXOS
- 5.8 TIC's APLICADAS
 - 5.8.1 PLM - GESTIÓN DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO (PRODUCT LIFECYCLE MANAGEMENT)

UNIDAD 6. LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN

- 6.1 GESTIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN
 - 6.1.1 REALIZACIÓN DE CARGAS
 - 6.1.2 OPTIMIZACIÓN DE CARGAS
 - 6.1.3 RUTA DE TRANSPORTE DE DISTRIBUCIÓN
 - 6.1.4 RED DE ARRASTRE
 - 6.1.5 PLATAFORMAS LOGÍSTICAS
- 6.2 ESTRUCTURA LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN
 - 6.2.1 ESTRUCTURA DE UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN FINAL
 - 6.2.2 LA DIRECCIÓN DE OPERACIONES DE UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN
 - 6.2.3 EL REPARTIDOR
 - 6.2.4 TIPOLOGÍA DE MERCANCÍAS EN LOS CENTRO DE DISTRIBUCIÓN FINAL
 - 6.2.5 LA LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN VERSUS OPERADORES LOGÍSTICOS
 - 6.2.6 PARTICULARIDADES DE LAS ENTREGA DE MERCANCÍA B2C
- 6.3 ACTIVIDADES DE LA LOGÍSTICA DE DISTRIBUCIÓN
 - 6.3.1 SERVICIOS Y PRODUCTOS
 - 6.3.2 RECOGIDAS
 - 6.3.3 ENTREGAS
 - 6.3.4 GESTIONES ESPECIALES
 - 6.3.5 ALMACÉN DE INCIDENCIAS
 - 6.3.6 OPERATIVAS ESPECIALES Y DEMANDA DEL MERCADO
- 6.4 HERRAMIENTAS OPERATIVAS
 - 6.4.1 REDES DE DISTRIBUCIÓN COMO HERRAMIENTA OPERATIVA
 - 6.4.2 CLIENTES INTEGRADOS
 - 6.4.3 ESTRATEGÍAS Y TÉCNICAS DE DISTRIBUCIÓN
 - 6.4.4 LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA COMO HERRAMIENTA OPERATIVA
- 6.5 TRAZABILIDAD
 - 6.5.1 REGISTRO DE INFORMACIÓN DE LA PROPIA MERCANCÍA
 - 6.5.2 REGISTRO DE LA INFORMACIÓN EN LA BASE DE DATOS
 - 6.5.3 REGISTRO DE LA INFORMACIÓN ON-LINE PARA AGENTES
- 6.6. TICS APLICADAS A LA DISTRIBUCIÓN Y AL TRANSPORTE

UNIDAD 7. LOGÍSTICA INTERNACIONAL

- 7.1 TRANSPORTE INTERNACIONAL
 - 7.1.1 CONCEPTO Y ORGANIZACIÓN DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL

- 7.1.2 OPERADORES ESPECÍFICOS DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL
- 7.2 TÉRMINOS INTERNACIONALES COMERCIALES (INCOTERMS)
 - 7.2.1 ASPECTOS REGULADOS POR LOS INCOTERMS
 - 7.2.2 OBLIGACIONES DEL COMPRADOR Y DEL VENDEDOR
 - 7.2.3 TIPOS DE INCOTERMS
- 7.3 TIPOLOGÍA DE TRANSPORTES
 - 7.3.1 TRANSPORTE POR CARRETERA
 - 7.3.2 TRANSPORTE POR FERROCARRIL
 - 7.3.3 TRANSPORTE MARÍTIMO
 - 7.3.4 TRANSPORTE FLUVIAL
 - 7.3.5 TRANSPORTE AÉREO
 - 7.3.6 TRANSPORTE MULTIMODAL
 - 7.3.7 CONCEPTOS BÁSICOS RELACIONADOS CON EL TRANSPORTE
- 7.4 REQUISITOS DOCUMENTALES Y ADUANEROS
 - 7.4.1 DOCUMENTACIÓN PARA MERCANCÍAS EN EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN
 - 7.4.2 DOCUMENTACIÓN PARA EL TRANSPORTE INTERNACIONAL
 - 7.4.3 DOCUMENTOS T
 - 7.4.4 OTROS DOCUMENTOS

UNIDAD 8. LOGÍSTICA DE FABRICACIÓN

- 8.1 CONCEPTOS BÁSICOS.
 - 8.1.1 PLANIFICACIÓN AGREGADA.
 - 8.1.2 PLANIFICACIÓN DEL NEGOCIO, PLANIFICACIÓN DE RECURSOS Y PLANIFICACIÓN FINANCIERA.
- 8.2 PLANIFICACIÓN DE VENTAS Y PREVISIONES.
 - 8.2.1 PLANIFICACIÓN DE VENTAS Y OPERACIONES.
 - 8.2.2 PREVISIÓN Y GESTIÓN DE LA DEMANDA
 - 8.2.3 SISTEMAS DE FABRICACIÓN
- 8.3 PROGRAMACIÓN MAESTRA.
 - 8.3.1 CONCEPTOS BÁSICOS DEL PROGRAMA MAESTRO.
 - 8.3.2 EL PROGRAMA MAESTRO EN LOS ENTORNOS DE FABRICACIÓN BAJO PEDIDO Y PARA STOCK, Y PLANIFICACIÓN APROXIMADA DE LA CAPACIDAD.
- 8.4 PLANIFICACIÓN DE MATERIALES Y GESTIÓN DE LA CAPACIDAD.
 - 8.4.1 LISTA DE MATERIALES Y PLANIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DE MATERIALES.
 - 8.4.2 PLANIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DE CAPACIDAD Y CONTROL DE LA PRODUCCIÓN.
 - 8.4.3 MRP, PROGRAMACIÓN MAESTRA, ERP, APS Y CRM.
 - 8.4.4 MRP Y PROCESOS KANBAN.
- 8.5 EL NUEVO ENTORNO DE FABRICACIÓN.
 - 8.5.1 FABRICACIÓN LEAN Y PRODUCCIÓN MASIVA PERSONALIZADA
- 8.6 BENCHMARKING Y GLOBALIZACIÓN EN LA GESTIÓN DE MATERIALES.
- 8.7 CONTROL Y MEJORA DEL RENDIMIENTO.
- 8.8 SISTEMAS DE INFORMACIÓN.

UNIDAD 9 GESTIÓN DE RECURSOS

- 9.1 SOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES.
 - 9.1.1 TAREA DEL SUPERVISOR.
 - 9.1.2 SOLUCIÓN DE PROBLEMAS OPERATIVOS.
- 9.2 CONTROL DE PÉRDIDAS.
 - 9.2.1 CLASIFICACIÓN DE PÉRDIDAS.
 - 9.2.2 PREVENCIÓN DE PÉRDIDAS.

- 9.2.3 GESTIÓN DE CONTROL DE PÉRDIDAS.
- 9.3 SEGURIDAD E HIGIENE.
 - 9.3.1 CONCEPTOS DE SEGURIDAD E HIGIENE.
 - 9.3.2 GESTIÓN DE SEGURIDAD E HIGIENE.
- 9.4 MEJORA DE LA PRODUCTIVIDAD.
 - 9.4.1 ESTUDIO DEL MÉTODO.
 - 9.4.2 MEDICIÓN DEL TRABAJO.
 - 9.4.3 ESTUDIO DE TIEMPOS.
 - 9.4.4 REALIZACIÓN DE MEJORAS.
 - 9.4.5 GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD.
- 9.5 GESTIÓN DEL DESARROLLO DE RRHH.
 - 9.5.1 GESTIÓN DE DESARROLLO DE RRHH.
 - 9.5.2 DESARROLLO DE LOS EQUIPOS.
 - 9.5.3 EVALUACIÓN DEL RENDIMIENTO.
 - 9.5.6 FORMACIÓN Y DESARROLLO.
- 9.6 GESTIÓN DEL TRABAJO.
 - 9.6.1 FIJACIÓN DE OBJETIVOS.
 - 9.6.2 COMPETENCIAS, AUTORIDAD Y PLANIFICACIÓN.
 - 9.6.3 DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN.
- 9.7 GESTIÓN DEL CAMBIO.
 - 9.7.1 FUENTES Y MOTORES DEL CAMBIO.
 - 9.7.2 TEORÍAS Y MODELOS DE CAMBIO.
 - 9.7.3 PLANIFICACIÓN E INTRODUCCIÓN DEL CAMBIO.
- 9.8 GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN.

UNIDAD 10. GESTIÓN COMERCIAL

- 10.1 RELACIONES ENTRE MARKETING Y VENTAS
 - 10.1.1 EL MERCADO Y EL ENTORNO
 - 10.1.2 LOS COMPORTAMIENTOS DEL CONSUMIDOR
 - 10.1.3 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
- 10.2 LA DIRECCIÓN DE VENTAS
 - 10.2.1 FUNCIONES CLAVE DE LA DIRECCIÓN DE VENTAS
 - 10.2.2 CREACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN DE VENTAS
 - 10.2.3 LA MOTIVACIÓN: FACTOR CLAVE EN LA ORGANIZACIÓN DE VENTAS
- 10.3 EL PLAN DE VENTAS
 - 10.3.1 ELABORACIÓN DE UN PLAN DE VENTAS; PLANIFICACIÓN, TIPOS Y TENDENCIAS
 - 10.3.2 LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL
 - 10.3.3 POLÍTICA DE PRECIOS
- 10.4 ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS
 - 10.4.1 LOS ARGUMENTOS DE VENTAS
 - 10.4.2 LAS VENTAS Y LA COMPETENCIA
 - 10.4.3 EL INICIO, FASE CLAVE DE LA TÉCNICA DE VENTAS
- 10.5 ESTRATEGIA DE MEDIOS DEL MARKETING Y LAS VENTAS
 - 10.5.1 PROMOCIÓN DE VENTAS
 - 10.5.2 MARKETING INTERNACIONAL Y MARKETING NO EMPRESARIAL
 - 10.5.3 LA ORGANIZACIÓN COMERCIAL COMO ESTRATEGIA DE VENTAS. EQUIPO DE VENTAS
- 10.6 CONTROL DE LA RENTABILIDAD COMERCIAL Y VENTAS
 - 10.6.1 DE LAS VENTAS AL BENEFICIO
 - 10.6.2 LA RENTABILIDAD APLICADA A LA REMUNERACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS
 - 10.6.3 LA GRAN TIENDA DE LAS COMPRAS. INTERNET/E-COMMERCE

10.7 GESTIÓN DE CLIENTES

- 10.7.1 SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE (S.A.C)
- 10.7.2 LA COMUNICACIÓN
- 10.7.3 CALIDAD DE SERVICIO
- 10.7.3 SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA (S.A.T.)

Contenidos Prácticos

Durante el desarrollo de la asignatura se realizarán las siguientes actividades prácticas:

- Análisis crítico de diferentes procesos logísticos.
- Estudios de la implantación de actividades relacionadas con la Logística.

Evaluación

El sistema de evaluación del aprendizaje de la UDIMA contempla la realización de diferentes tipos de actividades de evaluación y aprendizaje. El criterio de valoración establecido se detalla a continuación:

Actividades de aprendizaje	10%
Controles	10%
Actividades de Evaluación Continua (AEC)	20%
Examen final presencial	60%
TOTAL	100%

Bibliografía

- Pérez Rivera, J.M. y Toledano Rico, J.M. (2016). *Logística de Distribución*. Madrid: Ed. CEF.
- Gómez, A.; Suárez, C. (2011). *Sistemas de Información: Herramientas Prácticas para la gestión Empresarial*. Ed. RA-MA.
- Laudon. (2013). *Sistemas de información Gerencial*. Ed. Pearson
- García Pérez, F.; Molina, J.M. y Chamorro, F. (2000). *Informática de Gestión y Sistemas de Información*. Mc.Graw Hill.
- *Libro Blanco de las TIC en el sector del Transporte y la Logística*. Fundetec