



centre adscrit a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

GUÍA DOCENTE de COL.LABORANT PER GUANYAR

[2017-18]

DATOS GENERALES

Nombre del curso:	International Trade y Processos Offshore
Código:	
Curso:	Col-laborant per Guanyar
Titulació:	Posgrau Gestió global i SCM
Nº de crèdits (ECTS):	2
Requisitos:	
Ubicación en el plan de estudios:	curso, 1º cuatrimestre
Fecha de la última revisión:	Octubre 2017
Profesor Responsable:	Maria Àngels Ruiz Ezpeleta /Rupert Flores

1 DESCRIPCIÓN GENERAL

La compra-venda internacional està sotmesa a una plantilla de negociació. Aquesta plantilla conté aspectes negociables i no negociables. Aspectes tècnics, legals i de condicions de entrega i transport. Per tant, correspon a client i proveïdor però també als mercats, duanes, i països.

Les oportunitats de localització arreu del planeta propicia el millorament del servei i / o del cost, fent mes competitives a les companyies per l'aportació al negoci de la cadena de subministrament.

L'exportació es un dels pocs dinamitzadors actualment en el terreny de les vendes i el creixement. Per altre banda cada vegada son més les empreses que no es limiten a aprovisionar-se en mercats de proximitat, cercant les millors oportunitats de productes, serveis i costos arreu del planeta. Aquestes condicions de treball fan que sigui imprescindible dominar les regles d'acció internacionals, diferent legislacions d'aplicació i adequació de les conductes a l'àmbit cultural.

Es important conèixer els models de decisió tenint en compte diferents escenaris que reuneixin tecnologia, recursos humans adequats, àmbit geogràfic, etc.

2 OBJETIVOS

Dins aquest bloc obtindrem:

- Aprendre a treballar operacions en àmbits globals
- Dominar la capacitat de decisió en mercats internacionals, escollint els millors models de contractació en cada cas.
- Aprendre a treballar operacions en àmbits globals, centres de producció i distribució globals.
- Dominar la capacitat de decisió en tendències com offshore, escollint els millors models de contractació en cada cas.
- Saber escollir i prendre decisió dels llocs i formats dels centres de producció i de distribució arreu del món

3 CONTENIDOS

TEMA 1: Col·laborant per Guanyar

- 1.1 Les relacions econòmiques Internacionals
- 1.2 Les operacions comercials i les seves formes contractuals
- 1.3 Les condicions d'entrega en la compra-venda internacional, INCOTERMS
- 1.4 CDI's internacional (Centralització vs dispersió)
- 1.5 Focus de localització
- 1.6 Processos offshore
- 1.7 Mapes de distribució global

Resultats de l'aprenentatge

El Després de l'aprenentatge dels continguts els alumnes adquiriran les següents competències.

Competència d'Iniciativa, requerida per tenir l'influència en els esdeveniments, visió d'oportunitats i actuació amb decisió de la velocitat amb que evolucionen els cicles de vida dels productes, la quantitat i l'oferta.

Competència de nivells de treball, requerida per tenir la capacitat d'operar en mercats globals per comprar, produir i vendre.

Competència de sensibilitat organitzacional, requerida per tenir la capacitat de treballar en entorns de col·laboració amb diferents companyies que aporten coneixement i possibiliten els graus d'inversió necessaris per cometre amb èxit les accions empresarials.

4 METODOLOGIA

Aprentatge dels conceptes teòrics dels continguts amb realització de casos pràctics que permeten assolir els coneixements i aplicar-los a l'àmbit empresarial.

5 EVALUACIÓ

90% nota de treball i 10% nota de participació

6 BIBLIOGRAFÍA

6.1 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Transporte Ferroviario de mercancías Marge Books. Ignacio Sanz, Íñigo de Peñaranda, Joan Carles Enguix y Jordi Mas Coordinador Miguel Ángel Dombriz ISBN 978-84-15340-80-5
- Organización Mundial del Comercio (OMC) www.wto.org
- Sistema arancelario mundial www.globaltariff.com
- Aranceles de países APEC (cooperación económica de Asia y Pacífico) www.apectariff.org
- Acceso a Mercados en países fuera de la C.E.E. www.mkaccdb.eu.int
- Legislación Europea <http://europa.eu>
- Comisión Europea <http://ec.europa.eu>
- Agencia tributaria española www.aeat.es
- www.icex.es Instituto de Comercio Exterior

6.2 BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- www.minetur.gob.es Ministerio de Industria, Energía y Turismo
- www.fomento.gob.es Ministerio de Fomento
- www.puertos.es Puertos Españoles
- www.magrama.gob.es Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medioambiente
- www.mineco.gob.es Ministerio de Economía
- www.expansionexterior.es Expansión Exterior
- www.cofides.es Compañía Española de Financiación al desarrollo
- www.camaras.org Consejo superior de Cámaras de Comercio de España
- www.cesce.es Compañía Española de Crédito a la Exportación
- <http://datacomex.comercio.es/> Estadísticas de Comercio Exterior
- www.bde.es Banco de España
- CLICK, RICK L.: Business Process Outsourcing the competitive advantage

- Hoboken, N.J: Wiley, 2005
- PYNDT, JACOB: Managing global offshoring strategies: a case approach
Copenhagen Business School Press, 2006
- GIDRÓN, GIL: Nuevos modelos de gestión empresarial: el outsourcing de procesos de negocios. Madrid: Círculo de Empresarios, 1998