

MASTER en  
**LOGISTICA Y COMERCIO INTERNACIONAL**

...

POSTGRADO en  
ADMINISTRACION DEL TRANSPORTE Y LOGISTICA

POSTGRADO en  
COMERCIO INTERNACIONAL, EMPRESA y  
SUPPLY CHAIN

**Candidatos:** alumnos con alguna titulación universitaria o alumnos de último curso con una 10% de créditos pendientes de aprobar. Se reservan plazas para profesionales interesados en gestión del comercio y logística.

**Modalidades y horario de clases:** la modalidad **Presencial** realizará las clases del **16 de octubre de 2017 al 14 de junio de 2018**. La **semipresencial** del **19 de enero de 2018 al 14 de junio de 2018**

Las clases en la modalidad presencial se imparten de lunes a jueves de 18:30/19:00 a 21: 30h y en modalidad semipresencial jueves y viernes (miercoles seminarios opcionales). En marzo 2018 se realizará el curso crucero de logística Barcelona -Roma.

**Las clases se imparten en español** (combinado en alguna materia si procede con inglés a requerimiento del grupo) en la Facultad Derecho, en Avda. Diagonal 684.

## CURSO 2017-2018

### UNIVERSIDAD DE BARCELONA

Los alumnos obtendrán el título de Master o Postgrado por la Universidad de Barcelona. Con más de 560 años de historia, forma parte de la élite de las 100 mejores universidades del mundo según el *QS World University Ranking* y en 2016 se sitúa en la nº 69 a escala mundial según NTU Ranking.

### PREMIOS Y ACUERDOS DE COLABORACIÓN

El máster recibió el premio “ARETE EXCELLENTIAM” 2016 otorgado a instituciones de la Unión Europea que han contribuido con su trabajo y dedicación al desarrollo y promoción logística y del transporte intermodal Shortsea. El acto, organizado en el marco de la European Shortsea Conference, reunió a más de 250 personas del mundo de la logística y del comercio. Asistieron José Llorca (Presidente Puertos del Estado), José Laranjeira (Ex-Director General Transporte de la Comisión Europea), Joaquim Coello (Presidente Asociación Nacional de Empresas Estibadoras y Agencias de Naves) y Sixte Cambra, (Presidente Port de Barcelona).

El master mantiene acuerdos de colaboración con diferentes instituciones relacionadas con el comercio internacional tanto a nivel internacional como nacional, ICETEX, ICEX, Centro de Estudios Internacionales -CEI *International Affairs* (Ministerio de Asuntos Exteriores, la Caixa y UB). A nivel local mantiene una estrecha colaboración con el Port de Barcelona, ACC10, Cámara de Comercio de Barcelona o CASA ASIA (institución pública fruto de un convenio entre el Ministerio de Asuntos Exteriores, la Generalitat de Cataluña y el Ayuntamiento de Barcelona. Entre sus objetivos destacar los establecidos en el Plan Marco Asia-Pacífico y de la estrategia de Asia de la Unión Europea, para reforzar la presencia empresarial en uno de los polos geográficos más dinámicos del planeta).

## OBJETIVOS

El Máster en Logística y Comercio Internacional así como los dos postgrados vinculados son maestrías profesionales dirigidas a titulados universitarios o profesionales no titulados de diferentes países, de cualquier especialidad, que deseen complementar y especializar su formación práctica en un entorno intercultural y estén interesados en incorporarse a las tareas de logística, gestión del supply chain y del comercio internacional.

En este sentido el objetivo de la maestría es formar especialistas en logística, transporte y gestión del comercio exterior con una visión integral del comercio internacional y del Supply Chain de empresas con proyección internacional en aras a gestionar con solvencia las transacciones comerciales y la logística con capacidad de toma de decisiones tácticas.

## METODOLOGIA Y EVALUACIÓN

Se utiliza el método del caso, masterclases, "business game", seminarios, y análisis de experiencias empresariales, algunos de estos en colaboración con instituciones del mundo comercial y logístico de Barcelona (Puerto de Barcelona, aeropuerto, Cámara de Comercio, Casa Asia, ACC10, Bolsa de Barcelona). Se visitan a almacenes, puerto y aeropuerto de Barcelona, la Bolsa, ferias. La formación es innovadora, exigente, personalizada y de calidad, con docentes profesionales con experiencia en cada una de las materias y cuyo objetivo será desarrollar las aptitudes, los valores, las habilidades y las competencias necesarias para operar en mercados nacionales e internacionales.

La evaluación es continuada evaluada fundamentalmente a partir de business case con el objetivo de adquirir una visión integral de la gestión del comercio exterior, logística y Supply Chain.

## PROGRAMA - PENSUM -

### A - LOGÍSTICA Y GESTION DEL SUPPLY CHAIN

**Competitividad a través de la logística.** Evolución del concepto de Logística hasta el de Supply Chain Management.

**Previsión de demanda y planificación de la Producción.** La función del Demand Planner dentro de la organización. Métodos cualitativos y cuantitativos de Previsión de la Demanda. Puntos de pedido. Just in time y otros sistemas. Políticas de stock y su impacto en Cash Flow.

**Logística de aprovisionamiento -Outsourcing logístico- y Compras** Gestión de compras. Distribución, inventario, Logística integral. Desarrollo del pool de proveedores. Tendencias en el área de Compras.

**Logística de almacén:** Diseño de almacén. Sistemas de estanterías. Sistemas de manipulación en almacén. Almacenamiento y picking. Sistema de codificación EAN, recuento e inventario. Ubicación del almacén. Personal de almacén. Aplicaciones para la identificación: Código de barras y radiofrecuencia. Estándares de codificación. Envase y embalaje. Paletizado.

**Logística y transporte internacional de mercancías.** Vehículos. Plataformas logísticas. Contenerización y implicaciones en el transporte internacional. Transporte internacional (marítimo, aéreo, carretera, ferrocarril, intermodal). Responsabilidad legal en el transporte internacional. Seguro de transporte internacional. Infraestructuras y corredores logísticos. El papel del transitario. Gestión de flotas. Planificación de rutas. Ratios de giro. Logística inversa. Subcontratación logística. Aplicaciones tecnológicas KPIS de control, simulaciones, modelos y casos prácticos.

**Global Supply Chain y E-Logistics:** Costes de compras, aprovisionamiento, producción, manipulación, almacenaje y distribución física. I+d+i en la cadena de suministro; Lean logistics aplicado al cliente. Sostenibilidad en la cadena de suministro. E-commerce, E-Logistics, Big Data, la logística futura.

## B - GESTION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

**Gestión administrativa-comercial:** Circuito administrativo del comercio, Agentes del comercio internacional. Documentación (ofertas, proformas, pedidos, licencias, certificados, facturas.....), Gestión de INCOTERMS.

**Gestión aduanera-fiscal:** Clasificación arancelaria y origen de las mercancías, Derecho y barreras no arancelarias a la importación, Destinos aduaneros y despacho aduanero, Regímenes aduaneros especiales, Fiscalidad a la exportación, Fiscalidad en el comercio intracomunitario.

**Gestión financiera (cobros/pagos):** Régimen legal de cobros/pagos internacionales, Medios internacionales de pago simples, Remesas documentarias, Órdenes de pago documentarias (CAD), Remesas electrónicas, Créditos documentarios ordinarios, Créditos documentarios especiales (stand-by, de aceptación, de negociación, transferibles, etc).

**Gestión financiera (financiación):** Vías públicas de financiación, Pólizas de financiación de importaciones, Pólizas de prefinanciación y financiación de exportaciones, Descuento comercial internacional, Factoring, Forfaiting y Confirming, Seguros financieros (seguro de tipo de interés, de cambio y de crédito de exportación), Avales y garantías (garantías a primer requerimiento, avales en efectos financieros, avales ordinarios).

**Gestión jurídico-contractual (Contratación internacional) :** Contrato de compraventa internacional, Contratos de intermediación internacional (agencia, distribución, franquicia), Contratos de transferencia de tecnología, Ultra exportación (concursos internacionales, joint ventures, sucursales y filiales.....), Responsabilidad civil internacional, Incumplimiento de contratos internacionales y sistemas de resolución de conflictos (negociación, jurisdicción y arbitraje).

## C - ECONOMIA INTERNACIONAL

**Estructura de los mercados nacionales e internacionales y estrategias de fijación de precios.** Bienes comercializables y no comercializables. La empresa frente a los efectos de la Globalización. Evolución y cambio.

**Tendencias macroeconómicas y sociales internacionales.** Clase media mundial. Como elaborar un informe de coyuntura económica. Marco socioeconómico global.

**Economía y comercio internacional.** Tipología de comercio. Instrumentos proteccionistas. Relaciones Internacionales y política comercial. Bloques comerciales y las reglas del juego del comercio. Regionalismos e Integraciones económicas. Interpretar datos comerciales y la información de web de la WTO - OMC.

**Finanzas internacionales.** Entorno financiero, intermediarios e instituciones. Las nuevas reglas del juego. Divisas y tipos de cambio.

**Bloques comerciales, competitividad y globalización.** Economías Emergentes. Comercio Exterior y Economía de la Unión Europea. Situación actual del Comercio Exterior en China, India, América Latina, Rusia, Sur - Este Asiático, Europa central y Oriental, Mediterráneo, etc.

**Selección de mercados.** Investigación de mercados exteriores. Selección de los mejores destinos. Detección y explotación de oportunidades. Fuentes de información y análisis de mercados exteriores (ICEX, Acció, World Economic Forum, ...).

## D- EMPRESA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Dirección y Organización de la empresa internacional.** Proceso de internacionalización. Análisis de los entornos. Estrategias. La globalización de los mercados. Alianzas estratégicas. Management intercultural. Estrategia de apertura de mercados Experiencias Empresariales. Fuentes de financiación en las empresas. Políticas de expansión de la empresa. Negociación bancaria internacional. Management internacional. Habilidades directivas

**Estrategias de internacionalización y acceso a mercados.** Marketing Mix Internacional Entorno multicultural. El impacto de la cultura en los negocios. Habilidades negociadoras. Conducta organizacional. El International Business Plan.

**Marketing digital internacional.** Planificación de una estrategia internacional en Internet. Buscar en Internet con efectividad. Posibles estrategias de penetración en mercados exteriores a través de Internet. La pirámide del Marketing Digital. Publicidad y posicionamiento en buscadores. Puntos clave ante la creación de una campaña a Google AdWords. Estrategia en Facebook ,Twitter, LinkedIn, Google +, etc.

## E- PRACTICUM EN LOGISTICA Y COMERCIO INTERNACIONAL

Para la conclusión del master el alumno debe realizar un Practicum o una Tesina que integre los conocimientos adquiridos. Puede estar centrado en el desarrollo de un business case visto en clase combinando la visión integral de la gestión del comercio exterior, la función de logística y Supply Chain el contexto de un país de especial interés profesional o puede profundizar en algún aspecto tratado durante el curso incorporando una parte original.

El Practicum o Tesina es susceptible de convalidación por prácticas empresariales o por experiencia laboral que tenga el alumno relacionadas con las materias del curso. En cualquier caso la dirección del curso valorará tal adecuación en función de las actividades y el número de horas realizadas.

## SALIDAS PROFESIONALES Y PRÁCTICAS

El sector de la logística vive un momento dulce. La mejora económica y especialmente el crecimiento internacional de algunos grandes grupos empresariales, ha impulsado inversiones millonarias en nuevos centros logísticos con las últimas tecnologías en Barcelona (Desigual, Inditex megacentro logístico de Mango y del anuncio de Amazon). La creciente internacionalización de las empresas ha situado los puestos relacionados con la logística y el comercio exterior entre las posiciones laborales más buscadas. La reactivación del sector industrial y el interés por controlar y reducir costes provocará en los próximos años, una demanda de profesionales comerciales especializados en venta de servicios y logística:

ejecutivos de ventas, key account managers y jefes de ventas, principalmente en transporte marítimo y aéreo. Se encargan de coordinar las salidas de las mercancías hasta la entrega final al cliente, gestionando el transporte y la documentación necesaria para la exportación y aduanas y contactando con operadores logísticos. Según Page Personnel, "estas posiciones orientadas a la logística y la gestión de la exportación de productos serán cada vez más demandadas los próximos años".

Otras salidas profesionales del master-postgrados son: Business Development Manager (su misión es buscar nuevas oportunidades en el mercado nacional e internacional). Técnicos de exportación para departamentos de internacional; Consultorías en el diseño de estrategias internacionales; Dirección Logística internacional; Dirección o responsable de exportación-importación; Empresas de transporte internacional; Director de distribución física; Responsable de un centro de distribución; Responsable de acuerdos con proveedores y terceros; Director o responsable de compras y almacenes; Demand Planner; Responsable de operaciones y programación; Dirección de ventas internacionales; Filiales asiáticas, latinoamericanas de empresas europeas o viceversa, etc.

El master está adscrito a la Bolsa de Trabajo y Prácticas de la Facultad, pueden acordar prácticas profesionales con empresas y formalizar un convenio formal mediante la Universidad. El máster canaliza también las ofertas de prácticas propias que recibe el master mediante el campus virtual.

Asimismo los alumnos pueden acceder opcionalmente a ser socios del ICIL y acceder la bolsa de trabajo especializada en Logística más amplia de España. Las prácticas no son obligatorias para finalizar el Master y la Universidad se limita a dotarlas de cobertura legal facilitando un convenio. En última instancia es el alumno y la empresa a título personal quienes buscan y pactan las condiciones.

## TITULACIÓN

Los alumnos con titulación universitaria (diplomados, graduados o licenciados) obtendrán el título de **"Master en Logística y Comercio Internacional "** por la Universidad de Barcelona de **60 créditos** ECTS (*European Credit Transfer System*) y un diploma del CEI *International Affairs*.

Es posible cursar el master en dos años matriculándose el primer año en uno de los dos postgrados obteniendo el título de Postgrado en **"Administración del Transporte y Logística "** de **35 créditos** (módulos A+B+C) o en **"Comercio Internacional, Empresa y Supply Chain"** (módulos A+ B+D) de **40 créditos**.

Los títulos propios de máster y postgrado son otorgados y expedidos por la Universidad de Barcelona y estarán firmados por el rector para que puedan legalizarse y surtir efecto en otros países según su normativa y su adhesión al Convenio de la Haya. Las actas de notas constarán en los archivos de la Facultad de Derecho de la Universidad y pueden pedir el envío del título por vía diplomática.

## PRECIO

**Master en Logística y Comercio Internacional 4840 euros**

- **Postgrado en "Administración del Transporte y Logística " 3340€**
- **Postgrado en "Comercio Internacional, Empresa y Supply Chain" 3840€**

*"Barcelona es una ciudad fantástica y el master ha sido el punto de encuentro de una multiculturalidad de más de 20 países que me ha proporcionado una visión amplia del management de cada región" Ex alumna Ana Beatriz.*

## PREINSCRIPCIÓN Y MATRICULA

El periodo de preinscripción para la modalidad presencial como semipresencial está abierto todo el año y se asignan las plazas limitadas por riguroso orden de preinscripción hasta completar el grupo.

Para la preinscripción formal y reserva de plaza se requiere enviar por mail Currículum Vitae y realizar el pago de preinscripción de 400€ mediante un link de la Universidad que le mandaremos por mail, pago a cuenta a descontar del precio de matrícula. En caso de no admisión la universidad le devuelve el dinero.

En el caso de alumnos extranjeros que requieran de alguna carta de admisión al master -postgrado para tramitar el visado o trámites de pago etc, pueden mandar un mail a [masterlogistica@ub.edu](mailto:masterlogistica@ub.edu) solicitándola.

Para información sobre el proceso de matriculación, cita para matrícula, documentos y gestión de pagos contacten con Juan Antonio Mas cuyo mail es [master.pymes@ub.edu](mailto:master.pymes@ub.edu) y tel. es 657100863.

La matrícula oficial debe efectuarla presencialmente en **la oficina de Postgrados de la Facultad de Derecho en Diagonal 684 en horario de 10 a 14h**. Documentos para matricularse: si tienen estudios universitarios necesitará el original + una fotocopia (la universidad realiza las compulsas) del título universitario + original y fotocopia del expediente académico (si el título es de fuera de la UE deberá legalizarlo, apostillarlo y si el idioma no es español o inglés debe traducirlo al español) + fotocopia del DNI o pasaporte. Es recomendable visitar las web detalladas para mayor información:

<http://www.ub.edu/acad/es/acceso/internacionales/posgrado.htm>

*"El conocimiento y la experiencia de los profesores me ha enriquecido muchísimo profesionalmente. El Máster me ha proporcionado las herramientas adecuadas para el mundo global que nos movemos. Ex alumno Rafael Camargo*

## PROFESORES

Sr. **Xavier Rius**. Director de Supply Chain en **Artiach (Grupo Panrico)**  
Sr. **Antonio F. Vargas** Consejero **Grimaldi Logistica** España  
Sr. **J.M Cervera**. Exdirector Marketing de **Pepsi**. Exdirector Internacional de **Chupa chups**. ExDirector Chamber of Commerce of Barcelona.  
Dr. **Juan Tugores**. Catedrático de Economía en la UB.  
Sr. **Segio Martínez**. Consultor logístico Ventas - Marketing internacional.  
Sr. **Josep Lluís Aznar**. Consultor ICEX y ACC10.  
Dr. **Ramon Tremosa**. Eurodiputado, experto en logística de la UE.  
Dr. **Yuri Yegorov**. Investigador. Universidad de Viena.  
Dra. **Montserrat Millet Soler**. Experta en OMC. Profesora UB.  
Sr. **Alfonso Lopez**. Responsable Commodities **NESTLÉ** España & Portugal  
Sr. **Xavier Fornt**. Cámara de Comercio Internacional de París y exDirector de Internacional de Caixa Catalunya  
Sr. **Jordi Sellarés Serra**.- Vicesecretario Camara de Comercio Internacional.  
Sr. **Damià Rey**. Servicios de Estudio de la Bolsa de Barcelona  
Sr. **Francesc Xavier Yufera**. Consultor de comercio internacional.  
Sr. **Lluís Arasanz**. Empresario y autor del libro ¿Cómo vender en China?  
Sr. **LLuís París** -Director Comercial del Puerto de Barcelona  
Sr. **Victor de Francisco**. Director de Reexporta. Experto en comercio  
Sr. **Albert Pallares**. Director general de Commercial Outsourcing  
Dra. **M. Crespi\_Vallbona**. Profesora del departamento de empresa UB.  
Sra. **MJ Borreguero**. Consultora del ICEX y ACC10  
Sra. **Susana Arizti** Export Manager para Europa en **Guarro Casas S.A**  
Sr. **Marc Arza** Consultor en proyectos de internacionalización  
Sr. **Daniel Pascual**. Profesor de Marketing Internacional -departamentos de Marketing y Comercial en **BASF** Alemania, Brasil, Egipto y otros.  
Sr. **Carlos Artero**. Especialista en Transporte Internacional.**AENA**  
Sra. **Adriana Diaz**. Profesora de la Escuela Europea de SSS.  
Sr **Luís García**. Director Comercial y Ventas Regional, Multinacional Saica  
Sr **Alfonso Lopez**. Responsable Commodities **NESTLÉ** España & Portugal  
Dr. **Oscar Mascarilla- Miró**. Profesor de la UB. Consultor CEPAL -ONU

## MÁS INFORMACIÓN

[masterlogistica@ub.edu](mailto:masterlogistica@ub.edu)

Tel. +34 - 686806968

<http://www.ub.edu/masterlogistica/>

