



FICHA IDENTIFICATIVA

DATOS DE LA ASIGNATURA

Código: 46791

Nombre: Distribución y logística internacional

Ciclo: Máster Universitario Oficial

Créditos ECTS: 7,5

Curso académico: 2026-27

TITULACIONES

Titulación	Centro	Curso	Periodo
2268 - Máster Universitario en Gestión de Negocios Internacionales (IMBA)	Facultat d'Economia	1	Segundo cuatrimestre

MATERIAS

Titulación	Materia	Carácter
2268 - Máster Universitario en Gestión de Negocios Internacionales (IMBA)	Distribución y logística internacional	OPTATIVA

COORDINACIÓN

RUIZ MOLINA MARIA EUGENIA

FRASQUET DEL TORO MARTA

RESUMEN

Este curso trata sobre el diseño y la gestión de los canales de distribución en una economía globalizada afectada por las diferencias nacionales en las preferencias de los consumidores, los tipos de intermediarios, las estructuras minoristas y las infraestructuras logísticas. Este curso cubre estos temas adoptando un enfoque práctico que identifica las organizaciones más relevantes en el mercado global y analiza sus estrategias y desempeño.

peño.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

RELACIÓN CON OTRAS ASIGNATURAS DE LA MISMA TITULACIÓN

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

OTROS TIPOS DE REQUISITOS

Els estudiants hauran completat una llicenciatura o grau que li hagi dotat de competències en la gestió



empresarial. Els estudiants hauran cursat les assignatures del primer semestre de l'màster.

COMPETENCIAS / RESULTADOS DE APRENDIZAJE

2268 - Máster Universitario en Gestión de Negocios Internacionales (IMBA)

Que los/las estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. Definición de los canales de distribución
2. La distribución online y la estrategia omnicanal
3. Diseño y evaluación de los canales de comercialización
4. La coordinación de los canales de comercialización
5. Distribución minorista I: Presentación y internacionalización
6. Distribución minorista II: marketing
7. Logística I: Gestión de la cadena de suministros
8. Logística II: transporte, almacenamiento y gestión de inventarios

**VOLUMEN DE TRABAJO (HORAS)****ACTIVIDADES PRESENCIALES**

Actividad	Horas
Tutorías	9,50
Teoría	24,00
Seminario	15,00
Prácticas en aula	21,00
Otras actividades	3,00
Total horas	72,50

ACTIVIDADES NO PRESENCIALES

Actividad	Horas
Asistencia a otras actividades	0,00
Elaboración de trabajos individuales o en grupo	66,00
Estudio y trabajo autónomo	49,00
Preparación de clases	0,00
Preparación de actividades de evaluación	0,00
Resolución de casos prácticos	0,00
Total horas	115,00

METODOLOGÍA DOCENTE

Los temas del curso se cubrirán a través de conferencias, cursos, seminarios a cargo de ponentes invitados y visitas a organizaciones relevantes. Durante las clases, los profesores introducirán e ilustrarán los principales temas teóricos y guiarán la discusión de los estudiantes en torno a esos temas.

esos temas.

EVALUACIÓN

1.Examen final	30%
2.Trabajo individual	30%
3.Trabajo en equipo	30%



4.Participación en clase	10%
--------------------------	-----

e>

BIBLIOGRAFÍA

- Ailawadi, K.L. & Farris, P.W. (2020). Getting multi-channel distribution right. John Wiley & Sons, New Jersey. Palmatier, R. W., Sivadas, E., Stern, L. W., & El-Ansary, A. I. (2019). Marketing Channel Strategy: An Omni-channel Approach. Routledge/Taylor & Francis, New York. Rushton, A., Croucher, P., & Baker, P. (2022). The handbook of logistics and distribution management: Understanding the supply chain.. Kogan Page Publishers. Zentes, J., Morschett, D., & Schramm-Klein, H. (2017). Strategic Retail Management, 3rd edition. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Albright, & Winston (2015) Business analytics: Data analysis for decision making. Cengage Learning, Boston (USA). Bowersox, D., Closs, D., & Cooper, M.B. (2010). Supply chain logistics management. McGraw-Hill, New York (USA). Buttkus, M., & Eberenz, R. (2019). Performance management in retail and the consumer goods industry. Springer Nature, Cham (Switzerland). Coughlan, A. T., & Jap, S. D. (2016). A field guide to channel strategy: Building routes to market. CreateSpace Independent Publishing. Furey, T., & Friedman, L. (2011). The Channel Advantage. Routledge, New York (USA). Paksoy, T., Kochan, C. G., & Ali, S. S. (Eds.). (2020). Logistics 4.0: Digital transformation of supply chain management. CRC Press. Ponte, S., Gereffi, G., & Raj-Reichert, G. (2020). Handbook on global value chains. Edward Elgar Publishing, Cheltenham (UK). Shareef, M. A., Dwivedi, Y. K., & Kumar, V. (2016). Mobile marketing channel. Springer, Cham (Switzerland).