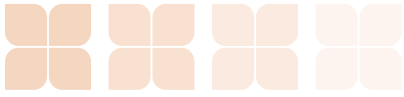


# MÁSTER EN INTERNATIONAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Máster Título Propio por la Universidad Católica de Murcia (UCAM), 60 créditos ECTS.





# Índice

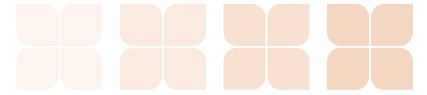
1. INTRODUCCIÓN
2. OBJETIVOS FORMATIVOS DEL ESTUDIO
3. COMPETENCIAS A ADQUIRIR POR EL ESTUDIANTE
4. PÚBLICO AL QUE VA DIRIGIDO
5. MEDIOS MATERIALES
6. ESTRATEGIAS DOCENTES
7. CLAUSTRO DE PROFESORES
8. PROGRAMA TEMÁTICO

## Este Máster dispone de doble titulación:

- Título propio por la Universidad Católica de Murcia (UCAM) con 60 créditos ECTS.
- Título Propio por CTO Business Excellence School.







# I. Introducción

El volumen mundial de comercio se ha incrementado exponencialmente en los últimos 15 o 20 años haciendo que, por ejemplo, el volumen de contenedores marítimos que se están transportando hoy en día sea, aproximadamente, cuatro veces mayor que hace 15 años.

China se ha convertido en la primera potencia exportadora del mundo, superando a países como Alemania o Japón que tenían una preponderancia muy clara como grandes fabricantes en todo el mundo. Todo esto hace que la importancia de la globalización, de la internacionalización de la cadena de suministro, haga que se requieran profesionales bien formados y que conozcan los procesos, los requerimientos, las necesidades y los instrumentos que existen para optimizar y gestionar mejor la cadena de suministro. Ser un buen gestor de la cadena de suministro repercute muy positivamente en los resultados de una empresa.

En los próximos años el comercio mundial se espera que siga creciendo y esto hará que las empresas cada vez más necesiten personal que conozca la cadena de suministro internacional y que la pueda gestionar de manera eficaz y óptima.

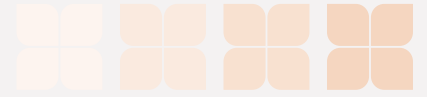




## 2. Objetivos Formativos del Estudio

- Proporcionar una visión completa de la cadena de suministro integral, el proceso de compra y aprovisionamiento (tanto nacional como internacional), la producción, el almacenaje, la distribución, así como darle a conocer las herramientas de análisis y control para la toma de decisiones.
- Analizar, desde un punto de vista práctico, todos los procesos y las diferentes metodologías que permitirán optimizar los resultados.
- Lograr una visión global de la empresa e intercambiar experiencias con los profesionales que imparten las materias.





### 3. Competencias a Adquirir por el Estudiante

Al finalizar el máster, el alumno será capaz de:

- Tener una visión 360° de la cadena de suministro.
- Gestionar estratégicamente las compras.
- Realizar una planificación eficaz del transporte y servicios auxiliares.
- Aplicar la metodología Lean-Six Sigma en los almacenes y la gestión de stocks.
- Gestionar proyectos con metodología de project-management.





## 4. Público al que va Dirigido

- Este programa está dirigido a profesionales que estén trabajando en cualquier industria en la que exista un movimiento físico de mercancías. Por esta razón, es un máster interesante para personas que trabajen tanto en departamentos financieros, como de compras y aprovisionamientos, logística, comerciales y, por supuesto, como no, de Supply Chain.
- Recién licenciados en: Administración y Dirección de Empresas, Económicas, Derecho, Sociología, Filologías y, por supuesto, cualquier Ingeniería.
- Quien quiera orientar su carrera a una materia que es, hoy ya, clave en la gestión moderna de cualquier compañía.





## 5. Medios Materiales

El Máster se puede realizar en 3 modalidades: online, presencial y semi-presencial. En todas ellas, CTO Business Excellence School pondrá a disposición del alumno una plataforma on-line o campus virtual, a la que el alumno accederá por medio de un identificador y contraseña individual e intransferible.

Dicha plataforma cuenta con capacidad para albergar soportes imprimibles y multimedia de la máxima calidad, incluidos los diversos materiales teóricos de estudio y las videoclases de cada materia. Permite un ágil desarrollo de las actividades formativas online y facilita la interacción con el alumno y su evaluación en un entorno intuitivo e interactivo de gran calidad y fácil navegabilidad.





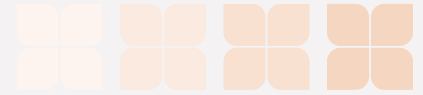
## 6. Estrategias Docentes

Con un enfoque formativo innovador, apoyado en técnicas eminentemente participativas, adaptado al directivo y orientado, en todo momento, a la toma de decisiones, la metodología se fundamenta en:

- a) Una formación mixta donde conviven, de forma equilibrada, las sesiones presenciales con las virtuales, a través de un sistema online.
- b) Sesiones presenciales a través de las que se desarrollan los procesos metodológicos y la discusión grupal de los casos prácticos.
- c) El soporte, que hace de nexo entre participantes y ponente en la fase on line, es el FORO. A través de los foros, organizados y dirigidos por el profesor, se establece el hilo conductor del máster y se discuten los casos. Todos los participantes pueden acceder a los diversos comentarios y cuestiones planteadas. Con relación al método basado en los foros, cabe destacar:
  1. Permite compatibilizar el máster con las obligaciones personales, ya que se puede acceder a lo largo del día; no es preciso conectarse en momentos concretos.
  2. Todos los participantes tienen la opción de conocer y participar de los comentarios y cuestiones, así como de las operaciones realizadas tanto por parte del profesor como las de los compañeros, con ello se propicia el debate.
  3. Los foros van numerados y el orden establecido determina la secuencia de los temas económico-financieros, proceso que parte de lo general y va sucesivamente entrando en lo particular; de esta manera, el participante llega a comprender los procesos siguiendo la lógica de los hechos empresariales.
- d) Apoyo a los foros con sesiones de **chat en tiempo real**, donde se amplía y trata cualquier cuestión surgida en el análisis del caso, así como la complementación con otros supuestos relativos al tema.







- e) Aplicaciones prácticas basadas en casos reales que se enmarcan dentro de nuestra casuística empresarial.
- f) **Tutorías** especializadas sobre todos los temas que se abordan en el máster, con el fin de facilitar la aplicación al caso más real: su propia empresa.
- g) La respuesta a las dudas con relación a las notas técnicas, la **resolución de los casos**, así como cualquier otra cuestión que se suscite en el transcurso del aprendizaje.
- h) Horario presencial **compatible con el trabajo** ejecutivo y el online adaptado a cualquier momento del día.
- i) A lo largo del máster, y conforme se avanza en los contenidos, cada participante va realizando el **proyecto final** de máster, utilizando como soporte el caso de una empresa real. En todo momento, la dirección del programa guiará y tutelaré los trabajos; para ello, se fijará el guion a seguir y los tiempos de desarrollo concretos.

En las modalidades presencial y semipresencial el trabajo fin de master se deberá defender antes un tribunal de expertos. En la modalidad online el trabajo fin de master deberá realizarse de acuerdo con las instrucciones que se darán al estudiante al principio del curso, en el cual se establecerán directrices específicas y se fijarán criterios de evaluación.

- j) La fase presencial actúa de remate de la etapa on line y permite afrontar todas aquellas cuestiones que se hubieran planteado, así como tratar con más detalle otras cuestiones económico-financieras.





## 7. Claustro de Profesores

### DIRECCIÓN

#### D. Rafael Gutiérrez de Mesa

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Director Comercial y de Marketing de Kuehne & Nagel España.

### PROFESORADO

#### D. Félix Crespo Bravo

Ingeniero Técnico Superior Industrial.  
Consultor del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

#### D. Álvaro Nebreda

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.  
MBA por el Instituto de Empresa.  
Contract Logistics Manager en Kuehne & Nagel España.

#### D. Eduardo Muñoz del Caz

Doctorado en Derecho Mercantil.  
Licenciado en Derecho.  
PDD en IESE.  
Director de Asesoría Jurídica del Grupo Dinosol.

#### D<sup>a</sup>. Leticia Biescas

Ingeniera Industrial.  
Máster en Logística de Defensa y Sistema de Seguridad en la URJI. Coordinadora de Proyecto en ISDEFE.

#### D. Francisco Antúnez Carrasco

Licenciado en Derecho.  
Titulado en Comercio Exterior y en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales.  
Abogado.  
Director del Departamento Extranjero y Abogado Director de la Asesoría Jurídica de INDUSTRIAS Y CONFECCIONES (INDUYCO).

#### D. José Francisco Casajús Murillo

Licenciado en Ciencias Económicas.  
Auditor del Registro Oficial de Auditores de Cuentas.

#### D. José Antonio Muñoz Royán

Inspector de Hacienda del Estado. Jefe de Equipo en la Delegación Central de Grandes Contribuyentes de la AEAT.  
Consultor del Banco Interamericano de Desarrollo.

#### D. Raimundo Guijarro Solaesa

Profesor Mercantil.  
Diplomado en Comercio Exterior.  
Adjunto a la Dirección de Banca de Empresas del Banco Santander Central Hispano.

#### D. John Street

Ingeniero Superior de Sistemas Electrónicos por el Politécnico de Milán (Italia).  
Executive MBA (IE, Madrid).  
Gerente de Logística en ONO.

#### D. Javier San Martín

Director de Cadena de Suministro Deoleo.  
Ex Director de Planificación de la Cadena de Suministro para SOS Cuétara.  
Diplomado en CC. Empresariales especialidad Comercio Exterior y Marketing.  
MBA por la Escuela Europea de Negocios de Madrid.

#### D. Jean Paul Bennaceur

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Director de Compras de Sener.  
PDD por IESE del Área de Tributación Internacional.

#### D. Javier González Rosado

Director de Operaciones de EUROPAC, compañía líder en el sector del embalaje.

#### D. Julio Crespo Bravo

Ingeniero Técnico Superior Industrial.  
Máster en Técnica y Gestión de Calidad.  
Experto técnico de la Oficina de Inspección con la misión de llevar a cabo la evaluación y seguimiento de la metodología de inspección del Consejo de Seguridad Nuclear.

#### D. Jesús Aznar Martínez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.  
Manager Maersk Line España.

#### D. Roberto Bazán

MBA IESE Business School.  
Ingeniero Industrial por la Universidad de Navarra.  
Ex Director de Logística España en Leroy Merlin.  
Director Gerente en Montur.

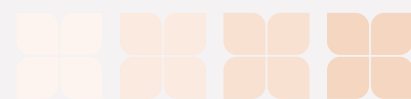
#### D. Salvador Vicioso

Director de Make & Delivery Unilever Europe.  
Industrial Engineer (Electricity).  
University of Seville (Spain).  
Master of Science in Logistics & Supply Chain Management, Cranfield University (United Kingdom).

#### D. Ricardo de Abiega

Licenciado en Dirección y Administración de Empresas.  
Máster MBA por ESIC.  
Director Customer Solutions Kuehne & Nagel.





## 8. Programa Temático

PROGRAMA TEMÁTICO
ASIGNATURAS OBLIGATORIAS
DENOMINACIÓN
1. Incoterms 2010
2. Make a Team
3. Gestión Aduanera y Fiscalidad Internacional
4. Aspectos Económicos y Financieros de la Empresa
5. Negociación de Contratos
6. Técnicas de Negociación en Asia
7. Medios de Pago y Cobro
8. Transporte Internacional (marítimo, aéreo, terrestre)
9. Sistema Integral de Calidad
10. Gestión de Compras y Aprovisionamientos
11. Planificación y Gestión de las Operaciones
12. Diseño y Gestión de Almacenes Logísticos
13. Gestión de Inventarios
14. Logística de Distribución
15. La logística Inversa
16. Gestión por Procesos. Six Sigma
17. Visibilidad, Trazabilidad y Gestión de Parámetros Clave
18. La Contratación de Servicios Logísticos
19. Gestión de Proyectos
20. Gestión Integral de la Cadena de Suministro
21. Inglés de los Negocios
22. Proyecto fin de máster
23. Módulo Online Específico de Inglés Business y Jurídico





1. Incoterms 2010	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incoterms 2010.</li> </ul>
2. Make a Team	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Integración de equipos de trabajo.</li> <li>• Formación de equipos de trabajo.</li> <li>• Funcionamiento de los equipos en las empresas.</li> </ul>
3. Gestión Aduanera y Fiscalidad Internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Aduana en el comercio exterior.</li> <li>• Procedimiento de despacho.</li> <li>• Origen de las mercancías.</li> <li>• Valor en aduana.</li> <li>• Regímenes aduaneros económicos y suspensivos.</li> <li>• Áreas exentas.</li> <li>• Impuesto sobre el valor añadido "IVA".</li> <li>• Impuestos especiales.</li> <li>• Operador Económico Autorizado "OEA".</li> </ul>
4. Aspectos Económicos y Financieros de la Empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Métodos de análisis financiero. Métodos estadísticos y dinámicos.</li> <li>• Análisis de la solvencia, liquides y rentabilidad.</li> <li>• El riesgo operativo y financiero.</li> <li>• Ratios de mercado y ratios bursátiles.</li> <li>• Análisis financiero y valoración de empresas.</li> </ul>
5. Negociación de Contratos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de los contratos más importantes dentro del comercio internacional.</li> <li>• Estudio pormenorizado de los más importantes, centro de las relaciones comerciales internacionales: compraventa, contratos intermediación, alta tecnología etc.</li> <li>• Análisis exhaustivo de las formas de negociación internacional, estudio concreto de determinados países.</li> <li>• Desarrollo de los indicadores en los procesos operacionales desde un punto de vista jurídico.</li> <li>• El arbitraje internacional.</li> </ul>
6. Técnicas de Negociación en Asia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tratamiento de la comunicación, empatía, escucha activa, feedback e influencia.</li> <li>• Protocolo y negociación en Asia.</li> <li>• Protocolo y negociación en Japón.</li> <li>• Protocolo y negociación en China.</li> <li>• Protocolo y negociación en Corea del Sur.</li> <li>• Protocolo y negociación en India.</li> </ul>
7. Medios de Pago y Cobro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El mercado de divisas y su funcionamiento.</li> <li>• Control de cambios.</li> <li>• Medios de cobro y pago internacional.</li> <li>• Mercado de divisas.</li> <li>• Avaluos y garantías.</li> <li>• Seguro de crédito a la exportación "CESCE".</li> </ul>





8. Transporte Internacional (marítimo, aéreo, terrestre)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Transporte marítimo.</li><li>• Transporte aéreo.</li><li>• Transporte terrestre.</li><li>• Transporte intermodal.</li><li>• Manipulación integral de la mercancía.</li><li>• La protección física de la mercancía.</li><li>• La protección jurídica de la mercancía. El seguro de transporte internacional.</li></ul>
9. Sistema Integral de Calidad	<ul style="list-style-type: none"><li>• Principios generales de la gestión de la calidad.</li><li>• Norma ISO 9001.</li><li>• Elementos de un Sistema de Gestión de la Calidad.</li><li>• Sistemas de Gestión Medioambiental.</li><li>• El mercado CE.</li></ul>
10. Gestión de Compras y Aprovisionamientos	<ul style="list-style-type: none"><li>• La gestión de las compras como un valor de la gestión general de la empresa.</li><li>• Reducción de costes.</li><li>• Proveedores y canales de aprovisionamiento.</li></ul>
11. Planificación y Gestión de las Operaciones	<ul style="list-style-type: none"><li>• De la dirección de producción a la dirección de operaciones</li><li>• La dirección de operaciones en el entorno actual.</li><li>• Lay-Out de una empresa (Organización de líneas de montaje).</li><li>• Planificación a capacidad infinita e finita (MRPI y MRPII).</li><li>• Planificación de capacidad (CRP).</li><li>• Gestión diaria de las operaciones.</li><li>• Gestión de las operaciones por cuellos de botella (TOC).</li><li>• La filosofía Lean en la dirección de operaciones.</li><li>• Control de la producción y las operaciones.</li><li>• La mejora continua.</li></ul>
12. Diseño y Gestión de Almacenes Logísticos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Emplazamiento y dimensión de los almacenes logísticos.</li><li>• Diseño específico de los almacenes logísticos.</li><li>• Análisis del flujo de entradas y salidas.</li><li>• Sistemas de gestión de almacenes. Automatización.</li><li>• Funcionamiento del almacén. Turnos y estacionalidad.</li><li>• Seguridad de las instalaciones.</li><li>• Mejoras de las instalaciones. Planes de contingencia. Seguros.</li><li>• Procedimientos de trabajo y métrica de las operaciones.</li></ul>
13. Gestión de Inventarios	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fundamentos teóricos.</li><li>• Clases de stocks.</li><li>• Variables a tener en cuenta en la gestión.</li><li>• Herramientas para la gestión de stocks e inventarios.</li><li>• Inventarios y caracterización de artículos.</li><li>• Visibilidad.</li></ul>

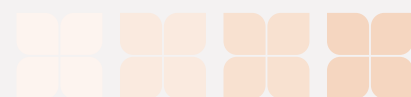




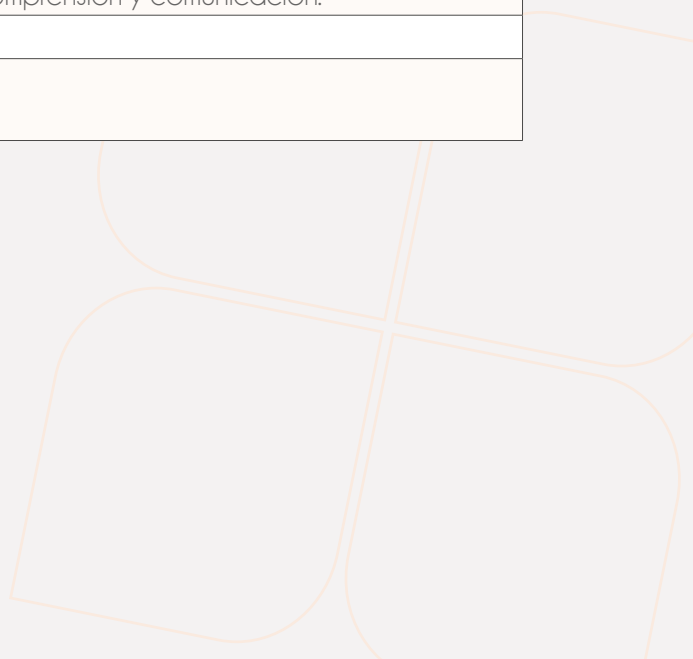
<p>14. Logística de Distribución</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción a la Distribución.</li> <li>• Los modos de transporte.</li> <li>• Las empresas y su rol.</li> <li>• Las posiciones y sus relaciones.</li> <li>• Indicadores y seguimiento.</li> <li>• La compra-venta del transporte.</li> <li>• La optimización de la distribución.</li> <li>• Otros aspectos relevantes.</li> <li>• Marco regulatorio.</li> </ul>
<p>15. La logística Inversa</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿En qué consiste la logística inversa?</li> <li>• La gestión de rechazos y devoluciones.</li> <li>• La gestión de envases y embalajes retornables.</li> <li>• El coste de la logística inversa.</li> </ul>
<p>16. Gestión por Procesos. Six Sigma</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lean manufacturing.</li> <li>• Process improvements methodologies.</li> <li>• Basics of supply chain management.</li> <li>• Basic statistics.</li> <li>• Six sigma – state of performance.</li> <li>• Organizational structure for six sigma.</li> </ul>
<p>17. Visibilidad, Trazabilidad y Gestión de Parámetros Clave</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elementos básicos de visibilidad y trazabilidad.</li> <li>• Trazabilidad de los stocks y visibilidad en la cadena de suministro.</li> <li>• Parámetros claves para una gestión eficiente de la cadena de suministro integral.</li> </ul>
<p>18. La Contratación de Servicios Logísticos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aspectos básicos de la contratación.</li> <li>• La contratación mercantil.</li> <li>• Contratos regulados en el Código de Comercio.</li> <li>• Contratos regulados en Leyes Mercantiles Especiales.</li> <li>• Contratación internacional.</li> </ul>
<p>19. Gestión de Proyectos</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición del proyecto.</li> <li>• Fases del proyecto.</li> <li>• Organización y control del proyecto.</li> <li>• Factores de éxito del proyecto.</li> <li>• Aspectos del ciclo de vida del proyecto.</li> <li>• Técnicas tradicionales y novedosas de la gestión de proyectos.</li> </ul>







20. Gestión Integral de la Cadena de Suministro	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diseño de la cadena de suministro.</li><li>• Estrategias y procesos principales.</li><li>• Planificación integral.<ul style="list-style-type: none"><li>• Demanda</li><li>• Distribución</li><li>• Aprovisionamiento</li><li>• Producción.</li></ul></li><li>• Ejecución:<ul style="list-style-type: none"><li>• Aprovisionamiento</li><li>• SAC</li><li>• Logística</li></ul></li><li>• Control de la Cadena de Suministros.<ul style="list-style-type: none"><li>• Costes</li><li>• KPI's</li></ul></li><li>• Análisis de oportunidades y establecimiento de planes de acción.</li><li>• Cadenas de suministro colaborativas: Integración con clientes y proveedores.</li><li>• Diferencias entre cadena de suministro globales o locales.</li><li>• Metodologías avanzadas emergentes.</li><li>• ¿Cuándo, cómo y por qué rediseñar nuestra cadena de suministro?</li><li>• Casos prácticos.</li></ul>
21. Inglés de los Negocios	<ul style="list-style-type: none"><li>• Finanzas, Negocios y Contratos.</li><li>• Investigación, análisis, organización y presentación oral y escrita de información sobre países, empresas, productos, etc.</li><li>• Ejercicios prácticos de análisis en equipo, troubleshooting, brainstorming, etc.</li><li>• Uso de materiales de la prensa, medios audio-visuales, podcasts, etc. para potenciar la comprensión y comunicación.</li></ul>
22. Proyecto fin de máster	
23. Módulo Online Específico de Inglés Business y Jurídico	





**Sede CTO Madrid:**  
C/ Francisco Silvela, 106.  
28002 Madrid

**Sede CTO Barcelona:**  
C/ Tarragona, 78-82, planta calle.  
08015 Barcelona

+34 911719167  
masters@grupocto.com  
www.ctobusiness.es

**Síguenos en:**  
 CTO Business  
 @CTOBusinessES