

Máster Online en Logística Integral. Supply Chain Management SCM

DURACIÓN: 480 horas

MODALIDAD: Online

PRECIO: 4.000,00 €

OBJETIVOS

El Master ONLINE en Logística Integral Supply Chain Management (SCM) se encuentra cargado de novedades tecnológicas como la utilización de las Google Glass, también algunos de los últimos avances tecnológicos educativos, tales como realidad aumentada, animación 2d y 3d, juegos de simulación y competición empresarial – Bossingame –y un sofisticado conjunto de cursos con voz y una pedagogía absolutamente visual como la utilización de las Google Glass, algo único en formación.

El Master cuenta con un equipo de grabación y edición profesional de videos, que ha elaborado multitud de videos-tutoriales de alta calidad con los que explicar toda la cadena de suministro desde sitios tan poco frecuentes como el interior de buques, cadenas de producción, e incluso desde lo alto de una grúa portuaria post-panamax. Igualmente hay entrevistas de las partes implicadas y procesos grabados en primera persona con cámaras subjetivas, que aportan un plus educativo muy particular.

De este modo, ADL pretende alcanzar una pedagogía totalmente visual, explicando procesos como los Incoterms 2010, documentación aduanera, etc. desde los mismos escenarios en que tienen lugar, o mediante esquemas que facilitan la retención, gracias a la memoria visual. Este tipo de formación puede suponer un grado de aprendizaje que llega a superar el 80% de retención con respecto a la formación tradicional mediante explicaciones verbales.

El master cuenta con una selección de profesores de ensueño, con algunos de los primeros espadas de sus respectivas especialidades, tales como D. Cesar Camisón, de la Universidad de Valencia, D. Miquel Roca, de Blas de Lezo, D. Carlos Hdez. Barrueco, de Levantina, D. Alfonso Cabrera, del ICEX y así hasta una lista propia de uno de los equipos docentes más potentes que pueda reunirse. El Master Online cuenta además con una característica muy peculiar; cualquier alumno podrá incorporarse a los grupos que lo estén cursando en cualquier momento del año, al ser permanente y continuo.

METODOLOGÍA

- Nuestra formación online se desarrolla en un campus virtual al que podrá acceder desde cualquier lugar y a cualquier hora, con total flexibilidad. Lo primero a destacar es el alto nivel del profesorado, formado por algunos de los mejores especialistas en España en diversas materias. Esto asegura la alta calidad técnica y pedagógica del

Master, al que queremos situar en primera línea internacional y constituir en un referente de lo que será la formación durante los próximos años. El profesorado está formado por Directivos en activo de importantes empresas, Catedráticos, Abogados de prestigio internacional e importantes Consultores, entre otros. La diferencia con los masters presenciales que han dado hasta la fecha está en que, en esta ocasión, contarán con las últimas tecnologías de soporte digital para poder acompañar mucho mejor sus exposiciones y métodos pedagógicos.

- Los cursos han sido realizados con los últimos avances en formación on line. La parte principal es animación con narración y simulación incluida. En esta parte pueden verse animaciones 2D/3D, narración, realidad aumentada, videos exclusivos realizados dentro de empresas, puertos, etc., ejercicios interactivos y software de simulación empresarial. Por otro lado, todos los cursos cuentan con multitud de material adicional descargable (PDF/WORD/EXCEL/Modelos 3d para visualizar con viewers de realidad aumentada).
- Utilizaremos una metodología muy ágil, visual, didáctica, un aprendizaje basado en juegos empresariales on line – Bossingames -. Una vez finalizado cada módulo podrá participarse en un juego de aprendizaje con el objetivo de recordar temas y trabajar en grupo, interactuar con otros compañeros que están cursando su mismo máster en el campus. También podrá interactuar con sus compañeros a través de grupos de Chat / Foro y Whatsapp, y recibir novedades y noticias a través de un grupo de Facebook.
- Todas sus dudas a lo largo del máster podrán ser consultadas con el profesor y la evaluación es continua y autoevaluable, al finalizar el máster recibirá su diploma acreditativo.
- Si alguno de los módulos no llega a cursarlo, por tiempo, tendrá la oportunidad de reengancharse en la siguiente edición, en el módulo que no ha podido trabajar, este máster es continuo y una vez complete todos y cada uno de los módulos conseguirá su título máster.

DESTINATARIOS

- Profesionales. Directores generales, directores de operaciones, directores de logística, calidad y mandos intermedios de las áreas de distribución, transporte, operaciones, compras, aprovisionamiento, planificación, almacén y servicio al cliente que quieran avanzar en su carrera profesional asumiendo nuevas responsabilidades y retos de un mayor nivel.

- Licenciados, diplomados y grados que quieran comenzar su carrera en el área de las operaciones y la logística con una formación de referencia.

PROGRAMA

MÓDULO 1. MANAGEMENT, DIRECCIÓN Y ESTRATEGIA**CURSO 1. INTRODUCCIÓN AL SCM Y A LA e-LOGISTICA.**

1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO.
2. EL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LA e-LOGISTICA.

CURSO 2. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

1. PLANIFICACIÓN Y DECISIONES ESTRATÉGICAS
2. CUADRO DE MANDO INTEGRAL (CMI). BALANCED SCORECARD. GESTIÓN POR PROCESOS

MÓDULO 2. DISTRIBUCIÓN, TRANSPORTE Y COMERCIO EXTERIOR.**CURSO 3. GESTIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN.**

1. CANALES DE DISTRIBUCIÓN
2. TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN
3. INTERMEDIARIOS
4. OTRAS FORMAS DE DISTRIBUCIÓN
5. ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN LA ELECCIÓN DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN
6. CANALES DE DISTRIBUCIÓN ALTERNATIVOS
7. EL MERCHANDISING
8. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
9. CONCLUSIONES

CURSO 4. TRAINING INCOTERMS 2010. NIVEL AVANZADO

1. INTRODUCCIÓN
2. DEFINICIÓN Y UTILIDAD DE LOS INCOTERMS.
3. ESTRUCTURA DE LOS INCOTERMS. OBLIGACIONES DEL COMPRADOR Y

VENDEDOR.

4. LOS INCOTERMS. CONTENIDO. RIESGOS DE CADA INCOTERM Y CÓMO EVITARLOS.

CURSO 5. LOS DOCUMENTOS MÁS USADOS EN COMERCIO EXTERIOR.

1. INTRODUCCIÓN.

2. DOCUMENTOS COMERCIALES BÁSICOS.

3. FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL, SEGUROS Y OBLIGACIONES DOCUMENTALES.

4. CERTIFICADOS.

5. DOCUMENTOS DE TRANSPORTE.

6. DOCUMENTOS ADUANEROS Y FISCALES.

CURSO 6. CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. INTRODUCCIÓN AL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR CARRETERA

1. IMPORTANCIA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

2. LOGÍSTICA EMPRESARIAL Y TRANSPORTE

3. ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO DE TRANSPORTE

4. PREPARACIÓN DE LA MERCANCÍA PARA EL TRANSPORTE Y SU OPTIMIZACIÓN

2. APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS INCOTERMS 2010 AL TRANSPORTE POR CARRETERA

1. CONCEPTO Y ALCANCE DE LOS INCOTERMS EN EL TRANSPORTE POR CARRETERA.

2. APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS INCOTERMS 2010 AL TRANSPORTE POR CARRETERA

3. APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS INCOTERMS MULTIMODALES: CÁLCULO DE PRECIO Y ASIGNACIÓN DE RIESGO

4. FACTORES A VALORAR EN LA ELECCIÓN DEL INCOTERM

5. CASOS PRÁCTICOS

3. LA CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE NACIONAL: ANÁLISIS DE LA LEY 15/2009 Y DE LAS CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN

1. INTRODUCCIÓN A LA LEY 15/2009
2. FORMALIZACIÓN Y DOCUMENTACIÓN DEL CONTRATO
3. REGULACIÓN DE ASPECTOS CLAVE DEL CONTRATO
4. RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD DEL PORTEADOR
5. JUNTAS ARBITRALES DE TRANSPORTE
6. CASOS PRÁCTICOS DE CONTRATO DE TRANSPORTE NACIONAL

4. EL CONTRATO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL: ANÁLISIS PRÁCTICO DEL CONVENIO CMR

1. INTRODUCCIÓN AL CONVENIO CMR
2. FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO: CARTA DE PORTE CMR
3. REGULACIÓN DE ASPECTOS CLAVE DEL CONTRATO
4. RÉGIMEN DE RESPONSABILIDAD DEL PORTEADOR

CURSO 7. INTRODUCCIÓN AL DERECHO MARITIMO.

CASO PRÁCTICO: EL BILL OF LADING O CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.

1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO MARITIMO
1. INTRODUCCIÓN AL DERECHO MARÍTIMO. ORIGENES HISTÓRICOS Y EVOLUCIÓN.
2. LOS ESPACIOS DE LA NAVEGACIÓN Y LA SEGURIDAD MARÍTIMA.
3. LOS SUJETOS DE LA NAVEGACIÓN.
4. EL BUQUE Y SU ESTATUTO JURÍDICO.
5. LOS CONTRATOS DE FLETAMENTO Y OTROS CONTRATOS DE EXPLOTACIÓN Y DE LA NAVEGACIÓN.
6. AVERÍA GRUESA, SALVAMENTO Y NAUFRAGIO.
7. LA RESPONSABILIDAD POR DANOS EN EL DERECHO MARÍTIMO.

8. PROCEDIMIENTOS PARA LA RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

2. EL BILL OF LADING O CONOCIMIENTO DE EMBARQUE.

1. INTRODUCCIÓN: UBICACIÓN EN LA INDUSTRIA Y NORMATIVA APLICABLE: CONOCER UNA PEQUEÑA INTRODUCCIÓN AL CDE Y SU REGULACIÓN.

2. CONTENIDO Y TIPOS. ENTENDER LOS DIFERENTES TIPOS DE CDE Y SU FUNCIONAMIENTO.

3. FUNCIONES. CONOCER PARA QUÉ SIRVE CADA TIPO DE BL.

4. OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDAD DEL PORTEADOR. ENTENDER QUÉ RESPONSABILIDADES TIENE EL BL DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL PORTEADOR.

5. EL TRANSITARIO Y CONSIGNATARIO. EL BL DESDE EL PUNTO DE VISTA DE ESTAS FIGURAS.

6. CASOS PRÁCTICOS SOBRE EMISIÓN DE CDE. MÉTODO DEL CASO.

7. RIESGOS Y PROBLEMAS HABITUALES CON LOS CDE. ANÁLISIS DE ALGUNOS PROBLEMAS Y RIESGOS DEL BL.

CURSO 8. EL TRANSPORTE AÉREO DE MERCANCÍAS

1. ANÁLISIS DEL SECTOR Y ASPECTOS TÉCNICOS

2. ASPECTOS COMERCIALES DEL TRANSPORTE AÉREO

3. COSTES EN EL TRANSPORTE AÉREO REGULAR

4. LA CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE AÉREO

5. CASOS PRÁCTICOS

CURSO 9. TRANSPORTE DE MERCANCÍAS POR FERROCARRIL. INTERMODALIDAD

1. DEFINICIÓN DE TIPOS DE TRANSPORTE

2. ACTORES QUE INTERVIENEN EN EL TRANSPORTE INTERMODAL Y EN GENERAL

3. UNIDADES DE TRANSPORTE

4. INFRAESTRUCTURAS QUE SUSTENTAN LA INTERMODALIDAD

5. FLUJO DE MERCANCÍAS EN EL TRANSPORTE FERROVIARIO.

6. CONTRATO INTERNACIONAL DE TRANSPORTE POR FERROCARRIL CIM

7. EQUIPOS DE TRACCIÓN. LOCOMOTORAS Y VAGONES

8. TIPO DE TERMINALES FERROVIARIAS

CURSO 10. 50 TÉCNICAS DE REDUCCIÓN DE COSTES EN EL TRANSPORTE

1. REDUCCIÓN DE COSTES POR NEGOCIACIÓN

Técnicas para la reducción de costes en Transporte. ¿Qué técnicas puedo aplicar mediante negociación para bajar mis costes de transporte

¿Cómo se negocia mediante tender y qué pasos hay que dar para lanzarlo? ¿Cómo se contrata transporte mediante bolsas de cargas y qué ventajas tiene? ¿Cómo se negocia mediante los comparadores de precios? ¿Cómo se negocia usando el Incremento de volumen de Compra? ¿Cómo se negocia en Open Book + % fijado? ¿Cómo se negocia a Tarifa fija (forfait)? ¿Cómo se negocia mediante la Inclusión de fórmulas de riesgo? ¿Cómo se negocia mediante la contratación separada de costes ¿Cómo se negocia mediante el traslado mejores precios a proveedor? ¿Cómo se negocia mediante la asunción de costes del proveedor? ¿Cómo se negocia usando el incremento horario / plazo de entrega? ¿Cómo se negocia mediante el aseguramiento ida + vuelta? ¿Cómo se negocia mediante la mejora plazo de pago? ¿Cómo se negocia una rebaja por Planificación?. ¿Cómo se negocia incluyendo la compra en un paquete mayor?. ¿Cómo se negocia una rebaja por coordinación estratégica?. ¿Cómo se obtiene una rebaja enrutando a un transitario? ¿Cómo se obtiene una reducción del coste mediante cambio de incoterm?. ¿Cómo se negocia una rebaja mediante cambio de requisitos? ¿Cómo obtener una rebaja por eliminación de conceptos?. ¿Cómo se obtiene una rebaja mediante la contratación por horas / días / periodos?. ¿Cómo se obtiene una reducción de costes mediante la contratación por tn / m3 / m2?. ¿Cómo se obtiene una reducción de costes mediante la contratación por €/km?. ¿Cómo se obtiene una reducción de costes por la contratación de transporte intermodal?. ¿Cómo se obtiene una disminución del coste por realizar una división óptima de tramos?. ¿Cómo se negocia directamente mediante contrato periódico ?

2. MEJORES TÉCNICAS PARA LA REDUCCIÓN POR CAMBIO OPERATIVO

¿Qué técnicas puedo aplicar mediante cambio operativo para bajar mis costes de transporte? ¿Cómo se disminuye el coste a través de acciones para reducir las tarifas portuarias? ¿Cómo se reduce el coste mediante alianza con terceros? ¿Cómo se reduce el coste mediante la mejora de capacidad de carga en los vehículos? ¿Qué técnicas de mejora aprovechamiento puedo aplicar? ¿Cómo reduzco costes mediante la rotación multicliente 16/24h? ¿Cómo reduzco costes automatizando traslados internos? ¿Cómo reduzco costes mediante el uso de conductores de Maniobras? ¿Cómo puedo reducir coste mediante el uso de semi-remolques o cajas móviles propios? ¿Cómo puedo reducir costes mediante el uso de contenedores en depósito? ¿Cómo puedo reducir costes por diseñar y usar circuitos técnicos? ¿Cómo se reducen costes mediante el uso de plataformas de Cross Dock? ¿Cómo se reducen costes mediante la selección del Transporte Óptimo? ¿Qué es un "Milk Run" y cómo se consiguen

reducir costes mediante su uso? ¿Cómo puedo reducir costes mediante sistemas de carga / Descarga rápida? ¿Cómo puedo reducir costes al eliminar creces previamente? ¿Cómo se reducen costes estableciendo la entrega en el transportista? ¿Cómo puedo reducir costes mediante la organización de un mix adecuado en la jornada? ¿Cómo se reducen costes mediante la consecución subvención? ¿Cómo se reducen costes mediante rebaja fiscal? ¿Cómo puedo reducir costes por adecuar los envíos a la tipología Transporte? ¿Cómo puedo reducir costes mediante la carga inmediata, sin hora previa? ¿Cómo puedo reducir costes mediante la contratación de camiones multiuso? ¿Cómo reduzco costes mediante la reutilización de contenedores? ¿Cómo puedo reducir costes mediante la adecuación del Transporte a la Planta? ¿Cómo puedo reducir costes por contratación de transportes auto carga / auto descarga?

CURSO 11. INTRODUCCIÓN A LOS DEPOSITOS ADUANEROS.

1. TIPOS DE DEPÓSITOS.
2. INCLUSIÓN DE MERCANCÍAS EN DEPÓSITO Y CONTROL DEL MISMO.
3. DOCUMENTACIÓN ADUANERA.

MÓDULO 3. COMPRAS Y GESTION DE STOCKS.

CURSO 12. GESTION DE COMPRAS INTERNACIONALES.

1. CONTRATACIÓN INTERNACIONAL Y MARCO LEGAL DE LAS COMPRAS INTERNACIONALES
2. INCOTERMS 2010 Y LAS COMPRAS INTERNACIONALES.Ç
3. OPERATIVA DE LAS COMPRAS INTERNACIONALES: TRAZABILIDAD Y DOCUMENTACIÓN PARA LA IMPORTACIÓN VS LA BÚSQUEDA DE LA EXCELENCIA
4. MEDIOS DE PAGO Y GESTIÓN Y OPERATIVA ADUANERA DE LAS COMPRAS INTERNACIONALES
5. PRECIOS Y COSTES DE LAS COMPRAS INTERNACIONALES

CURSO 13. SELECCIÓN DE PROVEEDORES Y GESTION DE STOCKS.

1. BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES.
 1. PROCESO DE BÚSQUEDA DE PROVEEDORES
 2. CÓMO SE DETERMINAN LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN DE UN PROVEEDOR PARA

UNA FAMILIA DE PRODUCTOS O SERVICIOS.

3. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE PROVEEDORES

4. CÓMO SE EVALÚA Y SELECCIONA UN PROVEEDOR

2. GESTIÓN DE STOCKS.

1. CUÁLES SON LOS OBJETIVOS Y POLÍTICAS DE GESTIÓN DEL INVENTARIO

2. GESTIÓN Y CONTROL DEL INVENTARIO

3. HERRAMIENTAS Y TÉCNICAS PARA LA GESTIÓN DEL INVENTARIO

4. CÓMO SE EVALÚA LA GESTIÓN DEL INVENTARIO

MÓDULO 4. OPERACIONES, FABRICACIÓN, CALIDAD. MEDIO AMBIENTE.

CURSO 14. PLANIFICACIÓN, CONTROL DE LAS OPERACIONES Y DIRECCIÓN DE FABRICACIÓN

1. PLANIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

2. LEAN MANUFACTURING

CURSO 15. CALIDAD, SEGURIDAD Y MEDIO AMBIENTE

1. CALIDAD Y SISTEMAS DE GESTIÓN.

1. INTRODUCCIÓN A LOS SISTEMAS DE GESTIÓN

2. LIDERAZGO Y RECURSOS HUMANOS

3. EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO

2. GESTIÓN DE RESIDUOS EN ALMACEN.

1. CONCEPTOS BASICOS DE LA GESTION DE RESIDUOS.

2. IDENTIFICACION Y TIPOLOGIA DE LOS RESIDUOS

3. GESTION DE RESIDUOS NO PELIGROSOS.

4. GESTION DE RESIDUOS PELIGROSOS.

5. GESTORES Y TRANSPORTISTAS DE RESIDUOS

6. BUENAS PRÁCTICAS

CURSO 16. LOGÍSTICA INVERSA

MÓDULO 5. LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO. ESTRUCTURA Y METODOLOGÍAS DE GESTIÓN

CURSO 17. ALMACENAJE Y MANUTENCIÓN. ESTRUCTURAS Y CONCEPTOS. METODOLOGÍAS

1. ESTRUCTURAS Y ELEMENTOS AUXILIARES DE ALMACEN.

1. INTRODUCCIÓN. LA FUNCIÓN DE ALMACENAJE

2. EL ALMACÉN Y ALGUNAS DE SUS LEYES

3. ORGANIZACIÓN DE UN ALMACÉN

4. BATERÍAS PARA SISTEMAS DE TRACCIÓN

5. EL PISO DEL ALMACÉN

6. PUERTAS, ABRIGOS Y MUELLES

2. METODOLOGIAS DE TRABAJO. EL PICKING

1. OPERACIONES EN LA CADENA DE APROVISIONAMIENTOS

2. PICKING DE GRANDES UNIDADES

3. PICKING DE OPERARIO A PRODUCTO

4. PICKING MANUAL DE FRACCIONES

5. AYUDAS AL PICKING MANUAL

6. CONSOLIDACIÓN DEL PICKING

PROYECTO DE FIN DE MASTER.

A lo largo de todo el Master, se realizarán ejercicios y training con el Bossingame, un software de simulación y competición de estrategias empresariales.

(*) El plan de estudios puede sufrir modificaciones por causas de planificación o adaptación curricular siempre encaminadas a la mejora del programa

TESTIMONIOS DE EXALUMNOS DEL EMASTER

D. PABLO GARCÍA SORIANO
RESPONSABLE ALMACÉN DRIPALIA S.L

Estoy enormemente satisfecho de haber realizado este máster. He adquirido unos amplios conocimientos tanto prácticos como teóricos del principio a fin en la Cadena de Suministro. Ha sido un año de esfuerzo y constancia que ha merecido la pena. Felicito a todo el profesorado, en especial a Carlos y al soporte técnico.

D. JOSÉ M. MARCH SIGNES
COORDINADOR DE OPERACIONES DE LOS CENTROS DE LEVANTE EN LUIS SIMOES
LOGISTICA INTEGRADA

El Máster Online en Supply Chain Management han sido once meses de esfuerzo y aprendizaje pero también muy amenos. Estoy muy satisfecho con los conocimientos adquiridos durante el curso. Mi enhorabuena a todos los profesores y en especial a Carlos Hernandez. El máster resulta muy dinámico y especialmente atractivo frente a otros cursos e-learning que he realizado

PRECIO

Importe total del máster: 4.000 €

- Matrícula: 1.000.- €
- Programa master: 3.000.- €

VENTAJAS

- Financiación propia a 10 meses sin interés: 300 € al mes.
- Ventajas para asociados.
- Becas para desempleados.
- Bonificable FUNDACIÓN TRIPARTITA.

FORMAS DE PAGO (*)

- Por transferencia bancaria
- Por domiciliación bancaria
- Por Paypal

PAGO: El importe total deberá ser abonado íntegramente con fecha anterior al inicio.

CANCELACIÓN: Deberá ser comunicada por escrito. Hasta 10 días laborables antes, se devolverá el importe menos un 20% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se realizará la devolución de la inscripción, admitiéndose la sustitución de la plaza.

PROFESORADO

EQUIPO DOCENTE

D. Carlos Hernández Barrueco

Licenciado en CC.PP y de la Administración (UPV), Máster en Dirección Logística Integral (CSG), Marine & Cargo Surveyor (Colegio Oficial de la Marina Mercante), Posee numeros títulos relacionados con la Dirección Logística Integral. Ha trabajado como Jefe de Planta de STECO-ALLIBERT, Adjunto al Director de Operaciones en Christian Salvesen - Gerposa / Norbert Dentressangle y Director de Logística y Control de la Producción en Faurecia. Actualmente es Responsable de Transporte y Logística Corporativo del Grupo Levantina. Es profesor de numerosos Másters y Seminarios en multitud de Escuelas de Negocios. Destaca como conferenciante y como uno de los formadores logísticos más prestigiosos de España y del e-learning en logística.

D. Alfonso Cabrera Cánovas

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Murcia). Profesor de Comercio Exterior en la especialidad de Organización y Gestión Comercial (Consejería de Educación de la Región de Murcia). Ejerce como profesor desde 1996 hasta hoy en el IES PRINCIPE DE ASTURIAS de Lorca, impartiendo el módulo de "Transporte Internacional de Mercancías" en el ciclo de grado superior de COMERCIO INTERNACIONAL. Es Tutor de la Formación en Centros de Trabajo (prácticas en empresas) de los alumnos del ciclo de Comercio Internacional. Profesor en numerosos cursos y seminarios en temas de Transporte Internacional en Escuelas de Negocio, Cámaras de Comercio (Murcia, Lorca) y Universidades (Profesor del Master de Comercio Exterior de la Universidad Carlos III de Madrid). Autor de varios libros relacionados con la materia:

"Las Reglas Incoterms 2010: manual para usarlas con eficacia" (Marge Books, Junio 2013)

"El transporte internacional por carretera" (Marge Books, 2012)

"El Convenio CMR" (Marge Books, 2012)

"El Contrato de transporte por carretera (Ley 15/2009)" (Marge Books, 2010)

"Transporte Internacional de Mercancías" (ICEX, 2011)

"Contratación del transporte nacional e internacional de mercancías" (Fundación Confemetal, 2011)

Certificado de competencia profesional para el transporte nacional e internacional de mercancías por carretera (Título de capacitación).

D. Ángel Pascual Prats

Licenciado en Economía en la Universidad de Alicante. Master en Gestión Portuaria y Transporte Intermodal de la Universidad Pontificia Comillas de Madrid. Técnico de Comercio Exterior en la Asociación de Empresarios Textiles de la Comunidad Valenciana (ATEVAL). Operador de Transporte de importación en DHL Supply Chain para la factoría FORD. Actualmente trabaja gestionando el tráfico de Exportación a América en el Operador Logístico en Levantina de Asociados Minerarles.

D. Carlos F. Franco Viñuelas

Ingeniero Técnico de obras públicas. Especialidad en transportes y servicios urbanos Universidad Politécnica de Valencia. Licenciado en Ciencias por la Universidad Politécnica de Valencia. Máster en PRL Nivel Superior. Universtat Oberta de Catalunya. Posee numerosos títulos relacionados con la Calidad, Medio ambiente y PRL.

Ha sido asesor técnico en el Ayuntamiento de Valencia y la Generalitat Valenciana. Director de Calidad, MA, PRL y Organización Interna en Rover Alcisa y en Fervialia. Ingeniero de Estudios en Pavasal e inicias. Actualmente es Consulotr de Empeas en IngeniAx. Colabora como formador en diversas Escuelas de Negocios e institutos, como AIDICO. Evaluador EFQM y asesor de empresas en la implementación y auditoria de sistemas: OHSAS, ISO, etc.

D. César Camisón Zornoza

Catedrático de Organización de Empresas de la Universitat de Valencia. Titular de la Cátedra de Empresa Familiar y Director del Master en Estrategia de la Universitat de Valencia. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universitat de Valencia. Visiting Scholar en la London School of Economics and Political Science, Université Montpellier, Vienna University, Università degli Studi di Modena, University of Surrey, Università Commerciale Luigi Bocconi de Milán y University of Texas. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Ha pronunciado más de 150 conferencias como conferenciante invitado. Ha dirigido o participado como profesor en programas de doctorado y cursos de postgrado en cerca de 30 universidades españolas, europeas e iberoamericanas.

D. Emilio Camarena Gil

Ingeniero Industrial. Licenciado en CC. Económicas y Empresariales. Master en Gerencia de

la EOI y en Estrategia de UV. Experiencia en puestos directivos del área productiva en Sáez Merino, Bioingeniería, Ciba-Geigy, Esso, Formica Española entre otras empresas. Consultor en gestión de producción, proyectos e innovación. Actualmente es Profesor Asociado de la Universidad de Valencia.

D. Pere Martínez Pérez

Licenciado en Derecho y Master en Internacionalización de la empresas. En la actualidad compagina el trabajo como asesor de empresas en internacionalización (ALAVANT Internacionalización) con la docencia en Formación in company y en Escuelas de Negocio en contenidos y materias de contratación, estrategia y negociación internacional, operativa práctica del comercio internacional, licitaciones a organismos internacionales y Marketing Internacional en CEU Escuela de Negocios, FUNDESEM, ESTEMA-Universidad Europea de Madrid, Escuela de negocios LLUÍS VIVES, ADL Asociación para el desarrollo de la logística y Cámara Comercio Alicante. Es consultor en Comercio Exterior de la Fundación INCYDE del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, así como consultor y formador de gestión empresarial e internacionalización por la EOI (Escuela de Organización Industrial).

Ha sido responsable de Promoción Internacional de la Asociación Española de fabricantes de Juguetes donde trabajó durante 7 años coordinando la promoción y los servicios de internacionalización a las empresas así como el desarrollo de los Planes de Internacionalización y las relaciones con las instituciones públicas (ICEX, IVEX, Cámaras Comercio) también ha trabajado durante años como Tutor de Internacionalización del IVEX. www.alavant.es

D. Ramón Rodríguez Martínez

Doctor en Ingeniería Industrial. Master en Investigación Operativa por el Instituto Tecnológico de Georgia. Master en Ciencias en Ingeniería Industrial y Operaciones por Universidad de Michigan.

Trayectoria Profesional: Trabajos profesionales en 2 empresas familiares y en 2 multinacionales. Los últimos 15 años como Asesor Logístico en Dirección de fabricación

Trayectoria Docente: Profesor Universitario en el área de operaciones en la Universidad de Miami y UPV. En los últimos 25 años se ha dedicado al asesoramiento y formación en el área de dirección de operaciones.

ORGANIZA

