



Irun, 15 de abril de 2012



**Resumen de seminarios y cursos ofrecidos por  
JP Isla Asesores y Consultoría Logística, S.L.**

Para Formación Ocupacional, Continua, de Grado y de Especialización

**JP Isla Logística, S.L.**

Karobiaga, 30  
20305 Ventas de Irun  
Teléfono: 943638778  
Teléfono móvil: 629347063  
Internet: [www.jpisla.es](http://www.jpisla.es)  
Correo-e: [javier@jpisla.es](mailto:javier@jpisla.es)

## **00. Índice.**

00. Índice.....	2
01. Introducción, antecedentes y objetivos .....	3
02. Desarrollo de los temarios ofrecidos.....	4
02.01. Curso de: " Compras, Aprovisionamientos y Gestión de Stocks" .....	5
02.02. Curso de "Logística de Producción" .....	7
02.03. Curso de: "Técnicas de almacenamiento y preparación de pedidos" .....	9
02.04. Curso de: "Cuadro de Mando Logístico" .....	11
02.05. Curso de: "Transporte y Distribución física" .....	12
02.06. Curso de: "Subcontratación logística, convertir los costes fijos en variables" .....	14
02.07. Curso de: "Logística Inversa, envase y embalaje" .....	16
02.08. Curso de: "Logística Internacional básica" .....	18
02.09. Curso de: "Distribución Comercial" .....	20
02.10. Resumen de los temarios de logística .....	23
03. Oferta económica.....	25
04. Calendario de fases .....	26
05- Idoneidad de la Empresa .....	27
06- Currículum Vitae .....	28
07- Referencias profesionales.....	29

## ***01. Introducción, antecedentes y objetivos.***

El objetivo de este documento es el de presentar un resumen de los diferentes seminarios formativos y charlas que en la actualidad JP Isla Asesores y Consultoría Logística, S.L., tiene desarrolladas en diferentes formatos, con el objetivo de poder aplicarlas dentro de cursos de especialización, cursos de formación continua, seminarios especializados, o cursos ocupacionales.

Los cursos y seminarios que ofrecemos se pueden adaptar a las particularidades de cada centro de formación y de las empresas que desean fomentar la formación in-company, son, por tanto, abiertos a modificaciones y mejoras.

Disponemos además de acuerdos de colaboración con otros consultores para poder combinar diferentes formatos de cursos de mayor duración combinando otros aspectos de la Logística.

Nuestro enfoque diferenciador se centra principalmente en el desarrollo de numerosos casos prácticos que complementan la formación de los alumnos y permiten desarrollar los conocimientos expuestos en la clase. La práctica totalidad de los casos proviene de nuestra experiencia en consultoría de nuestros clientes, por lo que dan una fiel imagen de la realidad.

## **02. Desarrollo de los temarios ofrecidos.**

En este apartado detallamos cada uno de los cursos y seminarios que tenemos desarrollados en la actualidad y que podemos adaptar a las necesidades formativas del centro de formación y a las peculiaridades del curso en cuestión. Los seminarios se pueden alargar o reducir en función de las características de cada curso y en función de los casos que se deseen realizar.

Son temarios vivos que vamos adaptando periódicamente conforme desarrollamos nuevos proyectos en nuestros clientes, incluyendo casos prácticos reales basados en nuestra experiencia y en los análisis realizados en los clientes, como complemento a la metodología teórica de los mismos, lo que facilita que el alumno tenga una interpretación adecuada de la realidad empresarial.

En **todos** los seminarios se incluyen casos prácticos, la mayor parte de los cuales requieren la utilización de hojas de cálculo para su resolución para lograr una mayor base formativa de los alumnos, y como herramienta de ayuda a la toma de decisiones en el día a día de la gestión de la empresa.

La presentación de los contenidos de cada curso la realizamos según la siguiente estructura:

- Ámbito de actuación del curso: en qué sector se puede encuadrar el mismo.
- Objetivo perseguido con el seminario.
- Temario incluido en el mismo.
- Metodología de trabajo.
- Duración adecuada del seminario.

Los costes de impartición de cada seminario estarán condicionados por el tipo de curso y las particularidades de cada centro de formación, y estos se adaptarán a la particularidad de éstos.

La duración de los seminarios que se indica es la mínima deseable, pudiéndose hacer más amplios con la introducción de nuevos temarios y de más casos prácticos. Con el objetivo de formar asignaturas anuales completas, se pueden combinar varios de estos seminarios formando un único curso de mayor duración.

## 02.01. Curso de: " Compras, Aprovisionamientos y Gestión de Stocks".

### Ámbito de actuación:

Logística en general: Compras y aprovisionamientos.

### Objetivos:

El objetivo de este seminario es el de dotar de herramientas y de criterios a los asistentes para que puedan adquirir conocimientos para realizar una gestión de compras eficiente en la empresa que permita llegar a replantear su estrategia tomando como referencia los múltiples factores que se deben considerar en el proceso de la compra.

Se complementa la visión de la compra con la gestión de los stocks de artículos de demanda independiente. El objetivo en este caso es el de dotar de herramientas y de criterios a los alumnos para que puedan aplicar medidas en sus empresas encaminadas primeramente a valorar los stocks, y después a la reducción de los mismos en las distintas fases operativas de la empresa, tanto de materias primas como de productos terminados.

### Temario:

El curso se dividirá en los siguientes temas:

- 1.-Introducción a las Compras.
  - 1.1.-Conceptos generales de las compras.
  - 1.2.-Objetos y responsabilidades de compras y aprovisionamientos.
  - 1.3.-Evolución de las relaciones comprador-proveedor.
  - 1.4.-La organización del Departamento de Compras.
- 2.-Las fases de la gestión de compras.
  - 2.1.-Preparación remota.
  - 2.2.-Expresión de la necesidad.
  - 2.3.-Petición de ofertas.
  - 2.4.-Tabulación y elección de proveedores.
  - 2.5.-Negociación.
  - 2.6.-Pedido y Contrato.
  - 2.7.-Seguimiento del pedido.
  - 2.8.-Recepción.

**Caso práctico: Valoración de la importancia de una buena gestión de la negociación y la compra mediante la aplicación de la herramienta del DPP.**
- 3.-Política de compras y calidad.
  - 3.1.-Establecimiento de una Política de Compras.
  - 3.2.-Establecimiento de una política de Proveedores.
  - 3.3.-Compras y Calidad.

- 4.-Conceptos clave en la gestión de stocks.
  - 4.1.- Qué es la gestión de stocks.
  - 4.2.- Tipos de stock.
- 5.-Valoración de Stocks y Costos.
  - 5.1.-Inversión y rentabilidad.
  - 5.2.-Costes de los stocks.
  - 5.3.-Valoración y contabilidad.
  - 5.4.-Criterios de valoración habituales.
- 6.-Herramientas para el análisis de los stocks.
  - 6.1.-Variables que influyen en el stock.
  - 6.2.-Rotación y cobertura de stock.

**Caso práctico:** *Cálculo de la rotación y cobertura de stock en un almacén de materias primas.*
  - 6.3.-Stock de seguridad.

**Caso práctico:** *Cálculo del stock de seguridad óptimo por el método de la variación de la demanda y el método de la tasa de servicio.*
  - 6.4.-Análisis del punto de pedido.

**Caso práctico:** *Cálculo del punto de pedido en un almacén de materias primas.*
  - 6.5.-Stock de maniobra.

**Caso práctico:** *Cálculo del lote económico y del stock de maniobra en un almacén de materia prima.*
  - 6.6.-Gestión de obsoletos.

**Caso práctico:** *Determinación de obsoletos y revisión de la mejora en la cobertura del stock.*
- 7.-Selección, Evaluación y Homologación de proveedores
  - 7.1.-Introducción a la evaluación de proveedores.
  - 7.2.-Evaluación previa y selección de proveedores.
  - 7.3.-Homologación de proveedores.

**Caso práctico:** *Reducción de proveedores en una empresa fabricante de bienes de consumo.*
- 8.-Negociación.
  - 8.1.-Conceptos de Negociación.
  - 8.2.-La Negociación en la compra.
  - 8.3.-Estrategias y tácticas de negociación.
  - 8.4.-Aspectos psicológicos de la negociación.
  - 8.5.-Herramientas de mejora de resultados de la negociación.
- 9.-Aspectos finales.
  - 6.1.-Ratios para medir la actividad de compras.
  - 6.2.-e-procurement.

### **Metodología de trabajo:**

El temario combinará la exposición teórica de los conceptos de la gestión de compras y aprovisionamiento con el desarrollo de dos casos prácticos.

## 02.02. Curso de "Logística de Producción".

### Ámbito de actuación:

Logística en general: Planificación de la Producción en general, gestión de artículos de demanda dependiente.

### Objetivos:

El objetivo de este seminario debe de ser el de dotar de herramientas y de criterios a los asistentes para que puedan realizar una adecuada planificación de las necesidades productivas, tanto desde el punto de vista clásico como aplicando las nuevas técnicas de producción existentes que ayudan a reducir el despilfarro y ayudar a que las empresas sean más competitivas en su entorno.

### Temario:

El curso se dividirá en los siguientes temas:

- 1.-Introducción a la Logística de Producción.
  - 1.1.-Definición de Gestión de Producción.
  - 1.2.-Etapas en la Gestión de Producción.
  - 1.3.-¿Producir o comprar?.
- 2.-Organización y Planificación de la Producción.
  - 2.1.-El Problema de la Planificación.
  - 2.2.-Planificación Agregada.

**Caso práctico:** *Cálculo de la planificación agregada.*
  - 2.3.-El MRP, Material Requirement Planning.

**Caso práctico:** *Aplicación del MRP de producción en una lista de materiales.*
  - 2.4.-Teoría de las Limitaciones, TOC.

**Caso práctico:** *Aplicación de la teoría de las limitaciones en una línea de producción.*
  - 2.5.-Planificación contra stock.

**Caso práctico:** *Cálculo de una planificación contra stock.*
  - 2.6.-Planificación contra pedido.
- 3.-Metodologías para la optimización de la Producción.
  - 3.1.-Lean Production.
  - 3.2.-Kaizen.
  - 3.3.-6 sigma.
- 4.-Herramientas básicas de mejora.
  - 4.1.-Value Stream Mapping-Mapa de Valor.

**Caso práctico:** *Diseño del mapa de valor en una distribución de productos alimenticios.*
  - 4.2.-Kanban.
  - 4.3.-Poka Yoke.
  - 4.4.-Smed.

- 4.5.-Células en "U".
- 4.6.-Las 5S.

**Metodología de trabajo:**

El temario combinará la exposición teórica de los conceptos de la logística de producción con el desarrollo de casos prácticos.

## 02.03. Curso de: "Técnicas de almacenamiento y preparación de pedidos".

### Ámbito de actuación:

Logística en general. Gestión básica y avanzada de Almacenes y Centros de Distribución en general.

### Objetivos:

El objetivo de este curso es el de dotar a los asistentes de la formación imprescindible para poder diseñar un almacén nuevo o para poder hacer evaluación de partida de la situación los almacenes actuales existentes en cada empresa, con el objetivo de poder realizar una reingeniería total de los almacenes y los procesos que en él se realizan. Se realiza un análisis detallado de los flujos de almacenamiento principales que se generan en los almacenes.

Se complementa con un estudio detallado de la preparación de pedidos de manera que en todo momento se pueda escoger el método más adecuado para optimizar los recursos productivos del almacén, seleccionando las herramientas y más adecuadas para cada caso

### Temario:

El curso se dividirá en los siguientes temas:

- 1.-Introducción a la gestión óptima de almacenes.
  - 1.1.-El almacén como parte de la logística integral.
  - 1.2.-Qué es un almacén y porqué existe.
  - 1.3.-Funciones realizadas dentro del almacén.
  - 1.4.-Relación del almacén con la estrategia de producción de la empresa.
- 2.-La organización del almacén.
  - 2.1.-Criterios de clasificación de los almacenes.

**Caso práctico:** Estimación de las necesidades de almacenamiento en un almacén, cálculo de los volúmenes de carga.
  - 2.2.-Ventajas e inconvenientes de los sistemas de almacén.

**Caso práctico:** Diseño del layout de un almacén.
  - 2.3.-Elementos de manutención.
  - 2.4.-Ubicación del almacén.

**Caso práctico:** Definición de la plantilla del almacén y los costos de operación.
  - 2.5.-Diseño de los procesos de trabajo del almacén.
  - 2.6.-Sistema de gestión de almacén, implantación de un SGA.

**Caso práctico:** Amortización de la implantación de un Sistema de Gestión de Almacén.
  - 2.7.-Ratios de control del almacén.
- 3.-Introducción a la preparación de pedidos.

- 3.1.-Preliminares.
- 3.2.-El pedido perfecto.
- 4.-Factores a tener en cuenta al preparar pedidos.
  - 4.1.-Criterios de clasificación.
  - 4.2.-La complejidad del picking.
- 5.-Clasificación general de los sistemas de preparación.
  - 5.1.-Según el desplazamiento.
  - 5.2.-Según la organización del picking.
    - Caso práctico:*** *Valoración de la adecuación de agrupación de pedidos en un almacén de picking convencional.*
  - 5.3.-Según las zonas.
  - 5.4.-Según la altura del picking.
  - 5.5.-Valoración del riesgo de error.
  - 5.6.-Preparación sin stock, cross docking.
- 6.-Ratios de control del picking.

**Metodología de trabajo:**

El desarrollo del temario combinará la exposición teórica de los métodos de almacenamiento con el desarrollo de diferentes casos prácticos en varias fases según se avanza en el temario que se desarrolla para diseñar un almacén completo y analizar los mejores criterios de preparación de pedidos.

## 02.04. Curso de: "Cuadro de Mando Logístico".

### Ámbito de actuación:

Logística en general. Gestión avanzada de Almacenes y de Centros de Distribución.  
Gestión Logística en general

### Objetivos:

El objetivo de este seminario es el de dotar a los alumnos con una herramienta que les permita medir la eficacia y la eficiencia de la logística en su empresa, complementándola con el concepto del manejo de presupuestos de logística y seguimiento de los gastos de logística respecto al presupuesto.

### Temario:

El curso se dividirá en los siguientes temas:

- 1.-El Cuadro de Mando Logístico.
  - 1.1.-Definición de Cuadro de Mando Logístico.
  - 1.2.-Cómo implantar un Cuadro de Mando.
- 2.-Indicadores y KPI Logísticos.
  - 2.1.-Definición de indicadores.
  - 2.2.-Indicadores de compras y aprovisionamientos.
  - 2.3.-Indicadores de producción.
  - 2.4.-Indicadores de almacenamiento y tareas anejas.
  - 2.5.-Indicadores de transporte y distribución.
  - 2.6.-Indicadores de logística inversa.

***Caso práctico:*** Desarrollo del cuadro de mando no financiero en una empresa de distribución.
- 3.-Cuadro de Mando Logístico como base para el presupuesto.

***Caso práctico:*** Desarrollo del cuadro de mando financiero y los presupuestos logísticos de una empresa de distribución.
- 4.-Comunicación y Motivación.

### Metodología de trabajo:

En el desarrollo del seminario se combina la explicación teórica del cuadro de mando, tanto desde el punto de vista de Cuadro de Mando Integral, como desde el punto de vista de su aplicación a la logística. El desarrollo de casos prácticos complementa la exposición teórica realizada.

## 02.05. Curso de: "Transporte y Distribución física".

### Ámbito de actuación:

Logística en general. Gestión del Transporte y de la Distribución de Mercancías en sus diferentes modalidades.

### Objetivos:

El seminario tiene como objetivo mostrar a los alumnos los diferentes modos de transporte existentes y las características individuales de cada uno. Profundizar en el concepto de la multimodalidad como estrategia de competitividad y de sostenibilidad de futuro. Se analizará tanto el transporte nacional como el internacional.

Se presta especial atención al análisis de los costes de transporte según los diferentes medios que se pueden elegir y el impacto del mismo en la cuenta de resultados de la empresa.

### Temario:

El curso se dividirá en los siguientes temas:

- 1.-Introducción al Transporte y la Distribución Física.
  - 1.1.-Conceptos Básicos del Transporte.
  - 1.2.-Introducción a los modos de transporte.
- 2.-Los modos de transporte.
  - 2.1.-Criterios generales en la selección del modo.
  - 2.2.-Introducción al transporte por carretera.
  - 2.3.-El transporte por ferrocarril.
  - 2.4.-El transporte marítimo.

***Caso práctico:*** Desarrollo de una importación por transporte marítimo.
  - 2.5.-El transporte aéreo.

***Caso práctico:*** Desarrollo de una importación por transporte aéreo.
  - 2.6.-El transporte multimodal.
- 3.-El Transporte por Carretera.
  - 3.1.-Conceptos Generales.
  - 3.2.-Claves a considerar en el diseño de rutas y geografía vial.
    - 3.2.1.-Introducción a la Geografía Vial.
    - 3.2.2.-El Mapa de Europa.
    - 3.2.3.-Carreteras europeas.
    - 3.2.4.-Velocidades máximas.
    - 3.2.5.-Fronteras.
  - 3.3.-Tiempos de conducción y descanso.

***Caso práctico:*** Diseño de la planificación de rutas de un camión de transporte internacional por Europa.
  - 3.4.-El transporte de larga distancia en carga completa.

- Caso práctico:** Análisis de los costes de operación y diseño de rutas en un camión de carga completa.
- 3.5.-El transporte de larga distancia en grupaje.  
**Caso práctico:** Diseño de las tarifas de transporte de grupaje en un camión de transporte internacional.
- 3.6.-El transporte de paquetería.  
**Caso práctico:** Aplicación de las tarifas de paquetería a diferentes expediciones.
- 3.7.-El transporte de palettería.  
**Caso práctico:** Aplicación de las tarifas de palettería a diferentes expediciones, comparativo con la paquetería.
- 3.8.-Distribución capilar y reparto.
- 3.9.-¿Flota Propia o Subcontratada?  
**Caso práctico:** Diseño de rutas de transporte capilar, valoración de los costes de explotación del transporte propio y el transporte contratado según diferentes criterios de facturación.
- 4.-Medición de la actividad de transporte.  
4.1.-Ratios de medición de la actividad de transporte.
- 5.-El Seguro en el Transporte.  
5.1.-Introducción a los seguros en transporte.  
5.2.-Seguros según el modo de transporte.  
5.3.-Los Incoterms.
- 6.-El contrato de transporte terrestre de mercancías.  
6.1.-Generalidades del Contrato.  
6.2.-Contenidos generales.  
6.3.-Contrato y multimodalidad.

### Metodología de trabajo:

En el desarrollo del temario se combinará la exposición teórica con el desarrollo de casos prácticos por parte de los asistentes

## 02.06. Curso de: "Subcontratación logística, convertir los costes fijos en variables".

### Ámbito de actuación:

Logística en general. Externalización de las diferentes funciones logísticas, nivel avanzado.

### Objetivos:

El objetivo de este seminario debe de ser el de dotar de herramientas y de criterios a los asistentes para que puedan valorar en sus empresas si les merece la pena externalizar la logística y los factores que deben de tener en cuenta a la hora de hacerlo. Desde el punto de vista del operador logístico da la visión de lo que debería de hacer para satisfacer al cliente.

### Temario:

El curso se dividirá en los siguientes temas:

- 1.-Conceptos Básicos de la subcontratación logística.
  - 1.1.-Definición del outsourcing logístico.
  - 1.2.-Objetivos de la subcontratación logística.
  - 1.3.-La figura del operador logístico.
  - 1.4.-Beneficios y riesgos de la subcontratación logística.
- 2.- El proceso de subcontratación logística.
  - 2.1.-Análisis interno de lo que se quiere subcontratar.

**Caso práctico:** Valoración y cuantificación de la actividad a subcontratar por una empresa de distribución de productos de diversa índole.
  - 2.2.-Preparación del cuaderno de cargas y pliego de condiciones.

**Caso práctico:** Desarrollo del cuaderno de cargas para la selección del operador logístico.
  - 2.3.-Definición de la tarificación deseada.

**Caso práctico:** Cálculo de las tarifas de operación por parte del operador logístico.
  - 2.4.-Selección del operador logístico.
  - 2.5.-Formalización de la relación y establecimiento del contrato.

**Caso práctico:** Desarrollo del contrato desde el punto de vista del proveedor de servicios y desde el punto de vista del cliente.
  - 2.6.-Arranque, seguimiento y control de la operativa.

### Metodología de trabajo:

El tema combina una breve exposición teórica de los puntos críticos a tener en cuenta con la subcontratación de procesos logísticos, con el desarrollo de un caso práctico que incluye la modelización total del proceso de externalización logística en una empresa que desea subcontratar las operaciones de almacenamiento y



manipulación de mercancías.

Se puede realizar un doble enfoque del curso. El convencional, que incluye el desarrollo práctico de los casos. Y una segunda versión corta, de entre tres y cuatro horas, que permita mostrar los conceptos fundamentales del outsourcing logístico sin el desarrollo del caso práctico.

## 02.07. Curso de: "Logística Inversa, envase y embalaje".

### Ámbito de actuación:

Logística en general. Logística inversa y optimización del embalaje, nivel avanzado.

### Objetivos:

El objetivo de este seminario es el de dotar a los alumnos de pautas y criterios para establecer programas de gestión eficiente de la logística inversa en sus empresas a partir de la prevención y garantizando un final de la vida útil adecuado a los productos.

También se tratará el envase y el embalaje por separado debido a su fuerte impacto en la cadena logística, y en particular a la logística inversa, puesto que una deficiente gestión de los embalajes puede provocar ineficiencias en la logística inversa.

### Temario:

El curso se dividirá en los siguientes temas:

#### 1.-Logística Inversa.

- 1.1.-Conceptos fundamentales en la logística inversa.
- 1.2.-Logística tradicional frente a logística inversa.
- 1.3.-Beneficios de la logística inversa.
- 1.4.-Alternativas en logística inversa.
- 1.5.-La logística inversa dentro de la organización.
- 1.6.-Fases para implantar un sistema de logística inversa.
- 1.7.-Legislación y buenas prácticas en logística inversa.
- 1.8.-Ratios de medición de la logística inversa.

**Caso práctico:** *Establecimiento de una política de logística inversa y plan de acción en una empresa distribuidora de electrodomésticos.*

#### 2.-Envase y embalaje.

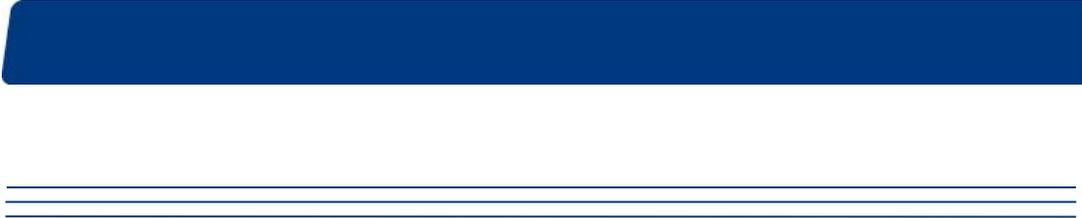
- 2.1.-conceptos fundamentales del envase y embalaje.
- 2.2.-La problemática del embalaje.
- 2.3.-Alternativas en la utilización de envases.

**Caso práctico:** *Análisis de los costes de transporte y de distribución empleando embalajes de un solo uso.*

**Caso práctico:** *Análisis de los costes de transporte y de distribución empleando embalajes en pool cerrado.*

**Caso práctico:** *Análisis de los costes de transporte y de distribución empleando embalajes en pool abierto.*

- 2.4.-Normalización de envases, unidades de carga eficientes.
- 2.5.-Normalización de envases, procesos de entrega y recepción.
- 2.6.-Normalización de envases, envases CRT.
- 2.7.-Embalaje y costes.



**Metodología de trabajo:**

El desarrollo del curso combinará la exposición teórica con el desarrollo de casos prácticos que muestran la problemática de la logística inversa y del envase y embalaje.



## 02.08. Curso de: "Logística Internacional básica".

### Ámbito de actuación:

Logística en general. Análisis de los condicionantes de la logística internacional desde el punto de vista de la propia operativa de la exportación y del transporte.

### Objetivos:

El objetivo de este seminario es el de dotar a los alumnos de criterios básicos que se deben tener en cuenta a la hora de realizar operaciones comerciales fuera de las fronteras del país. Se analizarán los documentos básicos de la operativa logística internacional, así como los procesos de transporte involucrados.

### Temario:

El curso se dividirá en los siguientes temas:

- 1.-Contextualización del transporte internacional.
- 2.-El contrato de compraventa internacional.
  - 2.1.-Introducción general al contrato de compraventa internacional.
  - 2.2.-Estructura general del contrato.
  - 2.3.-Detalle de las condiciones específicas del contrato.
  - 2.4.-Personas que intervienen en la operativa internacional.
- 3.-Los Incoterms 2010.
  - 3.1.-¿Qué son los Incoterms?.
  - 3.2.-¿Cuáles son los Incoterms 2010?.
  - 3.3.-Los Incoterms y la cadena de suministro.
  - 3.4.-Análisis detallado de cada Incoterm.
  - 3.5.-Cuestiones prácticas de los Incoterms.
  - 3.6.-Documentos necesarios en cada Incoterm.
- 4.-Otros aspectos complementarios.
  - 4.1.-Riesgos en el comercio internacional.
  - 4.2.-Definición de los medios de pago.
  - 4.3.-Desarrollo del crédito documentario.
- 5.-Seguros del transporte.
  - 5.1.-Generalidades sobre el seguro.
  - 5.2.-Cláusulas ICC.
- 6.-El transporte marítimo internacional.
  - 6.1.-Introducción al transporte marítimo.
  - 6.2.-Regulación del transporte marítimo.
  - 6.3.-Tipos de transporte marítimo.
  - 6.4.-Figuras participantes en el transporte marítimo.
  - 6.5.-Normativa y documentación.
  - 6.6.-Tarificación.

**Caso práctico:** Desarrollo de una importación por transporte marítimo.
- 7.-El transporte aéreo internacional.

- 7.1.-Introducción al transporte aéreo.
- 7.2.-Regulación del transporte aéreo.
- 7.3.-Figuras participantes en el transporte aéreo.
- 7.4.-Normativa y documentación.
- 7.5.-Tarificación.

**Caso práctico:** *Desarrollo de una importación por transporte aéreo.*

8.-El transporte internacional por carretera.

- 8.1.-Conceptos generales de la carretera.
- 8.2.-Tiempos de conducción y descanso.
- 8.3.-Transporte internacional en carga completa.

**Caso práctico:** *Análisis de los costes de operación y diseño de rutas en un camión de carga completa.*

8.4.-Transporte internacional en grupaje.

**Caso práctico:** *Diseño de las tarifas de transporte de grupaje en un camión de transporte internacional.*

- 8.5.-El convenio CMR.
- 8.6.-El contrato de transporte terrestre de mercancías.

**Metodología de trabajo:**

El desarrollo del curso combinará la exposición teórica con el desarrollo de casos prácticos que muestran los conceptos claves que hay que tener en cuenta en la operativa de la logística internacional. Todo ello desde un nivel básico.

## **02.09. Curso de: "Distribución Comercial".**

### **Ámbito de actuación:**

Comercio y marketing. Gestión de la Distribución Comercial avanzada.

### **Objetivos:**

El objetivo de este curso/asignatura es el de dotar a los asistentes al mismo de las nociones fundamentales de lo que es la Distribución Comercial y la importancia que tiene el comercio en nuestra sociedad, con todos los factores que eso implica a nivel de organización del canal y de los propios puntos de venta detallistas.

### **Temario:**

Se desarrollan los siguientes módulos:

- 1.-Introducción a la Distribución Comercial.
- 2.-El Canal de Distribución.
  - 2.1.-Concepto de Canal de Distribución.
  - 2.2.-Criterios de Clasificación del Canal de Distribución.
  - 2.3.-El Intermediario.
- 3.-Tipología del Comercio.
  - 3.1.-Comercio mayorista.
    - 3.1.1.-Según la forma que realizan la actividad.
    - 3.1.2.-Según la estructura organizativa.
  - 3.2.-Comercio independiente.
  - 3.3.-Comercio integrado.
    - 3.3.1.-Introducción a la Venta al Detalle
    - 3.3.2.-Cooperativas de consumo.
    - 3.3.3.-Cadenas sucursalistas.
  - 3.4.-Comercio asociado.
    - 3.4.1.-Sistemas asociados verticales.
    - 3.4.2.-Sistemas asociados horizontales no espaciales.
    - 3.4.3.-Sistemas asociados horizontales espaciales.
    - 3.4.4.-La franquicia.
- 4.-El Merchandising.
  - 4.1.-Conceptos fundamentales.
    - 4.1.1.-Definición.
    - 4.1.2.-Clases de merchandising.
    - 4.1.3.-Tipos de compras
  - 4.2.-Puntos básicos del merchandising en tienda.
    - 4.2.1.-La estructura.
    - 4.2.2.-Secciones.
    - 4.2.3.-Lineal.
    - 4.2.4.-Pasillos.
    - 4.2.5.-Circulación.

- 4.2.6.-Góndolas.
- 4.2.7.-Ambientación.
- 4.3.-El DPP.
- 5.-Objetivos de la distribución comercial.
  - 5.1.-Principios básicos en la definición de objetivos.
  - 5.2.-Tipos de objetivos generales en la distribución: tamaño, cobertura, coherencia y coste.
  - 5.3.-Objetivos específicos.
  - 5.4.-Estrategias de desarrollo de empresa.
    - 5.4.1.-Expansión por crecimiento interno.
    - 5.4.2.-Expansión por crecimiento externo.
    - 5.4.3.-Diversificación horizontal.
    - 5.4.4.-Estrategias de integración vertical.
    - 5.4.5.-Concentración de sociedades de distribución.
  - 5.5.-Estrategias de enseña.
    - 5.5.1.-Desarrollo Marca de Distribución
    - 5.5.2.-Estrategias de segmentación.
    - 5.5.3.-Estrategias de posicionamiento.
    - 5.5.4.-Estrategias de fidelización.
- 6.-Gestión por categorías y Trade Marketing.
  - 6.1.-Trade Marketing.
    - 6.1.1.-La Evolución hacia el trade marketing.
    - 6.1.2.-Definición.
    - 6.1.3.-Formas de organizarlo.
  - 6.2.-Gestión por categorías.
    - 6.2.1.-Sistemas colaborativos.
    - 6.2.2.-La iniciativa ECR-Respuesta Eficiente al consumidor.
    - 6.2.3.-El ECR desde la perspectiva de la demanda.
    - 6.2.4.-El ECR desde la gestión del suministro, reaprovisionamiento eficiente.
    - 6.2.5.-El ECR desde la perspectiva tecnológica.
    - 6.2.6.-Gestión por categorías.

### **Metodología de trabajo:**

El programa completo está enfocado como una asignatura que contaría con la exposición teórica de los temarios, más la realización de varios ejercicios en clase. En caso de impartirse la asignatura completa suele requerir también la realización de al menos dos trabajos durante el desarrollo de la asignatura, "a pie de calle", en grupos de alumnos.

Se pueden desarrollar temas parciales del curso para adaptar a cursos ocupacionales del sector del comercio y del marketing.

### **Duración adecuada:**

En el caso de desarrollar la asignatura completa la duración de las clases serían de

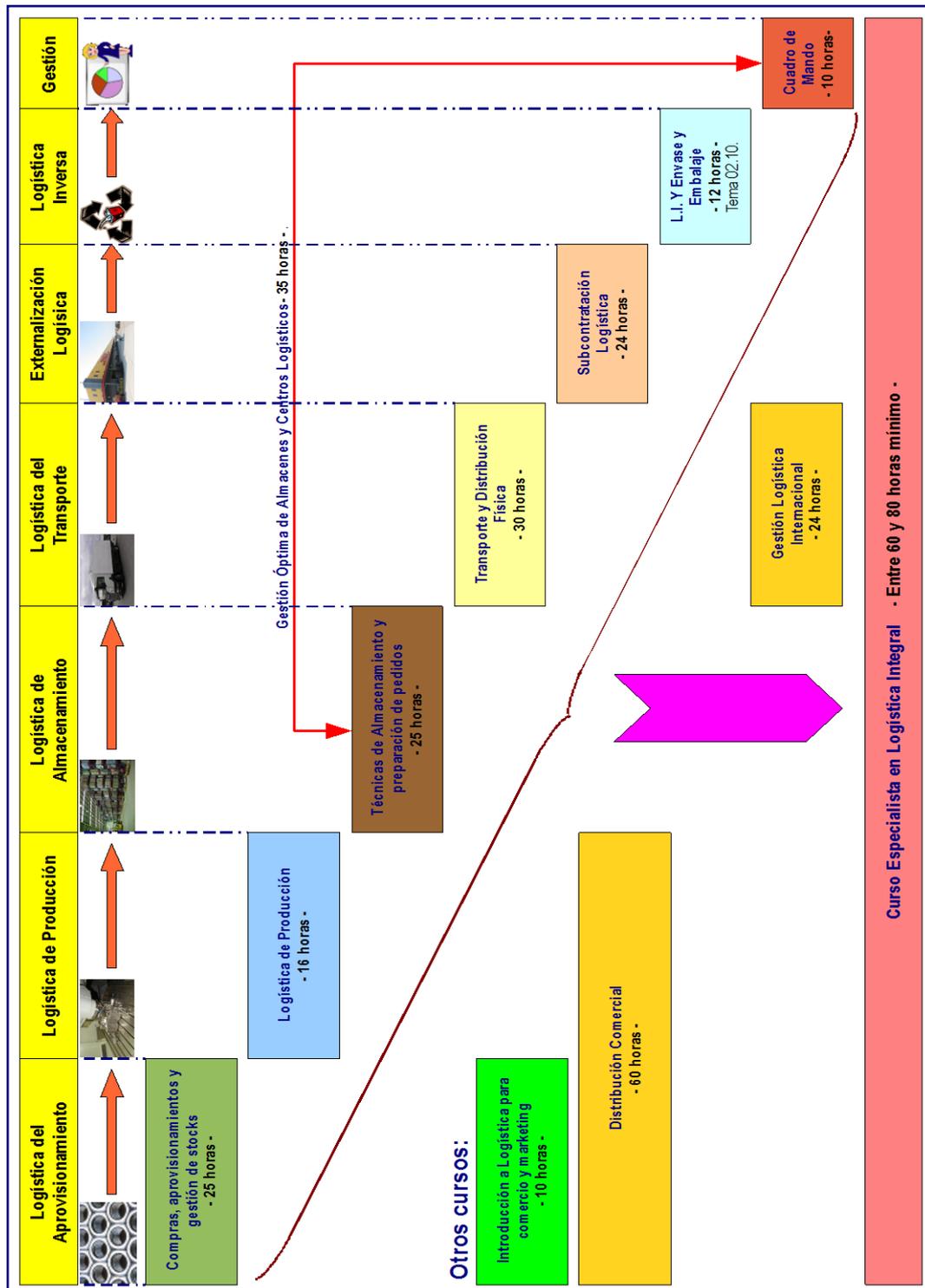
60 horas, más el tiempo que tengan que emplear los alumnos para el desarrollo de los trabajos fuera de las mismas.

Se pueden desarrollar los siguientes módulos por separado, con las siguientes horas asignadas a cada uno:

- Apartado 2: El canal de distribución, conceptos fundamentales teóricos: 5 horas.
- Apartado 3: Tipología del comercio: 15 horas.
- Apartado 4: Merchandising: 10 horas.
- Apartado 5: Objetivos de la distribución comercial: 10 horas.
- Apartado 6: Gestión por categorías y trade marketing: 15 horas. Este módulo se aconseja combinar con el apartado cuarto.

## 02.10. Resumen de los temarios de logística.

Los temarios expuestos en el área de logística se pueden resumir de la siguiente manera según sus áreas de actuación. Estos se podrían agrupar en un Curso Maestro de Logística, que podría abarcar las siguientes áreas:





Esta organización permite el lanzamiento de un curso de larga duración, pero con la posibilidad de que haya alumnos que se inscriban a los módulos independientes y que permitan un mejor aprovechamiento de los grupos de trabajo.

### **03. Oferta económica.**

Las condiciones económicas de cada curso se cerrarán por separado en función de que estos sean o no subvencionados.

#### **Condiciones de pago:**

Se emitirá factura por el importe de cada curso contratado según los precios pactados. Dicha factura se pagará mediante transferencia bancaria a día 30 del mes de la fecha de factura.

#### **Inclusiones y Exclusiones:**

Se determinarán en cada caso.

Los ordenadores para la realización de los casos prácticos serán suministrados por la entidad organizadora del curso, así como la realización de las fotocopias de los temarios expuestos.



#### **04. Calendario de fases.**

Las fechas de realización de los cursos elegidos se pactarán previamente entre las partes.

## **05- Idoneidad de la Empresa.**

JPIsla Asesores y Consultoría Logística, S.L., desarrolla su actividad en el ámbito de la consultoría logística empresarial en su más amplio sentido, basando su trabajo en el estudio, análisis y auditoría de los sistemas de logística implantados; el diseño de soluciones avanzadas en áreas de aprovisionamiento, preparación de pedidos, almacenamiento, manutención de cargas y distribución física y transporte; la coordinación de trabajos en la implantación de soluciones logísticas con la concurrencia de ingenierías de primer nivel en la implantación de soluciones logísticas.

Dentro de las distintas áreas mencionadas, se pueden citar proyectos concretos específicos dentro de:

- Diseño, análisis y optimización de superficies y sistemas de almacenamiento de mercancías.
- Análisis de la cadena de suministro en su conjunto, desde el aprovisionamiento hasta la distribución al cliente final.
- Análisis de los procesos de producción.
- Trazabilidad de sistemas alimentarios.
- Análisis de inversiones tanto de infraestructuras como en sistemas de equipamiento para almacenamiento y preparación de pedidos.
- Subcontratación de operaciones de coordinación logística.
- Realización de estudios relacionados con la cadena logística.
- Auditorías periódicas de procesos logísticos subcontratados.
- Gestión de proveedores y ofertas logísticas, con diseños de pliegos de condiciones.
- Pérdida Desconocida y Seguridad Pasiva.
- Planificación de la producción y mejora de procesos productivos.
- Dirección Técnica de Obras de Logística.
- Formación de personal y seminarios de logística.

## **06- Currículum Vitae.**

Javier Pérez de Isla, es Socio Director de JPisla Asesores y Consultoría Logística. Su currículum es el siguiente:

### **Datos Personales:**

DNI: 05.405.483-T  
Fecha Nacimiento: 21 de Diciembre de 1968.

### **Formación académica superior:**

Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales del I.C.A.I., Universidad Pontificia Comillas, Madrid; especialidad de Gestión y Organización Industrial. Promoción de 1993. Colegiado 2355/1566.  
Máster Advanced Manufacturing and Purchasing Program, Otis University, París, 1998.

### **Experiencia Laboral:**

*Mayo de 2008 hasta la actualidad:*

Socio Director de la Empresa de Consultoría JPisla Asesores y Consultoría Logística, S.L., especializada en consultoría de cadena de suministro.

*Desde Agosto de 1999 hasta Junio de 2008:*

Unialco, S.L. - Grupo Uvesco, Director de Logística del Grupo, con responsabilidad directa sobre la logística de los almacenes centrales de Irun, Bedia, Zorroza y Torrelavega, y cerca de 140 supermercados del Grupo (Supermercados BM – Netto – Super Amara – Gelsa – Ugari - Único).

*Desde Abril de 1995 hasta Julio de 1999:*

Zardoya Otis, S.A., Fábrica de San Sebastián, Jefe de Departamento de Control de Producción y de Expediciones, atención a clientes, y Jefe de Sistemas Informáticos de la Planta.

*Desde Septiembre de 1993 hasta Abril de 1995:*

Andersen Consulting y Cía, SRC (Accenture), Madrid, como Consultor Junior.

*Desde 2001:*

Profesor de la asignatura de Logística y Distribución del Curso Superior de Dirección de Marketing y Dirección Comercial en el Club de Marketing de Guipúzcoa. Seminarios de logística en el Club de Marketing de Guipúzcoa (San Sebastián), Club de Marketing de Navarra (Mutilva), Club de Marketing de La Rioja (Logroño), Instituto de Transporte y Comercio (Irun), Instituto Vasco de Logística (Bilbao), Cámara de Comercio de Gipuzkoa, Cámara de Comercio de Navarra y Mondragon Unibertsitatea. Profesor de la asignatura de Distribución Comercial en la Escuela Superior de Marketing de Guipúzcoa.

## 07- Referencias profesionales.

A continuación se detallan algunos de nuestras referencias más significativas tanto dentro del área de la consultoría y asesoramiento logístico, como dentro del área de la formación.

Para obtener información detallada y actualizada de los proyectos realizados, por favor visiten nuestra página Web: [www.jpisla.es](http://www.jpisla.es).

### Referencias de consultoría - Empresas e Instituciones:



**Referencias de consultoría – Operadores Logísticos y Transporte:**



**ABC Logistic & Ecocargo**  
Vitoria/Galdakao/Santander



**Tips@ Santander**



**Rhenus Logistics-Irun/Bilbao**



**Depósitos de Comercio Exterior**  
– Decoexsa Manipulación



**TransNatur Norte-Irun/Zaragoza**



**TMD Ttes. Internacionales**



**Pall-Ex Cantabria**



**TransPanin - Cantabria**

### **Referencias de formación:**

Estamos especializados en realizar cursos formativos sobre aspectos logísticos tanto en su propia empresa como en entidades externas. Estos cursos pueden cubrir aspectos muy variados de la Logística y están en constante ampliación. El listado está ordenado por orden alfabético.

Para poder ver con detalle los seminarios que realizamos habitualmente y los próximos cursos en los que vamos a participar, les invitamos a visitar nuestra página Web: [www.jpisla.es](http://www.jpisla.es).

