

**AULA
VIRTUAL**

FREIGHT FORWARDING TRAINING PROGRAMME



INDUING



FREIGHT FORWARDING TRAINING PROGRAMME

La evolución del mercado nos obliga a repensar nuestro modelo de negocio.

Los procesos de transporte están cada vez más estandarizados y los sistemas de información reducen la intervención humana.

La irrupción de freight forwarders internacionales con soluciones digitales nos augura un futuro incierto. Sólo competiremos aquellos que seamos capaces de ofrecer un servicio diferencial.

Hoy competimos por asesorar a nuestros clientes.

El mercado sólo estará dispuesto a pagar por nuestros servicios, si aportamos valor en la cadena logística desde la fase de oferta, nos anticipamos a los potenciales riesgos y ofrecemos soluciones innovadoras y competitivas.

Ante la complejidad de la globalización y el riesgo a que ocurran imprevistos, los clientes necesitan cada vez más asesoramiento.

Es necesario repensar cómo comercializamos nuestros servicios y ganarnos la confianza de los clientes. Nuestros equipos deben de contar con conocimiento y experiencia suficiente para prevenir los riesgos, mejorar plazos y costes logísticos y ofrecer a los clientes soluciones personalizadas.

Salir de la intermediación sin valor añadido y ofrecer consultoría en logística, para acompañar al comercio internacional en cualquier parte del mundo.

Con esta formación podremos obtener un conocimiento transversal de los servicios de freight forwarding, un sector imprescindible para la economía de cualquier país avanzado.

OBJETIVOS

Revisar los aspectos prácticos más relevantes para superar una oferta comercial basada en tarifas y convertirse en asesores en logística internacional.

DESTINATARIOS

- Empresas Transitarias
- Agencias de Transporte
- Propietarios de Medios de Transporte Multimodal
- Operadores Logísticos Internacionales.

METODOLOGÍA

- El taller se desarrolla en tiempo real mediante videoconferencia en aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas.
- Los “profesores” son profesionales seleccionados en base a su experiencia y especialización.
- Dado que el 100% de los asistentes trabajan en el sector transitario, el enfoque será práctico, fundamentado en la experiencia diaria de los ponentes, permitiendo la libre intervención con el fin de resolver en común cuestiones de interés .
- La formación está apoyada con documentación y casos prácticos.
- El cruce de experiencias superará un planteamiento meramente formativo.
- Módulos independientes.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

DURACION:	39 Hrs. (10 módulos de 3 ó 6 Horas)
MODALIDAD:	Presencial a través del Aula Virtual
FECHAS:	Consultar en la web: www.induing.com
HORARIOS:	De 9:30 a 12:30 Hrs.
PRECIO:	Curso Completo 900 €* Precio por Módulo: 180 €
BENEFICIOS:	Formación bonificable a través de FUNDAE
PLAZAS LIMITADAS:	30 Personas
CERTIFICADO:	De asistencia a los participantes

* Para aquellos interesados en módulos sueltos, podrán beneficiarse del precio del curso completo y repartir los módulos entre distintos trabajadores siempre que la información completa de cada alumno/a sean comunicada antes del inicio del curso.

PROGRAMA

MÓDULO 1. ESTRATEGIA BASADA EN ASESORAMIENTO	3 HRS.
MÓDULO 2. OPTIMIZACIÓN, ESTIBA Y SEGURIDAD EN CONTENEDOR	6 HRS.
MÓDULO 3. EMBARQUES DE PRODUCTOS QUÍMICOS Y MERCANCÍA REFRIGERADA	3 HRS.
MÓDULO 4. EMBARQUES DE MERCANCIA RODANTE Y CARGA GENERAL	6 HRS.
MÓDULO 5. ORDENES DE CARGA Y TRANSPORTE A PUERTO	3 HRS.
MÓDULO 6. LOGISTICA DE CONTENEDOR EN RECINTO PORTUARIO	3 HRS.
MÓDULO 7. ADUANAS EN PUERTO	6 HRS.
MÓDULO 8. RESPONSABILIDAD DEL TRANSITARIO	3 HRS.
MÓDULO 9. EMBARQUES POR TRANSPORTE AEREO	3 HRS.
MÓDULO 10. LA TRANSFORMACIÓN DEL FREIGHT FORWARDING	3 HRS.

1

MÓDULO 1 // 3 Hrs. ESTRATEGIA BASADA EN ASESORAMIENTO

PRESENTACIÓN:

Los cambios no ocurren sin más, hay que provocarlos. Los Transitarios tenemos un papel fundamental en la Experiencia del Cliente. La estrategia basada en el asesoramiento como elemento diferenciador es justo el valor añadido que las relaciones comerciales presentes demandan.

OBJETIVOS

- Cómo acompañar al cliente y hacerse imprescindible.
- Aspectos claves en la oferta comercial.
- Asesorar y generar estrategias particulares diferenciadoras.

PROGRAMA

- 1.1. Conocimiento global, experiencia particular y escucha activa.
- 1.2. Preparación para elaborar una buena propuesta comercial.
- 1.3. Riesgos y Planes de Contingencia asociados.
- 1.4. Presentación y defensa de ofertas comerciales.
- 1.5. Análisis de los factores externos e internos que impactan en la toma de decisiones del cliente.

PONENTE:



MARY MAR ECHEVERRÍA
Industrial Projects Manager Spain & Portugal
DSV Air & Sea

Cuenta con dilatada experiencia comercial en Grandes Cuentas nacionales e internacionales, tanto a nivel forwarding como de carga de proyectos. Igualmente, focaliza su día a día en la estrategia técnica y de compras, en la gestión de personas y en el empoderamiento de la relación Cliente-Transitario como marca-valor de la casa.

2

MÓDULO 2 // 6 Hrs. OPTIMIZACIÓN, ESTIBA Y SEGURIDAD EN CONTENEDOR

PRESENTACIÓN:

Conoceremos la normativa que rige el transporte de los contenedores, sus características técnicas estructurales, sus medios de manipulación, los materiales que son necesarios para sujetar correctamente la carga para una correcta planificación de las operaciones y un transporte seguro.

OBJETIVOS

- Conocer la normativa internacional aplicable a la estiba y sujeción de cargas en contenedores.
- Optimizar la estiba de mercancías en un contenedor.
- Analizar las diferentes técnicas de sujeción aplicables, así como los materiales empleados para las mismas.

PROGRAMA

- 2.1. Consecuencias de una estiba y trincaje inadecuados.
- 2.2. Normativa nacional e internacional. Responsabilidades en estiba y sujeción de carga.
- 2.3. Responsabilidades derivadas del Código CTU.
- 2.4. Las fuerzas de las cargas en el transporte intermodal.
- 2.5. Tipología, estructura y características principales de los contenedores.
- 2.6. Principios generales de estiba y sujeción.
- 2.7. Técnicas específicas para la sujeción de la carga.
- 2.8. Materiales de sujeción.
- 2.9. Cálculo de estiba y sujeción. Ejemplos prácticos.

PONENTE:



FRANCISCO FERNÁNDEZ **Director de Operaciones PROGECO VIGO**

Ingeniero industrial, comisario de averías y técnico superior de PRL. Actualmente compatibiliza su trabajo como director de operaciones en PROGECO VIGO con la labor de conferenciante en la Universidad de Vigo y docente en el Instituto para la Seguridad en las Cargas (iSEC). Es autor del libro “Estiba y trincaje de mercancías en contenedor”, primero del género publicado en España sobre dicha área de conocimiento.

3

MÓDULO 3 // 3 Hrs. EMBARQUES DE PRODUCTOS QUÍMICOS Y MERCANCÍA REFRIGERADA

PRESENTACIÓN:

Para ofrecer un buen servicio a los clientes de productos químicos o mercancías refrigeradas es imprescindible conocer bien los procesos de embarque que exigen los puertos y los requerimientos de información y documentación a cumplimentar con las líneas marítimas.

OBJETIVOS

Saber de antemano que información tenemos que solicitar a los clientes y anticiparnos a los posibles imprevistos.

PROGRAMA

3.1. Embarques de Productos Químicos

- 3.1.1. Clasificación de Mercancía IMDG
- 3.1.2. Requisitos de información en booking
- 3.1.3. Operativa de buque y protocolos IMO.
- 3.1.4. Transportes por carretera a Puerto.
- 3.1.5. Menciones especiales a Puertos fuera de la UE.
- 3.1.6. Contenedores, Grupajes y Cisternas.
- 3.1.7. Permisos, documentos de embarque, señalizaciones y certificado de arrumazon.

3.2. Embarques de Mercancía Refrigerada

- 3.2.1. Tipos de contenedores Reefer.
- 3.2.2. Tipos de mercancías.
- 3.2.3. Carga de contenedor.
- 3.2.4. Termógrafo. Datalogger.
- 3.2.5. Requerimientos específicos:
 - Temperatura
 - Humedad y condiciones atmosféricas
 - Ventilación.
- 3.2.6. Cold Treatment
- 3.2.7. Proceso Bookings.
- 3.2.8. Transporte por carretera. Mantenimiento terminal.
- 3.2.9. Control de incidencias.

PONENTES:



ALBA BELLA
Special Cargo Customer Experience Team Leader
MAERSK LINE

Alba trabaja en el integrador logístico Maersk, en el Departamento de atención al cliente para tráficos de exportación y desde hace 5 años está especializada en embarques de automóvil, componentes tecnológicos y productos químicos..



PEDRO TORRILLAS
Reefer Customer Experience Team Leader MAERSK LINE

Pedro trabaja en el integrador logístico Maersk Line, en el Departamento de atención al cliente para tráficos que requieren contenedores reefer.

4

MÓDULO 4 // 6 Hrs. EMBARQUES DE MERCANCIA RODANTE Y CARGA GENERAL

PRESENTACIÓN:

Los servicios marítimos de tipo Ro-Ro representan una alternativa a los servicios de carga contenerizada y de tipo convencional (buques Lo-Lo).

OBJETIVOS

- Entender cómo funcionan los servicios marítimos Ro-Ro (cabotaje, short-sea / autopistas del mar, oceánicos).
- Tipos de mercancía predominante (coches, plataformas, maquinaria rodante, carga convencional, carga proyecto).
- Aspectos relacionados con el coste de la estiba en tierra (terminal) y coste durante la carga / descarga (estibador)

PROGRAMA

- 4.1. Servicios cabotaje español y tipos de buques Ro-Ro.
- 4.2. Servicios de short-sea / autopista del mar (concesionados por fondos de la UE)
- 4.3. Servicios oceánicos y tipos de buques Ro-Ro
- 4.4. Tipos de mercancía rodada.
- 4.5. Sistemas de manipulación en carga convencional y proyecto.
- 4.6. Costes involucrados en la estiba (terminal) y durante la operativa a bordo (estibador)
- 4.7. Equipo de manipulación de carga en buques Ro-Ro (mafis, bolster, bogies, SPMT + blocks&beams)
- 4.8. Sistemas de trinca para buques Ro-Ro
- 4.9. Buques de carga convencional tipo Lo-Lo
- 4.10. Tipo de cargas de convencional y/o proyecto en Lo-Lo
- 4.11. Comparativa entre buques Ro-Ro y Lo-Lo
- 4.12. Cálculo de sistemas de trincaje.

PONENTE:



ROGER DURAN
Cargo Planner & Operations Region Europe
HOEGH AUTOLINERS (SPAIN)

Marino licenciado en Náutica y Transportes Marítimos, forma parte del departamento de operaciones marítimas dedicado a todo lo que concierne a cargas y proyectos, estudios de viabilidad de proyectos, planes de estiba, inspección de carga, lo que nos lleva a atender muchas de las operaciones de carga.

5

MÓDULO 5 // 3 Hrs.

ORDENES DE CARGA Y TRANSPORTE A PUERTO

PRESENTACIÓN:

Realizar una buena gestión del transporte desde el punto de carga del contenedor hasta llegar al puerto nos puede condicionar el resto de la operación. Es fundamental entender las implicaciones del lugar de carga, el tipo de mercancía y la elección del medio de transporte.

OBJETIVOS

- Saber qué información debemos recabar del cliente antes de dar una instrucción de recogida.
- Conocer las diferentes opciones de transporte a puerto, sus ventajas y particularidades.
- Entender los procesos entre cliente, transitario y línea marítima para evitar errores y calcular bien los costes.

PROGRAMA

- 5.1. Tipo de mercancía y características del lugar de carga.
- 5.2. Consideraciones sobre el equipo disponible.
- 5.3. Posicionamiento de equipo.
- 5.4. Conexiones con ferrocarril, manipulaciones y tarifas.
- 5.5. Información requerida por las líneas.
- 5.6. Órdenes de transporte:
 - 5.6.1. Carga lateral (muelles de carga).
 - 5.6.2. Carga por arriba (puente grúa).
 - 5.6.3. Carga extradimensionada.
 - 5.6.4. Indicaciones en las instrucciones.
 - 5.6.5. Pesaje de contenedor.

PONENTE:



IÑIGO ALIAGA **Transport Manager CONTAINERSHIPS BILBAO**

Cuenta con un equipo de 12 personas a su cargo desempeñando funciones de promoción y gestión de transporte rodado y ferroviario, así como la búsqueda y asesoramiento en soluciones intermodales.

6

MÓDULO 5 // 3 Hrs. LOGÍSTICA DE CONTENEDOR EN RECINTO PORTUARIO

PRESENTACIÓN:

La importancia de conocer el proceso completo que realiza un contenedor, desde la orden de carga a la estiba en el barco y las operaciones intermedias que puedan ocurrir dentro del recinto portuario.

OBJETIVOS

- Conocer los procesos operativos de una exportación o importación en contenedor.
- Entender la secuencia de órdenes, quién es el emisor y los receptores de los procesos.
- Conocer los movimientos internos de un contenedor dentro de un puerto ante inspecciones y servicios añadidos.

PROGRAMA

- 6.1. Instrucciones de ordenes de carga. VGM
- 6.2. Control del equipo
- 6.3. Procesos operativos. De los documentos a la mensajería
- 6.4. electrónica.
- 6.5. Órdenes de movimientos internos
 - 6.5.1. Movimientos entre terminales
 - 6.5.2. Requerimientos de inspección
 - 6.5.3. Limpieza, fumigación, llenados,...
- 6.6. Plano de estiba del barco

PONENTE:



EULÀLIA ARANA
Managing Director
Agencia Marítima Española EVGE

Cuenta con una larga trayectoria en el sector del ro-ro en varios puestos de responsabilidad en líneas como Niver Lines o Mafret.

7

MÓDULO 6 // 6 Hrs.

ADUANAS EN PUERTO

PRESENTACIÓN:

Hablaremos de los conocimientos necesarios para entender el movimiento del contenedor en el recinto aduanero, desde su llegada hasta su salida desde el punto de vista de la Aduana.

OBJETIVOS

Entender cómo llega el contenedor al recinto, qué destino se le puede dar, cómo se puede mover dentro del recinto, qué actuaciones podemos realizar dentro del recinto y cómo podemos retirar la mercancía del recinto aduanero.

PROGRAMA

7.1. Llegada de las mercancías:

- 7.1.1. ENS (Declaración Sumaria de Entrada)
- 7.1.2. DSDT (Declaración Sumaria de Depósito Temporal)
- 7.1.3. Manifiesto de Carga.

7.2. Regímenes Aduaneros:

- 7.2.1. Despacho Libre Práctica y/o consumo.
- 7.2.2. Exportación.
- 7.2.3. Regímenes especiales:
 - Tránsito
 - Vinculación a depósito
 - Perfeccionamiento Activo/Pasivo
 - Destinos especiales: • Destino final / • Importación temporal

7.3. Movimiento mercancía dentro del recinto:

- 7.3.1. G5
- 7.3.2. Cambio de ubicación (CUB)
- 7.3.3. Solicitud de actuaciones (SAPL)

7.4. Poder de disposición de la mercancía (salida del recinto):

- 7.4.1. Documentos:
 - Levante
 - Documento Acompañamiento Exportación D.A.E.
 - Documento Acompañamiento Tránsito D.A.T
- 7.4.2. Levante sin papeles (contenedores y graneles).

PONENTE:



AMADEO BAYO

Funcionario de la Aduana Puerto de Sagunto

Amadeo Bayo Funcionario del Cuerpo Técnico de Hacienda, con 32 de experiencia en las aduanas de La Junquera, Marítima de Tarragona, Marítima de Valencia y Sagunto. Coautor del libro "El Representante Aduanero: 2000 preguntas y 200 supuestos".

8

MÓDULO 7 // 3 Hrs.

RESPONSABILIDAD DEL TRANSITARIO

PRESENTACIÓN:

A menudo surgen dudas de tipo jurídico sobre quién es el responsable de realizar las operaciones de carga y descarga, a qué responsabilidad nos enfrentamos si la mercancía del cliente no embarca, sufre retrasos, daños, sobrecostos por almacenamiento o paralizaciones, o rectificar nuestras ofertas ante subidas de precios de las líneas.

OBJETIVOS

- Aclarar las responsabilidades del transitario en las distintas fases de la cadena logística.
- El transitario como intermediario pero garante de la operación del transporte por ser legalmente responsable frente a otros transportistas y cargadores.

PROGRAMA

- 8.1.** Figura legal del transitario. Porteador o mero intermediario.
- 8.2.** De los distintos modos de transporte. Sistema de responsabilidad en red.
- 8.3.** La emisión de los documentos en el transporte marítimo: House B/L vs Master BL. Implicaciones legales y relación con otros contratos (compraventa; créditos documentarios etc...).
- 8.4.** De los distintos tipos de documentos en el transporte marítimo: BL, SeaWayBill, Express Release.
- 8.5.** Gestión de las reclamaciones: supuestos prácticos y resolución (supuestos de daños, pérdidas y retrasos; demoras de contenedores en puerto; errores documentales; falta de presentación de BL en puerto...).
- 8.6.** Riesgos del transitario y opciones aseguradoras: Seguros de Daños y de RC.

PONENTE:



JOSE Mª FERNANDEZ
Socio de ACTAM Abogados©

Abogado especializado en el Derecho y seguro marítimo, transporte y contratación internacional. Asesora a múltiples compañías de seguros, transitarios y exportadores, con especial dedicación a los seguros de responsabilidad civil de los intermediarios de transporte en asuntos relacionados con daños a las mercancías.

9

MÓDULO 8 // 3 Hrs.

EMBARQUES POR TRANSPORTE AEREO

PRESENTACIÓN:

El transporte de mercancía por vía aérea debe ser siempre una alternativa en el porfolio de un forwarder.

OBJETIVOS

- Entender los procesos de la cadena logística en transporte aéreo, sus restricciones, el nivel de servicio que ofrece este medio y las claves en la contratación.
- Complementar el servicio en transporte por vía marítima o terrestre con soluciones en carga aérea y sus posibles combinaciones.

PROGRAMA

- 9.1. Las operaciones de la carga aérea.
- 9.2. Operaciones de vuelo. Qué influye en tu carga
- 9.3. Modelos de aviones en el mercado de carga aérea y sus diferentes usos
- 9.4. Documentación actual. EAWB - Conocimiento Electrónico
- 9.5. Tipos de envíos según mercancía y tarifas.
- 9.6. Elección de rutas. Análisis de riesgos, coste y servicio.
- 9.7. Cámara de Compensación CASS. Indemnizaciones. Reclamaciones. IATA
- 9.8. Responsabilidad de las aerolíneas.
- 9.9. Mercancías DGR y GDP
- 9.10. Plan Nacional de seguridad- PNS
- 9.11. Tarifas. Conceptos. Escandallo. Factores en la negociación
- 9.12. Contratación de vuelos chárter, cuando es necesario y cómo funciona.

PONENTE:



XAVIER POMARES
Air Freight Manager East Iberia KERRY LOGISTICS

Cuenta con 30 años de experiencia dirigiendo los departamentos de tráfico aéreo de compañías como Scan Global Logistics, Panalpina BCN y Universal Forwarding BCN.

PRESENTACIÓN:

Con la digitalización y la posibilidad de compartir información entre distintos eslabones todas las cadenas de valor están logrando ser más eficientes.

El valor de una empresa transitaria ya no reside en coordinar con cada proveedor de forma aislada y agrupar un paquete de operaciones compartimentadas. En el mercado del forwarding están irrumpiendo diferentes planteamientos con soluciones tecnológicas colaborativas.

OBJETIVOS

- Explicar las diferencias entre una oferta tradicional y una oferta de servicios con el apoyo de la tecnología.
- Entender de forma básica en qué consisten las tecnologías distribuidas y qué está permitiendo resolver la digitalización.
- Conocer plataformas digitales más interesantes relacionadas con el freight forwarding.

PROGRAMA

- 10.1.** La digitalización en las operaciones de comercio internacional.
- 10.2.** La integración de los datos con Puertos y Aduana.
- 10.3.** Documentos de transporte electrónico y regulación eFTI.
- 10.4.** Ejemplos de sincronización y Tecnología blockchain.
- 10.5.** Plataformas internacionales más interesantes nuevos modelos de Negocios.

PONENTE:



CRISTINA MARTÍN CEO fundadora USYNCRO

Vicepresidenta de ATEIA Madrid. Profesional de logística y transporte con una experiencia de más de 15 años es su propia empresa ATM. Cristina ha logrado numerosos reconocimientos nacionales e internacionales por el desarrollo de una solución SaaS que propone a todos los actores que actúan en una exportación compartir, interactuar y automatizar la información de un envío que pueda ser trazado con tecnología blockchain.



INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: info@induing.com

www.induing.com