

TALLER PRÁCTICO CONTRATACIÓN DE TRANSPORTE MARÍTIMO EN CONTENEDOR



INDUING

PRESENTACIÓN

Muchas de las empresas que exportan o importan recurren al transporte marítimo y a pesar de su experiencia deben afrontar cuestiones fuera de su control como son:

- **Notificaciones sobre cambios** en tarifas y recargos que alteran los costes previstos.
- **Restricciones en servicios**, colapsos en puertos, falta de equipo generando retrasos que afectan la planificación con clientes.
- **Problemas operativos** debidos al desconocimiento, errores en documentación, desinformación, descoordinación, problemas en destino...

En ocasiones, la competencia por mejorar los costes impide a los exportadores (e importadores) tener una visión más amplia de los riesgos.

Por lo que respecta a los transitarios, en ocasiones omiten informar de ciertos riesgos con el fin de evitar generar desconfianza al cliente.

Con esta formación el asistente podrá conocer los entresijos del mercado del transporte marítimo, contrastar con otros “sufridores” los principales retos del sector e identificar la estrategia de contratación más adecuada.

OBJETIVOS

- **Conocer riesgos en coste y servicio** antes de cerrar acuerdos comerciales.
- **Identificar aspectos a valorar a la hora de tomar una elección** sobre tarifas similares en precio y servicio.
- **Negociar correctamente las tarifas y sobrecostes** para calcular todas las hipótesis del escandallo final.
- **Obtener una visión cruzada** con otras cuestiones como el seguro de mercancía, la utilización de cartas de crédito, los requerimientos de inspección, aduanas o problemáticas con países concretos.

DESTINATARIOS

- Responsables de Exportación, Logística, Transporte...
- Responsables de Atención a Cliente
- Responsables de Compras
- Controllers Financieros
- Gestores de Proyectos

METODOLOGÍA

- El curso se desarrolla mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas donde se comparte conocimientos y experiencias entre participantes.
- Exposición práctica que permita en todo momento la libre intervención de los asistentes con el fin de resolver en común todas aquellas cuestiones de interés. La clave es poder aplicar todo lo aprendido en el día a día de tu organización.
- La formación está apoyada con documentación y casos prácticos a resolver por grupos.
- Posibilidad de que cada asistente exponga su caso y pueda ser aconsejado por el ponente y el resto de asistentes.

NORMATIVA ACADÉMICA

- **DURACIÓN:** 8 Horas. / 2 Días. (2 Sesiones de 4 horas)
- **MODALIDAD:** Aula Virtual
- **FECHA DE INICIO:** Consultar en la web: www.induing.com
- **HORARIO:** De 9:00 a 13:00 Hrs.
- **PRECIO:** 275 €
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por la Fundación para el Empleo (FUNDAE)
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

PROGRAMA

1. Introducción al Transporte Marítimo de Contenedor. Escenario Actual

- 1.1. Tipos de contenedores, standard, especiales, reefer, NOR
- 1.2. Tipos de barcos (Barcazas, Feeder, Oceánicos)
- 1.3. Evolución de los fletes de contenedores
- 1.4. Escenario 2023
 - > Alianzas de Líneas marítimas
 - > Reestructuración de los servicios.
 - > Perspectivas en el transporte marítimo.

2. Tarifas

- 2.1. Creación de las tarifas acorde a los trades lanes
 - > Recargos
 - > Peak season
 - > GRI
- 2.2. Gastos puerto origen y destino.
 - > Gastos por B/L
 - > Gastos por contenedor
 - > Demoras, ocupaciones y paralizaciones

3. Logística e Innovación

- 3.1. Tipos de servicios alternativos al contenedor
 - > LTL
 - > Sea & Air
 - > Ferrocarril
 - > Train & Truck
 - > RoRo

3.2. Tipos de proveedores logísticos

- > 1PL First Party Logistics, "Do it yourself"
- > 2PL Second Party Logistics, "transporte local"
- > 3PL Third Party Logistics, "Forwarder"
- > 4PL Fourth Party Logistics, "Lead Logistics Provider"
- > 5PL Fifth Party Logistics, "aliado estratégico"

4. Estrategias y Tácticas de Negociación

- 4.1. Contratación con navieras vs transitarios
- 4.2. Proveedor local vs proveedor global
- 4.3. Contratación por "tender" vs "negociación spot"
- 4.4. Valor de mercancía y seguros
- 4.5. Cartas de crédito
- 4.6. Operaciones triangulares

5. Ejercicios y Clarificación de Dudas

- 5.1. Ejercicio de tarifas exportación
- 5.2. Ejercicio de tarifas de importación
- 5.3. Ejercicio de Xtrade

PONENTE



CESAR JIMENEZ

Project Business Development Manager Hellmann Worldwide Logistics

Profesional de referencia en el sector transitario y de familia vinculada a la Logística, cuenta con 20 años de experiencia tanto en logística por carretera como marítima e intermodal. Ha trabajado en desarrollo de negocio en todas las modalidades de transporte incluida proyectos especiales en las empresas Operinter, Salvat, Kerry Logistics o Grupo Sesé y actualmente Hellmann Worldwide Logistics.

Cuenta con excelentes referencias de importantes exportadores, posee una visión avanzada del papel de la Logística en el desarrollo del comercio internacional y transmite con claridad y franqueza los servicios disponibles en el mercado internacional.



INDUING

C/ Gran Via 2, 6º D 48001 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

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

Email: formacion@induing.com

www.induing.com