

NEGOCIACIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO



INDUING



PRESENTACIÓN:

En un entorno cada vez más volátil, entender y conocer como negociar el transporte marítimo de forma estratégica se ha convertido en una ventaja competitiva.

A pesar de su experiencia en contratación deben afrontar cuestiones fuera de su control:

- **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, ...etc.

En ocasiones, la competencia por mejorar los costes impide a los cargadores 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 aclararemos cuestiones sobre tarifas, recargos, problemas con los servicios de ciertas líneas marítimas y podremos contrastar la actualidad sectorial entre compradores de servicios de transporte ya que se fomentará el intercambio de experiencias y la comparación de situaciones reales entre los asistentes, facilitando la identificación de tendencias, riesgos y mejores prácticas.

INFORMACIÓN PRÁCTICA:

- **MODALIDAD:** Presencial a través del Aula Virtual
- **DURACIÓN:** 4 Horas.
- **FECHA DE IMPARTICIÓN:** Consultar en la web: www.induing.com
- **HORARIO:** De 9:30 a 13:30 Hrs.
- **PRECIO:** 220 €
- **PLAZAS LIMITADAS:** 25 Personas
- **BENEFICIOS:** Formación Bonificable por FUNDAE
- **CERTIFICADO:** De asistencia a los participantes

OBJETIVOS

- Dominar la terminología clave en tarifas y recargos.
- Entender el escenario real del mercado marítimo 2026.
- Compartir experiencias reales entre profesionales.

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 permite la libre intervención de los asistentes con el fin de resolver en común cuestiones de su interés. Cada asistente podrá exponer su problemática, caso específico y sondear la actualidad del mercado de transporte marítimo.
- La formación está apoyada con documentación.

DESTINATARIOS

- Responsables de Exportación, Logística, Transporte, Proyectos
- Transitarios y empresas de servicios logísticos.

PONENTE



GAIZKA DE LUIS CELAYA, National Ocean Freight Director GEODIS

Anteriormente desempeñó el cargo de Branch Manager GEODIS en su oficina de Bilbao y fue Director Comercial de la línea CMA-CGM. Posee experiencia en grupos transitarios como Panalpina, Operinter y Bergé Marítima. Excelente profesional con conocimiento del mercado marítimo y habilidad para transmitir con honestidad y sentido práctico los conceptos y particularidades de su funcionamiento.



PROGRAMA

1. ESTRATEGIA Y TÁCTICA EN LA CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE

- Línea marítima vs transitario: diferencias, ventajas e inconvenientes.
- Proveedor grande vs pequeño: un solo proveedor vs varios prov.
- Negociación mensual vs precios Long Term
- Tráficos Regulares vs embarques Spot.
- Tipos de Documentos (BI, Despacho, etc) e importancia del seguro.

2. REPASO DE CONCEPTOS EN TARIFAS Y RECARGOS

- Flete Marítimo (Prepaid-Collect)
- Gastos en puerto origen y destino (Gastos FOB o locales)
- Días Libres, demoras, detenciones y almacenajes.
- Extracostes: COD, Correctores, Inspecciones
 - ETS Recargo por emisiones nueva normativa 01 Enero 26.
 - BAF Bunker Adjustment Factor.
 - CAF Current Adjustment Factor
 - PSS Peak Season Surcharge
 - EBS Emergency Bunker Surcharge
 - EEI Empty Equipment Imbalance
 - GRI General rate Increase
 - CS Congestion surcharge

3. ESCENARIO 2026

- Líneas marítimas. Actualidad del mercado y valoraciones por línea y hubs/trade lanes más importantes.
- Perspectivas en las tarifas y servicios del transporte marítimo en contenedor para 2026
- Estrategias de cargadores para minimizar riesgos.



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