



Escuela Francesa de Negocios

www.efn.edu.uy

TALLER DE COMERCIALIZACION DE FLETES INTERNACIONALES

ESCUELA FRANCESA DE NEGOCIOS

18 DE JULIO 1324 PISO 3 ESQ. EJIDO T. 2902 50 94 – 2903 28 27 | info@efn.edu.uy | www.efn.edu.uy



TALLER DE COMERCIALIZACIÓN DE FLETES INTERNACIONALES



Competencias adquiridas:

El taller incorpora al alumno en el mundo de los agentes marítimos, agentes de carga, operadores portuarios y aeroportuarios. Hace hincapié en la definición de actividades de cada sector y la interconexión entre ellas, para lograr un mejor aprovechamiento de la cadena logística.

Didáctica:

Posee una dinámica teórica y práctica, se aprenderá a realizar la cotización de fletes de transporte internacional aéreo, terrestre y marítimo sus modalidades (aéreos, terrestres y marítimos).

Objetivos generales:

Una vez culminado el taller, los participantes contarán con suficiente y adecuada capacidad para volcarse a la actividad comercial, con conocimiento cabal sobre presupuestación de fletes internacionales, cotización de tránsitos a la región, depósitos intra portuarios, etc.



Incorporar herramientas para maximizar las ganancias en el manejo de los fletes internacionales y sus derivados, añadiéndole un componente fundamental de conocimiento de servicios al cliente.

Duración:

La duración del taller estándar es de seis horas, dictándose en nuestra sede.

Se ofrece la posibilidad de impartir este taller para las empresas en sus instalaciones y el cualquier punto del País.

PROGRAMA

1. FREIGHT FORWARDERS Y ARMADORES MARÍTIMOS.

- a. Definición de Freight Forwarders y/o Agentes de Carga.
- b. Surgimiento de los primeros Freight Forwarders a nivel mundial.
- c. Especialización en Logística Interna, distribución y despacho.
- d. Principales Freight Forwarders a nivel internacional y local.
- e. Las diferencias con los armadores marítimos.
- f. La reconversión del Freight Forwarder.
- g. Qué es lo que cotiza un Freight Forwarder y sus principales diferencias con la Agencia Marítima (Incoterms de llegada "D". Inland Freight, etc.). Cotización de fletes multimodales.
- h. Que son los BID globales de fletes para una cuenta multinacional.
- i. Presentación de una cotización marítima o aérea al cliente. La relación kilo / volumen.
- j. Los Freight Forwarders como comercializadores de bodega de las aerolíneas (importación / exportación).
- k. Freight Forwarders especializados en tránsitos marítimos, aéreos y cargas de proyecto.
- l. Los NVOCC y su neutralidad comercial.
- m. Solicitud de cotización a un agente en el exterior.
- n. La regionalización del negocio del transporte y las cotizaciones de fletes a terceros países.
- o. Cotización de despacho y seguro de la mercadería.



2. ARMADORES MARÍTIMOS

- a. Definición de armadores marítimos y sus representadas Agencias Marítimas.
- b. Las principales líneas Marítimas mundiales y locales.
- c. Identificación de los principales conglomerados marítimos en la actualidad y los Joint Ventures realizados en los últimos años, para afrontar la crisis del transporte.
- d. La reconversión de las Agencias Marítimas ante el establecimiento de los Armadores en la escena local.
- e. Trabajo documentario de las Agencias Marítimas, operacional, entrada a barcos, ANP, etc.
- f. La cotización de carga contenerizada, break bult, barcazas, graneleros, etc.
- g. Los gastos portuarios y de agencia marítima para tener en cuenta según el origen.
- h. Tarifas anuales de fletes flat de los Armadores.
- i. Que son el General Rate, Peak Season Surcharge y el General Rate Restoration.
- j. La caída de los valores de fletes y los gastos de las terminales portuarias en Montevideo.

3. COTIZACIÓN DE TRANSPORTE DE MERCADERÍAS PELIGROSAS, CARGAS REFRIGERADAS, FLAT RACK, ISO TANQUES Y FLEXITANQUES.

- a. Conocer el UN, IMO antes de cotizar. Cartas de responsabilidad.
- b. Cotización de carga refrigerada.
- c. Cotización de Contenedores Flat Rack tomado en cuenta medidas de extra-dimensiones.
- d. Cotización de ISO TANQUES y FLEXITANQUES. Casos prácticos.

4. ESTADÍSTICAS DE MOVIMIENTO DE CONTENEDORES EN NUESTRO PAÍS Y EN EL MUNDO.

- a. Principales Puertos del mundo.
- b. Estadísticas de movimiento de contenedores en nuestro País (locales y en tránsito).

5. COTIZACIÓN DE CARGAS EN TRÁNSITO.

- a. Principales destinos (Buenos Aires, Litoral Argentino, Asunción, Ciudad del Este, Brasil).
- b. Cotización de cargas en tránsito con involucramiento de depósitos intraportuarios, empresas de transporte terrestre, contenerizada, etc. Cotización de cargas en tránsito tomando en cuenta valores de piso de puerto, gastos de agencia, etc.



- c. Cotización de carga con devolución del contenedor vacío en Montevideo. Cambio de contenedor y/o trasiego versus almacenamiento de carga.
- d. Cotización de carga con desconsolidación en Depósitos Intraportuarios y/o Depósitos Fiscales. Principales diferencias.
- e. Camión porta contenedores, sider, furgón o “enlonado”. Custodia según el valor de la mercadería.
- f. Identificación de los principales “players” del mercado de transporte “en tránsito” en el país. Conjunción de intereses de agencia marítima + Freight Forwarder + Agente Carretero + Despachante.
- g. Pagos y transferencias de fletes versus liberación de las cargas contra presentación de documentos marítimos (BL).
- h. Cotización de Depósitos Intraportuarios, Zonas Francas y Depósitos Locales.

Certificaciones

El título obtenido al término del curso es **COMERCIALIZACIÓN DE FLETES INTERNACIONALES**