



Curso Online de
**Gestión estratégica de Contratos,
Seguros y Reclamaciones en el comercio
internacional de mercancías**

*Claves prácticas para identificar riesgos, estructurar coberturas y
gestionar reclamaciones en operaciones internacionales de transporte.*



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Gestión estratégica de Contratos, Seguros y Reclamaciones en el comercio internacional de mercancías

Presentación

Este curso ofrece una visión estructurada y práctica sobre la gestión de contratos, seguros y reclamaciones en el transporte internacional de mercancías y que le permitirá comprender cómo se asignan los riesgos logísticos y legales y cómo pueden gestionarse de forma más eficiente. A través de ejemplos prácticos y casos inspirados en situaciones reales, podrá analizar los principales riesgos asociados al transporte internacional, el funcionamiento de los seguros de mercancías, los marcos normativos aplicables y los criterios esenciales para estructurar contratos y pólizas coherentes con la operativa de la empresa.

Aborda la prevención de siniestros, la gestión de reclamaciones y la coordinación entre áreas legales, logísticas y financieras, proporcionando herramientas que pueden aplicarse de manera inmediata al entorno profesional. Se trata, en definitiva, de una formación teórico - práctica, con una visión ejecutiva, orientada a profesionales que necesitan comprender y gestionar el riesgo en operaciones internacionales sin una aproximación excesiva ni técnica ni jurídica.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación. Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1 La posibilidad de **escoger** el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2 **Interactuar** con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3 **Aumentar sus capacidades** y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4 **Trabajar** con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Gestión estratégica de Contratos, Seguros y Reclamaciones en el comercio internacional de mercancías

Objetivos del curso:

- Comprender el rol estratégico del seguro de transporte en la cadena de suministro internacional y su impacto en la competitividad de la empresa.
- Explorar métricas importantes para evaluar cómo el seguro de transporte mejora la rentabilidad y la eficiencia operativa de una empresa.
- Identificar los principales riesgos logísticos y contractuales asociados al transporte de mercancías, tanto por vía terrestre, aérea o marítima.
- Evaluar el coste-beneficio de los seguros de transporte y diseñar programas de cobertura adecuados a cada operación y contexto geográfico.
- Conocer las estructuras de las pólizas “todo riesgo” y “riesgo nombrado”, así como sus implicaciones financieras, operativas y legales.
- Saber cómo negociar con aseguradoras, brokers y transportistas para optimizar tarifas, cláusulas y coberturas.
- Integrar la gestión de seguros con la documentación logística clave (pólizas, conocimientos de embarque, cartas de porte, facturas comerciales).
- Gestionar eficazmente siniestros y reclamaciones: desde la alerta inicial hasta la obtención de la indemnización y, en su caso, la recuperación por subrogación.
- Entender el marco normativo internacional aplicable (CMR, Reglas de La Haya-Visby, Montreal, etc.) y su interacción con la legislación local de países como España, México, Argentina, Perú y Chile.
- Identificar oportunidades de mejora y eficiencia a través de soluciones digitales como smart contracts, seguros paramétricos y plataformas de gestión online.
- Interpretar y analizar casos reales de la región para extraer aprendizajes prácticos que puedan ser replicados en diferentes entornos empresariales.
- Presentar resultados y propuestas de mejora ante la alta dirección, alineando la gestión de seguros con los objetivos corporativos y de sostenibilidad (ESG).
- Consolidar una visión integral que conecte legalidad, logística, prevención y estrategia bajo un mismo enfoque de gestión del riesgo.

Dirigido a:

Directores generales, de operaciones, responsables de logística, supply chain y comercio exterior, así como gerentes de exportación/importación, responsables de seguros, gerentes de riesgos, directores financieros y responsables legales de empresas que realizan operaciones de transporte internacional de mercancías y quieren reducir su siniestralidad, optimizar sus pólizas y coberturas, mejorar la rentabilidad de la cadena de suministro y garantizar el cumplimiento normativo en los distintos países donde operan.

Gestión estratégica de Contratos, Seguros y Reclamaciones en el comercio internacional de mercancías

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 80 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

10 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Gestión estratégica de Contratos, Seguros y Reclamaciones en el comercio internacional de mercancías

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Visión ejecutiva y valor de los seguros de transporte

8 horas

En el dinámico escenario del comercio internacional actual, donde las cadenas de suministro se extienden a través de continentes y los márgenes de error se reducen constantemente, el seguro de transporte ha evolucionado hasta convertirse en una herramienta estratégica fundamental. No se trata únicamente de proteger mercancías; se trata de construir confianza, habilitar nuevos modelos de negocio y crear ventajas competitivas sostenibles.

- 1.1. El seguro como palanca de competitividad.
- 1.2. Análisis de costos y beneficios: ¿qué y cuánto asegurar?
- 1.3. Integración con la estrategia de la cadena de suministro.
- 1.4. Indicadores clave (KPIs) de desempeño y rentabilidad.

MÓDULO 2. Panorama de riesgos en el transporte internacional

8 horas

El mundo del comercio internacional no conoce fronteras, pero sí conoce riesgos. Cada contenedor que cruza océanos, cada camión que atraviesa cordilleras, cada aeronave que surca continentes lleva consigo mercancías, así como incertidumbres que pueden transformar una operación rentable en una pérdida devastadora. Como profesionales de esta industria, nuestra capacidad para anticipar, evaluar y mitigar estos riesgos determina no solo el éxito de nuestras operaciones, sino la sostenibilidad misma de nuestras organizaciones.

- 2.1. Mapa de riesgos: roturas, hurto, retrasos, siniestros naturales.
- 2.2. Riesgo país y geopolítico (España, México, Argentina, Perú, Chile, Colombia, otros).
- 2.3. Impacto de Incoterms y modalidades de entrega.
- 2.4. Benchmark de costos de siniestros por modo (marítimo, aéreo, terrestre).

Gestión estratégica de Contratos, Seguros y Reclamaciones en el comercio internacional de mercancías

MÓDULO 3. Diseño de programas de seguro corporativo

8 horas

En el complejo ecosistema del comercio internacional, el diseño de un programa de seguros corporativo trasciende la simple contratación de pólizas. Representa una decisión estratégica que puede determinar la supervivencia de una empresa ante eventos catastróficos o, por el contrario, convertirse en una carga financiera innecesaria que erosiona la competitividad.

- 3.1. Modelos de cobertura “todo riesgo” vs “riesgo nombrado”.
- 3.2. Selección de aseguradoras y grupos de pólizas multinacionales.
- 3.3. Negociación de tarifas y condiciones con brokers.
- 3.4. Estructura financiera: retenciones, deducibles y coaseguros.

MÓDULO 4. Proceso de contratación y documentación clave

8 horas

Dentro de las operaciones de comercio internacional, la diferencia entre una operación exitosa y un desastre financiero se encuentra frecuentemente en los detalles: una cláusula mal redactada, un valor declarado impreciso, o una simple discrepancia entre documentos pueden transformar una póliza de seguros aparentemente sólida en papel inútil cuando más la necesitas.

- 4.1. Cláusulas esenciales de póliza y “extensiones”.
- 4.2. Declaración de valor y su impacto en primas.
- 4.3. Coordinación póliza. Del conocimiento de embarque y carta de porte.
- 4.4. Gobernanza interna: roles y responsabilidades.

MÓDULO 5. Prevención y controles en la cadena logística

8 horas

La diferencia entre una operación exitosa y un desastre costoso a menudo se encuentra en los detalles aparentemente menores: un protocolo de embalaje mal ejecutado, un sensor que no transmite datos críticos o un transportista que no fue auditado adecuadamente. Estos elementos, que pueden parecer secundarios en la planificación estratégica, constituyen en realidad los cimientos sobre los cuales se construye la resiliencia operacional.

- 5.1. Protocolos de seguridad y embalaje optimizados.
- 5.2. Tecnología (IoT, telemetría, blockchain) para trazabilidad.

Gestión estratégica de Contratos, Seguros y Reclamaciones en el comercio internacional de mercancías

- 5.3. Programas de auditoría de transportistas y puertos.
- 5.4. Planes de contingencia y continuidad de negocio.

MÓDULO 6. Gestión de siniestros y reclamaciones

8 horas

Cuando se materializa un siniestro en el transporte internacional, se activa mucho más que un simple proceso administrativo de reclamación. Se abre una ventana crítica donde la competencia profesional, la preparación sistemática y la excelencia en ejecución determinan no solo la recuperación financiera inmediata, sino también la reputación a largo plazo de la organización y su capacidad para mantener relaciones comerciales sólidas.

- 6.1. Flujo operativo: de la alerta al pago de indemnización.
- 6.2. Preparación de expediente y evidencia digital.
- 6.3. Relación con ajustadores y peritos.
- 6.4. Gestión de subrogación: estrategias de recuperación de costos.

MÓDULO 7. Casos reales y lecciones empresariales

8 horas

- 7.1. Estudio: gran retraso en importación de insumos críticos (España).
- 7.2. Caso: robo en tránsito terrestre (Méjico–EE. UU.).
- 7.3. Caso: daño por huracán antes de descarga (Chile).
- 7.4. Caso: discrepancia de valor declarado (Colombia).
- 7.5. Taller: simulación de negociación con aseguradora.

MÓDULO 8. Aspectos regulatorios y cumplimiento

8 horas

En un mundo donde una sola operación comercial puede involucrar la legislación de múltiples países, convenios internacionales centenarios y regulaciones que cambian constantemente, dominar este entorno legal no es solo una ventaja competitiva, sino una necesidad de supervivencia empresarial.

- 8.1. Breve comparativo: España, México, Argentina, Perú, Chile y Colombia.
- 8.2. Principales convenios internacionales (Haya-Visby, Montreal, CMR).

Gestión estratégica de Contratos, Seguros y Reclamaciones en el comercio internacional de mercancías

- 8.3. Cláusulas “Paramount” y elección de Ley en Contratos.
- 8.4. Reportes regulatorios y auditorías de cumplimiento.
- 8.5. Reflexiones finales: navegando la complejidad con propósito estratégico.

MÓDULO 9. Métricas y reporting para alta dirección

8 horas

En el ecosistema empresarial actual, donde cada decisión puede representar millones en pérdidas o ganancias, los profesionales de seguros de transporte enfrentan un desafío fundamental: cómo comunicar eficazmente el valor y el rendimiento de sus programas a ejecutivos que deben tomar decisiones rápidas basadas en información condensada pero precisa.

- 9.1. Dashboard de siniestralidad y KPI de seguros.
- 9.2. Análisis de tendencias y forecasting de primas.
- 9.3. ROI de programas de prevención y seguros.
- 9.4. Comunicación de resultados al consejo directivo.

MÓDULO 10. Innovación y futuro en seguros de transporte

8 horas

- 10.1. Seguros paramétricos y “on-demand”.
- 10.2. Plataformas digitales y smart contracts.
- 10.3. Sostenibilidad y ESG en logística asegurada.
- 10.4. Roadmap para la transformación 2025–2030.
- 10.5. Conclusión: navegando hacia el futuro de los seguros de transporte.

Gestión estratégica de Contratos, Seguros y Reclamaciones en el comercio internacional de mercancías

Autor



Juan Camilo Bernate

Ejecutivo legal estratégico con amplia experiencia liderando áreas legales corporativas y equipos multidisciplinarios en entornos internacionales. Experto en Derecho Corporativo, negocios internacionales, logística y derecho digital, así como en gestión de contratos (CLM), Legal Operations y estrategias en fusiones y adquisiciones (M&A).

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

