



Instituto Universitario de Estudios Marítimos

<http://www.udc.es/iuem>

**EL NEGOCIO MARÍTIMO: UNA VISIÓN PRÁCTICA
DEL FLETAMENTO POR VIAJE**

Óscar Sánchez García

Máster en Administración Marítima y Gestión Portuaria

Índice:

Introducción

- 1- PRINCIPALES ACTORES en el negocio del transporte marítimo.
- 2- Contacto y negociación
- 3- Términos del cierre.
- 4- El flete
- 5- Cálculo del flete y estimación de viaje
- 6- Armador y fletador en los viajes tram'p. análisis esquemático de competencias.
- 7- Términos y definiciones

ABSTRACT

Pocos sectores como el del shipping representan de forma tan fidedigna la confluencia de oferta y demanda en un mercado global, favorecido por los avances en las tecnologías de comunicación, que permiten un contacto inmediato entre las distintas partes.

La presente monografía intenta introducir al lector, de forma general y eminentemente práctica, en la casuística de los fletamentos por viaje, analizando cómo los distintos intereses y puntos de vista de los actores que forman parte del sector confluyen mediante la negociación de términos particulares comúnmente acordados que permiten perfeccionar los contratos de fletamento por viaje o “voyage charter parties”.

Veremos cómo es precisamente en los términos particulares donde se encuentran las principales discrepancias entre las partes, siendo la negociación el instrumento que permitirá llegar o no al consenso. Los términos generales vienen reflejados en pólizas adecuadas a los distintos empleos, bien conocidas y generalmente aceptadas por todas las partes, no obstante siempre sujetas a negociación, que han supuesto un importante avance, permitiendo centrar las negociaciones sólo en los términos discrepantes y dando un soporte legal que proporciona confianza a todas las partes.

Podremos comprobar, a través de ejemplos numéricos, como los departamentos de fletamentos y los brokers en nombre de su principal, soportan sus decisiones en base a cálculos de la rentabilidad esperada del viaje, tomando como referencia parámetros identificables y cuantificables con anterioridad al viaje. De igual forma podremos ver como una vez concluye el viaje se analiza la evolución y rentabilidad del mismo, pero ya teniendo en cuenta las variables reales e imprevistos no descontados previamente que hayan afectado al viaje, que dado lo inestable del medio en el que se desarrolla este negocio y lo complicado de las operaciones, suelen ser habituales.

Palabras clave: Fletamentos por viaje, broker, armador, armador disponente, negociación de los términos, recap, charter party, rentabilidad del viaje.

INTRODUCCIÓN

En la presente monografía se pretende acercar al lector una parte concreta del shipping business que son los fletamentos por viaje, fletamentos tramp, vistos desde la óptica de sus 3 actores fundamentales: armador o armador disponente, fletador y broker. El resultado de su interacción en el mercado o fuera de él será un contrato de fletamento¹, charter party, el cual obligará al fletador principalmente a pagar el flete y a tener lista y dispuesta para su carga la mercancía en las fechas acordadas y obligará principalmente al armador a tener el buque listo y dispuesto para la carga y transporte de dicha mercancía en las fechas acordadas, realizando el broker la labor de intermediación entre ambos.

Veremos que no es necesario que aparezcan los tres de forma simultánea en todo contrato de fletamento ya que existen casos en los que el armador contacta directamente con el fletador y viceversa, o bien ambos principales, armador o armador disponente y fletador utilizan un único broker para ahorrar costes en la operación.

A lo largo de esta monografía distinguiremos: armador (owner) y armador disponente (disponent owner). El primero tendrá la propiedad y podrá o no tener la gestión comercial del mismo. El segundo tendrá solamente la gestión comercial.

En cuanto al broker, analizaremos la labor que este desempeña y como en la mayoría de las operaciones a realizar su intervención es necesaria e incluso aconsejable. .

Tendremos que hablar de broker de armador puro, broker de fletador puro y broker de armador y fletador, los más habituales hoy en día. Resulta evidente que el primero de ellos se encarga de gestionar o ayudar en la gestión comercial de los buques de su principal, que puede ser un armador o un armador disponente, localizando las cargas más atractivas y apropiadas en el mercado o fuera de él, posicionando los buques según los intereses de su principal. El broker de fletador puro, gestiona las cargas de su principal (Fletador) buscando el buque más apropiado y al mejor precio, en el mercado o fuera de él, para realizar el transporte requerido.

Lo cierto es que la labor de intermediación que realiza el broker ha sufrido numerosos cambios, algunos de ellos han supuesto importantes avances, como es el caso del desarrollo de las comunicaciones, las cuales han dotado a la actividad de intermediación de un mayor alcance y agilidad, por contra este avance ha supuesto un incremento notable de la competencia, de la misma manera ha permitido que armadores y fletadores puedan contactar directamente con mayor facilidad, suponiendo una clara amenaza para la labor de intermediación. Hasta aquí nada extraño con respecto a lo que ha sucedido en otros sectores, pero el shipping por lo impredecible del medio en el que se desarrolla, es un negocio de alto riesgo y la adaptabilidad a las situaciones

¹ Hablamos en este caso de fletamentos por viaje (voyage charter)

adversas se convierte en un valor añadido, de ahí que los broker puros hayan pasado a actuar para ambos principales, incrementado su influencia y presencia en el mercado, bien expandiendo sus líneas de negocio, bien realizando adquisiciones que permitan entrar en otros mercados o seguir creciendo en el mercado local, por lo que podríamos hablar de un proceso de concentración.

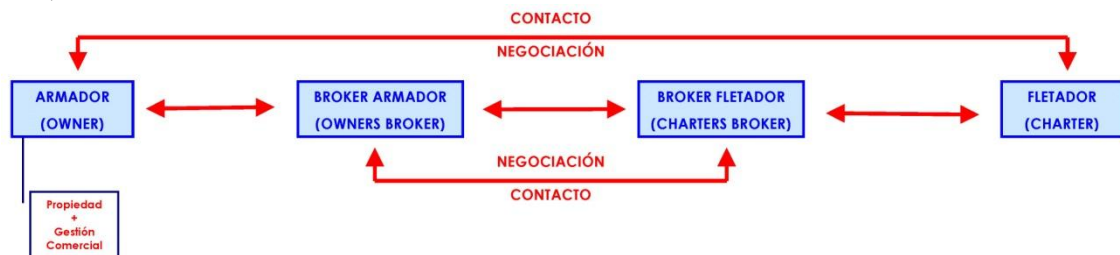
El objeto de un transporte de mercancías viene a ser simple, trasladar de un lugar a otro una mercancía, la simplicidad de esta definición engloba la complejidad que supone en primer lugar conseguir poner de acuerdo a alguien que tenga una mercancía para transportar (fletador), con alguien que la pueda transportarla (armador o armador disponente), e intentar detallar y especificar todos los términos posibles en un póliza de fletamento y esto realizarlo en un breve período de tiempo. En esto consiste básicamente el “chartering” y es lo que trataremos de desarrollar en esta monografía, centrándonos para ello en un tipo de fletamentos que son los fletamentos por viaje (voyage charter) o fletamentos tramp.

FLETAMENTOS por viaje

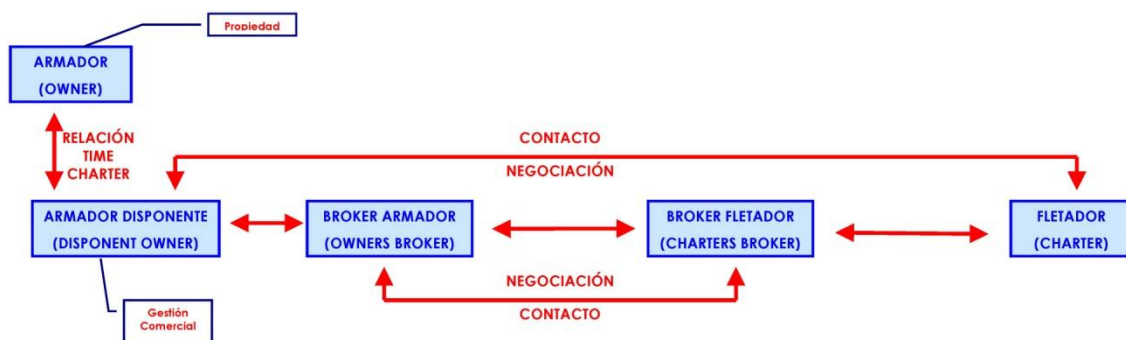
1. Principales actores en EL NEGOCIO DEL TRANSPORTE MARITIMO

Veremos a continuación la relación entre los distintos actores de forma esquemática:

ESQUEMA 1:



ESQUEMA 2:



Como podemos ver en el esquema 1, si el armador propietario del buque ostenta también la gestión comercial del mismo, no existe la figura del armador disponente.

Armador y fletador pondrán en contacto sus intereses comunes por medio de la intermediación de sus brokers si así lo considera alguna o ambas partes, ya que recordemos que sólo es necesaria la intervención de los principales para negociar y cerrar un contrato de fletamento (charter party), de ahí la referencia a ellos como actores principales.

Como vemos en el esquema si tanto el armador como el fletador hacen uso de sus broker serán estos los que establezcan los contactos iniciales y desarrollen la negociación de la póliza de fletamento (charter party), informando, asesorando y velando por los intereses de su principal y siempre sometiendo a la aprobación final de éstos los términos acordados, a no ser que su principal les haya otorgado libertad en la gestión, exigiendo como es lógico resultados de manera periódica.

En el esquema 2 se incluye un nuevo actor que es el armador disponente (disponent owner) el cual se encuentra vinculado con el armador propietario por medio de un póliza de time charter, es decir, un arriendo por tiempo, por la cual ha adquirido la gestión comercial del buque.

El cambio de armador (owner) por armador disponente (disponent owner) no modifica el esquema comercial mencionado, la gestión náutica del buque estaría en poder del armador (owner) y la comercial, a la que se refiere el esquema, en poder del armador disponente (disponent owner) dirigiendo éste al buque y a su tripulación en los tráficós a efectuar. El armador disponente podrá o no actuar a través de un broker para realizar toda o parte de esa gestión comercial que ha adquirido.

Lo que si implica ser armador disponente es una limitación de libertad de acción y decisión sobre algunos términos importantes a la hora de desarrollar la gestión comercial y que vendrán especificados y delimitados en la póliza de fletamento por tiempo (time charter), en la que se reflejan los compromisos adquiridos entre el armador y el armador disponente. Por ejemplo, suele ser habitual que el armador propietario estipule ciertas limitaciones, que es posible que él en el caso de gestionar comercialmente el buque también aplicase, como especificar las cargas no permitidas o las zonas geográficas prohibidas a la navegación.

El armador disponente lo podemos definir como aquel que a través del arriendo por tiempo del buque (time charter) adquiere la gestión comercial del mismo. En esa póliza el armador propietario (headowner) figurará como armador (owner) y el armador disponente aparecerá como fletador (charter). La facultad comercial adquirida contra el pago del arriendo le permite ordenar las rutas de navegación, determinar la velocidad de navegación etc..., además de negociar los viajes a realizar y sus términos, siempre conforme a lo pactado en el time charter.

Por fletador entendemos a la empresa o particular que por la necesidad de transportar su mercancía contrata (fleta) un buque. El fletador es un actor principal en este negocio, con el que guarda una estrecha relación debido a que necesita de este medio de transporte para desarrollar su actividad, lo más habitual en los fletamentos por viaje, voyage charter, es que su necesidad sea la de transportar embarques completos, normalmente de inputs, que posteriormente dedicará a la elaboración de su producto final. Se trata normalmente de materias primas de escaso valor añadido, como es el caso de los graneles sólidos, pero también mercancías ya elaboradas y destinadas a su mercado final, con un mayor valor, aunque en su mayoría este tipo de mercancías sean actualmente transportadas por contenedor, salvo aquellas que por sus características o fisonomía no se adapten a un transporte contenedorizado, como podrían ser las piezas y partes de eólicos, que se suelen transportar en buques de carga general.

Así en momentos en los que el mercado de fletes se encuentre fuerte, por un exceso de cargas, como puede ser el momento actual, los fletadores de este tipo de mercancía, normalmente graneles sólidos de escaso valor, verán como el porcentaje que supone el precio del transporte (flete) en el precio final de la mercancía se incrementa notablemente, encontrando serias dificultades para formalizar las operaciones de compra/venta y cumplir con sus compromisos de entrega. Existen casos en los que el fletador por mantener a su cliente debe asumir pérdidas en el transporte y abandonar o retrasar operaciones de compra / venta por el elevado nivel de los fletes. A este aumento progresivo de los fletes a contribuido de manera importante el continuo incremento del precio del bunker, del cual hablaremos más adelante.

En los tráficos de entre 2.500 y 10.000 tm existe una gran competencia, pero en tiempos como los actuales en los que abundan las cargas, exceso de demanda, los armadores han llenado con facilidad las bodegas de sus buques y debido a la escasez de éstos en relación a la abundancia de cargas, los fletes se han disparado dejando elevadas ganancias a los armadores, cierto es que las mismas se han visto y se están viendo reducidas en gran medida por los elevados precios de los combustibles lo cuales se han incrementado de manera muy importante y continua especialmente en los 2 últimos años.

Tras introducir a los actores principales nos centramos ahora en el broker o intermediario que desarrolla hoy en día una función importante y amplia en el shipping business, especialmente en los fletamentos. En un mercado tan dinámico como el de fletes, donde las decisiones se toman en muy poco tiempo, la actuación de intermediarios experimentados, brokers, es aconsejable, sobre todo en el caso de fletadores poco experimentados o armadores que no dispongan de una infraestructura interna suficiente para realizar el fixture y el postfixture, de esta manera delegan en el broker el desarrollo de las negociaciones y la formalización de las mismas.

Como ya hemos comentado anteriormente, pocos son los broker que, hoy en día, pueden sobrevivir como broker de armador puro o bien de fletador puro. La mayoría de ellos actuarán atendiendo las necesidades de ambos principales según se lo requieran, cobrando a cambio la correspondiente comisión por sus servicios, la cual suele ser de entre 1,25% y un 2,5% dependiendo del volumen

de la operación y de cuantos broker intervengan, cuanto mayor sea el volumen de la operación menor suele ser el porcentaje, lo contrario ocurre cuanto mayor sea el número de intermediarios. En fletamentos de buques de tamaños menores a 10.000 tm la comisión del broker puede llegar al 3,75% o incluso al 5% sobre el flete. De ahí que hoy en día, y sobre todo en operaciones de gran volumen, los principales actúen a través de un único broker para reducir costes.

El trabajo de un broker se basa en la información y los contactos que con armadores, fletadores o ambos pueda tener. Se podría pensar que como intermediario se limita a poner en contacto a ambas partes y transmitir la información (broker puro), pero en la mayoría de los casos influye bastante en la negociación, filtrando y seleccionando la información a transmitir a las partes para evitar roturas en las negociaciones, aconsejando a su cliente o desarrollándola completamente en nombre de su principal. Pero un broker tiene otras misiones en el campo de la organización del fletamento y de la documentación que probablemente evitan a los principales invertir tiempo y personal en su realización, como es la realización de los recaps (recapitulación de términos) o las charter parties. Además es capaz de limar las asperezas que, inevitablemente, se producen durante la negociación e incluso durante el viaje.

Es importante que todas las fases del proceso sean completamente documentadas. Las negociaciones se suelen desarrollar por teléfono, por lo que los broker mantienen un “libro de cierres” que utilizan para anotar todos los comentarios y datos relativos a la negociación mientras esta se desarrolla.

Además, todos los documentos realizados por el broker deben ser transmitidos al principal para su aprobación antes de ser trasladados a la parte contraria y el broker debe asegurarse que toda la información transmitida sea absolutamente correcta, de otra forma puede ser legalmente responsable de posibles pérdidas debidas a su negligencia o mala transmisión.

De todas formas las nuevas tecnologías de comunicación han hecho que cada día, tanto armadores como fletadores, puedan tener un contacto más directo sin necesidad de la labor de intermediación, lo cual reduce en cierto modo la importancia del broker. Ante esta situación muchos broker se han unido para ser capaces de mantener el servicio a sus principales y otros han optado por la especialización de su servicio.

Actualmente los principales broker internacionales se han concentrado en cuatro centros neurálgicos que se corresponden con los mercados de commodities más importantes del mundo: Londres, New York, Tokio y Singapur.

2. CONTACTO Y NEGOCIACION

Para proceder con el desarrollo de la temática haremos uso de un supuesto que nos permitirá ir viendo desde un punto de vista práctico los pasos a seguir.

Partimos del siguiente supuesto: la empresa BIOPETROL S.A, dedicada a la obtención de bioetanol, que se obtiene como es sabido del azúcar o del almidón en cosechas de maíz y cañas de azúcar, ha adquirido una partida de maíz de 5.000 tm en Francia, de donde la debe trasladar hasta su planta de tratamiento en Valencia.

Un transporte de estas características sólo es viable por vía marítima, ya que si lo pensamos por vía terrestre utilizando el camión y dado que la capacidad de carga del mismo se sitúa en torno a las 24 tm, necesitaríamos de unos 208 para realizar dicho transporte, los cuales para que la planta dispusiese de toda la mercancía tendrían que venir juntos desde Francia por lo que nos podemos hacer una idea de lo que supondría un transporte de estas características, tanto en coste como en complicación logística.

El tramo terrestre se suele emplear para depositar la mercancía a muelle para proceder a su carga en el buque y para el traslado de la mercancía una vez descargada, pudiendo realizarse la descarga directamente a camión y de ahí al destino final. También puede almacenarse en el puerto de donde será trasladada a fábrica de forma paulatina. Este hecho se convierte en importante tanto para el fletador como para el armador y pueden existir intereses enfrentados, siendo por ejemplo para el fletador, más conveniente descargar a camión y de ahí a destino final, ahorrando los costes de almacenaje en muelle, que descargar directamente al almacén en el muelle e ir llevando posteriormente la mercancía a destino final. Al armador le interesará, la opción que permita descargar más rápido, no olvidemos que un buque es más rentable navegando. La más rápida es la descarga a muelle, ya que se evitan los períodos de espera, por los retornos de los camiones que pueden suponer interrupciones en la descarga. Lo mismo ocurre a la carga siendo fundamental que la información entre cargador y armador, armador disponente o broker sea fluida y continua para poder programar el acopio de la mercancía a muelle y poder cargar consumiendo plancha pero sin incurrir en demoras.

Tenemos claro por tanto que el medio a utilizar es el marítimo, por lo que la empresa Biopetrol se convierte en demandante de capacidad de bodega para poder cargar las 5.000 tm de maíz, es decir en fletador. Suponemos que Biopetrol es una empresa respetada y con buena reputación en los mercados, este es un elemento a tener muy en cuenta, ya que para los armadores, armadores disponentes y broker, saber de la reputación de que quien le va a pagar el flete se convierte en un elemento indispensable. Es posible que la mayoría de armadores ni siquiera pierdan el tiempo en dar indicaciones de flete a fletadores que no sean conocidos, que no se identifiquen o que no tengan referencias que acrediten su solvencia.

Como Biopetrol no se dedica al transporte marítimo decide acudir a un broker o intermediario, que proceda con la labor de buscarle barco para su carga. Este broker que vamos a denominar FLETACARGO S.L, va actuar por cuenta de BIOPETROL S.A, es decir es broker de fletador puro, y se va a encargar de localizar un buque que pueda transportar la mercancía, realizar los contactos con el armador, armador disponente o su broker, cerrar el fletamento (fixture) y realizar el seguimiento del viaje (postfixture).

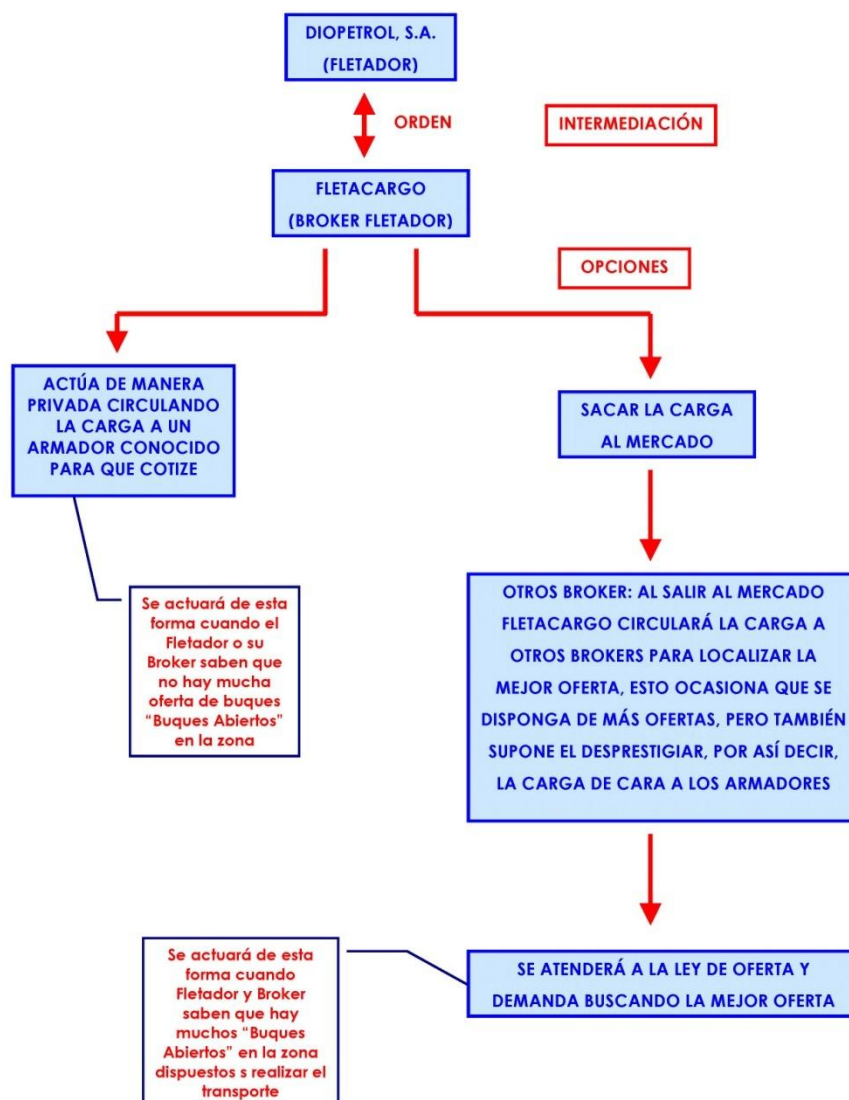
Recapitulando ya han aparecido los dos primeros actores, el fletador que en nuestro caso es BIOPETROL S.A y el broker del fletador que es FLETACARGO S.L.

CONTACTO

BIOPETROL como fletador tiene la opción de circular la orden a su broker e indicarle que actué de manera discreta, sin salir al mercado (private), es decir contactando con un solo armador o broker de armador. En caso contrario tiene la opción de, igual que le ha transmitido la orden a FLETACARGO, transmitirla a más broker, lo cual supone salir abiertamente al mercado para que atendiendo a la ley de la oferta y la demanda, decidir con quien realizar el fletamento.

Podemos ver a continuación de manera esquemática las posibles opciones:

ESQUEMA 3



Actualmente en el negocio marítimo el medio de comunicación por excelencia es el correo electrónico, ya que es un medio fiable, rápido, económico y permite llegar a múltiples destinatarios al mismo tiempo. Existen servidores que se encargan de circular cargas y buques, que sus subscriptores mandan para conocimiento de las partes que tienen acceso a ellas, se trata pues de bases de datos de buques y cargas que se actualizan diariamente, sirva como ejemplo los siguientes buques abiertos, es decir, ofreciendo su capacidad de bodega:

>>> plse propose for our:

>>>

>>> TBN 1 4200/208000 Grls boxtype sid N.Spain 13-14 Sept

>>>

>>> TBN 2 4000/202000 Grls boxtype sid Ara 14-17 Sept

>>>

>>> TBN 3 3500/134000 Grls boxtype sid ECUK 11 Sept

>>> plse reply to: XXXXXXXXXXXXX

Fuente: elaboración propia a partir de datos del BTS.

Estos sistemas permiten que la información fluya de manera rápida y eficaz, facilitando que oferta y demanda confluyan en el mercado.

Así, siguiendo con nuestro ejemplo, imaginemos que el broker de fletador puro que hemos denominado, FLETACARGO S.L por indicación de su principal decide no salir por ahora al mercado, suele ser habitual que tenga su broker de armador, armador o armador disponente de confianza a los que de forma confidencial (private) y como paso previo a salir al mercado, le ofrezcan en primicia la carga para que cotice si es de su interés, e intentar cerrar el fletamento , ya que una vez salga la carga al mercado pierde su exclusividad, siendo la ley de la oferta y la demanda la que, en un mercado transparente como este, determine el flete del transporte.

En caso de optar por salir al mercado, imaginemos que el broker de un armador o armador disponente, al que denominamos OWNERBROKER S.L, está circulando el buque de su principal abierto en el mercado, en un determinado período de tiempo y en una determinada área geográfica, como se indica a continuación:

From: xxxxxxxxxxxxxx

MV "OSCAR S." 260.000 cbf. Grls². Box³ Open in Montoir (French bay) 10th of May.

Pls to hear your cargo proposals.

Best regards.

² Gearless: sin grúa autodescargante

³ Box: la bodega es totalmente rectangular. Forma de cajón (sin cuadernas).

OWNERBROKER S.L

puede encontrar que en respuesta un broker de fletador que ha visto su posición abierta, por ejemplo FLETACARGO S.L, que tiene la carga que su principal BIOPETROL le ha transmitido, vea que por las características del buque, fechas y posición puede ser interesante, por lo que contactará con él para proponerle la carga:

We can offer as follow for your lady open in Nantes:

- Aprox. 5.000 tm de Maize sf 55´ - 58´
- Nantes / Valencia
- 12/13 mayo
- Gencon 3,75%

Pls. To hear.

Best regards

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

En estos primeros contactos se ponen simplemente los términos más relevantes como son: el tipo y cantidad de carga, el puerto de carga y descarga, las fechas propuestas de carga (laycan) el tipo de póliza a la que se someterá el fletamento así como la comisión que en este caso FLETACARGO S.L cobrará por sus servicios.

El broker del armador una vez haya consultado con su principal, si le interesa la carga, procederá preguntando más detalles sobre la mercancía, por ejemplo factor de estiba, importante para poder calcular la cantidad a cargar según el cúbico del buque, si ya está en el muelle lista para su carga, forma de carga, ritmos de carga y descarga en ambos puertos e idea de flete que tienen los fletadores, que le servirá de orientación para realizar sus cálculos y poder pasar una indicación u oferta con los términos en los que estaría dispuesto a realizar el viaje. Debemos tener presente que la indicación y la oferta son conceptos totalmente distintos, con una indicación el armador, expresa el nivel de flete que para él sería necesario, pero sin obligación ninguna, la oferta suele suponer obligación para el armador, el cual una vez ofertado para un viaje con un buque, éticamente no debería ofertar para otros con ese mismo buque para evitar problemas en caso de que las dos sean aceptadas, salvo aquellos casos en los que la oferta proporcionada sea "subject open" sujeto abierto, lo cual no suele ser habitual por la desconfianza que genera. Los armadores ofertarán para aquellos viajes que realmente les interesan y que son ciertamente realizables en un período de tiempo muy corto, e indicarán para aquellos proyectos a medio y largo plazo y para aquellos viajes que no les interesa o no tiene la seguridad de que se vayan a realizar. Además en la oferta el armador

tratará de ajustar lo más posible el flete, mientras que la indicación, aún estando basada en cálculos de viaje reales, suele dejar un mayor margen a la negociación.

Por parte de FLETACARGO S.L, lo primero por lo que se interesará es por una descripción detallada del buque, para comprobar que es el apropiado para su carga.

El primer paso para iniciar la negociación tras los primeros contactos, es que OWNERBROKER S.L a petición de FLETACARGO S.L proporcione oferta firme, a partir de la cual comienzan las negociaciones.

NEGOCIACIÓN

La oferta firme facilitada por OWNERBROKER, especificará las condiciones en las que el armador o armador disponente, realizaría el viaje mediante la negociación se tratará de llegar a un acuerdo satisfactorio para ambas partes, sobre todo en los main terms (términos principales), donde se suelen producir las mayores dificultades a la hora de negociar un viaje, y que son:

- **El flete**
- **La forma de pago**
- **La plancha para carga y descarga (una vez superado el buque entra en demoras)**
- **Las demoras**

Hay que tener muy presente que el mercado de fletes, como ya hemos mencionado, se ha convertido en un mercado muy dinámico y de gran volatilidad, lo que puede provocar que los ingresos obtenidos por armadores y los pagos a realizar por fletadores estén sometidos a importantes variaciones en breves períodos de tiempo. También se trata de un mercado altamente transparente, donde la información fluye de marea continua y a la cual tienen acceso, prácticamente de inmediato, tanto fletadores como armadores, en este punto han jugado un papel muy determinante las tecnologías de comunicación, las cuales permiten contactos inmediatos con lugares remotos.

El entorno descrito ha propiciado que las negociaciones se realicen cada vez en un menor plazo de tiempo, lo cual unido a la fuerte competencia deja un margen más limitado para la comprobación de todos los términos y para tomar las decisiones que implica la negociación y aún así se deben evitar los errores que pueden tener graves consecuencias económicas, de ahí la exigencia de estas negociaciones. La realización de pólizas estándar, comúnmente aceptadas y bien conocidas por todas las partes (Gencon, Africanfos, Synacomex, etc.), ha permitido simplificar las negociaciones, permitiendo centrarse únicamente en los términos principales (main terms)

Veremos a continuación antes de proseguir con el desarrollo del ejemplo que nos ayuda en la explicación, una serie de principios básicos a la hora de iniciar una negociación, algunos de los cuales ya hemos mencionado anteriormente.

Conocimiento de los principales:

En una negociación normalmente intervienen 4 partes: el armador, el fletador, el broker del armador y el broker del fletador. Al armador y al fletador se les denomina principales. Cuando un armador comienza una negociación con un fletador desconocido es fundamental la obtención de referencias, como pueden ser, anteriores embarques realizados, armadores con los que ha trabajado. En muchas ocasiones si la reputación del broker de fletador es buena, suele ser garantía suficiente frente al armador o armador disponente. Hay que tener presente que cuando se está cerrando el buque el armador tiene que tener la certeza de que el fletador es un pagador serio y puntual.

CONFIDENCIALIDAD

En las pólizas de fletamento se suele incluir una cláusula de confidencialidad que obliga a las partes a mantener en secreto los términos de la negociación. Cualquier fletador quería conocer cuanto paga de flete un competidor suyo por el mismo transporte de mercancías, al igual que conocer el resto de términos de la póliza de fletamento. Igualmente a los armadores les interesaría saber el nivel de fletes que ofrecen sus competidores, dato importante a la hora de captar clientes.

En la práctica esta confidencialidad se ve vulnerada muy habitualmente y poco después de realizar el fletamento ya se conocen las condiciones acordadas.

En cuanto a los términos de la negociación tenemos como principales:

- Oferta y Contraoferta: como en cualquier negociación, la forma de proceder suele ser un cruce de ofertas y contraofertas hasta dar con un punto de encuentro. La manera normal y ética de proceder es ofertar para un negocio de cada vez, no lanzar ofertas a varios negocios que tienen posibilidad de materializarse, y que podrían ser aceptadas a la vez, con los problemas que ello implicaría. Por lo que debería expirar una oferta antes de optar a otra, lo cual no siempre se cumple especialmente en los buques de tonelaje pequeño, cierto es, como ya hemos mencionado que se puede ofertar “subject unfixed” o “subject open “ pero no es lo habitual.

Existe un lenguaje comúnmente utilizado en el intercambio de ofertas y contraofertas, como son:

- accept / except . significa que la parte que recibe la oferta o contraoferta acepta alguna de las condiciones de la oferta, pero no todas, por lo que en su contraoferta posterior figurarán sólo aquellos puntos en los que discrepa, claro está indicando sus pretensiones.
- repeat last offer / except : ya avanzada la negociación tras recibir la última propuesta, se indica que se mantiene o remite a la última oferta o contraoferta facilitada pero cambiando algunos términos que pueden ser concesiones a la otra parte o nuevos requerimientos.

- Decline your offer and offer. Supone el rechazo total de la oferta por una de las partes y contraoferta con términos totalmente distintos.

Cuando se produce un acuerdo en estos términos y se dan las oportunas confirmaciones, tenemos un acuerdo firme (fixture). El cual por norma general se suele declarar en sujetos hasta una hora determinada (on subs to be lifted today at 14:00 spanish local time), una vez declarados los sujetos, el cierre será limpio (clean) si alguno de los sujetos falla y no se pudiese declarar “clean fixture” por algún motivo, supondrá que lo acordado no tendrá validez sin que por ello exista ningún perjuicio para ninguna de las partes. Eso si un cierre en sujetos vincula al armador, armador disponente o broker a lo pactado hasta el momento de la declaración de los mismos, es decir, el armador no es éticamente libre para ofertar a otros negocios, de ahí que el interés de los armadores sea reducir el tiempo acordado para declarar los sujetos

Los sujetos más comunes son :

- sujeto a stem (subject to stem) : se debe verificar con todas las partes que la carga estará disponible para su carga.
- Sujeto a aprobación del cargador (subject to shipper’s approval) : el fletador debe comprobar que el buque es aceptable en la terminal de carga y que la carga estará disponible para ser cargada en las fechas pactadas.
- Sujeto a aprobación del receptor (subject to receiver’s approval) : el fletador debe obtener la aceptación del puerto o de la terminal de descarga al buque, a su llegada estimada y a la cantidad a cargar, antes de levantar los sujetos.
- Sujeto a venta (subject to sale) : la venta de la carga está siendo negociada y una vez se confirme se “levantaran los sujetos” para su transporte.
- Sujeto a la aprobación de los fletadores por armadores (subject to owner’s approval of charterer) si el fletador es desconocido el armador podrá dejar sujeta la confirmación del cierre a las investigaciones sobre la credibilidad y la solvencia del mismo este realizando.
- Sujeto a detalles (subject to details) se suele incluir al final del recap cuando ya se han negociado los términos principales de un cierre “main terms”, quedando así el fletamento sujeto a determinar otros detalles menos importantes pero necesarios.

Se podrán incluir cualquier otro tipo de sujetos durante la negociación.

Para que sirva de ilustración un cierre en sujetos sería:

Confirm having fixed on subjects to be lifted by latest tom 31.08.2007

- > 12:00hrs spanish time:
- >
- > - MV " xxxxxxxxxxxx "
- > - Built : 1991
- > - Flag : Cyprus
- > - Port of registry : Limassol
- > - SID
- > - Steelfloored
- > - Gearless
- > - Loa : 87.60 m
- > - Beam : 13.10 m
- > - Dwt : abt 3,200 mts
- > - Draft : 5.07 m
- > - depth moulded : 7,10 m
- > - Gt/nt : 2,480 / 1,228
- > - 1 hold/hatch : 57.50 m x 10.00 m (narrowing last 6,5 in fwd part)
- > - Grain/bale : abt 160,000 cbft
- > - Ventilation : 6 fold basis empty holds
- > - 1 bowthruster : 130 kw
- > All details abt and wog.
- >
- > for
- >
- > - s / g (free d/a at g)
- > - f+c of rolling scales of abt 3100 mts stw dwt
- > - L/can 05th-06th september 2007
- > - Frt euro xxx pt fios
- > - Frt payable on within 3 bds sng/rel bs/l marked 'frt payable as per C/P dated.....incl.Arbitration' but always latest b.b.b.
- > - 24hrs Ld sshex / 24 hrs disch shex uu bends fri 5pm / mon 8am cl.,
- > reversible
- > - Dem euro xxx pdpr/fd
- > - chabe (pls adv)
- > - Taxes/dues on cgo/frt, incl any frt tax, charts acct bends
- > - BIMCO ISPS CL to be incorporated
- > - cp 3,75ttl with you
- > End
- > Plsd to hear in time.
- > Best regards

Fuente : Elaboración propia

Una vez se declaran los sujetos en orden, el cierre se declara limpio (clean fixture), siendo lo en él dispuesto vinculante para ambas partes.

Un cierre o recap con los sujetos en orden (clean) para el viaje que nos sirve de ejemplo, sería:

Pls. Find below terms agreed for this fixture:

MV "OSCAR S" (descripción del buque)

- Acc: BIOPETROL s.l (Freight payment guaranteed by BROKERAGECARGO S.L)
- Loadport: Nantes
- Disch. Port: Valencia
- 1 GSBAAAA bends
- Laycan: 12/13 of may 2007
- Cargo description: min/max. 5.000 mt of maize sf 55´ - 58´
- Freight: 31 Eur/mt intaken fiost.
- Payment: freight 100 % payable 1 bd always bbb.
- Laytime: 36 hrs. shinc /36 hrs. sshex. Wwd . At disch. Cls. Friday 17:00 – Monday 08:00hrs. to be non reversible.
- Time used before commencement of laycan not to count.
- Demurrages: 4.500 Eur pdpr/fd
- Taxes dues calculated on cargo a/o freight to be for chrts.acc.
- Gencon c.p 3,75%
- Agents in Fig. da foz: tbn
- Agents in Barcelona: tbn

End

Many thanks for this fixture.

(Fuente. Elaboración propia)

3. TÉRMINOS DEL CIERRE

Pasamos ahora punto por punto a explicar los términos de este cierre:

Comenzaremos por el nombre y descripción del buque. Es muy importante dar una descripción detallada, completa y fiable del buque, aunque bien es cierto que para cubrirse ante cualquier eventualidad que por la descripción del mismo pudiese surgir los broker, dado que no es su tarea comprobar la fiabilidad de los datos que su principal le ha transmitido, al final de la descripción emplean términos como los que figuran en el primer ejemplo en sujetos "all details abt. and wog", que indica que "todos los detalles son aproximados y sin garantía". Dicha descripción suele ser de las primeras cosas que el fletador o su broker piden, para comprobar, antes de proseguir con la negociación, que el buque es apto para la carga que quieren transportar. El armador, armador disponente o su broker no tendrán inconveniente en proporcionar los detalles del buque que sean necesarios para que no suponga obstáculo en las negociaciones.

Es muy habitual, como refleja el ejemplo, que seguido del nombre del buque aparezca "or subs", es decir, " o substituto" , de esta forma el armador se reserva la posibilidad de sustituir el buque por otro similar en tiempo y lugar. Esto permite flexibilidad a los armadores o armadores disponentes, no

olvidemos que el transporte marítimo no ha dejado de ser una aventura, por más que con el paso del tiempo se vayan controlando más variables, y programar con la exactitud que requieren algunos fletadores o cargadores las cargas y descargas de los buques es tarea muy complicada. De ahí que aquellos que cuentan con más de un buque de características similares, tienen más facilidad para adecuar o cambiar el programa (schedule) de sus buques a su conveniencia, no perjudicando por ello al fletador. También le permite flexibilidad al broker ya que en caso de que su principal no pueda finalmente situar el buque nominado dentro de laycan, podría acudir al mercado para buscar un sustituto similar, cumpliendo así con el compromiso. De todas formas siempre se somete la sustitución a la aceptación de los fletadores y evidentemente se dan casos en los que a pesar de no constar “subs” en el cierre se realizan sustituciones previo acuerdo de las partes.

Acto seguido, se indica por cuenta de quién se realiza el embarque, es decir, a quien se identifica como fletador, que no siempre tiene que ser el verdadero fletador (cuando digo verdadero fletador me refiero a aquel que realmente tiene la necesidad de realizar el transporte). Esto es importante, por lo que ya hemos comentado de la buena reputación de un fletador en el mercado el llamado “background”. Ser un fletador respetado supone que se presuponga la seriedad, principalmente en el pago del flete que es la principal obligación de todo fletador, pero en no pocas ocasiones estos respetados fletadores quieren que figure una sociedad offshore, ubicada en un paraíso fiscal, y es en estos casos donde se convierte en esencial para el armador tener la garantía de cobro del flete. Todo esto más allá de que el broker en algunas ocasiones pueda aparecer también como fletador o incluso como garante del pago de su principal, sobre todo en aquellos casos en los que la reputación del broker es más sólida que la del fletador, así el armador, armador disponente o su broker no tienen porque conocer al fletador ya que con la garantía de su broker es más que suficiente esto es práctica habitual en los tráficos de cabotaje, sin embargo en los embarques transoceánicos, de buques de gran tonelaje (panamax, suezmax), donde los fletes suponen millones de Euros o Dólares, un fletador que no pague puede ocasionar un enorme daño, por lo que las precauciones son mayores y las referencias de fletador y broker deben ser consistentes y ofrecer total confianza, de otra forma los armadores ni siquiera iniciarán los contactos.

En nuestro ejemplo origen y destino aparecen claramente identificados (Nantes y Valencia), en este caso son uno de carga y uno de descarga, en relación al atraque en ambos se establece 1 GSBAAAA, “one good safe berth always afloat”, es decir un único atraque seguro y siempre a flote. El atraque seguro establece que el fletador tratará de designar puertos o lugares seguros, pero sólo con esta indicación no implica la seguridad de los lugares de atraque por lo que la responsabilidad final, sigue recayendo en el armador o capitán, para evitar esto se suele indicar “Always safely afloat”, siempre en seguridad a flote. Lo que evita que el buque pueda atracar en muelles en los que no pueda cargar o descargar sin tocar el fondo (varar).

En ciertas ocasiones el atraque en el muelle para realizar las operaciones de carga o descarga sólo se puede realizar durante las mareas vivas, se suele

indicar en este caso que se trata de un puerto “naabsa” (not always accesible but safely afloat).

No siempre se puede especificar tan claramente el puerto de carga y descarga. Se dan casos en los que el fletador tiene la opción de cargar o descargar en varios puertos, por lo que solicita del armador, armador disponente o su broker durante la negociación que le cotice para el embarque pensando en la posibilidad de descargar en cualquiera de las opciones planteadas. De esta forma se vuelve muy importante determinar, quién decide el orden de carga o descarga en los distintos puertos, si fletador (charter option, chopt) o armador (owner option, oo), o si se decidirá de mutuo acuerdo entre las partes. Se puede dar el caso en el que el buque salga del puerto de carga y todavía no sepa su capitán el puerto exacto de descarga, sino simplemente un rango geográfico, que el fletador le ha facilitado al armador y por el que este le ha ofertado o bien saber los puertos de descarga pero ignorar el orden.

Veamos el siguiente ejemplo:

- Ferrol + Marín / Tenerife + las palmas (owners opt.)

En este caso el orden de los puertos de carga esta determinado de forma que primero se cargará en Ferrol y después en Marín, pero los puertos de descarga pueden variar, en este ejemplo, a conveniencia de los armadores, los cuales primeramente coordinarán con los agentes en ambos puertos y dependiendo, por ejemplo de si existe congestión en alguno de ellos, descargarán en el otro para no perder tiempo, siempre que estén relativamente cerca, o dependiendo del siguiente destino del buque descargar en último lugar en el más cercano al próximo puerto de carga, a no ser que el ahorro de tiempo realizando otra combinación genere un mayor beneficio.

El laycan indica el período o momento de tiempo en el que por parte de los armadores existe la obligación de posicionar el buque listo para la carga, es decir, es la fecha o el período acordado para la carga en la charter party.

En el supuesto de que exista algún tipo de impedimento que no permita la llegada del buque dentro del laycan los armadores directamente o a través de su broker pueden solicitar a los fletadores, extensión del laycan, ampliando así el plazo permitido para posicionar el buque. Incluso se puede nominar, tras la aceptación de los charteres, un buque gemelo que sí pueda estar dentro del laycan, aún a pesar de no haber indicado la opción de buque sustituto, siempre y cuando los fletadores den su conformidad, lo cual si el buque también es adecuado se presupone, por el interés de realizar el embarque.

En ocasiones se suele determinar en los cierres la cancelled date, es decir la fecha de cancelación del viaje que suele coincidir con el último día de laycan, en la cual el fletador si el armador no ha cumplido con su obligación de posicionar el buque, podrá cancelar el acuerdo.

Con la descripción de la carga se pone en conocimiento del armador la cantidad y calidad de la mercancía a cargar, cantidad que se acuerda entre

fletador y armador o armador disponente, o sus broker durante las negociaciones y que una vez reflejada en las charter o recap, supone una vinculación para ambas partes y tendrá importantes implicaciones, como por ejemplo en la estiba a realizar. Además toda vez que la mayoría de los fletes se cobran, en función del peso y/o volumen de la mercancía, Eur/Tm o Eur/m3, la cantidad y calidad será un factor determinante en el importe del transporte. También la calidad puede influir en el flete, ya que si la mercancía a transportar es por ejemplo mercancía peligrosa (mercancía IMO) muy posiblemente el precio de su transporte sea mayor que una mercancía que no lo es.

Existen diferentes alternativas para expresar la cantidad a cargar según las necesidades, como son:

- Min. de 3.000 tm upto full and complete: se indica el mínimo de cantidad acordada para cargar, la cual debe ser cargada y se da la opción de completar hasta alcanzar el completo del buque, es decir su máxima capacidad de carga, lo importante en este caso es determinar quien decide seguir cargando hasta completar
Tanto fletador como armador, armador disponente o broker, como es lógico decidirán en función de sus intereses, lo cual dependerá de cómo se haya determinado el pago del flete. Si el flete se ha acordado Eur /tm, el armador estará interesado en cargar lo máximo posible, mientras que si el flete se ha cerrado como lumpsum, será el fletador en principio el interesado en cargar el completo ya que el armador cobrará lo mismo independientemente de la cantidad cargada.
- Max. 3.000 tm: con esto se indica el máximo a cargar y el máximo a pagar. Pero la facturación del flete se realizará por la cantidad realmente cargada.
- Min/Max. 3.000 tm : de esta forma se indica que la cantidad a cargar ha de ser 3.000 tm ni más ni menos, asimismo será esta la cantidad a facturar como flete, esto ocurre sobre todo en los casos en los que el cargador tiene exactamente esa cantidad de mercancía lista para su carga y ha comprobado previamente que el buque contratado tiene capacidad para ella.
- Min. 3.000 tm 10% moloo : se indica el mínimo a cargar pero con una variación de +/- 10% (more or less owners option) en opción de quién se especifique, si es en opción de armadores como en este caso y el flete viene determinado en Eur/tm o Eur/m3, optarán por cargar el máx (3.300 tm) ya que así cobrarán un mayor flete, en cambio si la opción es de los fletadores, dependerá de la necesidad de mercancía de los mismos y no tendría por que ser la cantidad máxima.

En cuanto a la calidad y naturaleza de las mercancías, debemos tener presente que existen mercancías que son muy pesadas y poco voluminosas, y otras que son muy voluminosas y poco pesadas, es importante para determinar la cantidad a cargar conocer el factor de estiba de la mercancía, de esta manera podemos calcular de una forma aproximada la cantidad que puede cargar el buque, atendiendo simplemente a su cúbico, aparte habrá que comprobar con el capitán el resto de condiciones de navegabilidad para esa carga y cantidad concretas. Por ejemplo: imaginemos que se pretende cargar chatarra con un

factor de estiba de 72', si quisiésemos cargar 3.500 tm de esta chatarra necesitaríamos un buque con una capacidad de bodega de al menos 252.000 cbf (pies cúbicos), así con una simple división (252.000 / 72) obtenemos las 3.500 tm. Corresponde al fletador y a los cargadores la obligación de facilitar un factor de estiba fiable, pero al igual que ocurría con las características de los buques, una vez facilitado el dato se suele añadir wog, de tal forma que existen casos en los que la cantidad real resultante de la carga difiere en gran medida de la establecida previamente por el cálculo del cúbico del buque, pudiendo el capitán una vez se ha cargado deducir el factor de estiba resultante, el cual en no pocas ocasiones resultará diferente al facilitado, dando lugar a reclamaciones por falso flete o por falta de capacidad de carga.

En lo referente al flete, vemos que en el ejemplo aparece determinado por Eur/tm (Freight: 31 Eur/mt (ver punto 4) intaken fiost) por lo cual en el momento en que el buque termine las operaciones de carga y se emitan los bl's y el manifiesto de carga donde se establece la cantidad cargada, se podrá proceder a su facturación.

Vemos además como se ha determinado el flete por tonelada cargada FIOST "free in out stowed and trimmed" es decir, sin costes de carga y descarga, de estiba y trincaje para el armador, se utiliza principalmente en aquellos casos en los que la mercancía debe ser colocada de forma que se aseguren las condiciones de navegabilidad,

No obstante existen otras posibilidades, de las que destacamos las más empleadas:

- F.O.B: en este caso el fletador debe realizar las operaciones de carga y estiba, corriendo con los costes que supongan y asumiendo los riesgos.
- FREE DISCHARGE: en este caso el fletador está obligado a realizar la desestiba y descarga, corriendo con los costes y riesgos
- FIO: en este caso el fletador está obligado a realizar la carga, estiba, desestiba y descarga, corriendo con los costes y riesgos.
- FIOS: en este caso, sin coste de carga y descarga y de estiba. Se tratará de una mercancía que no necesita el trincaje, graneles, o en caso de necesitarlo este correrá por cuenta del barco, y por tanto se realizará con los medios del barco, con la tripulación del barco y por supuesto a cargo del armador.
- FIOSTLSD (free in and out stowed trimmed lashed secured and dunnaged) en este caso al igual que en el anterior la obligación y riesgo de las operaciones le corresponden al fletador.
- FILO: (Free In Liner Out), es decir libre de gastos para armadores a la carga, es decir el fletador corre con el gasto y asume el riesgo de las operaciones de carga y estiba en el puerto de carga, pero en el puerto de descarga será el armador quien realizará, costeará y soportará el riesgo de las operaciones de desestiba y descarga.
- LINER TERMS: en este caso el armador es quien corre con los gastos y asume los riesgos de la carga y estiba, así como de la desestiba y descarga.

- C.O.P (custom of the port) de tal forma que las operaciones quedan sometidas a la costumbre del puerto, asumiendo el armador los gastos y riesgos de las mismas.
- SOUS PALAN: se diferencia de las dos anteriores en el momento en el que se traspasan las obligaciones y riesgos, que en este caso, se da a la vertical del puntal del buque, corriendo el armador con los gastos y riesgos de las operaciones.

Existe la posibilidad de establecer el flete como un lumpsum, que veremos con más detalle más adelante, en este caso se cobra la cantidad fijada independientemente de la cantidad cargada. Si es fiost, será libre de gastos de carga, descarga, estiba y trincaje. Si es fios, será libre de gastos de carga, descarga y estiba, se emplea en mercancías a granel en las que no es necesario realizar el trincaje de la mercancía.

Para el pago del flete se establece la siguiente condición: “Payment: freight 100 % payable 3 bd always bbb” el pago será por el 100% del flete pagadero con 3 días bancarios de plazo pero siempre bbb, es decir, “before breaking bulk” antes de que se desestibe la mercancía, por lo que el pago deberá haberse realizado antes de que el buque complete la desestiba de la mercancía, si no fuese así el armador tendrá la facultad de retener la mercancía en su poder, sin entregarla al receptor, como garantía mientras no se realice el pago, o se acredite mediante justificante bancario, paralizando la descarga si fuese necesario, aunque este tipo de actuaciones afortunadamente no suelen ser muy frecuentes y suele bastar con una simple amenaza.

Laytime o tiempo de plancha⁴: 36 hrs. shinc /36 hrs. sshex. Wwd . At disch. Cls. Friday 17:00 – Monday 08:00hrs. to be non reversible. Indica el tiempo disponible, establecido por acuerdo entre las partes, para realizar las operaciones de carga y descarga, una vez superado este tiempo el buque entraría en demoras. En este caso vemos que tenemos 36 hrs. para la carga, shinc “Sunday holiday included”, se emplea cuando los trabajos se realizan también durante el fin de semana, incluidos los festivos, contando por tanto como tiempo de plancha. En cambio para la descarga tenemos 36 hrs sshex, es decir “Saturday, Sunday holiday excluded”, es decir que no se trabajará el buque durante el sábado, domingo y festivo, a no ser que se acuerde trabajar el buque en overtime, ante lo cual es importante ver si contará o no como tiempo de plancha, es decir si se ha establecido eiu (even if use) “incluso aunque se use” o uu (unless use) “a menos que se use”, si se ha cerrado eiu, aunque se trabaje durante el fin de semana o festivo, ese tiempo trabajado no cuenta como tiempo de plancha, si por el contrario hemos cerrado uu el tiempo realmente trabajado contará como tiempo de plancha.

Ya que lo hemos mencionado, hagamos un paréntesis en el overtime imaginemos que el buque tiene previsto llegar al puerto de carga o descarga, el viernes por la tarde, fuera de tiempo para poder nombrar mano para trabajar el

⁴ Tiempo acordado para realizar la carga y descarga. Se suele establecer en función de los ratios de carga y descarga en los distintos puertos y según los medios con los que se cuente para proceder a las operaciones, así hay cargas que se pueden realizar en unas pocas horas, mientras otras requieren de varios días, aún hablando de la misma cantidad.

buque ese mismo día, si se ha establecido la cláusula ssex y además tal y como aparece en el ejemplo existe la cláusula de viernes 17, lunes 08, el buque no sólo llegaría y no trabajaría durante el fin de semana además el tiempo esperando durante el fin de semana no contaría como tiempo de plancha, desde el viernes a las 17 hasta el lunes a las 08, pero además como el buque está llegando el viernes por la tarde, imaginemos que fuera de horario de oficina, el Notice of Readines, es decir la certificación por parte del capitán de que el buque está listo para la carga y por tanto que puede empezar a contar el tiempo de plancha, no se entendería como presentado hasta el lunes a las 08:00 am por lo que la plancha comenzaría a contar el lunes a las 14:00, por lo que desde el viernes a las 17:00hrs hasta el lunes a las 14:00 el tiempo de plancha no se consume, por lo que el fletador dispone del mismo tiempo para realizar las operaciones y el armador soportará los costes del buque durante la espera sin compensación y con el perjuicio de no contar tiempo de plancha. Pero es posible que el armador, interesado en terminar y salir antes del lunes acuerde pagar un overtime, si existe esa opción, para trabajar el buque el sábado, este overtime se paga sólo si hay garantía de terminación durante el mismo día o como mucho al siguiente (“no cure no pay”), o eso pretenderá el armador, para garantizar que el pago del overtime da realmente su resultado. Este extracoste deberá suponer una ventaja de algún tipo, bien en tiempo para proceder a cargar la siguiente partida o bien en ahorro de gasto de buque en puerto. En ocasiones la necesidad de terminar el buque no es sólo del armador, sino que puede ser también del fletador y se puede llegar a acuerdo entre ambos, via brokers, para compartir el pago del overtime.

La siguiente cláusula “Time used before commencement of laycan not to count” es importante a la hora del cálculo de las demoras⁵, tal y como está redactada indica que para el cálculo del tiempo de plancha no se tendrá en cuenta el tiempo usado antes del comienzo del tiempo de plancha, es decir la llamada antepiancha, no cuenta. A la hora de liquidar las demoras, se realiza el cálculo del tiempo de plancha, para determinar en cuanto se ha excedido ese tiempo, y facturar ese exceso al precio determinado. Explicaremos de forma somera, ya que, si entrásemos en profundidad necesitaríamos de otra monografía, el procedimiento básico para realizar el “laytime calculation” o cálculo de demoras. Para el cálculo necesitamos los documentos que lo soportarán, esto es, stament of facts y el N.O.R (notice of readiness). El NOR nos va a permitir determinar la hora en la que el buque estaba listo para proceder a la carga. Si el NOR se presenta por la mañana antes de las 12:00 hrs el tiempo de plancha comienza a contar a partir de las 14:00 hrs, si el NOR se presenta más tarde las 12:00 hrs, pero dentro de horario de oficina, el tiempo comienza a contar a partir de las 8:00 de día siguiente, si por el contrario el NOR se presenta fuera de horas de oficina, este se entenderá como presentado a las 8:00 del siguiente día, comenzando a contar el tiempo de plancha a las 14:00 hrs como bien explicamos al principio. Por tanto imaginemos que el buque llega un miércoles a las 04:00 am, presentará el NOR a esa hora pero a los efectos del cómputo de plancha se entenderá presentado a la primera hora de oficina

⁵ En el caso de que el buque no completase la carga o descarga dentro del plazo permitido por la charter party, los armadores tienen derecho a una compensación por el retraso extra sobre el tiempo convenido, en el supuesto de que el retraso no se deba a circunstancias ajenas al control de los fletadores. De todas formas se sigue la premisa de que “una vez en demoras, siempre en demoras”.

posible, que serán las 08:00 hrs, por lo que el tiempo de plancha comenzará a contar a partir de las 14:00hrs.

Imaginemos ahora que el buque estaba atracado a las 07:00 y comenzó operaciones a las 08:00 hrs, con la cláusula del ejemplo en el cierre el tiempo trabajado desde las 08:00hrs hasta las 14:00hrs antepiancha no contaría como tiempo de plancha. Esta cláusula así expresada favorece los intereses de los fletadores y no suele ser aceptada de buen grado por los armadores.

En el caso de que existan demoras, como se aprecia en el cierre, se establece la compensación que los armadores recibirán, en este caso 4.500 Eur /pdpr fd, es decir, euros por día prorata, free despach, lo que indica que el buque será despachado sin premio por despacho adelantado. En aquellos casos en los que se quiera determinar despach, es decir, el tiempo ahorrado sobre la plancha establecida y que deberá ser pagado por el armador, al precio acordado, al fletador, este concepto deberá figurar claramente en el cierre.

En la práctica totalidad de los cierres resultantes de la libre negociación de las partes, se establece que cualquier tasa o impuesto que resulte sobre la mercancía o el flete será por cuenta de los fletadores. En el caso de que el impuesto recaiga sobre el buque, será por cuenta de los armadores.

En el caso de que se soliciten horas extras, por norma general, serán por cuenta de quien las solicite, a no ser las de la tripulación que correrán por cuenta de los armadores.

Con “chabe” estamos indicando “charteres agents in both ends”, es decir, que los agentes en ambos puertos son nominados por los fletadores. Los agentes, pueden ser nominados por los fletadores, con lo que sería agentes de fletadores; o pueden ser nominados por los armadores, con lo que sería agentes de armadores. En cualquier caso, y mientras en la charter party no se establezca lo contrario, sean los agentes de fletadores o armadores, son estos últimos los que corren con los gastos de escala del buque.

No es un tema menor el de la nominación de los agentes, ya que va a influir en el hecho de quién tiene mayor capacidad de presión sobre los mismos. Existen ocasiones en las que los intereses de armadores y fletadores son los mismos, pero no son muy habituales, lo normal es el caso contrario y es ahí donde la influencia que se tenga en el agente puede jugar un papel importante. Existe la posibilidad en caso de que el agente sea nombrado por los fletadores, por parte del armador, de nombrar un agente propio que vele por sus intereses, pero no suele ser una práctica muy habitual en los tráficos de cabotaje por el alto coste que supone, si lo es en los buques de gran tonelaje.

Por norma general al final del cierre se establece la charter party generalmente aceptada y normalmente particularmente adaptada por acuerdo entre las partes para el fletamento a realizar, a la cual se remitirán en caso de conflicto o falta de acuerdo, o en aquellos casos en los que las cláusulas libremente pactadas no establezcan nada sobre alguna de las cuestiones sobre las que se discrepa.

Las pólizas más empleadas en los tráficos a granel en la zona de Europa y el mediterráneo son la Gencon , la Africanfos y la Synacomex.

En los cierres además de las ya explicadas se suelen incluir otras muchas cláusulas, tantas como las partes consideren necesarias y acuerden mutuamente, referentes a la limpieza e inspección de las bodegas, referentes a la presentación del Notice of Readiness, instrucciones para la realización de los bl's y cualquier otro elemento que sea considerado necesario por ambas partes.

4. EL FLETE

La obligación fundamental que pesa sobre el fletador es la del pago del flete, que constituye la retribución percibida por el fletante como contraprestación por la utilización del buque para el viaje contratado.

Dicho flete se puede referenciar a distintas unidades. En el caso que nos ocupa que es el estudio de los fletamentos por viaje, lo más usual es determinar el flete por peso o por volumen. El flete por peso se suele utilizar en los productos a granel y el flete por volumen se suele emplear en embarques de mercancías que por su especial naturaleza, suelen ocupar más de lo que pesan, como es el caso de la madera o el algodón. En el primero de ellos la tonelada métrica suele ser la medida empleada, mientras que en el segundo lo suele ser el metro cúbico. Así pues previo a establecer el flete será de vital importancia saber la naturaleza de la mercancía. En el caso de los granos por ejemplo, habrá que distinguir entre granos ligeros (cebada y avena) y granos pesados (maíz, trigo y centeno), dado que la cantidad a embarcar será un factor determinante en el flete. Por tanto a la hora de expresar el flete a cobrar tendremos, Eur/tm en el caso de que el embarque se cobre por peso y Eur/m³ en el supuesto de que se cobre por volumen.

Además, como ya hemos mencionado anteriormente existe la posibilidad del "flete lumpsum" (lump freight), este tipo de flete se estipula en función de la disposición que el fletador va hacer de las bodegas del buque no de la cantidad que se cargue en ellas.

Este tipo de flete es bastante utilizado en la práctica en los fletamentos por viaje, sobre todo para embarques pequeños en los que el armador no tiene la experiencia necesaria para estimar de manera fiable la cantidad a cargar en el buque, no pudiendo determinar ciertamente el flete por tonelada cargada. Así con el flete lumpsum se garantiza cobrar el flete que considera necesario para la realización del viaje sin perjuicio de lo cargado.

Así como las modalidades anteriores eran pagaderas se pierda o no el buque y la mercancía, en el caso del flete lumpsum existen ciertas dudas. En el derecho español se estipula que si parte de la mercancía es entregada el armador tiene derecho a la percepción del flete, no así si la totalidad de la carga se perdiera antes de ser entregada.

Ya nos hemos referido anteriormente cuando explicamos los términos del cierre, a las formas de pago. Evidentemente el método de pago del flete por

mercancías embarcadas bajo póliza de fletamento, debería estar definido claramente, como es lógico, por el común acuerdo de las partes.

Los principales métodos de pago del flete son:

- el flete es pagadero a la firma de los bl's, no devolutivo se pierda o no el barco. Bajo esta cláusula el flete es pagadero al completar la carga, una se conoce la cantidad finalmente embarcada y los bl's han sido firmados. En estos casos los cargadores o fletadores insistirán en la inclusión de las palabras "freight prepaid" (flete prepagado) en los bl's. Siendo así el capitán debe comprobar con el armador o armador disponente que el flete ha sido realmente satisfecho antes de la firma de los mismos, ya que el conocimiento de embarque con esa cláusula es también un acuse de recibo del flete.
- el flete es pagadero a los días bancarios acordados entre las partes o por cualquier otro medio, pero siempre bbb "before breaking bulk", como vimos anteriormente se indica un plazo de pago pero estipulando en último caso como límite el momento en el que se proceda a la desestiba de la mercancía. Así por ejemplo si el buque una vez cargado tiene una travesía a realizar hasta el puerto de descarga de 4 días y para el pago se han establecido 2 días bancarios, el flete debería ser cobrado en esos dos días y no en el momento de la desestiba, pero si se da como última opción bbb (before breaking bulk), el fletador tendrá de plazo para el pago hasta que la desestiba se complete, pero en el caso en el que la travesía dure menos que el plazo indicado, al haberse estipulado
- "always before breaking bulk" se pagará en todo caso antes de la desestiba de la mercancía. Hay que tener presente que para el armador el hecho de que el pago se tenga que realizar antes de la desestiba supone una gran ventaja ya que, en caso de que no sea así, puede paralizar, o amenazar con la paralización de la descarga y retención de la mercancía mientras el flete no sea cobrado, como medida de presión.
- Se establecerá que el flete será pagadero 100% ó en el porcentaje que se estime oportuno acordar entre las partes, por ejemplo puede ser pagadero en un 90% antes de la descarga y el 10% restante tras haberse producido la misma.

En la actualidad los fletes se suelen cobrar y pagar con la agilidad que permiten los medio de pago actuales por lo que es posible cobrar un flete en el mismo día en el que se realiza la carga, de todas formas, habrá elementos que influirán en el plazo permitido para el pago, como es la confianza y relación con el fletador, de todas formas los armadores dados los elevados costes diarios de un buque, no alargarán el cobro de los fletes más de lo necesario.

Los supuestos que hemos visto tienen en común que el flete es pagadero por adelantado, lo cual es habitual en los fletamentos por viaje donde el fletador contrata el buque por cuenta de un tercero. De esta forma, en muchas ocasiones el armador tiene la ventaja de poder hacer frente a parte de los gastos del viaje, antes de que este finalice. si es frecuente que en los casos en los que el flete es declarado prepagado (prepaid) y así consta en los bl's, el armador, armador disponente o broker en teoría deberán tener el flete cobrado,

o el justificante bancario en su poder antes de que el capitán firme los bl's, lo cual no suele ocurrir, por lo que trasladarán al agente la orden de mantener los bl's retenidos en tanto no se reciba justificante del pago, una vez se reciba se permitirá la entrega de los bl's originales a los shippers, para los cuales la retención de Bl's supone un perjuicio importante en el caso de tener por ejemplo un crédito documentario.

En el caso en el que el buque cargue una cantidad de mercancía por debajo de la estipulada en el cierre (fixture), y esta merma no se deba a problemas que puedan ser imputables al buque y por tanto al armador, éste estará facultado para cobrar por la cantidad acordada, el flete correspondiente a la cantidad no cargada que se denomina *falso flete "dead freight"* (*flete pagado por la cantidad no embarcada*). Este *dead freight* suele ir acompañado de la oportuna declaración del capitán, "carta de falso flete", reconociendo que la cantidad embarcada es menor a la acordada, solicitada y anunciada previamente.

5. CÁLCULO DEL FLETE Y ESTIMACIÓN DE VIAJE

Por estimación del viaje nos referimos al cálculo del flete. Necesitamos saber como armadores a priori cuanto debemos cobrar por el flete, el cual vendrá determinado por los costes del buque (costes fijos, variables de capital), además del margen de ganancia aplicable al viaje, el cual dependerá entre otros factores, del ciclo en el que se encuentre el mercado, una vez determinado podremos trasladarle a nuestro cliente, el fletador, el precio del transporte, esto en el caso del armador y/o su broker, si somos el fletador o su broker, también nos interesará estar al tanto de cómo se encuentra el mercado de fletes para poder valorar las ofertas que recibamos.

Por tanto una vez se contacta con el armador, armador disponente o su broker para obtener una oferta de flete, los detalles que solicitarán serán los siguientes:

- Puerto/s de carga y descarga.
- Cantidad y naturaleza de la mercancía.
- Fechas de carga.
- Idea de flete.

Por norma general por parte del armador o su broker, cuando recibe una petición de indicación del flete u oferta firme para realizar un embarque, suele consultar con el fletador o su broker cual es la idea de flete que están dispuestos a asumir o que han asumido en viajes similares, si se han producido. El hecho de pedir idea de flete, permite conocer con antelación cuales son las pretensiones de los fletadores y una vez hechos los cálculos como armador, armador disponente o broker de uno de ellos, saber si la oferta puede ser competitiva y permite avanzar en la negociación o por el contrario si las posturas son tan distantes que ya no merece la pena intentarlo.

El armador o su broker para el cálculo del flete deben conocer bien su buque, es decir, cuales son los gastos fijos diarios del buque (gastos de la tripulación, mantenimiento etc..), cual es el consumo de combustible (tanto consumo

navegando en lastre, como navegando cargado, como parado en puerto) y por supuesto el precio del combustible, factor muy importante daba su enorme volatilidad y que condiciona de manera importante los niveles de fletes.

Existen sofisticados software que permiten el cálculo y estimación de los viajes, incluyendo numerosos parámetros que pudiesen afectar durante al viaje. En este caso nos centraremos en el que podríamos denominar cálculo tradicional, donde una estimación de flete para un viaje tendrá en cuenta los siguientes parámetros:

- Días de posicionamiento
- Cuenta de escala en el puerto de carga
- Cuenta de escala en el puerto de descarga
- Navegación
- Tiempo de plancha
- Imprevistos
- Margen comercial
- Comisión

Estos puntos son los que tenemos que cuantificar para obtener una estimación del viaje:

Días de posicionamiento: no siempre es posible encontrar carga disponible para un buque en el mismo puerto en el que realiza la descarga anterior, lo normal es que el buque deba lastrar a otro puerto para cargar. En este tipo de cargas a granel dada la baja volatilidad del precio de la mercancía, comparado con productos como el petróleo, no existen demasiados posicionamientos especulativos, es decir, no se mueve el buque en función del precio que pueda alcanzar la mercancía, por norma general se suele buscar la carga más rentable en el puerto más cercano, ya que los fletes en este mercado son muy ajustados y para rentabilizar los viajes es importante que los movimientos en lastre sean lo más reducidos posible, a no ser que el flete del viaje compense una gran lastrada, como ocurre con algunos armadores principalmente del norte de Europa, que no dudan en lastrar durante varios días, si es necesario y no encuentran carga de subida, sus buques desde el sur para cargar en el norte partidas a fletes elevados y con cortos trayectos de navegación.

Si la carga es atractiva, como es lógico existirá gran competencia por hacerse con ella, por lo que al fletador también le convendrá un buque mejor posicionado, ya que el flete que le cobrará por el transporte será teóricamente menor.

Las cuentas de escala son importantes a la hora del cálculo ya que pueden variar mucho de un puerto a otro y porque suponen un gasto considerable en proporción al flete. En una cuenta de escala se incluyen las tasas portuarias, además los del servicios prestados al buque, como son el de practicaje, remolcadores (si se necesitan), y gastos varios como los de comunicaciones etc., además claro está de la comisión de agencia (agency fee) que viene a ser el importe que cobra el agente por la prestación de sus servicios al buque. Es en este concepto donde se suele producir ciertas negociaciones entre el armador, armador disponente o su broker y el agente e incluso si las escalas

son numerosas a lo largo del año se podrían establecer acuerdos entre ambas partes para determinar el importe de dicho concepto.

El tiempo de navegación: habrá que determinar la distancia en millas náuticas entre el puerto de carga y el puerto de descarga. Existen programas informáticos que permiten calcular esta distancia con exactitud de manera sencilla y que son muy útiles, de la misma forma son capaces de facilitar el tiempo de duración del viaje navegando el cual tendremos que multiplicar por el gasto del buque durante la navegación, tanto los gastos fijos (sueldos y salarios, seguros etc) como los variables (gasto de combustible), así como los gastos de capital (amortización del buque). La suma de todos estos gastos dará como resultado un gasto por día y buque, el cual deberemos actualizar en función de los cambios que se produzcan en los factores que lo determinan.

El bunker es un elemento fundamental a la hora de determinar el flete y dado que su precio es muy volátil se puede convertir en un punto de inflexión en la determinación del flete. Como ejemplo, tomando las medias del mercado de Londres, en enero de 2007 el precio medio por tonelada de MGO (Gasóleo de navegación) era de 505 usd/tm, mientras que el precio medio del mismo producto en diciembre de 2007 fue de 831 usd/tm, lo cual supone un incremento de casi 65%. También en el fuel (denominados IFO), empleado por muchos de los buques de nueva construcción, por ahora más barato que el gasoil, pero que también ha sufrido importantes y continuos incrementos. Subidas tan importantes en el precio del bunker suponen tener que revisar al alza los fletes y repercutir al fletador este mayor coste, con el agravante de que los precios proporcionados por los suministradores de bunker se actualizan diariamente de forma que cualquier variación en la producción, en el cambio de divisas (dólar/euro) o cualquier otro factor que afecte al precio del crudo, será rápidamente incorporada a la cotización facilitada. Este factor supone que las ofertas que el armador facilita vayan siempre sujetas a revisión según el precio del bunker dada su alta volatilidad, en aquellos casos en los que el período temporal que media entre la oferta y la confirmación del viaje sea considerable. En realidad, actualmente las ofertas que facilitan los armadores, armadores disponentes y broker llegan a tener sólo un día de validez a causa de las variaciones en el precio del bunker.

Teniendo en cuenta el precio del bunker, podemos determinar el consumo del buque, el gasto en combustible diario. Imaginemos que el buque que usaremos para transportar la partida objeto de nuestro ejemplo, consume 10 tm de combustible al día navegando al 90% de su potencia, si el precio del bunker es 500 Eur / tm, el gasto navegando será de 5.000 Eur, a los que habría que sumarle gastos fijos, resto de variables y de capital, para poder determinar el gasto por día navegando, que será el que empleemos para el cálculo del flete. El tiempo de plancha que como ya hemos visto es el tiempo acordado en el cierre para realizar las operaciones de carga y descarga, el cual si se ve superado, supone el pago de una compensación por parte del fletador denominada demora, corre por cuenta del armador o armador disponente por lo que supone un coste que deberá cuantificar. Para valorar este tiempo en unidades monetarias se tienen en cuenta los mismos gastos que navegando, es decir gastos fijos, variables y de capital, a excepción del consumo de

combustible que se adapta al que efectúa el buque en puerto que es sensiblemente menor que navegando. Así una vez determinado el gasto por día en puerto, sólo habrá que multiplicarlo por el tiempo de plancha establecido.

La aventura marítima supone que esta actividad diste mucho de ser una actividad previsible, en la que se puedan controlar la mayoría de las variables que le afectan o pueden afectar. Por tanto para cubrir los posibles costes que puedan surgir por elementos inesperados, el armador considera los llamados imprevistos. Estos irán en función de elementos como el número de puertos de carga y descarga ya que las entradas y estancias en puerto conllevan mayor riesgo de retraso, como fondear en espera de atraque más tiempo del previsto, paradas imprevistas en las operaciones de carga o descarga, debido a roturas de grúas, cintas, falta de camiones etc.. es por ello que los imprevistos se suelen contabilizar por el mismo importe que el tiempo de plancha, dado que en su mayoría se suelen producir en puerto.

Como es normal el armador debe remunerar los servicios de su broker, los cuales se suelen satisfacer a través de la comisión estipulada en su favor, por lo tanto a la hora de calcular el flete se deberán incluir todas las comisiones a repartir en el viaje.

Todos los elementos explicados anteriormente tienen su reflejo monetario para lo que hay que tener en cuenta el tamaño del buque y sus características particulares, ya que los consumos de los buques no son los mismos, aún siendo del mismo tamaño y los gastos fijos tampoco

Realizaremos ahora el cálculo para un viaje como el que hemos planteado en el ejemplo y un buque con los consumos determinados anteriormente:

- Posicionamiento (imaginemos que necesita un día de navegación): como ya hemos comentado el buque consume 10 tm de combustible al día navegando, que al precio considerado de 500 Eur/tm suponen 5.000 Eur / día, imaginemos que la suma de costes fijos, resto de variables y de capital suman 5000 Eur, el gasto por día total navegando sería de 10.000 Eur.
- Cuenta de escala en Nantes: (se suele solicitar una pro-forma, que nos indicará con bastante exactitud la cantidad a pagar por la escala. Las proformas se calculan en base al tonelaje a cargar o descargar, el Gross tonnage del buque y al tiempo estimado de estadía en puerto, principalmente y varían de un puerto a otro y según el agente. Imaginemos siguiendo con nuestro ejemplo que la proforma de cuenta de escala (Disbursement account) asciende a 12.000 Eur.
- Cuenta de escala en valencia (las escalas en puertos españoles a pesar de ser elevadas, suelen ser más económicas que en la mayoría de puertos europeos). Supongamos que asciende a 8000 Eur. Recordemos que ambas proformas, podemos solicitarlas antes de realizar el viaje, lo cual nos permitirá ajustar nuestros cálculos, en aquellos casos en los que por escalas anteriores podamos estimar el importe no será necesario solicitar la proforma con antelación.

- Navegación, de nantes a valencia la distancia en millas náuticas es de 1.371 NM, por lo que el total de días empleados para la realización del viaje, dependerá de la velocidad que pueda alcanzar el buque. Imaginemos una velocidad media de 10 nudos, el tiempo empleado sería de 5,71 días (1.371 millas/10 nudos = 137,1 hrs / 24 hrs = 5,71 días). Tendremos que determinar ahora el gasto por día navegando: Como ya hemos visto en el cálculo del posicionamiento el gasto diario del buque navegando es de 10.000 Eur.
- Tiempo de plancha: habíamos determinado 36 hrs carga y 36 hrs. descarga, por lo que teniendo en cuenta el consumo del buque en puerto, que suponemos de 1 tm /día tendremos :
 - 1 tm x 500 Eur / tm = 500 Eur/ día combustible en puerto.
 - 3 días totales x 1 tm = 3 tm x 500 eur / tm = 1500 Eur consumo total en puerto, a lo que tendríamos que sumar los 5000 Eur /día de fijos, resto de variables y de capital:
 - Imprevistos: los cuantificamos como mínimo por el gasto del buque en puerto. En el ejemplo que nos ocupa consideramos dos imprevistos, dado que el viaje a realizar es bien conocido por el armador y los puertos son 1 de carga y 1 de descarga.
El gasto del buque en puerto, como ya hemos visto es de 6.500 Eur /día esto por los dos imprevistos supone un total = 13.000 Eur.
 - Comisión, en el ejemplo se establecía una comisión del 3,75%, que será la que tengamos que considerar.
 -
 - Por tanto a modo de resumen tendremos la siguiente estimación de flete:

- Posicionamiento .	1 día X 10.000 =	18.000	Eur
- c/e en nantes:		12.000	Eur
- c/e en valencia:		8.000	Eur
- navegación:	5,71 días x 10.000 =	57.100	Eur
- plancha:	3 días x 6.500 =	25.500	Eur
- imprevistos:	2 x 6.500=	19.500	Eur
- total :		140.100	Eur
- 3,75% comisión :		5.255	Eur
- <i>Idea de flete total :</i>		<i>145.355</i>	
		<i>Eur</i>	
- Por tonelada transportada(5000 tm):			29,07
- Eur/tm.			

En este cálculo faltaría por añadir el margen comercial que el armador, armador disponente o broker hayan determinado, el cual irá en función del objetivo de facturación y rentabilidad que la empresa asigne al buque durante el año, y que irá ajustándose en función del número de viajes efectuados y el nivel de los fletes cobrados. Imaginemos a modo de ejemplo que el objetivo del buque es 250.000 Eur netos anuales, para imputar este en cada viaje tendríamos que determinar los días navegables anuales, si por ejemplo

tomamos 350 días de actividad del buque al año, tendríamos diariamente supone 714,28 Eur, lo cual trasladado a nuestro ejemplo, donde el viaje dura 9,71 días, tendríamos:

$714,28 \text{ Eur} \times 9,71 \text{ días} = 6.935,71 \text{ Eur}$ que añadir a nuestro cálculo lo que supondría casi 1,5 Eur/ tm en el flete. Al ser este un concepto que cada armador, armador disponente o broker determina subjetivamente, no lo tomaremos en consideración en este ejemplo.

Como podemos apreciar se trata de un cálculo simple, que guarda la complejidad de conocer bien las características del buque y lo que es más importante las características del viaje. Un buen conocimiento de los tráficos a realizar permite tener más claros estos conceptos y poder adelantar posibles imprevistos, que pueden hacer que cálculos como el que hemos realizado queden muy alejados de la realidad.

El cálculo de flete que hemos realizado no supone que el flete al que finalmente se acuerde realizar el viaje deba ser ese, dependerá de la capacidad negociadora de ambas partes el conseguir que el flete se aproxime lo más posible, o incluso supere, sus pretensiones iniciales. Como ya hemos visto en nuestro ejemplo el flete que refleja el “clean fixture” para el viaje de Nantes a Valencia es de 31 Eur, lo cual sin duda se acerca a los niveles marcados por el armador, armador disponente o broker, como hemos visto en el cálculo realizado.

ESTIMACIÓN DE VIAJE

La estructura de costes de un buque es la siguiente.

- Costes de capital.
- Costes operativos: tripulación + seguros + mantenimiento.
- Costes de viaje

Los costes de viaje son los correspondientes a la explotación comercial del buque, por norma general estos costes incluyen partidas como, los gastos de puerto, los gastos de paso por canales, los gastos de combustibles o bunker, gastos operativos extraordinarios (ej: overtime).

Hay que tener presente que los buques siempre están incurriendo en costes incluso cuando se encuentran fondeados fuera de puerto a la espera de órdenes, se encuentran consumiendo el combustible necesario para la vida a bordo, aunque evidentemente este consumo es muy pequeño en comparación con el gasto en navegación.

En lo referente a los gastos de puerto, estos no deben experimentar, por norma general, una variación excesiva, salvo las actualizaciones por inflación. Las partidas más importantes son: las tarifas portuarias, los servicios de practicaje y remolque y los gastos de agencia.

El bunker por el contrario sufre, como es bien sabido, fuertes variaciones en breves períodos de tiempo, por lo que si puede ser un coste que ponga en peligro la rentabilidad.

La suma de los costes de capital y los costes operativos, nos da el coste total del buque.

Los costes del buque se expresan en Eur/día o Usd /día (se consideran normalmente entre 355 y 360 días operativos al año), a este coste día también se le denomina “time charter required”, pues para obtener un punto de equilibrio necesitaremos obtener ese rendimiento diario. El motivo de utilizar la palabra time charter es porque si el armador arrienda el buque va a obtener un arriendo diario expresado en Eur / día, con el cual el armador deberá hacer frente a sus costes de capital y operativos ya que los costes de viaje correrán por cuenta del fletador.

El objetivo del armador será maximizar la diferencia entre su coste diario, su “time charter requerido” y su rendimiento diario “time charter equivalente”, para esto es para lo que se emplean las estimaciones de viaje.

Por lo que cuando el armador fleta el buque su rendimiento viene expresado en Eur/Tm por lo que debemos obtener el “Time charter equivalente” (TCE) expresado en Eur / día, el cual será comparado con el coste de operación ó “Time charter requerido”, que viene a ser el total anual de costes financieros, de personal, de seguros, de mantenimiento, dividido por el número de días operativos del año.

Realizaremos ahora la estimación de viaje para nuestro ejemplo:

- Flete neto:
29,50 Eur / tm x 5.000 tm = 147.500
Gastos de combustible:
- Navegando:
10 tm consumo /día x 500 Eur / Tm = 5.000 Eur / día combustible
6,71 días (incl. Posicionamiento) x 5.000 Eur = 33.550
- En puerto:
1 Tm x 500 Eur/Tm = 500 Eur consumo en puerto.
3 días x 1 tm = 3 tm x 500 Eur / tm = 1.500 Eur
Cuenta de escala en Nantes : 12.000 Eur
Cuenta de escala en Valencia: 8.000 Eur
Comisión 3,75%

En resumen tendremos:

147.500 Eur
- 33.550 Eur
- 1.500 Eur
- 12.000 Eur
- 8.000 Eur
- 5.530 Eur(3,75% comisión)
<hr/>
86.920 Eur

Duración del viaje:

- posicionamiento: 1 día
- navegación: 5,71 días
- en puerto: 3 días
- total: 9,71 días

Rendimiento bruto por día= 86.920 Eur / 9,71 días = 8.951,59 Eur / día.

A este rendimiento nos restaría por descontarle los gastos fijos y de capital, lo cuales hemos estimado en 8.000 Eur/día, para obtener el rendimiento neto por día, que sería de 951,59 Eur / día.

Por lo que el rendimiento neto por día sería de 951,59 Eur/día x 9,71 días = 9.240 Eur.

EJEMPLO DE ESTIMACIÓN DE VIAJE

Supongamos que hemos cerrado un viaje, cuyos términos principales “main terms” son como sigue :

- max. 175.000 tm de mineral
- Puerto Rosario / Rotterdam
- Flete : EUR 16 / TM
- Com. 5%
- Laytime 7 ttl. days

1. Rendimiento del Viaje :

- Velocidad en lastre : 15 nudos
- Velocidad Cargado : 14 nudos
- Consumo diario carga y lastre: 60 tm / día Fuel
- Consumo en puerto: 4 Tm / día de Fuel + 2 Tm / día diesel
- Precio del fuel : 200 EUR/ Tm
- Precio del diesel : 400 EUR / Tm
- Gastos de escala : 50.000 EUR Puerto Rosario + 150.000 EUR Rotterdam
- Distancia Pto Rosario / Róterdam : 5.000 NM
- Estimamos 0,5 días / puerto para maniobras.

Flete neto :

$175.000 \text{ tm} \times 16 \text{ Eur /tm} \times 0,95 = 2.660.000 \text{ Eur}$

Gastos de puerto :

50.000 Eur + 150.000 Eur = 200.000 Eur

Navegación en lastre:

5.000 millas / 15 nudos / 24 hrs = 13,88 días

Navegación en carga:

5.000 millas / 14 nudos / 24 hrs = 14,88 días

Días de Puerto :

7 días de plancha + 0,5 días de maniobras Pto Rosario + 0,5 días en Róterdam = 8 días

Consumo navegando

28,76 días x 60 tm / día x 200 Eur / Tm = 345.120 Eur de fuel

Consumo en puerto:

Fuel : 8 días x 4 tm / día x 200 Eur / tm = 6.400 Eur

Diesel : 8 días x 2 tm / día x 400 Eur / tm = 6.400 Eur

Consumo de combustible = 345.120 Eur + 12.800 Eur = 357.920 Eur

INGRESO NETO VIAJE = FLETE NETO DE COMISIONES – GASTOS DE VIAJE

2.660.000 Eur – 200.000 Eur – 357.920 Eur = 2.102.080 Eur

Como la duración total del viaje es de 36,76 días, tendremos un

Rendimiento Diario o TCE = 2.102.080 Eur / 36,76 días = 57.183,89 Eur/día

6. ARMADOR Y FLETADOR EN LOS VIAJES TRAMP. ANÁLISIS ESQUEMÁTICO DE COMPETENCIAS

De forma esquemática pasamos a exponer qué elementos corren por cuenta de los armadores y cuáles por cuenta de los fletadores en el fletamento a casco desnudo, fletamento por tiempo y fletamento por viaje:

- Buque fletado a casco desnudo :	- Buque fletado por tiempo:	- Buque fletado por viaje :
- capitán nombrado por los fletadores	- capitán nombrado por los armadores.	- capitán nombrado por los armadores.
- los armadores no actúan como transportistas.	- Los armadores no actúan como transportistas.	- Los armadores actúan como transportistas.
- capacidad total del buque.	- Capacidad total del buque	- Cargamento total o parcial.
- El alquiler depende de	- El alquiler depende de	- El flete depende de la cantidad de carga

la duración del contrato	la duración del contrato.	
<u>Por cuenta de Armadores:</u>	<u>Por cuenta de los armadores:</u>	<u>Por cuenta de armadores :</u>
<ul style="list-style-type: none"> - depreciación, seguro y reconocimiento (salvo pacto en contra) - consignación, si la hay 	<ul style="list-style-type: none"> - víveres. - Reparaciones - Provisiones suministros y equipos. - Sueldos. - Aceite lubricante. - Agua - Seguro - Reconocimiento - Seguro. - Gastos generales - Depreciación 	<ul style="list-style-type: none"> - sueldos y víveres - entretenimientos y reparaciones. - Provisiones suministros y equipo. - Aceite lubricante - Combustible - Agua - Seguro - Gastos generales - Depreciación - Combustible - Gastos de puerto. - Limpieza de bodegas - Material de estiba - Comisiones y consignación
<u>Por cuenta de fletadores:</u>	<u>Por cuenta de los fletadores:</u>	<u>Por cuenta de Fletadores :</u>
<ul style="list-style-type: none"> - sueldos, víveres, entretenimiento. - Reparaciones, provisiones, suministros y equipos. - aceite y combustible - agua - gastos de puerto - gastos de estiba, si corresponden - limpieza de bodegas - material de estiba, si corresponde - comisiones y consignación (sobre la carga) - reclamaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - combustible - gastos de puerto - gastos de estiba, si proceden. - Limpieza de bodegas - Material de estiba (salvo pacto en contra) - Comisiones y consignación. 	<ul style="list-style-type: none"> - por norma general los gastos de estiba y desestiba de la mercancía, a no ser que el la póliza de fletamento se estipule lo contrario.

ANEXO: TÉRMINOS Y DEFINICIONES

Address comisión: Comisión que el fletador descuenta directamente del flete como pago de su gestión.

Agency fee: es la remuneración a los agentes que han atendido al buque durante su permanencia en puerto.

Agentes de los fletadores(charterers Agents) : en los contratos de fletamento que cubran una operación cerrada sobre la base f.i.o que implica que los gastos de carga y descarga son por cuenta de los fletadores, éstos con frecuencia insisten en el derecho a designar sus propios agentes para atender los asuntos del buque a las tarifas acostumbradas. Los fletadores han argumentado que al nombrar a sus propios agentes como agentes del buque se aseguran la mayor cooperación entre ambas partes. Desde el punto de vista de los armadores esta solución no resulta atractiva, habida cuenta de la posibilidad de que si se produce un conflicto de intereses entre fletadores y armadores, es lógico esperar que los agentes velen por los intereses de los fletadores.

Always safely afloat: para evitar que se ordene a un buque que atraque a un muelle en el que no pueda cargar o descargar sin tocar el fondo (varar) o al que solo podría llegar después de descargar parte de la carga o al que sólo puede llegar en mareas vivas, se suele incluir esta cláusula.

All told: en algunos Contratos de Fletamento, tras la capacidad de peso muerto (deadweight capacity), se añade “all told” (todo dicho), que significa que la capacidad mencionada en el contrato de fletamento representa el total de la capacidad de peso muerto incluyendo combustible, agua, provisiones, madera de estiba, víveres y repuesto. Con el objeto de determinar la carga hay que hacer deducciones del combustible, agua, etcétera.

Armador: persona física o jurídica que arma o avía el buque, contrata a la tripulación y es responsable del mantenimiento de la condición de navegabilidad, coincida o no con su condición de propietario.

Bareboat charter or Demise charter: los armadores ponen su buque a disposición de los fletadores a un cierto tipo por mes o por tonelada P.M (D.W) en el francobordo de verano. El hecho de que en ciertos períodos el buque puede cargar solamente hasta su calado de invierno no afecta al contrato. Por lo regular el contrato se hace por mes de calendario y se paga por adelantado. Al objeto de determinar la condición en la que está el buque se hace una inspección al hacer la entrega y otra al hacer la devolución y el costo de la primera deberá ser pagada por los fletadores y el costo de la segunda por los armadores.

Los fletadores tienen derecho a designar al capitán y al jefe de máquinas, sujeto sin embargo a la aprobación de los armadores y los armadores tendrán derecho de exigir el relevo del capitán o jefe de máquinas si tienen alguna razón para no estar satisfechos.

Los fletadores obtienen el control completo del buque con el cual comercian como si perteneciera a su propia flota. Todos los costos y gastos incidentes con el uso y explotación del buque son por cuenta de los fletadores. Los fletadores mantendrán el buque en buen orden y condición de funcionamiento y en la misma forma sustancial en que estaba al ser entregado por los propietarios. Ellos lo recorrerán regularmente y lo repararán cuando sea necesario.

El buque estará en dique seco, será limpiado y pintado a expensas de los fletadores conforme sea necesario, pero por lo menos una vez en un cierto período de tiempo,, que será convenido mutuamente entre armadores y fletadores, por ejemplo, una vez cada ocho meses de calendario, a partir de la fecha de la localización.

Los fletadores aceptarán y pagarán todo el combustible y provisiones de consumo que haya a bordo en el momento de la entrega del buque y los armadores aceptarán y pagarán todo el combustible y provisiones que queden a bordo al hacer la entrega y devolución. Por lo regular, los armadores asegurarán al buque por su cuenta contra los riesgos marítimos ordinarios y el riesgo de guerra si fuere necesario, aunque también ocurre que la prima del seguro deban pagarla los fletadores.

El buque deberá ser devuelto a la terminación del período del contrato a los armadores en el mismo buen orden y estado en que les fue entregado, con la excepción del desgaste corriente.

No pueden hacerse cambios en la estructura por los fletadores sin obtener primeramente la aprobación de los propietarios.

El buque deberá ser empleado en el transporte de mercaderías legales en comercios legales entre los límites de líneas convenidos mutuamente.

En tiempos normales, el contrato de buques sobre la base de “casco desnudo” no ocurre frecuentemente. En tiempos en que la construcción es muy cara, los armadores pueden preferir el diferir la orden de nuevas construcciones y, en ese caso, pueden recurrir a alquilar tonelaje adecuado, sobre la base de “desnudo”, para salir al paso de sus necesidades inmediatas. También pueden necesitar contratar buques sobre la base de “desnudo” a consecuencia de accidentes a sus propios buques.

Buque listo (prompt ship): significa que un buque puede estar listo para cargar poco después del aviso, digamos dentro de unos pocos días. Por lo general un buque listo exigirá un mayor flete que uno que dé un alistamiento más tardío.

Box shaped Lodz: Bulkcarriers diseñados con bodegas sin tanques altos ni polines, con grandes escotillas que permiten la carga de contenedores y cargas unitizadas, como madera, tubos y productos siderúrgicos.

Capesize: Bulkcarriers con capacidad de hasta 250.000 TPM. Diseñados para transitar por el Cabo de Buena Esperanza pero también muy utilizados en tráfico inter-Atlánticos e inter-Pacíficos. Las últimas generaciones (2005) son buques de 180.00 tpm.

Cargamento total y completo (full and complete cargo): esta expresión se refiere a un cargamento total, de acuerdo con la costumbre del puerto, que

llevará al buque a su calado permitido, bien de invierno, de verano o tropical, según sea el caso.

Carta de alistamiento (notice of readiness): el capitán debe dar aviso a los fletadores por escrito tan pronto como su buque este listo para cargar o descargar.

Un buque está listo para cargar, cuando ha cumplido las siguientes condiciones:

- el buque debe haber llegado al lugar de carga o descarga tal como se dispone en la póliza de fletamento (P/F) o tan cerca de allí como pueda llegar en seguridad.
- El buque debe estar realmente listo para cargar o descargar en todos los sentidos. Consiguientemente, la maniobra necesaria para manipular el cargamento debe estar preparada en forma tal que puedan empezar las operaciones.

Los días de plancha comenzarán a contar desde el momento en que la carta de alistamiento haya sido aceptada por los fletadores, a no ser estipulación en contra en la P/F.

Es importante que una copia de la carta de alistamiento sea firmada como recibo, diciendo la fecha y la hora de la aceptación, con el objeto de eliminar cualquier mala interpretación.

Cartas de Protesta: La que emite el capitán por algún hecho acontecido con su buque para pedir responsabilidad a terceros.

“Charterers broker”: Tratará de conseguir buques adecuados para las cargas a fletar de un fletador. El broker de fletador tiene más restringida su capacidad de adquirir nuevos contactos y más dificultades en mantener los ya adquiridos, porque el número potencial de estos es mucho mayor y además no todos ellos pueden proporcionar un flujo regular de negocio. Pero precisamente por esto se hace más importante ser recordado por sus clientes.

Además se pueden distinguir dos tipos básicos de brokers:

a) “Exclusive brokers”: Un cliente (“principal”) dan todo su negocio de fletamentos a un solo broker, que se convierte así en broker exclusivo de ese principal

b) “Competitive broker”: Buscan su negocio en el mercado compitiendo con otros brokers. Por lo tanto, pueden actuar alternativamente como brokers de armador o de fletador, dependiendo del negocio que hayan sido capaces de conseguir.

Contrato por un tanto global (lumpsum charter): lo que significa que se pagará por los fletadores una suma tomada en conjunto por la capacidad, bien en toneladas ó bien en pies cúbicos, puesta a su disposición. La mencionada suma global será debida a los armadores independientemente de la cantidad de carga realmente embarcada.

Contract of affreightment: en un contrato de Fletamento los Armadores transportistas se comprometen a transportar mercancías por mar o a poner el buque a disposición de los fletadores para ese objeto, contra el pago de cierto

tipo de flete mutuamente convenido previamente. Tal contrato de Fletamento, que engloba los derechos y obligaciones de ambas partes contratantes, puede tomar la forma de un contrato de Fletamento (Charter Party), Conocimiento de embarque (bill of lading) o Apalabramiento (Booking note).

Conforme a las reglas de la Haya, contrato de transporte significa un Conocimiento de Embarque o cualquier otro documento similar calificado, en tanto en cuanto el tal documento se refiera al transporte de mercaderías por mar.

Demoras (Demurrage): en el caso de que un buque no completase la carga o la descarga dentro del plazo permitido por la póliza de fletamento (P/F), los armadores tienen derecho a una compensación por el retraso extra sobre el tiempo convenido, en el supuesto de que el atraso no se deba a circunstancias ajenas al control de los fletadores, tal como se enumeran en la P/F.

Dead weight tonnage. (dwt o tpm) El peso máximo que puede transportar el buque, comprendiendo el peso de la carga máxima y los pesos de la tripulación, pertrechos, respetos, combustibles, provisiones y agua de calderas. Es la diferencia entre el desplazamiento a plena carga y el peso en rosca (peso del acero del buque).

Días de demora (days on demurrage): el tiempo en que se exceden los días de plancha convenidos para la carga o la descarga.

Días de despacho adelantado (despatch days): los días de despacho adelantados en la carga o descarga del buque dentro del tiempo permitido en la P/F. En el caso de que los consignatarios/fletadores hayan hecho gastos extraordinarios para adelantar tiempo, se justificaría una compensación en la forma de premio por despacho rápido. Las partes interesadas tienen derecho al premio por despacho adelantado solamente si la P/F contiene alguna disposición a ese efecto.

Días de plancha (laydays): número de días permitidos por la P/F para la carga y la descarga. Los días de plancha se pueden definir de la siguiente manera:

- días corridos o consecutivos (running or consecutive days) : la expresión días sin especificación de “corridos o consecutivos” se refiere a días de calendario de veinticuatro horas; consiguientemente, no solamente a días de trabajo sino también a domingos y fiestas. Desde el punto de vista de los armadores esta es la mejor descripción de los días de plancha.
- Días de trabajo (working days): se refiere a los días que se trabaja normalmente en el puerto concerniente; excluye domingos y días de fiesta reconocidos oficialmente como tales.
Un día de trabajo es un día de 24 horas aún cuando no se trabaje durante todo el período. Es indiferente que en un día de trabajo los fletadores se vean impedidos de cargar o descargar, a menos que, naturalmente, la causa de la demora o retraso se halle amparada por una excepción en la P/F, en cuyo caso el tiempo no cuenta.

Días de plancha reversibles (reversible laydays): si se ha convenido entre fletadores y armadores que los días de plancha serán reversibles, el tiempo ganado o perdido en la carga, puede ser compensado por el tiempo perdido o ganado en la descarga. De esta forma esta cláusula en un principio sería favorable a los armadores y perjudicial para los fletadores.

Días de trabajo de 24 horas consecutivas (working says of 24 consecutive hours.) : se refiere a 24 horas consecutivas de día o de noche.

Días de trabajo si el tiempo lo permite (weather working days): tiene el mismo significado que “días de trabajo”, con la condición de que cuando las condiciones adversas del tiempo imposibiliten las operaciones de carga o descarga, tales días de trabajo no se contarán como días de plancha.

Domingos y días de fiesta excluidos. (Sundays and holidays excluded): por lo regular los domingos y fiestas no serán contados como días de plancha permitidos para cargar y descargar. Si los fletadores emplean en realidad los domingos y días de fiesta, los armadores no tienen derecho a contarlos como días de plancha. Solamente, en el caso de que en la póliza de fletamento se estipule “exceptuados los domingos y días de fiesta, a no ser que se usen”. Las palabras “a no ser que se usen” suelen a veces ampliarse a “ a no ser que se usen, pero se contará solamente el tiempo realmente usado”. Si los fletadores cargan, digamos, durante 4 horas de un domingo, se contará como tiempo de plancha solamente las 4 horas en vez del domingo entero.

A veces suele emplearse la siguiente descripción:

“si durante tal tiempo se ejecutan operaciones de carga o descarga, estos períodos contarán como tiempo de plancha” .

ETA: Estimated time of arrival. Día y hora estimada de llegada de un buque.

Falso flete (deadfreight): Es una definición que dependiendo si es fletador o armador es considerada de diferente manera. Para el fletador el falso flete o "deadfreight" es la cantidad no cargada del mínimo contractual. El armador considera que el falso flete es la capacidad de carga del buque no utilizada y que debe ser abonada como flete.

Final draft survey. Toma de calados al final de una operación de carga que tiene por objeto calcular la cantidad cargada.

Hoja de tiempos. Documento que recoge los tiempos empleados por un buque en la carga/descarga, incluyendo hora de llegada y maniobras de entrada/salida.

Laycan. Fechas de carga establecidas en la póliza de fletamento.

Lumpsum. Flete fijo, independiente de la cantidad cargada por el buque.

Mate’s receipt. (Recibo del piloto): Es el recibo que el capitán entrega al cargador, como señal de que las mercancías han sido cargadas. El conocimiento de embarque se preparará de acuerdo con el "mate's receipt".

Muelle seguro-puerto seguro (safe berth – safe port): durante su estancia en el muelle en cuestión el buque debe quedar siempre a flote en seguridad sin tocar el fondo de bajamar. Algunas veces las palabras *always afloat* son borradas de una P/F, en casos en los que es seguro y de costumbre demostrable que se puede cargar varados.

Además de las posibles objeciones náuticas un puerto puede ser considerado inseguro el tiempos de tensión política.

Mvor subs. : dicha cláusula permite a los armadores reemplazar el buque designado por otro buque sustituto para el cumplimiento del contrato. Naturalmente el buque sustituto debe tener una capacidad para la carga que le permita enfrentar el compromiso adquirido y debe ser, en los demás aspectos similar al buque reemplazado o por lo menos no mostrar ninguna característica que impida o pudiese impedir la carga de la mercancía y debe de estar en situación de cargar en las fechas del contrato, salvo pacto en contra o modificación mutuamente pactada entre las partes.

Obo. (Ore/bulk/Oil). Buques que permiten el transporte de carga líquida y graneles, es decir, pueden operar como bulkcarriers o petroleros, pero de forma alternativa, nunca al mismo tiempo.

Open position. (Posición abierta). Los lotes que se compran/venden deben venderse/comprarse antes de su expiración. Mientras tanto, son posiciones abiertas que deben cerrarse antes de la expiración si no se quiere convertir en una entrega de producto físico. Se dice que un buque esta en posición abierta cuando se sitúa en el mercado ofertando sus bodegas para las posibles cargas que le puedan surgir en el puerto especificado.

P&I. Protection & Indemnity Club (Pandi Clubs). Mutuas de armadores que aseguran los riesgos de responsabilidad civil ante terceros, como contaminación, daños a la carga y enfermedad y muerte de tripulantes.

Plancha. Tiempo total convenido para las operaciones de carga y descarga.

Premio por despacho adelantado (despatch Money): el premio por despacho adelantado es la remuneración pagada a los fletadores, siempre que la P/F contenga alguna estipulación al respecto, si se completan las operaciones de carga o descarga antes del tiempo concedido por la P/F.

Para todo objeto (all purpose): algunas veces se menciona en las negociaciones de fletamento del buque un cierto número de días añadiendo “para todo objeto”, lo que significa el tiempo total para ambas operaciones de carga y descarga.

Quote/unquote: Expresión utilizada que quiere decir literalmente, de manera íntegra sin alterar nada.

Right of withdrawal: Derecho del armador de retirar el buque del servicio a un fletador por falta de pago de éste.

Sábados y festivos incluidos (Sunday holidays included): Como ya hemos visto y a diferencia de la cláusula ssex. En este caso si se incluyen domingos y festivos como días de trabajo, por lo que contarán igualmente como días de plancha en el computo a realizar. Esta cláusula suele ser muy interesante para el armador, ya que le permite tener la certeza de que el buque no va a estar esperando en puerto a que pase el fin de semana, con el coste que ello supone, y llegue el lunes para comenzar las operaciones, o en el caso de que éstas ya hubiesen empezado, que no se interrumpirán durante el fin de semana.

Ship manager: Empresa especializada en la operación técnica de buques. Es utilizada por aquellos armadores que no quieren tener un departamento técnico propio y subcontratan el servicio con el "Ship Manager".

Sin premio por despacho adelantado (free despatch): no se pagará premio por despacho adelantado si el buque completa las operaciones de carga o descarga en menos tiempo de permitido por la P/F.

Sin gastos dentro y fuera (free in and out) :

Para evitar cualquier tipo de duda sobre quién debe asumir los gastos de estiba y trincaje la cláusula debería redactarse como sigue: " free in and out, stowed and trimmed ", lo cual indica que corre por cuenta del fletador tanto los gastos de carga y descarga como los de la estiba y trincaje de la mercancía, de tal modo que el armador deberá hacer frente únicamente a los gastos de consignación por la escala del buque en el puerto.

Spot. Denominación del mercado de fletes por viajes. Se suele emplear este término tanto para los buques como para las cargas, indicando para su disposición inmediata para ser cargados y para cargar.

Sujeto a fecha de comienzo (subject to stem): se suele incluir en aquellos cierres en los que por cualquier circunstancia, la mercancía no está presta en el muelle para su carga en el momento de la negociación, por lo que se estipula un plazo prudente entre las partes que están procediendo con la negociación, para garantizar que dicha mercancía se recibirá a muelle y estará lista para la carga dentro de las fechas de laycan pactadas.

Términos a la gruesa (gross charter or gross terms) : si además del costo total de operar un buque, todos los demás desembolsos, tales como gastos de puerto, desembolsos de carga y descarga, gastos de tarjado, etc son por parte de los armadores, entonces se trata de un contrato a la gruesa o contrato en términos a la gruesa.

Estos son de uso común en América. La alternativa es fio sin gastos dentro fuera y free stowed, donde los costos de cargar, estibar y descargar no son por cuenta del buque.

Bien se apliquen los términos de contrato a la gruesa o fio, los gastos de puerto tienen que ser pagados por el buque.

Time charter (fletamento por tiempo): aquel contrato de fletamento en el que el fletante o armador propietario cede la facultad de administrar comercialmente el buque al fletante o armador disponente, a cambio del pago del flete estipulado. El fletador está legitimado para realizar los embarques que estime oportunos, siempre teniendo presentes las limitaciones en cuanto a los tipos de carga y las limitaciones en cuanto a las áreas geográficas restringidas de navegación. Su obligación es la de corresponder con el pago del flete que se suele devengar por quincenas y por adelantado. El flete se concreta normalmente en una cantidad diaria, siempre independiente de los viajes y de las toneladas cargadas.

Trader: Es la persona física o jurídica que compra un combustible (Bunker) para revendérselo a un Armador/Fletador.

Tweendecker: Buques con doble cubierta que hasta los años 50 fueron el buque "tramp" por excelencia.

Tiempo de plancha (laytime): es el plazo de tiempo pactado entre fletador y armador para realizar las operaciones de carga y descarga, sin implicar pago diferente al del flete.

“Owners broker”: Su trabajo consistirá en encontrar cargamentos adecuados a los buques libres de un armador. El broker de armador lleva años en los que, dada la situación del mercado de fletes, trabaja en condiciones muy penosas con exceso de flota que obliga a competir en condiciones de inferioridad con respecto a los fletadores. Debe luchar por conseguir condiciones para su armador que, al menos, sean trabajables aunque estén lejos de ser satisfactorias.

El broker de armador hace que su barco sea conocido en el mercado, no sólo técnicamente, sino a través del envío de listas de posiciones a sus clientes potenciales. Contacta con otros broker que puedan tener cargas exclusivas y, directamente, con fletadores, con los que el contacto personal es muy importante. El contacto regular telefónico es una parte sustancial de la comunicación pero secundario tras el personal.

BIBLIOGRAFIA

Arroyo Martínez, I. (2004). Legislación Marítima y Fuentes Complementarias. Editorial Tecnos, Madrid.

Arroyo Martínez, I. (2005). Compendio de Derecho Marítimo. Editorial Tecnos, Madrid.

Bes, J. (1959). Fletamentos y términos de embarque (traducción castellana de Saturnino de Uriarte) Oficina Central Marítima, Madrid.

Coto Millán, P. (1999). Maritime Transport Applied Economics. Editorial Civitas, Madrid.

Enciclopedia Marítima 2005. (2004) Proyectos y Producciones Editoriales Cyan, S.A., Madrid.

Freire Seoane, M.J. & González Laxe, F. (2007). Fletes y comercio marítimos. Editorial Netbiblo, A Coruña

Hernández Izal, S. (1986). El flete en el transporte marítimo (contratación y tarificación).

Leon, A. & Romero, R. (2003). Logística del Transporte Marítimo. Logis-Books, Barcelona

López Pampín. A. & González Liaño, I. (2004). Inglés Marítimo. Editorial Netbiblo, A Coruña

Romero, R. (2002). El transporte marítimo introducción a la gestión del transporte marítimo. Editorial Logis-Books, Barcelona

Ruiz Sora, J.M. (1997). Manual de derecho del transporte marítimo. Editorial Marcial Pons, Madrid.

ENLACES WEB:

- <http://www.bimco.org>
- <http://www.bunkerworld.com>
- <http://www.newsbrokers.com>
- <http://www.norbroker.no/index.html>
- <http://www.shipecon.com>
- <http://www.balticexchange.com/>
- <http://www.derechomaritimo.info/>
- <http://www.navyamar.com/news5.htm>
- <http://www.unctad.org>
- <http://www.bts.net/English/Coasting.asp>
- <http://www.ime.es/ime/index.php>