



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

NEGOCIO NAVIERO

Caracterización y explotación comercial de la nave

Autor

MARCOS CÉSAR MORALEDA VILLACURA

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL  
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES  
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: EDUARDO HAYE

Viña del Mar, Abril de 2008

## Índice

Título	Pág.
<b><u>Introducción</u></b>	04
<b><u>I.- Historia del Negocio Naviero</u></b>	06
<b><u>II.- Factores que afectan al transporte marítimo</u></b>	09
<b><u>III.- Agentes que Intervienen en el Negocio Naviero</u></b>	11
Colaboradores marítimos	11
Colaboradores terrestres	12
<b><u>IV.- Objeto del Negocio Naviero</u></b>	15
<b><u>V.- Costos asociados a la explotación comercial de la nave</u></b>	16
Costos operacionales generados por la nave.	16
Costos generados por la carga.	17
<b><u>VI.- Oferta y Demanda de Servicios Marítimos</u></b>	19
<b><u>VII. Organización del transporte marítimo</u></b>	20
<b><u>VIII.- Contratos para la Explotación comercial de la nave</u></b>	25
<b><u>VIII.I Clasificación del contrato de fletamento</u></b>	27
<b><u>VIII.I.I Fletamento por tiempo (Time Charter)</u></b>	27
El fletante/naviero	27
El fletador/cuarteador	27
<b><u>VIII.I.II Fletamento por viaje (Voyage Charter)</u></b>	28
Obligaciones del fletante o naviero	28
Obligaciones del fletador/cuarteador	29

Tiempo de Plancha	29
Calculo del tiempo de plancha	33
Sobrestadía	34
Calculo de sobrestadía	35
Calculo del Despatch	35
<b><u>VIII.I.III Fletamento a casco desnudo (Bare Boat charter)</u></b>	37
<b><u>VIII.II Contrato de Transporte Marítimo</u></b>	38
Características del contrato	38
Obligaciones del transportador	39
Obligaciones del cargador	39
El conocimiento de embarque	40
Menciones del conocimiento de embarque	40
Funciones del conocimiento de embarque	41
Tipos de conocimiento de embarque	42
Las reservas y Cartas de garantía	44
<b><u>Conclusión</u></b>	47
<b><u>Bibliografía</u></b>	49
<b><u>Anexo I :</u></b> Cálculo de Running Cost para nave de carga General	51
<b><u>Anexo II.:</u></b> Cláusulas respecto de la responsabilidad sobre la carga	52
<b><u>Anexo III:</u></b> Calculo de Demarraje / Despatch	54
<b><u>Anexo IV:</u></b> Copia de BL	59

## **Introducción**

Hoy en día la globalización no es indiferente a nadie, entendiéndola como un proceso que derriba las fronteras nacionales, permitiendo entre otras muchas cosas, un intercambio de productos inimaginable décadas atrás, derivando en una especialización de los procesos productivos, permitiendo que los actores concentren los esfuerzos en desarrollar sus ventajas competitivas y comparativas, logrando sinergias que recaen directamente en beneficios para los consumidores, quienes obtienen productos de mejor calidad a un menor precio.

Para que este proceso se materialice, se han desarrollado complejas redes de distribución internacional, por lo que podemos decir, que el transporte constituye un pilar fundamental del mundo globalizado. Siendo uno de los principales medios, el transporte por vía marítima, pues permite mover grandes volúmenes de carga con una relación de precios más bajos.

Es en este contexto encontramos inserto el Negocio Naviero, que en definitiva será la industria que tiene como actividad prestar el servicio de transporte.

Aun cuando es una actividad tan compleja y específica como cualquier otra actividad económica, no puede ser indiferente a nadie que se encuentre inserto en el ámbito de los negocios internacionales, como dato, es importante considerar que el 90% de la carga movilizada a nivel mundial se realiza por vía marítima, por lo que inevitablemente en algún momento nos veremos en la necesidad de relacionarnos con esta industria, ya sea contratando sus servicios o siendo beneficiarios de estos.

En el presente informe se revisarán algunos de los conceptos fundamentales del negocio naviero, que permitan comprender su organización y funcionamiento con el fin de entregar conocimientos que contribuyan en la gestión de los negocios internacionales.

## **I.- Historia del Negocio Naviero**

El Negocio Naviero se encuentra inserto dentro de lo que denominamos Transporte Marítimo, que en forma simple lo definimos como la acción de transportar personas, animales o cosas a bordo de un buque, por mar desde un punto geográfico a otro, la que por su carácter de negocio, persigue un fin de lucro.

Para poder entenderlo hay que conocer como se gestó y cuales fueron los procesos históricos que lo fueron modelando hasta llegar a ser de la forma que lo conocemos hoy:

El auge económico alcanzado por algunas naciones Europeas a mediados de la Edad Media producto de la comercialización de mercancías traídas desde Asia, generó, entre otras muchas cosas, el nacimiento de nuevas actividad socio-económicas de las que podemos destacar “Al Mercader”. Los mercaderes en su proceso de expansión, deseaban comercializar sus productos en mercados más alejados, comenzando entonces a utilizar barcos como medio principal de transporte, los que adquirirían y que habitualmente también comandaban. Estos mercaderes operaban la nave con cargamento completo de un puerto de embarque a uno de descarga, donde comercializaban dicho cargamento y compraban o contrataban otras cargas de retorno a su puerto de origen o intermedios.

Es así como el mercader tiene una doble connotación, la de Naviero<sup>1</sup> y Fletador<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Dueño de un navío u otra embarcación capaz de navegar en alta mar.  
Diccionario de La Lengua Española - Vigésima segunda edición

<sup>2</sup> En el contrato de fletamento, encargado de entregar la carga que ha de transportarse.  
Diccionario de La Lengua Española - Vigésima segunda edición

Posteriormente el mercader comienza a desligarse del seguimiento de su carga, delegando esta tarea en la figura del “Magister Navis” a quienes se les dio la facultad de negociar, o sea vender comprar y contratar cargas, por lo que podían pasar hasta años sin que recibiera los retornos y aunque podía ser un negocio muy rentable, en el intertanto se producían problemas de insolvencia, dando origen a la figura del financista que estaba dispuesto a proporcionar crédito para solventar la actividad mientras retornaban las ganancias de la empresa.

Sin embargo, los largos viajes producto de su precario sistema de propulsión y la vulnerabilidad de las nave frente a las fuerzas de la naturaleza hacían considerar esta actividad como una verdadera “aventura marítima”, en otras palabras no se tenía certeza de si llegaría a buen término. Con lo que aparece otra figura, el denominado “underwriter”, persona de gran solvencia económica, que asumía el riesgo del resultado financiero de la aventura a cuenta de un “premium” (prima) o un porcentaje de las utilidades.

Con la interacción de todas estas figuras el negocio va evolucionando y tomando la forma con la que se conoce hoy en día.

Con el tiempo las naves comienzan a ser mas rápidas y grandes, las que eventualmente, al quedar con espacio libre, fueron ofrecidas a terceros para su goce por un valor denominado flete, estos mercaderes que entregaban sus mercancías a manos ajenas requerían un comprobante, el cual se confeccionaba por el capitán, quien colocaba los datos de la carga y el lugar donde lo recibía y debía descargar, esta carta se partía en 2 y

se quedaba cada uno con una parte, lo cual permitía recuperar la carga en destino, la cual era entregada solo a quién portaba la otra porción del documento.

Dicho documento paso a denominarse en latín “charta partita”, del cual derivó al nombre de “charter party”, y que en forma simple cumplía con los mismos 3 principios de los actuales conocimientos de embarque:

- a) Servir de recibo de la mercancía por parte del que la mantiene en custodia;
- b) Es la evidencia del contrato y de las condiciones del transporte;
- c) Servir de documento de título respecto de dicha mercancía.

Conforme se fue desarrollando la actividad marítima fue tomando una mayor relevancia económica, lo que contribuirá al desarrollo de las naciones tanto a las que pertenecen las flotas como a las naciones que sirven en sus rutas.



## **II.- Factores que afectan al transporte marítimo**

**Estacionales:** Se da tanto para productos que solo se producen/comercializan en parte del año, por ejemplo la fruta en la época de verano, movilizada principalmente por Valparaíso y San Antonio, motivo por el cual se produce una escasez de espacios disponibles y por ende un aumento en los fletes.

**Auge o recesión económica:** Produce un impacto importante en el volumen de carga transportada, como por ejemplo el gran crecimiento de China que demanda grandes volúmenes de cobre en el caso de la exportación chilena, la contraparte la tenemos en la crisis inmobiliaria en EEUU, con lo que las exportaciones de maderas han disminuido notoriamente, obligando al mercado regular los fletes.

**Aumento de población sumado a disminución de zonas agrícolas:** Generan demandas de nuevos productos y/o incrementan la demanda de producto que con anterioridad se autoabastecían.

**Cambios tecnológicos de importancia:** Ejemplo, reconversión del carbón al petróleo, fabricación del salitre artificial, cambios que van obligando a buscar nuevas cargas y exigiendo mayor especialización de las naves.

**Ingreso de nuevas zonas productivas:** Ejemplo, la producción de salmón en el sur de Chile.

**Aumento del poder adquisitivo (PIB) de grupos importantes de población:** Zonas que en el pasado eran principalmente exportadores, como por ejemplo latino América y en especial Chile que al aumentar su poder adquisitivo permiten hacer más sustentables

las líneas de tráfico regular, por cuanto existe movimiento de carga en ambos sentidos distribuyéndose los costos fijos en mayor volumen y por ende permite disminuir el costo del flete.

**Comunidades económicas:** Sus acuerdos tienen repercusión en el negocio marítimo, por ej. Mercosur, Unión Europea etc.

**Organizaciones Internacionales:** Como IMO, UNTAC, OIT, que puede regular la actividad en forma importante a través de la promulgación de normas políticas: Como restricciones a ciertas banderas oficiales o no, exigencias de seguridad (caso ISPS), restricciones a la entrada de ciertos productos (protección de mercado, seguridad fitosanitarias, estructura etc.).

### **III.- Agentes que Intervienen en el Negocio Naviero**

Son varios los agentes que intervienen en esta actividad, los cuales centraremos en torno al Naviero o Armador como núcleo gestor de dicha actividad.

**Naviero o Armador:** “Es la persona natural o jurídica sea o no propietario de la nave, que la explota y expide a su nombre.

Se presumirá que el propietario o los copropietarios de la nave son sus armadores, salvo prueba de lo contrario.”<sup>3</sup> En otras palabras entendemos al armador como el empresario dedicado al transporte marítimo que explota por su cuenta y riesgo un buque sea o no de su propiedad haciéndola navegar con el fin de obtener utilidades.

**Colaboradores del Naviero**<sup>4</sup>: Son todas aquellas personas, naturales o jurídicas quienes con cuya actividad laboral o profesional colaboran con la explotación del buque, ya sea en mar o en tierra, razón por la que se habla de colaboradores marítimos y terrestres.

#### **Entre los colaboradores marítimos de mayor relevancia tenemos:**

**Operador:** “Es una persona que sin tener la calidad de Armador, en virtud de un mandato de éste, ejecuta a nombre propio o en el de su mandante los contratos de transporte u otros para la explotación de las naves, soportando las responsabilidades consiguientes”<sup>5</sup>.

---

<sup>3</sup> Artículo 882 título IV, libro III Código de Comercio, Segunda Edición.

<sup>4</sup> Sonia Ferreiro, “Comercio Internacional” Septiembre 2006  
[http://transporteinternacional.blogspot.com/2007\\_09\\_30\\_archive.html](http://transporteinternacional.blogspot.com/2007_09_30_archive.html)

<sup>5</sup> Artículo 882 título IV, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

**Capitán:** “Es el jefe superior de la nave, encargado de su gobierno y dirección y está investido de autoridad, atribuciones y obligaciones que le indican las leyes”<sup>6</sup>.

**Prácticos y pilotos:** Son los encargados de asistir a los Capitanes en las maniobras de ingreso y salida de las naves a los puertos y cruces de canales.

**Remolcadores:** Embarcaciones que asisten a la nave en la maniobra de ingreso y salida del puerto, la cantidad y bollar pull de remolcadores necesarios para cada puerto es definido por la autoridad marítima en función de la condiciones de mareas, vientos, tamaños de las naves, calados, etc.

#### **Colaboradores terrestres de mayor relevancia:**

**Agente General:** “Personas naturales o jurídicas que actúan en nombre de un armador extranjero con el carácter de mandatario mercantil” “El Agente general en su carácter de tal, está facultado para representar a su mandante en los contratos de transporte de mercancías y de fletamento. Podrá además designar al agente de naves respecto de las que opere su mandante”<sup>7</sup>

**Agente de Naves:** “O consignatario de nave son las personas naturales o jurídicas chilenas que actúan, sea en nombre del armador, del dueño o del capitán de una nave y en representación de ellos, para todos los actos o gestiones concernientes a la atención de la nave en el puerto de su consignación.”<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Artículo 905 título IV, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

<sup>7</sup> Artículo 917 y 921 título IV, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

<sup>8</sup> Artículo 917 título IV, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

**Agente de estiba y desestiba:** “O empresa de muellaje son las personas, naturales o jurídicas chilenas, que efectúan de forma total o parcial la movilización de carga entre la nave y los recintos portuarios o los medios de transporte terrestre y viceversa.”<sup>9</sup>

**Brokers o Corredores Marítimos:** cuya función es poner en contacto a las personas o empresas interesadas en contratar un transporte y ofrecerles la oficialidad en dicha contratación.

**Inspectores Marítimos:** Los que constatan las condiciones de la carga y/o nave cuando se les solicitan y que pueden actuar por una de las partes interesadas o por más de una (Joint Survey).

**Sociedades Clasificadoras:** es una entidad privada que certifica que la construcción, mantención y reparación de una nave se realizó bajo las normas de dicha sociedad y que están referidos generalmente a cuestiones de rigidez y seguridad.

**Astilleros navales:** Es la empresa encargada de construir las naves, además de realizar reparaciones de gran envergadura y las mantenciones periódicas que no pueden realizarse a flote.

**El Liquidador de averías:** que es el encargado de valorar los daños y repartirlos entre los involucrados en la aventura marítima.

**Agentes de aduana:** Es la persona habilitada administrativamente frente a la Administración Estatal Aduanera para realizar los despacho y la internación de las mercancías que se transportan.

---

<sup>9</sup> Artículo 917 título IV, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

**Asegurador:** quienes ofrecen cobertura económica sobre un riesgo para el que se haya contratado previamente un seguro.

**Freight forwarders:** Operador logístico del transporte internacional multimodal que coordinan el transporte de una mercancía cuando intervienen distintos medios de transporte de manera de generar un servicio integral a la carga, entre los que cuenta contratar los transportes con cada porteador efectivo, desconsolidar, desaduanar, etc.

#### **IV.- Objeto del Negocio Naviero**

La mercancía es en primer término objeto de comercio, donde el interés por adquirirlo promueven su oferta y demanda, esta mercancía al tener que transportarse para su posterior comercialización se transforma en el objeto del transporte, pasando a denominarse en forma genérica como “Carga”, la que podemos agruparen:

- Gráneles sólidos (granos, fertilizantes, minerales, etc.)
- Gráneles Líquidos (petróleos y sus derivados, gases en estado líquido, productos químicos, aceites, etc.)
- Carga fraccionada: carga que por su naturaleza requiere una mayor manipulación para su transporte.
- Contenedores: Unidad que permite unificar la carga, permitiendo una mayor fluidez y seguridad en la transferencia de esta durante toda la cadena logística.

La carga ha ido generando relaciones “simbióticas” con el buque, donde ambos se han ido acomodando para un provecho común en eficiencia, costos, rapidez, seguridad, calidad de servicio, etc. Al respecto podemos mencionar la adaptación de la carga a la nave, como es el caso de los pallets, contenedores, celulosa unitizada, astillas de madera, maxibags, etc., o a la inversa, como el caso de los car-carriers, ro-ro, bulk-carriers, petroleros, portacontenedores, etc. donde la nave se adaptó al tipo de carga.

## **V.- Costos asociados a la explotación comercial de la nave**<sup>10</sup>

La puesta en marcha de la explotación de una nave supone que esta deberá navegar, recalar, operar en puerto, transferir carga, etc. Generándose en este proceso dos tipos de costos:

### **- Costos operacionales generados por la nave.**

**Running cost**<sup>11</sup>: Costo de mantener la nave operativa (armada y tripulada). Donde se consideran los siguientes ítems:

**Crewing**: Es el costo asociado a la dotación de la nave, considera sueldos, vacaciones, bonos relevos, traslados, equipos de trabajo, alimentación, etc.

**Mantención**: Repuestos, consumos de cubierta y máquinas, inspecciones requeridas por las casas clasificadoras, provisión de gastos de carena.

**Costos de administración**: Costos de la administradora y sus dependencias, incluyen costos de comunicación, agenciamiento (Protecting Agent), envíos y recepción de repuestos.

**Seguros**: Los costos por prima más relevantes son: Casco desnudo y maquinaria (del orden del 0.3% del valor de casco + maquinaria); Cobertura de guerra; Seguro de P&I<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> Sergio Jofre, Departamento Chartering/ Comercial/ Compañía Chilena Navegacion Interoceanica

<sup>11</sup> Running Cost: Cuando la explotación de la nave no la realiza el dueño de la nave (time charter) este costo se reemplaza por el valor del arriendo, denominado hire de la nave.

Ver ejemplo de cálculo de Running Cost en Anexo I.

<sup>12</sup> Cubre daños a la carga, defensoría legal, desvíos por urgencias médicas, etc.



**Petróleo:** El costo de petróleo dependerá de su valor y la cantidad utilizada, además del tipo utilizado (MDO, IFO, 180, 380) y del lugar de abastecimiento dentro de la ruta.

**Gastos de puerto:** La información estimada de los costos de puerto son obtenidos a través de las agencias locales. Algunos de los datos necesarios para desarrollar este cálculo son: Las dimensiones de la nave,<sup>13</sup> tiempo de espera estimado en puerto, carga a movilizar, ETA<sup>14</sup>, etc.

**Otros:** Podemos considerar derecho a faros y balizas, pilotaje de la nave, limpieza de bodegas (preparación próximo embarque), etc.

#### **- Costos generados por la carga.**

**Embarque / Descarga:** Son los gastos de recibir o despachar la carga en el puerto, estibarla/destetibarla, trincarla/destrincarla en las bodegas de la nave, estos pueden o no ser por cuenta del naviero, según lo acordado de en contrato de transporte<sup>15</sup>

**Pre-embarque / Pos-descarga:** Son los gastos generados por servicios adicionales a la operación de embarque o descarga, tales como movimientos interiores (inland), almacenaje en puerto, inspecciones, consolidación/desconsolidación, monitoreo de unidades refrigeradas, etc.

**Comisiones:** Valores pagados a colaboradores y/o participantes de la operación del transporte según un porcentaje del flete.

---

<sup>13</sup> Dimensiones de la nave: TRG, DWT, Calados Máximos, eslora y manga.

<sup>14</sup> ETA: Tiempo estimado de Arribo.

<sup>15</sup> Ver cláusulas de responsabilidad sobre el manejo de la carga en Anexo II

**Logística de contenedores:** gastos asociados a la utilización de la flota de contenedores, tales como: Toma (on hire), arriendo, reparación y limpieza, almacenaje (se incluyen valores del gate), posicionamiento, reentrega.

## **VI.- Oferta y Demanda de Servicios Marítimos**

Es posible distinguir por el lado de la oferta a los navieros que ofertan disponibles en sus bodegas para realizar servicios de transporte, por otro lado la demanda esta compuesta por un conjunto de fletadores que desean transportar sus mercancías como resultado de una compraventa.

Dado que el transporte marítimo es utilizado fundamentalmente en las relaciones comerciales internacionales, su demanda se verá, lógicamente, afectada por la evolución que experimente la coyuntura económica internacional.

Para el análisis de la oferta de transporte marítimo hay que destacar el largo período que requiere la construcción de los buques, lo que reduce su capacidad de reacción ante cambios no previstos en la demanda, de tal forma que dicha oferta estará limitada a corto plazo por los buques que estén disponibles en el momento considerado.

La interacción entre una oferta bastante inelástica a corto plazo y una demanda que sufre frecuentes variaciones, íntimamente ligadas a la evolución de la economía mundial, favorece la existencia de importantes oscilaciones en los niveles de fletes<sup>16</sup>, en definitiva, los ciclos de la economía mundial generan, a su vez, ciclos en los mercados de transporte marítimo.<sup>17</sup>

---

<sup>16</sup> Flete: precio estipulado, que el fletador (quien demanda servicio de transporte) deberá pagar al armador por el servicio de transportar la carga. El flete esta definido por una unidad de cobro, pudiendo ser peso, volumen, días de arriendo de la nave, porcentaje del valor de la mercancía o un monto fijo negociando entre las partes lo que se denomina “lumpsum freight”.

<sup>17</sup> Alfonso Fernández Carvajal, Boletín económico de ICE N° 2723 del 18 al 31 de Marzo de 2002, La Organización de los Mercados de Transporte Marítimo.

Gráficamente el Ciclo Marítimo puede ser entendido de la siguiente manera<sup>18</sup>:

---

<sup>18</sup> Boletín Facilitación del comercio y el transporte en América Latina y el Caribe, Edición N° 228, agosto 2006, EL Ciclo Marítimo y tendencias de la industria en América Latina y El Caribe.

## **VII. Organización del transporte marítimo**

Desde el punto de vista de la explotación comercial de la nave podemos distinguir dos modalidades o dos tipos de negocio diferentes, por lo que es posible hablar del mercado Liner (línea regular) y el mercado Tramp (libre navegación)

Las líneas regulares, tienen como característica principal, el hecho de tener un itinerario fijo y conocido por todos los potenciales usuarios, en donde se detalla las diferentes recaladas.

Su contrapartida, los buques de navegación libre, no tiene itinerario fijo, ni frecuencias establecidas, van buscando cargas y recalando en diferentes puertos, según conveniencia.

La modalidad Liner es relativamente nueva<sup>19</sup> en el transporte marítimo, pues se debe considerar que hasta la aplicación del vapor, la propulsión de las naves estaba dada principalmente por las velas, donde la navegación dependía de los factores climáticos motivo por el cual se tornaba irregular.

Otro factor a considerar es de índole económico, en el pasado las relaciones comerciales no eran tan intensas como las conocemos hoy, lo que claramente dificultaba el establecimiento de líneas regulares.

---

<sup>19</sup> Alfonso Fernández Carvajal, Boletín económico de ICE N° 2723 del 18 al 31 de Marzo de 2002, La Organización de los Mercados de Transporte Marítimo

Otro punto a considerar, es que los servicios de transporte marítimo eran ofrecidos por el mismo dueño de las mercancías, que eran dueños de la nave también, por lo que disponían de itinerarios según su conveniencia.

El establecimiento de las líneas regulares va a tener sus primeros orígenes de la mano con la Revolución Industrial, teniendo como fuentes el uso de vapor para propulsar las naves, otorgándole autonomía con respecto de las inclemencias del tiempo y un fuerte incremento en la producción y la especialización productiva de los países, potenciando las relaciones comerciales entre estos. Generándose oferta de servicios marítimos para servir las rutas de mayor tráfico.

El mercado de navegación libre o de buques Tramp será más apropiado para el transporte de grandes volúmenes de carga propiedad de un solo fletador. Generalmente, se trata de cargas homogéneas a granel como cereales, minerales, líquidos, etc., aunque también pueden ser adecuados para el transporte de manufacturas si se desea transportar un gran número de unidades que por su configuración usara en su totalidad o gran parte de las bodegas del buque.

En la contratación de este tipo de buques es vital el corredor o broker, quien será el intermediario entre el armador y el fletador en la negociación de las condiciones en las que se efectuará el transporte, estas condiciones quedarán manifestadas en un contrato que el corredor presentará a las partes para su firma una vez se haya logrado el acuerdo, y que recibe el nombre de póliza de fletamento o Charter Party. Por esta tarea el corredor recibe una comisión en función del flete acordado.

El armador de los buques Tramp ofrece la nave a los corredores, con antelación a la descarga de la carga en el puerto de destino, con el objeto que este encuentre una nueva carga en el mismo puerto o en el más cercano posible y así reducir los tiempos en que la nave debe permanecer detenida.

Los armadores de líneas regulares, que ofrecen servicios en “una misma ruta”, pueden asociarse en las denominadas “Conferencias Marítimas”, transformándose en una especie de “Cartel”, que tiene por objeto preservar el mercado para sus miembros, tratando de bloquear la participación de los “Outsiders” o líneas independientes.

Las conferencias pueden ser de dos tipos:

- a) Abiertas: son flexibles a la entrada de nuevas empresas, siempre que cuenten con una capacidad determinada y que se comprometan a seguir los acuerdos de fidelidad.
- b) Cerradas: exigen la modificación del acto constitutivo acordado por unanimidad para permitir el acceso de un nuevo miembro. Cercanas a la figura de oligopolio y lejos de la libre competencia.

Los miembros participantes acuerdan las condiciones de transporte, frecuencias de los servicios y establecen tarifas mínimas de fletes para cada tipo de carga, de manera que si uno de sus miembros aplica una tarifa inferior será sancionado según las reglas de la conferencia.

La diferencia en el monto del flete cobrado para cada tipo de mercadería responde a la incidencia de éste en el precio final del producto, lo que mermaría la competitividad en los mercados.

Para calcular los fletes de cada clase, las conferencias tienen en cuenta:

Naturaleza (mineral, vegetal, etc).

Relación peso/volumen.

Valor de las mercancías por categoría.

Aún cuando al interior de la conferencia existen criterios para determinar el flete según la mercadería, no existen criterios uniformes entre las conferencias por lo que pueden existir diferencias en los precios para una misma ruta y producto.

De forma paralela a las conferencias podemos encontrar a los “Consortios” o “Joint Service”. Acuerdos que se dan a nivel de los operadores de las naves, mediante el cual varias compañías que sirven la misma ruta ponen a disposición sus naves en una organización común, encargada de gestionar las cargas para todas, estableciendo itinerarios lo más regular posible, entregando la carga a la nave que se encuentre disponible, lo que permitirá a cada compañía ofrecer mayor frecuencia en los servicios y un mayor aprovechamiento de la nave.

Dentro de los consortios podemos encontrar el concepto “Pool” que consiste en repartir el volumen de carga a transportar asignando a cada una de ellas un porcentaje del total.

Al término del período del periodo establecido, por lo general un año, aquellas compañías que hayan transportado un porcentaje de carga superior al asignado, denominado overcarriers, deberán entregar al pool la cantidad recaudada en exceso, siendo posteriormente repartida entre el resto de los miembros según porcentajes establecidos.



Una forma especial de pool es el llamado “pool money”, en el cual los fletes ingresados por cada compañía son recolectados en un fondo común para, posteriormente, repartirse entre los miembros del pool.

### **VIII.- Contratos para la Explotación comercial de la nave**

Cualquiera que sean los servicios que se requieran para efectuar transporte marítimo, sea Liner o Tramp, se requiere constituir un contrato entre las partes involucradas, a fin de establecer las obligaciones recíprocas entre ellas.

A diferencia del mercado Tramp, en que las condiciones en la que se realizara el transporte se establece mediante la negociación entre armador y fletador, a través de un broker, la que quedara estipulada en un Charter Party, en el caso de las líneas regulares no se produce tal negociación, sino que habitualmente el fletador acepta las condiciones impuestas por la línea, las que quedan estipuladas en un documento denominado Bill of Lading.

Los contratos de explotación de buques poseen una singularidad que se manifiesta en el reconocimiento de las siguientes características<sup>20</sup>:

- La necesidad del empleo del buque en la navegación;
- El sometimiento del contrato respectivo a la normativa del Derecho de la Navegación,

---

<sup>20</sup> Sergio Chiffelle Kirby, Oficial (R ) Armada de Chile, Abogado.

- La publicidad del contrato para poder ser opuesto a terceros.

De esta forma la legislación chilena<sup>21</sup>, para efectos de clasificación distingue cuatro tipos de contratos:

- El contrato de fletamento
- El contrato de transporte marítimo o de transporte de mercancías por mar
- El contrato de pasaje
- El contrato de remolque

Los dos primeros el contrato de fletamento y el de transporte marítimo, son los de mayor importancia en la explotación comercial de las naves, ya que principalmente son la herramienta que se utiliza para satisfacer la principal demanda de transporte marítimo mundial: el transporte de carga.

Lo que distingue fundamentalmente estos dos tipos de contratos, son las obligaciones que asume el fletante, armador o transportador.

Si el fletante se obliga a proporcionar, mantener y poner a disposición de otro una nave o parte de ella para que esa otra persona la use según lo estipulado, estaríamos en presencia de un contrato de fletamento; en cambio, si el fletante se obliga a conducir ciertas mercaderías por mar de un puerto a otro, el contrato es de transporte marítimo o transporte de mercancías por mar.

Así mismo, en el contrato de fletamento el fletante se obliga a proporcionar un medio de transporte que es la “nave”; en cambio, en el contrato de transporte marítimo el fletante

---

<sup>21</sup> De Los Contratos Para la Explotación Comercial De Las Naves , Titulo V, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

se obliga a lograr “un resultado” esto es, la acción de transportar o conducir mercancías de un lugar a otro y entregarlas a la persona designada<sup>22</sup>.

### **VIII.I Clasificación del contrato de fletamento**

#### **VIII.I.I Fletamento por tiempo (Time Charter):**

Mediante este contrato, el fletante se obliga a poner a disposición del fletador un buque por un tiempo determinado, recibiendo como contraprestación un valor de “arriendo diario” denominado hire, el que debe ser pagado por adelantado, habitualmente de manera quincenal o mensual.

**El fletante/naviero**, realizara la gestión náutica de la nave, y el Capitán y la tripulación dependerá de él, sus obligaciones son:

- Poner a disposición del fletador el buque en perfecto estado de navegabilidad en el lugar y tiempo estipulado, lo que significa correr con los gastos de seguros, mantenimiento de cascos y maquinas, salarios de la tripulación, etc.
- Realizar los viajes que disponga el fletador para el transporte de las mercancías

---

<sup>22</sup> Artículo 927 titulo V, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

- Responder por incumplimiento en el plazo de entrega del buque, así como de los daños o pérdidas de mercancías, como resultado de su falta de diligencia o la de su personal a cargo

**El fletador/charteador**, asumirá la gestión comercial para el transporte de las mercancías, sean estas propias o ajenas, en relación a esta gestión el Capitán y la tripulación seguirán sus instrucciones, sus obligaciones son:

- Pagar el hire convenido. Si el buque queda inmovilizado por responsabilidad del fletante (falla, entrada a dique, etc.), cesará el pago del hire, por el periodo, como contrapartida el plazo del contrato no aumentara.

- Asumir los gastos de explotación comercial: combustibles, gastos de puerto, gastos generados por la carga, etc.

- Devolver el buque en el lugar pactado al término del contrato y en las mismas condiciones que fue recibido.

- Responder por los daños derivados de la carga inadecuada, ya sea por tratarse de una carga contraria a lo pactado o por una preparación inadecuada de esta.

### **VIII.I.II Fletamento por viaje (Voyage Charter)**

Mediante este tipo de acuerdo, el fletador contrata la capacidad de carga total o parcial de un buque para uno o más viajes. El fletante o naviero pone su buque a disposición del fletador, quien se comprometiéndose a transportar mercancías a cambio de un flete acordado por unidad pagante (tonelada/Mt<sup>3</sup>) transportado o una suma alzada (lumpsum).

**Obligaciones del fletante o naviero<sup>23</sup>:**

- Poner la nave a disposición del fletador en el tiempo convenido y en perfecto estado de navegación.
- La realización del viaje debe ajustarse a la ruta náutica más conveniente.
- Pagar los gastos de operación de la nave, tales como running cost , petróleo, gastos de puerto, peaje de canales, light dues, etc.
- Disponer de la capacidad de carga acordada, permitiéndose por lo general un margen de error +/- 5%.
- Al término del viaje, el fletante deberá entregar la carga en similares condiciones a como fue recibida, es importante notar que la supervisión de la faena de embarque y desembarque de la carga, es de responsabilidad del fletador, por lo que corren por su cuenta los gastos y consecuencias de los daños sobre la misma.

**Obligaciones del fletador/charteador:**

- Pago del flete según las condiciones convenidas.
- Cargar lo pactado, en caso contrario deberá indemnizar al fletante los daños y perjuicios que se calcularán sobre la diferencia entre lo pactado y lo cargado (falso flete).
- Asumir los gastos de la carga y descarga y cumplir con los plazos prefijados para tales operaciones, el excederse al plazo prefijado lo obliga al pago de una indemnización y en contrapartida, el realizar las operaciones en menor tiempo da origen a un premio.

Es posible encontrar variaciones de este tipo de contrato, por ejemplo:

---

<sup>23</sup> Artículo 950 título V, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

- Tonnage Agreement: donde se contrata el transporte de un gran volumen que se debe transportar en varios viajes en un lapso de tiempo.

- Trip charter: consiste en un fletamento por viajes consecutivos.

### **Tiempo de Plancha:**

En todo Voyage charter el tiempo de duración de éste constituye, desde un punto de vista comercial, un elemento fundamental para que el armador pueda estimar sus costos. Pues bien, el tiempo en que la nave se encuentra en puerto en las faenas de carga y descarga, incide significativamente en la rotación de la nave para efectuar otras operaciones comerciales, ya que largos periodos de faenas de carga o descarga, o en espera de sitio de atraques, finalmente aumentan la duración de los viajes convenidos.

Por lo tanto, en todo contrato de fletamento por viaje está indicado, ya sea expresamente por las partes o tácitamente, un período de tiempo determinado en el cual, deben realizarse las faenas de carga y descarga de la nave. Este tiempo variará según la cantidad de mercancías a embarcarse, el tipo de mercancía, las características de la nave y del puerto. Este periodo de tiempo es lo que se denomina como estadía, laytime o tiempo de plancha.

El Artículo 954 del Libro III del Código de Comercio, establece que: “Se entiende por estadía el lapso convenido por las partes para ejecutar las faenas de carga y descarga, o en su defecto, el plazo que los usos del puerto de que se trate, señalen para estas faenas”.

El fletador tiene derecho a usar todo el tiempo que se haya convenido para la carga y descarga que se ha convenido en el contrato, aún cuando pudiese hacerlo más rápido, lo que queda a su discreción. A su vez, si el fletador termina el embarque o desembarque

antes del tiempo estipulado para esas faenas, no debe detener por más tiempo a la nave, procediendo a zarpar rumbo al puerto de destino o a proceder a la reentrega de la nave al fletante, si se considera terminado el viaje. En tal situación el fletador podrá solicitar al fletante que se le abone lo que corresponde por el ahorro de tiempo, operación que se denomina “dispatch money” o “tiempo de despacho”. El valor es normalmente estipulado en el charter party o se calcula en forma proporcional a cada día ahorrado (por lo general corresponde a un 50% del valor del demurrage<sup>24</sup>)

Para que comience a correr el tiempo de plancha se requiere que se cumplan los siguientes requisitos:

- Que la nave haya llegado al puerto convenido de carga o descarga
- Que la nave se encuentre en condiciones de embarcar o descargar
- Que el fletante envíe una carta de alistamiento o preparación al fletador o a sus agentes.

a) Arribo de la nave al puerto de carga

Existen diferentes mecanismos que se pueden pactar entre las partes para determinar respecto del lugar hacia donde debe dirigirse la nave para recibir la carga.

En tal sentido, puede designarse en forma general un puerto, el muelle o sitio de atraque específico donde recibirá la mercancía. La importancia del lugar dice relación con el cumplimiento de la obligación por parte del fletante de llegar con la nave al lugar convenido en el charter party.

---

<sup>24</sup> Artículo 960 título V, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

Es decir, si por ejemplo sólo se ha señalado en el contrato un puerto determinado, el fletante cumple su obligación al arribar al área comercial que ese puerto tiene destinado para ese efecto; por otra parte, si se ha señalado que la nave debe llegar a un muelle o un sitio específico, cumplirá su obligación cuando ésta se encuentra atracada y lista para iniciar las faenas de carga, siendo por cuenta y riesgo del fletante cualquier causa de demora, sea por mal tiempo, problemas de marea, congestión del puerto, u otra causa.

b) Nave en condiciones de cargar o descargar

La nave una vez que arribe al lugar convenido en charter, deberá encontrarse en condiciones apropiadas para recibir el tipo de carga que pretender embarcar el fletador y que ya está previamente establecido.

c) Carta de alistamiento

Es obligación del fletante presentar una carta de alistamiento o preparación al fletador o a sus agentes cuando se encuentre listo para recibir la carga, obligación que es una condición esencial para que empiece a correr el tiempo de plancha, sea para la carga o la descarga.

En general, la carta de alistamiento sólo se requiere en el primer puerto de embarque, ya que en los otros puertos de embarque, se supone que el fletador ya tiene el control de la operación de la nave. Tampoco es usual que se exija carta de alistamiento en el puerto de descarga.

El artículo 955 de libro III del Código de Comercio establece que “El fletante debe dar aviso por escrito al fletador que la nave está lista para recibir o entregar la carga. Si nada se hubiere convenido entre las partes, la determinación del momento en que la nave está



lista para cargar o descargar, así como el cómputo de los días de estadía, la duración, monto y forma de pago de las sobrestadías, serán determinados preferentemente por los usos del puerto en que tienen lugar las operaciones anteriormente mencionadas”.

### **Cálculo del tiempo de plancha:**

El tiempo para efectuar las faenas de carga o de descarga se puede expresar en un número determinado de días o de horas, o también en cierta cantidad de toneladas a embarcar o desembarcar por hora o por día.

Cuando se usa la palabra día sin otra calificación, se entiende un periodo continuo de 24 horas el que corre de la medianoche a la medianoche.

Cuando se refiere a días laborables (WD: working days), quedan excluidos los días domingos y festivos, a menos que sean incluidos. Estas condiciones se abrevian SHexc: Sunday and holidays excepted y SHinc: Sunday and holidays included). Otra cláusula es SSHexc: Saturdays afternoon, sundays general and local holidays excepted.

También se puede convenir la estadía en días laborales si el tiempo lo permite (WWD: weather working days) lo que significa aquellos días en los cuales es o sería posible cargar o descargar sin interferencias debido a las condiciones de tiempo. Todas estas cláusulas de interrupción del tiempo de plancha van en beneficio del fletador, especialmente si se tiene presente que el trabajo portuario durante esos días tiene un

mayor costo, por el contrario, cuando se acuerdan días corridos, el fletador tiene la obligación de trabajar todos los días, incluso los domingos y festivos cualquiera que estos sean, para cumplir con su obligación de cargar y descargar dentro del plazo convenido. En general las partes son libres de convenir lo que deseen.

Una cláusula usual que solicitan los fletantes en puertos congestionados es aquella en que se estipula que: “El tiempo de plancha empezará a correr cuando la nave esté lista para cargar y se haya notificado por escrito, se encuentre o no en el sitio de embarque” (Time to commence when vessel is ready to load an written notice given, whether is berth or not). De tal forma, en este caso el tiempo de plancha empieza a correr desde que la nave está lista para recibir las mercancías, esté a la gira o atracada al sitio, siendo de responsabilidad del fletador conseguir rápidamente un sitio para efectuar la maniobra de carga respectiva.

Otra cláusula normal que se estipula en los Voyage Charter y que favorece a los fletantes es la “General Strike Cause” o Cláusula General de Huelga”, por la que se obliga al fletador a declarar que reconozca que los días que transcurren mientras en el puerto de carga o de descarga se encuentran los trabajadores portuarios en huelga, que dichos días podrán ser contabilizados dentro del tiempo de plancha, o en su defecto el fletante podrá resolver el contrato.

### **Sobrestadías:**

El cálculo del flete a cobrar al fletador incluye un tiempo máximo dentro del cual pone la nave a disposición para que éste efectúe las faenas de carga y/o descarga, periodo que

definimos como “tiempo de plancha”, luego, si las operaciones no han sido concretadas, el fletante tiene derecho a cobrar una indemnización por el perjuicio que le ha provocado esa demora, al tener que utilizar la nave más tiempo del convenido.

Este periodo de tiempo que va más allá del tiempo calculado para la estadía es lo que se denomina como “Sobrestadía” o “Demurraje”.

El Código de Comercio en el artículo 954 del Libro III define la sobrestadía como “El tiempo posterior a la expiración de la estadía, sin necesidad de requerimiento, es decir, de pleno derecho se establece que el tiempo que empieza a correr después terminado el plazo de estadías se denomina sobrestadía y no requiere probarse judicialmente, si no que el fletante lo cobra directamente al fletador según el valor estipulado en el contrato de fletamento.”

La sobrestadía, permite por una parte, que el fletador pueda retener la nave para terminar sus faenas de carga y/o descarga; y por la otra, que el fletante sea indemnizado, sin que se ponga término al contrato por incumplimiento del fletador.

#### **Cálculo de sobrestadía:**

La sobrestadía corresponde pagarla desde el momento en que se ha terminado el tiempo de plancha para la carga y/o descarga. Por lo tanto, en los contratos de fletamento se estipula expresamente el valor que se le asigna por día o a prorrata del día a la sobrestadía, pudiéndose también indicar el número máximo de días que se pueden considerar como sobrestadía, siendo el último día, el plazo máximo que el fletador puede retener la nave, ya que al día siguiente el Capitán puede zarpar al puerto de destino, sin

que el fletador pueda ser objeto de rebaja en el flete por no haberse terminado de cargar la nave.

### **Cálculo del Despatch:**<sup>25</sup>

Existen 2 formas de realizar el calculo del despatch:

**Despatch working time saved:** Considera pagar premio sobre el tiempo ahorrado solo en relación al horario de trabajo o definido como laytime.

**Despatch all time saved:** considera pago por todo el tiempo ahorrado de forma corrida, incluidos los periodos no considerados en el Lay Time.

Antes de iniciar el cálculo de “demurrage/despatch”, debemos tener en cuenta cual es la modalidad de contabilidad del Laytime, la que puede ser :

**Averaging Laytime:** bajo esta modalidad se realiza un cálculo separado al embarque y a la descarga, pero se puede promediar el despatch con demurrage, pagándose solo la diferencia.

**Reversible Laytime:** bajo esta modalidad se permite sumar el tiempo de plancha (laytime) otorgado para embarque y descarga, realizándose el cálculo al término de la descarga.

**Non-Reversible Laytime:** El cálculo se liquida en forma independiente al embarque como a la descarga.

---

<sup>25</sup> Sergio Jofre, Departamento Chartering/ Comercial/ Compañía Chilena Navegacion Interoceanica

Según lo anterior se pueden configurar las siguientes opciones para el cálculo de demurrage/despatch<sup>26</sup>:

- Averaging laytime / Despatch working time saved.
- Averaging laytime / Despatch all time saved.
- Reversible laytime / Despatch working time saved.
- Reversible laytime / Despatch all time saved.
- Non-Reversible laytime / Despatch working time saved
- Non-Reversible laytime / Despatch all time saved

#### **VIII.I.III Fletamento a casco desnudo (Bare Boat charter):**

Es el contrato mediante el cual, un fletante pone a disposición de un fletador, por un periodo determinado, una nave desarmada y sin equipar o con equipamiento y armamento incompleto, cediendo la tenencia, control y explotación, incluido el derecho a designar al capitán y la dotación.<sup>27</sup>

El fletador obtiene la calidad de armador con los derechos y deberes que esto implica.

Durante la vigencia del contrato, los costos de mantenimiento y reparación de la nave, serán por cuenta del fletador, salvo que estas se deban a vicios ocultos, siendo asumidas entonces por el fletante. Será responsable el fletador de asumir todos los costos relacionados a la explotación de la nave.

La poca capacidad de una rápida reacción desde el punto de la oferta, más el largo periodo que requiere ingresar una orden de construcción a un astillero, los que se

---

<sup>26</sup> Ver Anexo III con ejemplos de Calculo de Demarraje/ Despatch .

<sup>27</sup> Artículo 965 titulo V, libro III Código de Comercio, Segunda Edición

encuentran trabajando a máxima capacidad, permitirán la materialización de estos contratos, en la cual el fletador obtiene una nave para responder al mercado y el fletante obtiene la manera de financiar la nave.

### **VIII.II Contrato de Transporte Marítimo**

Nuestra legislación<sup>28</sup> define el Contrato de Transporte Marítimo como: “Es el contrato en virtud del cual el porteador se obliga, contra el pago de un flete, a transportar mercancías por mar de un puerto a otro”.

En este contrato podemos distinguir 4 participantes, los que a continuación se definen:

- Porteador o transportador: Es la persona que ha celebrado contrato con un cargador en virtud de realizar transporte marítimo.
- Porteador efectivo o transportador efectivo: Es la persona que ha celebrado contrato con un Porteador o Transportador, el cual será el encargado la ejecución el transporte de las mercancías
- Cargador: Es la persona que ha celebrado contrato con un Porteador, y será quien entregue efectivamente las mercaderías en virtud de un contrato de transporte marítimo.
- Consignatario: es la persona beneficiara del contrato quien recibirá la mercancía.

---

<sup>28</sup> Artículo 974 , libro III Código de Comercio, Segunda Edición

### **Características del contrato.**

- Es un contrato consensual, dado que se perfecciona por el sólo consentimiento de las partes. Si bien es cierto, el contrato de transporte marítimo está casi indisolublemente ligado a un conocimiento de embarque, éste no constituye una solemnidad para su perfeccionamiento, sino que es solo una prueba de su existencia.
- Es un contrato de adhesión<sup>29</sup>. A diferencia del los contratos de fletamento, en la que existe una negociación de las partes, en este tipo de contrato el porteador hace una oferta de transporte de mercancías por mar expresándolas en cláusulas preformuladas que el usuario se debe limitar a aceptar sin que le sea permitido negociarlas o discutir las.

### **Obligaciones del transportador.**

- Recibir la carga en la forma, lugar y oportunidad convenida con el cargador.
- Mantener las condiciones de las mercancías mientras permanezcan a su cuidado, es decir, cuidar de la carga.
- Conducir las mercaderías hasta el lugar del destino sin demoras indebidas.
- Entregar la carga al consignatario o a su orden.

### **Obligaciones del cargador**

- Entregar al transportador o a sus agentes, las mercancías o efectos objeto del transporte, en el lugar, tiempo y forma convenidos.

---

<sup>29</sup> Sergio Chiffelle Kirby, Oficial (R ) Armada de Chile, Abogado.

- Suministrar todos los antecedentes y documentos que sean necesarios para el buen orden, como por ejemplo: documentos de exportación, certificados sanitarios u otros que requiera la autoridad, según la naturaleza de la carga.
- Pagar el flete

### **El conocimiento de embarque**

El documento denominado “conocimiento de embarque” (bill of lading o BL), es el testimonio del contrato de transporte marítimo de mercaderías

El Código de Comercio, en el artículo 977 del Libro III , define el conocimiento de embarque como “el documento que prueba la existencia de un contrato marítimo y acredita que el transportador ha tomado a su cargo o cargado las mercancías y se ha obligado a entregarlas contra la presentación de ese documento a una persona determinada, a su orden o al portador”

### **Menciones del conocimiento de embarque**

Según la legislación nacional, las estipulaciones que debe contener el conocimiento de embarque, se encuentran señaladas en el artículo 1015 del Código de Comercio y son:

- La naturaleza general de las mercancías
- Las marcas principales necesarias para su identificación
- Una declaración expresa, si procede sobre su carácter de peligroso, y si se dieron instrucciones al respecto



- Número de bultos, piezas, peso y cantidad.
- El estado aparente de las mercancías; si nada dice el conocimiento, se entenderá que están en buen estado.
- El nombre y el establecimiento principal del transportador
- El nombre del cargador
- El nombre del consignatario, si ha sido comunicado por el cargador
- El puerto de carga, según el contrato de transporte marítimo y la fecha en que el transportador se ha hecho cargo de las mercancías
- El puerto de descarga, según el contrato de transporte marítimo.
- El número de originales del conocimiento de embarque, si hubiere más de uno
- El lugar de emisión del conocimiento de embarque
- La firma del transportador o de la persona que actúa a nombre de él
- El flete, en la medida que deba ser pagado por el consignatario, o cualquier otra indicación de que el flete ha de ser pagado por éste
- La declaración, si procede, de que las mercaderías se transportarán o podrán ser transportadas en cubierta.
- La fecha o el plazo de entrega de las mercancías en el puerto de descarga, si en ello han convenido expresamente las partes.
- Los límites de responsabilidad que se hayan pactado<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Artículo 1015, libro III Código de Comercio, Segunda Edición, Ver copia de BL en anexo IV

### **Funciones del conocimiento de embarque**

- Prueba la existencia del contrato de transporte marítimo. El BL no es propiamente tal el contrato de transporte marítimo, si no que es la evidencia de que dicho contrato existe.
- Sirve de recibo de las mercaderías que se embarquen. El conocimiento de embarque acredita que el transportador ha tomado a su cargo o ha cargado las mercancías en la nave. Esta es la razón fundamental de su emisión por parte del transportista marítimo, y es firmada por el mismo, por el capitán de la nave o por el agente respectivo del puerto de embarque.
- Determina el momento en que nace la responsabilidad para el transportador o porteador marítimo ya que desde el momento en que se otorga el conocimiento de embarque, las mercancías quedan bajo su custodia.
- Sirve de título de crédito y representativo de las mercaderías. Lo anterior, debido a que el transportador está obligado a entregar las mercancías contra la presentación del documento a una persona determinada, a su orden o al portador.

### **Tipos de conocimiento de embarque**

**Conocimiento recibido para embarque:** Es aquel que se emite cuando el cargador entrega las mercaderías en los depósitos del transportador y no abordo del buque que las transportará.

Recibidas efectivamente las mercaderías, el transportador deberá entregar el documento con la calidad de conocimiento embarcado.

**Conocimiento de embarque “embarcado”:** Es aquel que se entrega una vez que las mercaderías están a bordo.

Si el transportador ha emitido anteriormente un conocimiento de embarque u otro título representativo de cualquiera de esas mercancías al cargador, éste devolverá dicho documento a cambio de un conocimiento de embarque con la mención “embarcado” (Clean on Board)

**Conocimiento directo o corrido:** Es aquel documento que se utiliza en el transporte multimodal o cuando se cubren dos o más tramos marítimos y que emite un transportador marítimo a pesar de que en el transporte total de la carga intervenga más de un transportador o su nave no llega al lugar de destino de la carga., como por ejemplo en los transportes “puerto a puerto” con trasbordo en un puerto determinado.

**Conocimiento FCL (full container load) o “said to contain”:** Es aquel que se emite cuando el transportador no ha tenido la posibilidad de examinar el contenido y estado de la carga, (lo que sucede en la mayoría de los casos), ya que viene en contenedores cerrados y sellados.

La expresión FCL o said to contain, representan que el contenedor u otra especie de embalaje hermético llegó a la nave cargado y cerrado y que en el conocimiento de embarque el cargador “dijo lo que en él se contenía”, lo que al transportador no le consta.

**Conocimiento calificado:** Es aquel que contiene una declaración del transportador en la que se deja de manifiesto cualquier observación u objeción respecto a las mercaderías en el momento en que son embarcadas a través de las reservas.

**Conocimiento limpio:** Al contrario del conocimiento calificado, es aquel en que el transportador no emite ninguna observación respecto a las mercaderías embarcadas.

### **Las reservas y Cartas de garantía**

El capitán es un depositario de las mercancías que se han embarcado en su nave, por lo tanto, es obligación de él proteger los intereses del armador, para lo cual deberá verificar el estado aparente de las mercancías.

Este procedimiento de verificación, debe quedar de manifiesto en el recibo provisorio de recepción o en el conocimiento de embarque, mediante la formulación de una reserva, ya que si nada se dice, se presume que el porteador ha recibido las mercancías en buen estado.

El transportador o la persona que emita el conocimiento de embarque, deberá estampar en dicho documento una reserva en los siguientes casos<sup>31</sup>:

- Cuando sepa o tenga motivos razonables para sospechar que los datos relativos a la naturaleza general, marcas principales, números de bultos o piezas, peso o cantidad de las mercancías, no representan con exactitud las mercancías que efectivamente ha tomado a su cargo.

---

<sup>31</sup> Artículo 1017 , libro III Código de Comercio, Segunda Edición

- Cuando se ha emitido un conocimiento de embarque “embarcado” y sepa o tenga motivos razonables para sospechar respecto a la identidad o calidad de las mercaderías señaladas precedentemente.
- Cuando no ha tenido medios razonables para verificar esos datos.

Para que una reserva tenga validez y por ende valor probatorio, el transportador debe precisar las inexactitudes, motivos de sospecha o falta de medios razonables para verificar los datos que se estamparon en el conocimiento de embarque.

No son cláusulas de reserva, aquellas declaraciones que señala el porteador tales como “said to contain” (dice contener), “said to weigh” (dice pesar), “quantity and quality unknown” (cantidad y calidad desconocidas), “No fue posible verificar el estado de las mercancías”, “descripción de los artículos dados por el remitente”, etc. Estas por no contener una observación específica, no tienen el efecto de “ensuciar” el conocimiento de embarque.

Tampoco son reservas aquellas declaraciones que se insertan en un conocimiento de embarque por medio de un timbre o se hayan impreso directamente, como parte del formato de dicho BL. La razón de esto es muy simple, las reservas deben ser estipuladas por el capitán o quien corresponda al recepcionar las mercancías, por lo tanto sería un acto de mala fe que fuesen parte de un formato.

Dado que las instituciones Bancarias no aceptan los conocimientos de embarque sucios, para las operaciones referentes a financiamiento (Carta de crédito), se ha creado una forma de evitar la inserción de reservas mediante la emisión de cartas de garantías.

La “letter of indemnity”, “back letter” o “resondo”, tiene por objeto salvaguardar los intereses de un porteador que acepta no ensuciar un conocimiento de embarque que amerita observaciones, como también, los intereses del consignatario que tiene el derecho a recibir la carga en buenas condiciones.

El efecto de la carta de garantía no es el de liberar de responsabilidad al porteador frente al consignatario, si no que le brinda al transportista el derecho de replicar en contra del embarcador por la suma que se vea obligado a indemnizar al consignatario.

La carta de garantía es el compromiso escrito del cargador, que él indemnizará al porteador, por algún reclamo que pueda ocurrir por emitir un conocimiento de embarque limpio a pesar de la pérdida, daño o faltante observado al tiempo de cargar las mercancías.

En caso de un reclamo contra el transportador por parte del consignatario por los daños o pérdidas al recibir la carga, el mismo transportista deberá arreglar directamente con el consignatario su queja, recurriendo posteriormente al cargador para solucionar lo que tuvo que indemnizar. Si el cargador, mantiene su promesa con el porteador, se finiquita la situación armoniosamente, pero si el cargador rehúsa compensar al porteador, éste último debe hacer valer la carta de garantía para pagarse de sus costos y gastos al haber tenido que indemnizar al consignatario.

## **Conclusión**

El negocio naviero es una actividad de gran dinamismo, que se mueve en función de los procesos y ciclos económicos mundiales, por lo que en estos momentos, producto de la baja sostenida del dólar, podemos advertir una disminución en el mediano plazo de los fletes de exportación puesto que muchos productores no están sacando sus cargas a los mercados internacionales, producto de los bajos márgenes, generando espacios muertos, por otra parte los fletes de importación deberían incrementarse, puesto que existiría mayor interés en adquirir productos extranjeros haciendo que las naves se encuentren con mayor solicitud de espacios de los que tiene realmente disponible, por otro lado el imbalance en la flota de contenedores, reafirmaría lo anteriormente expuesto, pues se debe incentivar a los exportadores con el fin de sacar unidades a otros destinos permitiendo así una correcta logística de contenedores.

Respecto de las distintas alternativas que ofrece el naviero para el transporte de carga se debe tener en cuenta las características de la carga y las especializaciones de cada

compañía, puesto que podremos encontrar líneas mejor posicionadas para determinadas rutas. Así la cotización de servicios con diferentes compañías será clave para el mejor resultado.

Dado que el flete será calculado en función de algún factor, sea este, por ejemplo peso, volumen, etc siempre será necesario considerar el packaging que contribuya a minimizar las unidades de cobro, no esta demás indicar, que si la carga no alcanza a completar 65 m<sup>3</sup> o 26000 kgs (capacidad de una unidad 40” Std) existe la alternativa de contactar a un NVOCC, para que este lleve a cabo un consolidado de las cargas, permitiendo disminuir los costos.

Respecto de los contratos de fletamento será esencial reconocer los puntos críticos a tener presente en su negociación y ejecución así, por ejemplo, en un **Fletamento por Tiempo o Time Charter**, el elemento fundamental será el pago del Hire, otro elemento importante será conocer los costos generados por la carga; en un **Fletamento por viaje o Voyage Charter** uno de los elementos de cuidado debe ser el tiempo de plancha o estadía, la que en definitiva determina el tiempo que deberá tomar la operación de transferencia de carga, por lo que será necesario conocer la capacidad de transferencia que tiene un puerto respecto a determinada carga (contenedores, graneles, líquidos, etc.) considerando también las características de la nave, por ejemplo si es posible operar en 2 bodegas simultáneamente; para el **fletamento a Casco Desnudo o Bare Boat Charter**, se debe tener presente que se trata de contratos celebrados básicamente entre navieros, donde uno utiliza este medio como financiamiento y el otro como la posibilidad de aumentar su flota en el corto plazo sin tener que emitir una orden de construcción que



podría tardar hasta 2 años en activarse, debido a la gran demanda de servicios de astillero, lo que no permitiría responder al mercado al momento de presentarse nuevas oportunidades de negocio.

Respecto del contrato Transporte Marítimo, el elemento fundamental será el Conocimiento de embarque o Bill of lading, el que constituirá prueba de la existencia de este contrato, además de ser título de crédito de la carga, por lo que no se deben desconocer sus tipos e implicancias.

### **Bibliografía**

- Clarkson research studies, “The Tramp Shipping Market” April 2004.
- Cozzani Massimiliano, “Liner Shipping Markets: General Features and the Structure of the Market” 31 Marzo 2005.
- European Commission, “The application of competition rules to liner Shipping”, Final Report October 26, 2005.
- Fernández Carvajal Alfonso, “La Organización de los Mercados de Transporte Marítimo” Boletín económico de ICE N° 2723 del 18 al 31 de Marzo de 2002.
- Ferreiro Sonia, “Comercio Internacional” Septiembre 2006  
Link: [http://transporteinternacional.blogspot.com/2007\\_09\\_30\\_archive.html](http://transporteinternacional.blogspot.com/2007_09_30_archive.html)
- Hoffman Jan, “Concentration in Liner Shipping”, Transport Unit, United Nations Economics Commission for Latin America and the Caribbean. (ELAC)
- Le Goff Jacques : “Mercaderes y banqueros de la edad media”

Link:

<http://www.monografias.com/trabajos37/mercaderes-y-banqueros/mercaderes-y-banqueros.shtml>

- Molina Molina Angel Luis, “Los Viajes por Mar En La Edad Media” Cuadernos de turismo Nro 5, 2000
- Romero Serrano Rosa, “El Transporte Marítimo”, Capitulo I. Año 2002, I Edición. Editorial Marge Books
- Sánchez Ricardo J. “EL Ciclo Marítimo y tendencias de la industria en América Latina y El Caribe”, Boletín Facilitación del comercio y el transporte en América Latina y el Caribe, Edición N° 228, agosto 2006.
- Terrau Lima Félix, “El Contrato de Fletamento”, Octubre 2003, Noticias Jurídicas.

Link

<http://noticias.juridicas.com/articulos/50-Derecho%20Mercantil/200310-4055116910312781.html>

## **Anexo I**

Calculo de Running Cost para nave de carga general 21 tripulantes:

<b>RUNNING COST</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>	<b>DIA</b>
<b>CREWING</b>			
Sueldos / mes	40.000	480.000	1.315
Vacaciones / otros	8.000	96.000	263
Bonos	3.000	23.800	65
Stores (21 tripulantes)	9.167	110.000	301
<b>Sub total</b>	<b>60.167</b>	<b>709.800</b>	<b>1.945</b>
<b>MANTENCION</b>			
Spares	5.417	65.000	178
Running Repairs	10.000	120.000	329
Lubricantes	5.323	63.875	175
Inspecciones	2.500	30.000	82
Carena (\$250M c/36 meses)	6.945	100.000	274
<b>Sub total</b>	<b>30.185</b>	<b>378.875</b>	<b>1.038</b>
<b>GASTOS ADMINISTRACION</b>			
Gastos puerto** / comunic	2.500	35.000	96
Administración	12.500	150.000	411
<b>Sub total</b>	<b>15.000</b>	<b>185.000</b>	<b>507</b>
<b>SEGUROS</b>			
H+M (0,35%)	5.833	70.000	192
Guerra (0,016% H+M)	267	3.200	9
P&I (us\$3*TRG)	5.500	66.000	181
Deducible	5.000	60.000	164
<b>Sub total</b>	<b>16.600</b>	<b>199.200</b>	<b>546</b>
	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>	<b>DIA</b>
<b>TOTAL (US\$)</b>	<b>121.951</b>	<b>1.472.875</b>	<b>4.035</b>

Fuente: CCNI, Departamento Chartering

## Anexo II.

Cláusulas respecto de la responsabilidad sobre la carga:

**F.I. (Free in) Libre dentro**

Los gastos de carga no están incluidos en el flete, corren por cuenta de la mercadería. Sí están los de estiba y descarga.

**F.I.O. (Free In and Out) Libre dentro y fuera**

El flete cotizado no incluye los gastos de las operaciones de carga y descarga, sí los de estiba; para cargas a granel.

**F.I.L.O (Free in liner out)**

Los gastos de carga son por cuenta de la mercadería y los de descarga por cuenta del armador o transportista.

**L.I.F.O. (Liner in free out)**

Los gastos de carga por cuenta del armador o transportista y los de descarga por cuenta de la mercadería.

**F.I.O.S. (Free in out and stowed) Libre dentro y fuera, libre de estiba**

El flete cotizado no incluye los gastos de las operaciones de carga, descarga y estiba.

**F.I.O.S.T. (Free in and out stowed and trimmed) Libre dentro, libre de estiba, trimado y puesto fuera del buque.**

El flete cotizado no incluye los gastos de carga, descarga, estiba y trimado. El trimado es una operación complementaria de la estiba que consiste en los movimientos de las mercaderías en las bodegas, para lograr el correcto asiento o balance del buque (el paleo necesario en la carga de graneles secos para anular los conos en las bodegas y lograr el llenado de los espacios que con los medios mecánicos no puede obtenerse. Estos gastos son por cuenta de la mercadería.

**F.I.O.S.T. Lashed Segured**

Además de lo anterior, el flete no incluye el gasto de trabar y asegurar la carga (trincar) que corre por cuenta de la mercadería.

**F.I.S.L.O. (Free in and Stowed, Liner out)**

El flete cotizado no incluye las operaciones de carga y estiba. La descarga es por cuenta del armador o transportista.

**F.O. (Free out) Libre fuera**

Los gastos de carga están incluidos en el flete, pero no los de descarga.

**Liner terms or berth terms. Términos de línea o de muelle**

Implica que las operaciones de carga, estiba, desestiba y descarga están cotizadas dentro del flete. Se excluyen el costo de las operaciones previas al gancho en la carga y posteriores a éste en la descarga.

Fuente: <http://www.maritimoportuario.cl>

**Anexo III**

**Calculo de Demarraje / Despatch**

1.- Charter Party Terms:

56.000 MT of Heavy Grain

New Orleans / Yokohama ( vessel is currently open in Santos)

Expected freight rate - US\$ 35 per metric ton

Loading rate 10000 MT - Discharging rate 4000 MT, boths per WWD OF 24 consecutives hours, time.

between 17.00 hours on Friday (or day preceding a holiday) until 07.00 hours Monday (or day following a holiday) not to count

unless used, in which case time actually used shall count. Time for loading and discharging to commence from 14.00 hours if

unless used when only time actually used shall count. Time for loading and discharging to commence from 14.00 hours if

Readiness is given during ordinary office hours after Noon, whether in berth or not. If the vessel is longer detained in

loading/discharging, demurrage is to be paid by Charterers to Owners at the rate of USD 10,000 per day or pro-rata.

Ownwers are to pay Charterers despatch money at the rate of half the demurrage rate per day or pro-rata.

If ordered to discharge at second berth, the cost of shifting between berths shall be for Owners' account and time so used shall

not count. If ordered to discharge at three or more berths, then shifting from second to third berth and all subsequent

shifting shall be for Charterers' account and time so used shall count as used laytime.

2.- Statement of Facts

Loading Port

Art.Loading port and anchored awaiting berth 08.30 Sat 18th Mar 20..

N.O.R. tendered 08.45 Sat 18th Mar 20..

N.O.R. accepted 09.30 Mon 20th Mar 20..

Weighed anchorand departed anchorage 15.40 Mon 20th Mar 20..

Mooring alonsideloading berth completed 17.35 Mon 20th Mar 20..

Commenced loading 08.00 Tue 21st Mar 20..

Rain 01.30-10.15 Thu 23rd Mar 20..

Rain	17.30-19.00	Sun	26th Mar 20..
Loading completed	10.35	Wed	29th Mar 20..
Vessel sailed	12.10	Wed	29th Mar 20..

N.B Charterers worked 08.00 - 12.00 and 14.00 - 18.00 hours on Saturday 25th March.

#### Discharging Port

Art. Discharge port and berth	11.15	Fri	10th May 20..
N.O.R tendered	12.20	Fri	10th May 20..
N.O.R accepted	12.35	Fri	10th May 20..
Discharging commenced	15.20	Fri	10th May 20..
Rain	09.20-11.50	Tue	14th May 20..
Completed discharge at first berth	14.10	Wed	15th May 20..
Shifting to second berth	16.05-18.20	Wed	15th May 20..
Discharging recommenced	08.10	Thu	16th May 20..
Completed discharge second berth	16.00	Sun	20th May 20..
Shifting to third berth	21.20-23.40	Sun	20th May 20..
Rain	22.00-22.30	Sun	20th May 20..
Discharging recommenced	03.40	Mon	21th May 20..
Rain	01.25-17.00	Thu	24th May 20..
Discharging completed	09.10	Wed	30th May 20..
Vessel sailed	11.20	Wed	30th May 20..

N.B. Charterers worked 08.00 - 12.00 and 14.00 - 20.00 hours Saturday 19th May  
and 08.00 - 16.00 hours on Sunday 20th May





Reversible Laytime and Despatch All Working Time Saved

## TIMESHEET (1)

Laytime allowed for loading: 56,000 mt =5d 14h 24m  
10,000Mt

Laytime allowed for discharge: 56,000 mt =14d 00h 00m  
4,000mt

Loading Port	Time Allowed	Time Used	Dem/Des
Sat 18 Mar 08.30 - 24.00	-----	-----	
Sun 19 Mar 00.00 - 24.00	-----	-----	
Mon 20 Mar 00.00 -14.00	-----	-----	
Mon 20 Mar 14.00 -15.00	-- 01.40	-- 01.40	
Mon 20 Mar 15.40 -17.35	-----	-----	
Mon 20 Mar 17.35 -24.00	-- 06.25	-- 06.25	
Tue 21 Mar 00.00 -24.00	1 -----	1 -----	
Wed 22 Mar 00.00 -24.00	1 -----	1 -----	
Thu 23 Mar 00.00 -01.30	-- 01.30	-- 01.30	
Thu 23 Mar 01.30 -10.15	-----	-----	Rain
Thu 23 Mar 10.15 -24.00	-- 13.45	-- 13.45	
Fri 24 Mar 00.00 -17.00	-- 17 --	-- 17 --	
Fri 24 Mar 17.00 -24.00	-----	-----	
Sat 25 Mar 00.00 -08.00	-----	-----	
Sat 25 Mar 08.00 -12.00	-- 04 --	-- 04 --	
Sat 25 Mar 12.00 -14.00	-----	-----	
Sat 25 Mar 14.00 -18.00	-- 04 --	-- 04 --	
Sat 25 Mar 18.00 -24.00	-----	-----	
Sun 26 Mar 00.00 -24.00	-----	-----	
Mon 27 Mar 00.00 -07.00	-----	-----	
Mon 27 Mar 07.00 -24.00	-- 17 --	-- 17 --	
Tue 28 Mar 00.00 -24.00	1 -----	1 -----	
Wed 29 Mar 00.00 -10.35	-- 10.35 --	-- 10.35 --	

**Discharging Port**

Fri 10 may	11.15 -24.00	---	---
Sat 11 may	00.00 -24.00	---	---
Sun 12 may	00.00 -24.00	---	---
Mon 13 may	00.00 -08.00	---	---
Mon 13 may	08.00 -24.00	16	16
Tue 14 may	00.00 -09.20	09 20	09 20
Tue 14 may	09.20 -11.50	---	---
Tue 14 may	11.50 -24.00	12 10	12 10
Wed 15 may	00.00 -16.05	16 05	16 05
Wed 15 may	16.05 -18.20	---	---
Wed 15 may	18.20 -24.00	05 40	05 40
Thu 16 may	00.00 -24.00	1	1
Fri 17 may	00.00 -17.00	17	17
Fri 17 may	17.00 -24.00	---	---
Sat 18 may	00.00 -08.00	---	---
Sat 18 may	08.00 -12.00	04	04
Sat 18 may	12.00 -14.00	---	---
Sat 18 may	14.00 -20.00	06	06
Sat 18 may	20.00 -24.00	---	---
Sun 19 may	00.00 -08.00	---	---
Sun 19 may	08.00 -16.00	08	08
Sun 19 may	16.00 -24.00	---	---
Mon 20 may	00.00 -03.40	---	---
Mon 20 may	03.40 -24.00	20 20	20 20
Tue 21 may	00.00 -24.00	1	1
Wed 22 may	00.00 -24.00	1	1
Thu 23 may	00.00 -01.25	01 25	01 25
Thu 23 may	01.25 -17.00	---	---
Thu 23 may	17.00 -24.00	07	07
Fri 24 may	00.00 -17.00	17	17
Fri 24 may	17.00 -24.00	---	---
Sat 25 may	00.00 -24.00	---	---
Sun 26 may	00.00 -24.00	---	---
Mon 27 may	00.00 -07.00	---	---
Mon 27 may	07.00 -24.00	17	17
Tue 28 may	00.00 -24.00	1	1
Wed 29 may	00.00 -09.10	09 10	09 10
Wed 29 may	09.10 -24.00	14 50	14 50
Thu 30 may	00.00 -24.00	1	1
Fri 31 may	00.00 -17.00	17	17
Fri 31 may	17.00 -24.00	---	---
Sat 1 jun	00.00 -24.00	---	---
Sun 2 jun	00.00 -24.00	---	---
Mon 3 jun	00.00 -07.00	---	---
Mon 3 jun	07.00 -24.00	4.29	4.29
Thu 4 jun	00.00 -01.00	---	---

19 14 24

17 02 05

Despatch Money 19 14 24 - 17 02 05 = 02D 12H 19M x 5000 daily usd 12565.97

Non Reversible Laytime and Despatch All Time Saved

## TIMESHEET (1)

**Laytime allowed for loading:** 56,000 mt = 5d 14h 24m  
10,000Mt

**Laytime allowed for discharge:** 56,000 mt = 14d 00h 00m  
4,000mt

Loading Port	Time Allowed	Time Used	Dem/Des
Sat 18 Mar 08.30 - 24.00	---	---	
Sun 19 Mar 00.00 - 24.00	---	---	
Mon 20 Mar 00.00 -14.00	---	---	
Mon 20 Mar 14.00 -15.00	-- 01.40	-- 01.40	
Mon 20 Mar 15.40 -17.35	---	---	
Mon 20 Mar 17.35 -24.00	-- 06.25	-- 06.25	
Tue 21 Mar 00.00 -24.00	1 ---	1 ---	
Wed 22 Mar 00.00 -24.00	1 ---	1 ---	
Thu 23 Mar 00.00 -01.30	-- 01.30	-- 01.30	
Thu 23 Mar 01.30 -10.15	---	---	
Thu 23 Mar 10.15 -24.00	-- 13.45	-- 13.45	
Fri 24 Mar 00.00 -17.00	-- 17	-- 17	
Fri 24 Mar 17.00 -24.00	---	---	
Sat 25 Mar 00.00 -08.00	---	---	
Sat 25 Mar 08.00 -12.00	-- 04	-- 04	
Sat 25 Mar 12.00 -14.00	---	---	
Sat 25 Mar 14.00 -18.00	-- 04	-- 04	
Sat 25 Mar 18.00 -24.00	---	---	
Sun 26 Mar 00.00 -24.00	---	---	
Mon 27 Mar 00.00 -07.00	---	---	
Mon 27 Mar 07.00 -24.00	-- 17	-- 17	
Tue 28 Mar 00.00 -24.00	-- 21.04	1 ---	-- 2.56
Wed 29 Mar 00.00 -10.35		-- 10.35	-- 10.35
	05D.14H 24M	06D-03H-53M	13H- 31M

DEMURRAGE 13h 31m x 10000 daily = usd 5631.94

**Discharging Port**

Fri 10 may	11.15 -24.00	---	---
Sat 11 may	00.00 -24.00	---	---
Sun 12 may	00.00 -24.00	---	---
Mon 13 may	00.00 -08.00	---	---
Mon 13 may	08.00 -24.00	__ 16 __	__ 16 __
Tue 14 may	00.00 -09.20	__ 09 20 __	__ 09 20 __
Tue 14 may	09.20 -11.50	---	---
Tue 14 may	11.50 -24.00	__ 12 10 __	__ 12 10 __
Wed 15 may	00.00 -16.05	__ 16 05 __	__ 16 05 __
Wed 15 may	16.05 -18.20	---	---
Wed 15 may	18.20 -24.00	__ 05 40 __	__ 05 40 __
Thu 16 may	00.00 -24.00	1 _ _ _ _	1 _ _ _ _
Fri 17 may	00.00 -17.00	__ 17 __	__ 17 __
Fri 17 may	17.00 -24.00	---	---
Sat 18 may	00.00 -08.00	---	---
Sat 18 may	08.00 -12.00	__ 04 __	__ 04 __
Sat 18 may	12.00 -14.00	---	---
Sat 18 may	14.00 -20.00	__ 06 __	__ 06 __
Sat 18 may	20.00 -24.00	---	---
Sun 19 may	00.00 -08.00	---	---
Sun 19 may	08.00 -16.00	__ 08 __	__ 08 __
Sun 19 may	16.00 -24.00	---	---
Mon 20 may	00.00 -03.40	---	---
Mon 20 may	03.40 -24.00	__ 20 20 __	__ 20 20 __
Tue 21 may	00.00 -24.00	1 _ _ _ _	1 _ _ _ _
Wed 22 may	00.00 -24.00	1 _ _ _ _	1 _ _ _ _
Thu 23 may	00.00 -01.25	__ 01 25 __	__ 01 25 __
Thu 23 may	01.25 -17.00	---	---
Thu 23 may	17.00 -24.00	__ 07 __	__ 07 __
Fri 24 may	00.00 -17.00	__ 17 __	__ 17 __
Fri 24 may	17.00 -24.00	---	---
Sat 25 may	00.00 -24.00	---	---
Sun 26 may	00.00 -24.00	---	---
Mon 27 may	00.00 -07.00	---	---
Mon 27 may	07.00 -24.00	__ 17 __	__ 17 __
Tue 28 may	00.00 -24.00	1 _ _ _ _	1 _ _ _ _
Wed 29 may	00.00 -09.10	__ 09 10 __	__ 09 10 __
Wed 29 may	09.10 -24.00	__ 14 50 __	__ 14 50 __
Thu 30 may	00.00 -24.00	1 _ _ _ _	1 _ _ _ _
Fri 31 may	00.00 -17.00	__ 17 __	__ 17 __
Fri 31 may	17.00 -24.00	__ 07 __	__ 07 __
Sat 1 jun	00.00 -24.00	__ 11 __	__ 11 __
Sun 2 jun	00.00 -24.00	---	---
Mon 3 jun	00.00 -07.00	---	---
Mon 3 jun	07.00 -24.00	---	---
Thu 4 jun	00.00 -01.00	---	---

14D 14H 24M

10D 22H 10M

3D 1H 50M

Despatch Money 3d 1h 50m x 5000 daily =usd 15381.94

## Anexo IV, Copia de BL

### SHIPCO TRANSPORT

### BILL OF LADING



SHIPPER/EXPORTER (COMPLETE NAME AND ADDRESS)		BOOKING NO.	BILL OF LADING NO.
CONSIGNEE (NOT NEGOTIABLE UNLESS CONSIGNED TO ORDER)		EXPORT REFERENCES	
NOTIFY PARTY (COMPLETE NAME AND ADDRESS)		FORWARDING AGENT, F.M.C. NO.	
PRE-CARRIAGE BY*		PLACE OF RECEIPT BY PRE-CARRIER*	
EXPORT CARRIER (VESSEL/VOY/FLAG)		PORT AND COUNTRY OF ORIGIN OF GOODS	
PORT OF DISCHARGE		FOR DELIVERY PLEASE APPLY TO	
PORT OF DISCHARGE		PLACE OF DELIVERY BY ON CARRIER*	
PORT OF DISCHARGE		NUMBER OF ORIGINALS	

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER				
MRKS & NOS/CONTAINER NOS	NO. OF PKGS	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
<b>NON-NEGOTIABLE</b>				

SHIPPER'S DECLARED VALUE \$ SUBJECT TO EXTRA FREIGHT AS PER TARIFF AND CLAUSE 8 (3) OF THIS B/L				
FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT
			TOTAL	TOTAL

RECEIVED by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, and local privileges and customs notwithstanding. The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unknown to the Carrier. In WITNESS whereof three (3) original bills of Lading have been signed if not otherwise stated above, the same being accomplished the other(s), if any, to be void. If required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods or delivery order. Signed on behalf of the Carrier:

DATED \_\_\_\_\_ AT \_\_\_\_\_ ON \_\_\_\_\_  
BY \_\_\_\_\_