



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA
BARCELONATECH

Facultat de Nàutica de Barcelona



LICENCIATURA DE NÁUTICA Y TRANSPORTE MARÍTIMO

PROYECTO FINAL DE CARRERA

ANÁLISIS DE LA OPERATIVIDAD Y CASUÍSTICA DE LA FUNCIÓN LOGÍSTICA EN UNA EMPRESA CONSIGNATARIA

Autor: Sara Julià Duran

Director: Dr. Jesús E. Martínez Marín

Septiembre 2017

ÍNDICE GENERAL

1. INTRODUCCIÓN	8
2. LA EMPRESA NAVIERA	10
2.1. Figuras principales	10
2.1.1. Propietario	10
2.1.2. Armador	10
2.1.3. Naviero	11
2.1.4. Porteador	12
2.1.5. Operador del buque	12
2.1.6. Otras figuras	13
2.2. Navieras de línea regular	16
2.3. Navieras <i>tramp</i>	21
2.4. Establecimiento de la empresa naviera	24
2.4.1. Factores esenciales para el desarrollo de la empresa naviera	24
2.4.2. El registro de buques	26
2.4.2.1. Factores influyentes en la elección de bandera	27
2.4.3. Fuentes de financiación	28
3. LA EMPRESA CONSIGNATARIA	32
3.1. Origen del agente consignatario de buques	32
3.2. Definición legal	34
3.3. Funciones de los agentes consignatarios	36
3.3.1. Funciones según tareas realizadas	36
3.3.2. Funciones según etapa	38
3.3.3. Funciones específicas de los agentes de línea regular	40

3.3.4. Funciones según ordenante	47
3.4. Tipos de agentes consignatarios	48
3.4.1. Agente consignatario en representación del armador	49
3.4.1.1. Port Agent	49
3.4.1.2. Booking Agent	50
3.4.1.3. Handling Agent	50
3.4.1.4. Loading bróker	50
3.4.1.5. Ship Operating Agent (SOA)	51
3.4.1.6. Full Liner Agent	51
3.4.1.7. Protecting Agent	52
3.4.1.8. Husbandry Agent	52
3.4.2. Agente consignatario en representación del fletador	53
4. EL CONTRATO DE AGENCIA	56
4.1. Introducción	56
4.2. Nombramiento, ámbito y territorio	57
4.3. Duración, extensión y terminación	58
4.4. Deberes y responsabilidades del agente	59
4.5. Deberes y responsabilidades del principal	71
4.6. Remuneración del agente	73
4.7. Jurisdicción y arbitraje	78
5. ESCENARIO LEGAL Y JURÍDICO ENTORNO A LA FIGURA DEL AGENTE CONSIGNATARIO	79
5.1. Normativa regulada del agente consignatario de buques	79
5.1.1. Regulación mercantil	79
5.1.1.1. Relación con el naviero	79

5.1.1.2. Relación con terceros	81
5.1.2. Regulación administrativa	84
5.2. Jurisprudencia aplicable al agente consignatario de buques	87
5.2.1. Jurisprudencia mediante tesis	87
5.2.2. Evolución de la jurisprudencia	89
5.2.3. Sentencia del 26 de noviembre de 2007	91
5.2.4. Ley de Navegación Marítima	92
6. CICLO OPERATIVO DE LA CARGA CONTENERIZADA DESDE EL PUERTO DE ORIGEN HASTA LA DEVOLUCIÓN DEL EQUIPO VACÍO	95
6.1. Procesos documentales	95
6.2. Procesos logísticos	105
6.2.1. Control del equipo propio de la naviera	105
6.3. Caso práctico de transporte marítimo mediante carga contenerizada	111
6.4. Problemática de la redistribución de los contenedores vacíos	123
6.4.1. Causas, costes y consecuencias	124
7. CONCLUSIONES	136
BIBLIOGRAFIA	139

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 01</i> Foto buque naviera Maersk Line	12
<i>Figura 02</i> International Oil Pollution Prevention Certificate	14
<i>Figura 03</i> Buque portacontenedores de la naviera de línea regular CMA CGM	16
<i>Figura 04</i> Mercancía paletizada cargada en contenedor	17
<i>Figura 05</i> Mapa de rutas del servicio de <i>feeder</i> de Arkas	19
<i>Figura 06</i> Buque con bandera de conveniencia de Panamá	27
<i>Figura 07</i> Edición de 1914 del Llibre del Consolat del Mar	32
<i>Figura 08</i> Carta comercial de Enrique F. Caunedo del 1924, Agente Consignatario de Buques y Agente de Aduanas	34
<i>Figura 09</i> Recorte del Diario Marítimas dónde los consignatarios promocionan sus servicios	36
<i>Figura 10</i> Declaración vía Portic de los residuos de a bordo para la obtención del Despacho del buque	37
<i>Figura 11</i> Confirmación de atraque de la Autoridad Portuaria de Barcelona	39
<i>Figura 12</i> Booking Confirmation de la línea Maersk	43
<i>Figura 13</i> Plano de carga	45
<i>Figura 14</i> Plantilla de <i>Bill of Lading</i>	46
<i>Figura 15</i> Logotipo Operador Económico Autorizado	52
<i>Figura 16</i> Notificación vía web de reestructuración de uno de los servicios de la naviera Cosco	60
<i>Figura 17</i> Depósito de contenedores	63

<i>Figura 18</i> Plantilla de Aviso de Llegada de la naviera CMA CGM	65
<i>Figura 19</i> Manipulación de contenedores en depot	68
<i>Figura 20</i> Acceso online para agentes de la naviera DAL	72
<i>Figura 21</i> Contenedor Open Top con extramedidas (OOG)	75
<i>Figura 22</i> BOE de la Ley 12/1992 de 27 de mayo sobre el Contrato de Agencia	80
<i>Figura 23</i> Amarradores en el puerto de Barcelona	83
<i>Figura 24</i> BOE de la Ley 12/1992 de 24 de noviembre de Puertos del Estado y de la Marina Mercante	84
<i>Figura 25</i> Información relativa a la escala de un buque en el puerto de Barcelona	86
<i>Figura 26</i> Mercancía dañada	91
<i>Figura 27</i> Prácticos de Barcelona	95
<i>Figura 28</i> Transporte terrestre de contenedor	98
<i>Figura 29</i> Modelo <i>Ship's Clearance</i>	100
<i>Figura 30</i> Procedimiento Declaración Mercancías Peligrosas Port de Barcelona	102
<i>Figura 31</i> Ciclo del contenedor	108
<i>Figura 32</i> Contenedor dañado, raja y abolladura lateral	110
<i>Figura 33</i> Ejemplo <i>forecast report</i>	111
<i>Figura 34</i> Ejemplo <i>stock</i> contenedores	112
<i>Figura 35</i> Ejemplo orden de transporte vía Portic	114
<i>Figura 36</i> Ejemplo Declaración Mercancías Peligrosas	116
<i>Figura 37</i> Ejemplo permiso entrada Autoridad Portuaria Barcelona	117
<i>Figura 38</i> Ejemplo report de salidas de contenedores vacíos de depósito	118
<i>Figura 39</i> Ejemplo report de entradas de contenedores llenos a terminal	118

<i>Figura 40</i> Ejemplo lista de carga vía Portic (<i>numerical list</i>)	119
<i>Figura 41</i> Ejemplo confirmación de carga vía Portic	120
<i>Figura 42</i> Declaración marítima de carga	121
<i>Figura 43</i> Ejemplo report de entrada de contenedores vacíos	122
<i>Figura 44</i> Ejemplo presupuesto de reparación	123
<i>Figura 45</i> Terminal de contenedores BEST	124
<i>Figura 46</i> Contenedor <i>reefer</i>	126
<i>Figura 47</i> Buque descargando contenedores vacíos en el Puerto de Barcelona	129
<i>Figura 48</i> Esquema <i>Match Back</i>	133

1. INTRODUCCIÓN

A nivel de comercio internacional el transporte marítimo es el modo más utilizado con mayor movimiento de mercancías, ya sea en contenedor como a granel, líquido o seco. Evidentemente es un gran soporte de la economía global, abarcando entorno al 80% del total de mercancías transportadas a nivel mundial. A nivel nacional, España es un país situado geográfica y estratégicamente de manera privilegiada generando que más del 50% de las exportaciones españolas y del 80% de las importaciones se realicen mediante este modo de transporte.

A pesar de ciertos aspectos negativos que el transporte marítimo posee, éste sigue a la alza como consecuencia de la globalización económica, provocando la inevitable evolución de su cadena logística.

Como consecuencia directa, la empresa naviera está constantemente cambiando en cuanto a tamaño y alcance debido a la necesidad de adaptación a las nuevas condiciones del mercado, organizándose de manera adecuada para cumplir con las exigencias del mercado actual.

Esta figura clave para el desarrollo del transporte marítimo será introducida al inicio de este trabajo para llegar a comprender otra de las figuras básicas de la cadena, pero al mismo tiempo ciertamente desconocidas en el sector marítimo, el agente consignatario de buques.

Este actor dentro de la cadena logística del transporte de mercancías vía marítima así como su función, desde la Edad Media hasta la actualidad ha evolucionado de una manera muy dinámica y cambiante. Sus orígenes son lejanos, se hallan en los inicios de la navegación comercial. Con el paso del tiempo dicha figura ha ido especializándose en diferentes tipos, los cuales serán explicados en este trabajo, y ha ido mejorando los servicios prestados gracias a la evolución de los sistemas de comunicación, entre otros aspectos. El interés personal por comprender este personaje poco conocido me ha llevado a investigar en la materia y todo lo que le rodea a lo largo de los capítulos del presente trabajo.

La intención es enfocar el proyecto a la figura del agente consignatario de buques de línea regular tomando como base el transporte de mercancía contenerizada, dado que el uso del contenedor se ha convertido en un elemento clave del transporte intermodal.

El contenedor revolucionó en su momento el transporte marítimo, siendo actualmente el hilo conductor del imparable crecimiento del comercio a nivel global. Para comprender todas las fases por las que pasa la mercancía contenerizada desde el punto de vista del agente consignatario, se pretende estudiar el ciclo del contenedor desde el inicio de la reserva del transporte marítimo hasta el final, es decir, hasta la devolución del equipo vacío tras haberse

completado la entrega de la mercancía en destino. Para ello se ejemplificará un caso de exportación de mercancía desde el Puerto de Barcelona aplicando todos los procesos que el agente consignatario debe realizar utilizando las aplicaciones correspondientes para completar la operación con éxito.

No obstante, existe una gran problemática digna de estudio en referencia al equipo vacío, principalmente consecuencia del gran desequilibrio de tráficos comerciales entre ciertas zonas del mundo. En el último capítulo se abordará el tema de la difícil redistribución de los contenedores vacíos y la problemática que ello conlleva para las compañías navieras y sus agentes.

Con este proyecto se pretende vincular todos los conceptos relacionados con el agente consignatario de buques para llegar a comprender su figura y todo lo que le rodea, así como el papel que juega ante las operaciones de carga contenerizada mediante un ejemplo práctico; finalizando por el estudio del problema que implica la redistribución del equipo vacío y los costes que conlleva tal desequilibrio, intentando aportar soluciones al respecto.

2. LA EMPRESA NAVIERA

2.1 Figuras principales

Con el objetivo de comprender el sentido general del negocio marítimo y con ello, el funcionamiento de la empresa naviera, resulta esencial definir y distinguir una serie de figuras participantes en él, las cuáles se explican a continuación. Por otro lado, no hay que olvidar que para que exista negocio marítimo se precisa del elemento principal, el buque.

2.1.1 Propietario

El propietario de un buque, o *Shipowner*, es la persona física o jurídica que ostenta la propiedad del buque, pudiendo o no coincidir con el armador. La propiedad de un buque se adquiere mediante el contrato de construcción o el contrato de compraventa, ya que puede adquirirse de nueva construcción o de segunda mano.

2.1.2 Armador

El armador de un buque es la persona física o jurídica encargada de armar, dotar, equipar o aparejar el buque para que éste pueda navegar. Se ocupa de proveer de todos los pertrechos necesarios, como combustible, agua, aceites, etc. El armador es quién contrata a la tripulación cualificada para navegar, se ocupa del mantenimiento y la gestión de los certificados reglamentarios necesarios para desarrollar la actividad comercial. También se ocupa de contratar el seguro marítimo más adecuado.

El armador de un buque no ha de ser expresamente el propietario del mismo, ya que puede haber adquirido la legitimidad para convertirse en armador por medio de un contrato de arrendamiento.

Si armado un buque, es el armador quién lo explota, éste se convierte en naviero. Todo armador, ya sea propietario o no, puede inscribirse en el Registro de Bienes Muebles; pero solo el que hace navegar su buque con finalidad empresarial es empresario y, como tal, tendrá acceso al Registro Mercantil.

Por otro lado, el armador puede ceder la explotación del buque a un tercero mediante un contrato de arrendamiento (*Hire Contract*). Los contratos de arrendamiento principalmente se dividen en 2:

- ✓ Contrato a “Casco Desnudo” (*Bareboat Charter*): se trata de contratos, normalmente, a largo plazo. El propietario del buque cede la totalidad de la

gestión del buque y su tripulación. El arrendatario (*Disponent Owner*) se ocupa tanto de la gestión náutica como de la gestión comercial. Por supuesto, el arrendatario es quién elige la tripulación del buque. Los *Disponent Owners* suelen ser en realidad *Shipowners* que necesitan complementar su flota con unidades arrendadas. Los motivos para ese tipo de política suelen ser varios, aunque básicamente financieros.

- ✓ Contrato por tiempo (*Time Charter*): en este tipo de contrato el armador cede la gestión comercial del buque pero mantiene la gestión náutica. El armador tiene un control mínimo de los puertos donde escalará, derivado de las limitaciones que se hayan impuesto en el contrato.

En cuanto al fletamento por viaje o viajes consecutivos (*Voyage Charter*), no se trata de un contrato de arrendamiento, sino de fletamento. En este tipo de contrato el armador tiene la capacidad de decidir los puertos de escala, dependiendo de las cargas disponibles en el momento del cierre del contrato. Las decisiones se basan en variables como el valor del flete, los costes de cuentas de escala, situación geográfica del puerto, entre otras.

2.1.3 Naviero

El naviero es la persona física o jurídica encargada de la explotación comercial del buque. Esta comercialización implica buscar la carga, cobrar los fletes y encargarse de todas las materias relacionadas con la explotación del buque cuando éste ya está “armado”. La gestión comercial que realiza el naviero incluye:

- ✓ Contratos de explotación del buque y documentos del transporte, cálculo de fletes, explotación de servicios no náuticos (pasajes, cruceros, venta a bordo, etc.)
- ✓ Nombramiento de consignatarios, transitarios, estibadores, etc.
- ✓ Documentación comercial, aduanas, cartas de crédito, etc.

El naviero no necesita ser el propietario del buque, simplemente debe tener la facultad de uso y disfrute de éste mediante cualquier título jurídico. Aunque, resulta habitual que el propietario del buque sea al mismo tiempo naviero.

Hay que tener en cuenta que existe la posibilidad que haya una cadena de contratos de arrendamientos del buque enlazados, ya sea de fletamento por tiempo o por viaje, incluso

de subfletament. Esto implica que puede darse el caso que haya más de una empresa naviera realizado la gestión comercial de un buque al mismo tiempo.

La gestión técnico náutica se atribuye al armador y debe ser previa a la gestión comercial, de la cual se encarga el naviero. En ocasiones, tal y como ocurría tradicionalmente, las dos figuras coinciden.



Fig.01 Foto buque naviera Maersk Line. Fuente: Propia

2.1.4 Porteador

El porteador, en un contrato de transporte “en régimen de conocimiento de embarque”, es la persona física o jurídica que figura como responsable del transporte de las mercancías. Normalmente se trata del naviero, pero existen otras figuras del transporte marítimo que a veces asumen el papel de porteador.

2.1.5 Operador del buque

El operador del buque es la persona física o jurídica que, en nombre del armador, presta los servicios de mantenimiento del buque, dotándolo de todos los pertrechos necesarios. Se ocupa de todos los temas relacionados con la tripulación (trámites, traslados, etc.). Los operadores de buques en general son especialistas en suministrar dichos servicios, lo cual deriva a que muchos de ellos se dediquen a varias navieras. Es habitual que, cuando se trata de una naviera grande, el operador de buque pertenezca a la misma naviera, aunque se trate de una empresa distinta.

2.1.6 Otras figuras

Managing Owners

La subcontratación (Outsourcing) se ha extendido de forma considerable en la industria marítima. Esto se debe a que los navieros se concentran cada vez más en el negocio del transporte en sí y subcontratan muchas de las funciones que anteriormente les eran propias, por ejemplo:

- ✓ El *Manning-Crewing* (gestión de las tripulaciones): comprende el reclutamiento, selección, documentación de extranjería, viajes, contratación (condiciones salariales, seguridad social, seguros médicos), mando y dirección de la dotación y gestión de la formación (prevención de los riesgos laborales, reconocimientos médicos, etc.)
- ✓ *Ship maintenance* (mantenimiento de los buques): incluye el mantenimiento, las inspecciones, reparaciones (la búsqueda de astilleros y talleres para reparar), y demás cuestiones relacionadas con el mantenimiento de la navegabilidad. Comprende también la Seguridad y medio ambiente (ISPS, ISM, SOLAS, MARPOL), lo certificados de calidad (ISO o similares), planes de emergencia, etc.
- ✓ La gestión de los combustibles, provisiones, pertrechos, etc. Gastos que también incluyen aceites lubricantes, hidráulicos y otros.
- ✓ Administración que incluye documentación, seguros e información.

DET NORSKE VERITAS C- Certificate No: 14627A
Date of Issue: 2001-08-24
IMO No.: 8752934

INTERNATIONAL OIL POLLUTION PREVENTION CERTIFICATE

Issued under the provisions of the International Convention for the Prevention of Pollution from Ships, 1973, as modified by the Protocol of 1978 relating thereto, and as amended by Resolution MEPC.39(29), (hereinafter referred to as "the Convention") under the authority of the Government of

REPUBLIC OF PANAMA

by Det Norske Veritas AS

Name of Ship	Distinctive Number or Letters	Port of Registry	Gross Tonnage
PAUL B. LOYD JR.	3 E Q J B	P A N A M A	27 672

Deadweight of ship (metric tons) *1

Type of ship: Oil tanker
 Ship other than an oil tanker with cargo tanks coming under Regulation 2(2) of Annex I of the Convention
 Ship other than any of the above

THIS IS TO CERTIFY:

- That the ship has been surveyed in accordance with Regulation 4 of Annex I of the Convention.
- That the survey shows that the structure, equipment, systems, fittings, arrangements and material of the ship and the condition thereof are in all respects satisfactory and that the ship complies with the applicable requirements of Annex I of the Convention.

Remarks/Recommendations :

RECEIVED
- 3 SEP 2001

This Certificate is valid until: 2005-08-06 *1
subject to surveys in accordance with Regulation 4 of Annex I of the Convention.
Issued at Date: on 2001-08-24 (date)

for DET NORSKE VERITAS AS
OLAV TVEIT
Senior Vice President

1. For oil tankers.
2. Insert the date of expiry as specified by the Administration in accordance with Regulation 5(1) of Annex I of the Convention. The day and the month of this date correspond to the anniversary date as defined in Regulation 1 (21) of Annex I of the Convention, unless amended in accordance with Regulation 9(8) of Annex I of the Convention.

This Certificate shall be supplemented by Record of Construction and Equipment No.: 14627A

DET NORSKE VERITAS AS, VERITASVEIEN 1, N-1322 HØVIK, NORWAY, TEL. INT: +47 87 57 86 00, TELEFAX: +47 87 57 86 11
Form No. 10PP/501a Issue: January 95 Page 1 of 2

Fig.02 International Oil Pollution Prevention Certificate.

Fuente: Transocean SedcoForex

Por tanto, los *managing owners* no se ocupan de la gestión comercial de las cargas; aunque se ocupan de todas las otras gestiones que el armador les quiera asignar.

Ship Brokers

Los ship brokers son intermediarios entre los *Charterers* (fletadores) y los *Shipowners* (Armadores-Navieros). Existen empresas que se dedican a todo el conjunto, y otras que están más especializadas. A continuación se distinguen:

- ✓ *Sales & Purchase Brokers*: se dedican a la intermediación entre distintos Armadores/Navieros para la compra/venta de buques. Normalmente operan bajo encargo de un armador que quiere comprar un buque o venderlo. Disponen de bases de datos potentes para detectar ágilmente quién puede estar interesado. Existen contratos tipo (estándar) de compraventa de buques y cobran una comisión por la intermediación. A continuación se detallan las variables del mercado de compraventa en las cuáles se basa un armador para tomar decisiones:

- Cartera de pedidos para nuevas construcciones: si la cartera de pedidos es débil, los precios de las nuevas construcciones tenderán a la baja; en cambio, tenderán a la alza si es fuerte.
 - Flota amarrada: si hay mucha flota amarrada de un determinado tipo de buque, difícilmente se recuperarán los niveles de flete para este tipo de buque.
 - Precio de la chatarra ofertado por las empresas de desguace: la introducción del ISM provocó un agravamiento de la cuestión, los armadores se encontraron en una situación en la que debían decidir si modernizar sus buques o enviarlos al desguace. Debido a las normas anti-polución de los países desarrollados, gran cantidad de buques se desguazan en países en vías de desarrollo (ej. Pakistán, India, Bangla Desh...)
 - Ofertas de compra y de venta en circulación: los motivos por los cuales circulan en el mercado ofertas de compra y venta de buques de segunda mano son varias.
 - Necesidad de reemplazar buques viejos por buques nuevos por motivos varios (capacidad, edad, consumo superior, carencias en la adaptación a las normas de calidad y seguridad, etc).
 - Cambio de registro de un pabellón nacional a uno de conveniencia con tal de rentabilizar un buque.
 - Operaciones financieras especulativas. Comprar barato para vender cuando vengan tiempos mejores o vender por falta de liquidez.
- ✓ *Owner Brokers*: son brokers cuya especialidad consiste en buscar cargamentos para los armadores que lo solicitan. Conocen muy bien el mercado y saben cuáles son los clientes que necesitan el tipo de buques en cuestión. Hay brokers especializados en carga seca (*Dry Cargo*) y brokers especializados en carga líquida o gas (*Tank Brokers*).
- ✓ *Chartering Agents*: son brokers especializados en buscar buques para transportar los cargamentos que gestionan de sus principales (*Charterers*). En las plazas con una mayor actividad de contratación existen bolsas de fletes.

2.2 Navieras de línea regular

La línea regular implica una flota de buques proporcionando un servicio continuado de escalas en una ruta determinada, en puertos predeterminados a intervalos regulares y previamente anunciados. La naviera ofrece espacio para cargar en el buque para cualquier destino ofrecido.



Fig.03 Buque portacontenedores de la naviera de línea regular CMA CGM. Fuente: Propia

Las líneas regulares son apropiadas cuando la cantidad de mercancía transportada no llega a llenar el buque. Por este motivo, a menudo el espacio de los buques está a disposición de varios cargadores, para los cuales la regularidad y la frecuencia de los servicios suelen ser factores muy relevantes. En referencia al tipo de mercancía que transportan, suele tratarse de productos manufacturados de naturaleza heterogénea, es decir, mercancías que ya han sido objeto de transformación en los procesos productivos de las empresas y que, por tanto, admiten generalmente fletes más elevados que los productos sin elaborar. Este tipo de mercancías suele conocerse con el nombre de **carga general**.

Las líneas regulares son de vital importancia dentro del comercio internacional. Más del 50% de los ingresos por fletes del total de la industria marítima corresponde a las líneas regulares.

Una de las diferencias con la línea *tramp*, es la manera de calcular el flete. Si en buques *tramp*, como se explicará más adelante, se calcula en base a la oferta y la demanda, en la línea regular se calcula en base a otros costos, como el valor de las mercancías entre otros factores. Los fletes tienen un carácter más estable y a menudo no pueden ser modificados sin previo

aviso de varios meses. Antiguamente en las tarifas de las líneas regulares había unas listas extensas en las que se distinguía por mercancía con precios individualizados.

El flete promedio de las mercancías transportadas en línea regular es, aproximadamente, diez veces mayor que el flete en mercancías transportadas a granel. Esta diferencia se explica, en parte, por el elevado coste de carga/descarga en mercancía general comparado con el de mercancía a granel.

Actualmente, la mayoría de buques de línea regular son buques portacontenedores, seguidos por los buques ro-ro. La introducción del contenedor supuso una reducción de los costes de manipulación y un incremento en la productividad de los buques ya que se reducía el tiempo en puerto. Las ventajas de la utilización del contenedor son varias. Entre ellas, destaca el servicio puerta a puerta, gracias a la intermodalidad este servicio es posible. Las operaciones en los puertos son más rápidas, y el número de manipulaciones de la mercancía se reduce, lo que implica reducción en robos, roturas, daños, etc.

A parte de la containerización, hay otros sistemas desarrollados paralelamente que han influido en los tráficos de línea regular. Un ejemplo de ello es la carga paletizada.



*Fig.04 Mercancía paletizada cargada en contenedor.
Fuente: Uship*

El tráfico de las líneas regulares se agrupa en tres grandes bloques:

- ✓ Tráfico este-oeste: incluye el trans-Pacífico, el Atlántico Norte, Europa –Lejano Oriente, servicio alrededor del mundo. Empezó a containerizarse a finales de los años 60, cuando comenzaron a aparecer los primeros buques portacontenedores. Actualmente es una de las mayores rutas de tráfico de contenedores.
- ✓ Tráfico norte-sur: incluye los servicios entre los centros industrializados de Europa y Norte América, y los países en vías de desarrollo de Latino-América, África, Lejano Oriente y Australia.
- ✓ Tráficos Intra-regionales / servicios *feeder*: incluye todos los servicios de corta distancia y la distribución regional de las grandes líneas.

En la organización de cualquier línea regular es imprescindible tener en cuenta el “*imbalance*” de carga. Éste debe tratar de reducirse, pero en muchas ocasiones resulta imposible.

Al operar en puertos fijos, a los armadores les conviene disponer en los mismos de una infraestructura comercial y administrativa adecuada y estable. Esta infraestructura puede ser en forma de oficinas propias, sobre todo en los puertos más importantes de la línea, o en forma de agentes consignatarios que realicen esas labores.

Como se ha comentado, al contrario que las navieras *tramp*, las de línea regular transportan mercancía de diversos embarcadores, divididas en partidas. Por este motivo, es muy importante la organización terrestre que esta circunstancia implica. Son necesarios agentes regionales, los cuales se encargan de vender los servicios y llevar a cabo los embarques, tanto de importación como de exportación. Estos agentes están en contacto permanente con la naviera, así como con terminales, depots, etc.

Las navieras de línea regular suelen tener buques propios en su flota, fletamentos por tiempo a medio y corto plazo, e incluso fletamentos por viaje en algunas ocasiones. Una correcta distribución en la contratación de la flota puede significar la clave del éxito en tiempos difíciles.

El tamaño de los buques variará en función de la ruta y el tráfico del que se trate. De manera que las líneas regulares se pueden clasificar como sigue:

1. Líneas oceánicas (*Deep Sea Lines*): son líneas que se dedican al transporte entre Europa-Estados Unidos, Europa-África, Europa-Asia, etc. durante la primera parte del

- trayecto cargan en una serie de puertos, y en otra serie de puertos en la segunda parte del trayecto.
2. Líneas de alcance intermedio: son líneas que se dedican a tráficos entre el Norte de Europa y Mediterráneo, Norteamérica y Caribe, y similares. Los buques escalan en puertos a lo largo de todo el recorrido.
 3. Líneas “alrededor del mundo”: son líneas que se componen de una ruta principal, recorrida por varios buques (unos navegando este/oeste y otros viceversa). Los buques principales tienen gran capacidad y solamente escalan en algunos puertos (*Hub*) dónde recogen toda la carga de los puertos del área de influencia. Esta carga llega a los puertos *hub* mediante los buques *feeders*.
 4. Líneas de cabotaje: son líneas que realizan transportes entre puertos del mismo país o países colindantes.

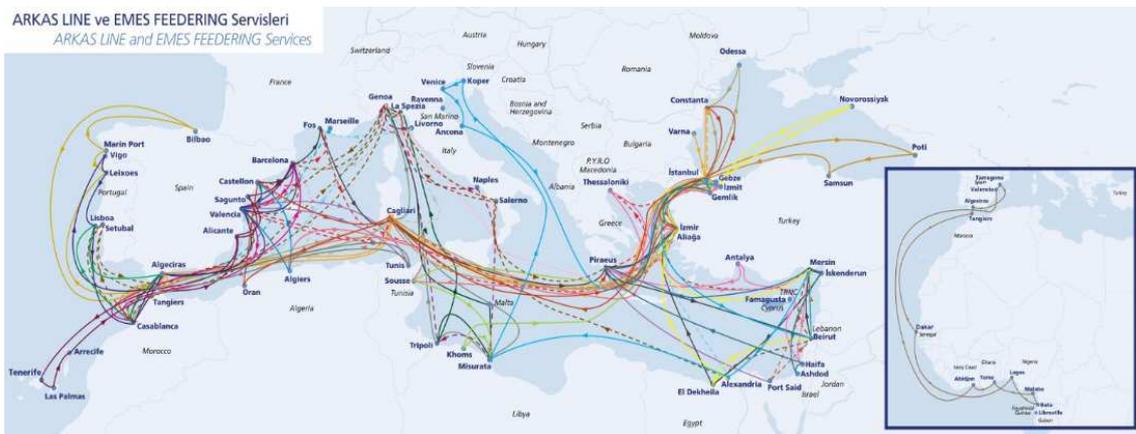


Fig.05 Mapa de rutas del servicio de feeding de Arkas. Fuente: Arkas

La organización de las navieras de línea regular suele ser compleja. Esta estructura plasma la complejidad de su negocio, con implicaciones multinacionales y tráficos que abarcan numerosos países y puertos.

Las compañías navieras suelen estar dirigidas por un Director General que responde ante el Consejo de Administración y que muchas veces es miembro del mismo. Es el director general el responsable de llevar a efecto las directrices del Consejo de Administración en lo relativo a política de empresa, financiación, nombramiento de directivos, introducción de nuevos servicios, etc. A parte del Director General, las empresas se pueden organizar de manera funcional o departamental.

El sistema funcional implica la responsabilidad total y directa en un área concreta de negocio de la empresa. Es decir, el responsable del servicio en un tráfico concreto será responsable último del control y resultados de todas las actividades relacionadas con ese tráfico, comercialización, operaciones, marketing, aspectos financieros, relaciones con los agentes, etc. Una de las ventajas principales es el hecho de estar el directivo implicado desde el inicio hasta el final del negocio, lo cual proporciona un mejor control de todo el conjunto del negocio.

En cambio, el sistema departamental comporta el reparto de las actividades de la empresa en varios departamentos: comercial, operaciones, financiero, técnico...

A continuación se enumeran los factores que pueden influir en la estructura de la empresa naviera de línea regular:

- a) Tamaño de la flota y facturación total
- b) El mercado o mercados en los que la empresa se desenvuelve
- c) El volumen de negocio implicado
 - a. Vendedores, Agentes, Servicio propio
 - b. Departamento de diseño propio o Ingeniería contratada.
 - c. Mantenimiento propio o externalizado.
 - d. Departamento de personal o "Manning Agent"
- d) Puede ser una empresa subsidiaria, con servicios comunes como asesoría legal, planificación, compras, etc.
- e) La empresa puede tener oficinas propias en el extranjero o agentes, o ser parte de un consorcio.
- f) La compañía puede externalizar muchas de sus actividades, como por ejemplo:
 - a. Control de operaciones de los buques
 - b. Control comercial
 - c. Asesoría fiscal y financiera
 - d. Contabilidad
 - e. Mantenimiento y personal

2.3 Navieras *tramp*

Los buques de navieras *tramp* no tienen itinerarios fijos ni realizan rutas de manera periódica como los de línea regular. La ruta será la que se defina en la póliza de fletamento y será la necesaria para llevar la mercancía desde el puerto de carga al puerto de descarga. Comercian en todas las regiones buscando principalmente carga a granel. La contratación se realiza en las bolsas de fletes o mercados de fletes. Esta contratación se realiza tanto del espacio total como parcial de carga de un buque, para efectuar uno o varios viajes o bien para utilizarlo por un periodo de tiempo.

El buque *tramp* puede obtener carga mediante el consignatario. La negociación se inicia con una oferta en firme y la contraoferta, hasta que se cierra el trato, suele hacerse de forma verbal. Dentro de este servicio, se manejan dos tipos de fletamento: por tiempo y por viaje.

La modalidad *tramp* se utiliza principalmente para el transporte de grandes volúmenes de mercancías a granel, ya sean graneles líquidos (petróleo, productos químicos, etc.) o sólidos (carbón, minerales, cereales, etc.), y mercancía convencional.

Características:

- a. Viajes individuales
- b. Gran volumen de carga, principalmente a granel
- c. Flete negociado, directamente influenciado por la oferta/demanda
- d. Ruta y puertos a determinar en función de las necesidades
- e. Condiciones negociadas, contrato en base a póliza de fletamentos

Hasta hace relativamente poco, la modalidad básica de explotación de los buques ha sido la navegación *tramp*. Este hecho se debe a dos motivos principales:

1. Hasta la aparición del vapor en la propulsión de los buques, la navegación era fundamentalmente a vela. Se dependía de las condiciones meteorológicas lo cual propiciaba la irregularidad en la navegación.
2. En cuanto a razones económicas, en el pasado las relaciones comerciales no eran tan intensas como lo son en la actualidad, lo que dificultaba el establecimiento de líneas regulares. Además, a menudo los propios comerciantes disponían de buques que hacían partir de los puertos cuando les parecía conveniente.

La Revolución Industrial supuso la aparición y de las líneas regulares. Esto conllevó el uso generalizado del vapor como fuente de energía en la propulsión de los buques, lo cual les aportaba mayor autonomía.

Supuso además, gracias al incremento de la producción, la progresiva separación de las actividades de compraventa internacional de mercancías y las de servicios de transporte marítimo. Las compañías navieras empezaron a ofertar transportes marítimos de carácter regular en ciertas rutas debido al elevado volumen de tráfico existente.

La demanda de transporte *tramp* puede variar sustancialmente dependiendo de varios factores. A lo largo del tiempo, la oferta y la demanda en las rutas comerciales tiende a equilibrarse, a pesar de las subidas y bajadas que pueda sufrir el flete.

Los **buques** *tramp* son en general, poco especializados con la finalidad de tener la capacidad de poder transportar cargas diversas. Son buques que deben disponer de amplias bodegas y escotillas, sin obstrucciones, para facilitar las operaciones de carga y descarga. Algunos buques disponen de puntales o grúas para manipular la mercancía en los puertos que no dispongan de suficientes medios. La mayoría de los tráficos son de mercancías a granel.

Durante muchos años los buques *multi purpose dry cargo carrier* han sido el prototipo de buque *tramp*. Pero, durante estos últimos años el tamaño de los buques *tramp* ha ido incrementando con el fin de beneficiarse de las economías de escala. Como consecuencia, en función del mercado, los buques tienden a especializarse.

No obstante, en los últimos años el número de buques *tramp*, y de empresas dedicadas a ello, ha disminuido. Esta disminución se ha visto compensada por los incrementos en capacidad y velocidad de los buques *tramp*.

Puede suceder que, cuando las navieras de línea regular se expanden, lo cual ha ido sucediendo desde la implantación del contenedor, se utilicen buques *tramp* para tráficos de línea regular. Si la naviera tiene barcos en tráficos *tramp*, cuando la demanda de buques de línea regular se incrementa traspasan sus propios buques de un servicio a otro. Si la naviera no dispone de otros buques, los contratan en el mercado.

La totalidad de los buques *tramp*, es decir, la oferta total, se puede dividir en:

Oferta activa: como oferta activa se entienden todos los buques *tramp* que se hallen navegando, ya estén contratados o dispuestos a ser contratados, en un cierto periodo de tiempo.

Oferta disponible: como oferta disponible se entienden los buques que no están en explotación en un período de tiempo, ya sea porque estén bajo reparación, detenidos o inactivos por cualquier otro motivo.

Oferta potencial: como oferta potencial se entienden los buques que habitualmente no se dedican a la línea *tramp* pero, gracias a sus características, en circunstancias determinadas pueden actuar como tales.

La oferta de buques a largo plazo depende de factores como el nivel de demanda del servicio *tramp*, las expectativas de beneficio de los armadores, la evolución en la construcción de los buques y puertos, la productividad de los buques, etc.

A parte de estos factores determinantes en la oferta de buques, existen otros secundarios considerados imponderables que pueden afectar en la oferta:

- ✓ Condiciones meteorológicas
- ✓ Daños producidos por temporales
- ✓ Accidentes
- ✓ Limpieza de fondos
- ✓ Epidemias/enfermedades de la tripulación

Los costes operacionales de la empresa naviera se pueden dividir en cuatro grupos:

1. Costes de capital: los costes de capital de una naviera *tramp* incluyen toda la estructura y equipamiento necesarios. El barco, la máquina, equipamiento electrónico, maquinaria auxiliar, etc. las navieras no necesitan poseer todos estos elementos, pero en la estructura de sus costos estarán incluidos los de mantenimiento y amortización de todos ellos.
2. Combustibles y otros suministros: estos gastos incluyen los combustibles necesarios para la navegación, los aceites lubricantes, el agua para las calderas y limpiezas de bodegas, agua y provisiones para la tripulación, pertrechos y piezas de repuesto para las máquinas.
3. Costes de personal: incluyen las tripulaciones, el personal de oficina, trabajadores portuarios, etc.
4. Costes de utilización de terrenos: en navieras *tramp* no es tan habitual la compra de terrenos como lo puede ser en navieras de línea regular. Las de línea regular pueden

adquirir terrenos en los puertos en los que escalan regularmente (almacenajes de contenedores, operaciones de los buques, etc.). En la navegación *tramp*, los muelles e instalaciones utilizadas para realizar las operaciones de carga y descarga tienen un coste que viene dado por los impuestos y tasas que se pagan a las Autoridades Portuarias o propietarios de los muelles en gastos de puerto.

Los fletes en este tipo de navegación, se calculan en base a una aplicación directa de la ley de la oferta y la demanda. Los contratos a medio o largo plazo (entre seis meses y dos años aproximadamente) fijan el flete en función de la oferta y la demanda más cierta referencia a los costos (cuánto más largo es el contrato, más se basan en los costos). Los fletes *tramp* son los más inestables. Es un mercado único, que se puede dividir por tipo de barco, zona geográfica, tipo de mercancía, etc.

Los fletes para buques petroleros, graneleros, etc. a corto plazo se comportan de manera distinta. Si en una zona geográfica aumenta la demanda de transporte, los buques de la zona estarán capacitados para cargar inmediatamente. Sin embargo, los buques que se encuentren en otras zonas, pueden proceder a situarse en la zona de la demanda en busca de fletes más altos dentro de un plazo prudencial.

Por otro lado, si aumenta la demanda de un determinado tipo de buque y tamaño, puede producirse la escasez de unos buques determinados, así que la demanda puede desplazarse hacia buques similares aunque no sean los idóneos. De esta manera se interrelacionan todos los sub-mercados convirtiéndose en un solo mercado de fletes.

2.4 Establecimiento de la empresa naviera

2.4.1 Factores esenciales para el desarrollo de la empresa naviera

Con la finalidad de lograr el éxito a la hora de establecer una empresa naviera, deben tenerse en cuenta una serie de factores, enumerados a continuación:

- ✓ Know-How (conocimiento del negocio): el *Know-How* es el conocimiento del mismo negocio. Es un factor esencial para el buen desarrollo del mismo. Este conocimiento se puede adquirir de varias formas (educación, tradición, experiencia, etc.).
- ✓ Capacidad financiera propia (recursos financieros): en el negocio de la naviera, se precisa de un alto capital. Además, el coste de los buques es muy elevado. En

consecuencia, a menudo los astilleros ofrecen la posibilidad de crédito. Los créditos pueden ser respaldados por los gobiernos o en algunos casos por instituciones especializadas en el negocio marítimo. Pero para obtener el crédito, es necesario que la empresa disponga de una estructura sólida (capital social de la empresa, activos de la empresa, país de registro, etc.)

- ✓ Apoyo gubernamental e intergubernamental: tradicionalmente en muchos países el negocio marítimo ha sido apoyado por el sector público, de manera que hay varios acuerdos entre países para cargas de determinados tráficos y banderas. Existen subvenciones gracias a políticas de apoyo en algunos astilleros para la construcción de buques.
- ✓ Conocimiento del mercado y de los tráficos: las variaciones que han ido sufriendo los fletes, a parte de la oferta y la demanda, han sido influenciados por países o grupos de países que han contribuido, directa e indirectamente, en los mercados. El conocimiento de los tráficos y mercados existentes es uno de los factores determinantes en el desarrollo de la empresa naviera. Actualmente se proporcionan muy pocas ayudas gubernamentales, pero sí que existen ayudas para el establecimiento de nuevos tráficos, nuevas tecnologías, medidas contra la contaminación, etc.
- ✓ Dirección, organización y política de personal: para emprender un negocio resulta decisivo tener una buena reputación. Esto se puede conseguir con una buena dirección y política de personal. El personal contratado, ya sea en mar como en tierra, debe estar bien cualificado y debe ser el adecuado para cada puesto de trabajo. La dirección debe tener capacidad para relacionarse con el exterior (fletadores, agentes, etc.) de una manera productiva. Un buen ambiente de trabajo favorece a la productividad y la satisfacción del personal. Además, también resulta clave que los trabajadores tengan retos y expectativas de promoción.
- ✓ Capacidad de planificación y desarrollo: una empresa moderna está sujeta al cambio, a la instauración de nuevas tecnologías, nuevos proyectos e inversiones. Debido a la gran cantidad de variables existentes y al constante cambio del entorno, la planificación resulta complicada.
- ✓ Acceso al mercado laboral: conseguir el personal adecuado, sobre todo para las tripulaciones de los buques, es cada vez más complicado. Para ello las empresas navieras deben tener acceso al mercado de trabajadores que provea de personal

calificado para cada puesto determinado, esto a menudo se logra a través de empresas especializadas.

Actualmente es muy complicado para las pequeñas empresas poderse desarrollar como naviera, con buques cada vez más grandes, desarrollados y consecuentemente, más caros. Por eso, es muy habitual hoy en día la concentración de empresas. Las pequeñas empresas suelen tener participaciones en grandes empresas, o también se forman asociaciones entre empresas navieras.

2.4.2 El registro de buques

La cuestión del registro, es también un factor relevante a tener en cuenta. Lo más lógico sería registrar la empresa en el país donde se encuentre la misma. No obstante, no resulta tan simple. Sino que se deberá decidir el país de registro del buque, la dirección de la empresa y su lugar de registro.

Según la Convención de Ginebra de 1958 los océanos pertenecen a la comunidad mundial y ningún estado puede pretender ser soberano totalmente o en parte. La libertad de navegar por los océanos implica que cualquier buque tiene el derecho de enarbolar la bandera de cualquier estado que pertenece a la comunidad de naciones.

De manera que el armador puede optar por los siguientes registros:

- a) Registro nacional: registro del país al que pertenece el armador.
- b) Registro bis o Segundo registro si ese país tiene un segundo registro.
- c) Registro abierto: conocido también como FoC (Flag of Convenience) o Bandera de Conveniencia.

País de registro de buques: cada país con Registro de Buques tiene unas leyes que especifican las condiciones que deben cumplir los buques para poder registrarse en dicho país. Mediante estas leyes se debe realizar un control del buque que incluye el control de la seguridad a bordo, así como también el control de la tripulación y sus condiciones entre otros.

Las conocidas banderas de conveniencia y segundos registros permiten a las empresas navieras decidir dónde registrar sus buques beneficiándose de las ventajas fiscales

correspondientes. La gestión de control de los buques se ha confiado en muchos países a las Sociedades de Clasificación, que son quienes se encargan de expedir los certificados de seguridad y otros.



Fig.06 Buque con bandera de conveniencia de Panamá. Fuente: Diario de Nautica

Lugar de registro de la empresa: el lugar de registro de una empresa implica que ésta tenga su domicilio fiscal y su consejo de administración en ese mismo lugar. Normalmente se debe registrar la empresa en el mismo lugar que el buque. El lugar de registro será, habitualmente, el que más convenga a los socios por razones de impuestos u otras distintas.

Dirección de la empresa: gracias a la evolución que han sufrido las comunicaciones, se puede dirigir el negocio desde cualquier parte del mundo. No obstante, en algunos tráficos el control de los barcos está ligado a ciertos países. Es aplicable a tráficos de línea regular, particularmente cuando los tráficos son entre países con restricciones de bandera. Cuanto más relacionado esté un tráfico con un país, más natural será tener el control en dicho país.

2.4.2.1 Factores influyentes en la elección de bandera

Los siguientes factores contribuyen a que el armador elija una bandera determinada.

1. Factores económicos

- a. Ayudas a los astilleros por parte de los estados.
 - b. Créditos blandos a la construcción para buques que enarbolen el pabellón nacional.
 - c. Posibilidad de amortizaciones aceleradas.
 - d. Tratamiento fiscal favorable tanto para las sociedades como para los individuos que invierten en buques.
2. Costes operativos: el coste más significativo es el de la mano de obra. En el registro nacional la tripulación tiene que ser del país de bandera; en el registro bis sólo una parte que varía según los estados; en el registro abierto las restricciones son mínimas.
 3. Acceso al mercado de capitales: para países del tercer mundo o países con fuerte control estatal como por ejemplo China, resulta muy complicado obtener los fondos en los mercados internacionales para financiar la adquisición de un buque nuevo o de segunda mano.
 4. Factores políticos:
 - a. Posibilidad de comerciar a nivel mundial sin las restricciones que pueda imponer el país residencia del armador.
 - b. Evitar la discriminación contra los buques de bandera de un país que otros países no reconocen.
 - c. Evitar que el Estado requiera el buque con fines militares en caso de guerra.
 - d. Pérdida de acceso al negocio del cabotaje y otro tipo de reservas de carga a favor de los transportistas nacionales.

2.4.3 Fuentes de financiación

Para poder empezar a contratar la construcción o la compra de un buque, es necesario disponer de la financiación adecuada. Poseer la financiación adecuada significa adquirir el capital necesario para la inversión, ya sea procedente de los mismos recursos de la empresa como del exterior. Normalmente la financiación procede de las instituciones financieras, es decir, principalmente de los bancos.

La mayoría de los bancos se basan en unos principios generales con la finalidad de evaluar la solidez de una empresa para recibir préstamos.

1. Historial personal y de la empresa
2. Estructura de capital y garantías de la empresa
3. Facturación, beneficios y comportamiento general de la empresa
4. Tendencia general en cuanto a capacidad de generar negocio de la industria marítima
5. Tamaño de la empresa
6. Liquidez de la empresa
7. Organización y planificación de la empresa

Con tal que la empresa naviera cumpla con las obligaciones financieras, los bancos tienen muy en cuenta la liquidez de dicha empresa a la hora de conceder un crédito.

Las principales fuentes de financiación de una empresa naviera son las siguientes:

1. Instituciones financieras intergubernamentales: normalmente las instituciones financieras intergubernamentales no financian proyectos para empresas navieras, aunque se podría dar el caso de algún proyecto muy específico.
2. Instituciones financieras gubernamentales: generalmente en los países en desarrollo las instituciones financieras gubernamentales suelen conceder préstamos muy favorables, con bajos tipos de interés y duraciones de 10 y 15 años con amplios periodos de gracia.
3. Astilleros: los astilleros suelen ofrecer condiciones de crédito muy liberales, con intereses muy razonables.
4. Compañías de leasing: en caso que el buque sea de segunda mano, la compañía de leasing compra el buque al anterior propietario, y lo cede en leasing a la compañía naviera. Esta técnica es muy habitual en Estados Unidos.
5. Hipotecas: la hipoteca es la forma más habitual de financiación de buques. En algunos países existen instituciones dedicadas específicamente a los préstamos hipotecarios.
6. Préstamos sobre contratos de fletamento por tiempo (Time Charter Loans): son préstamos que, ofrecidos por bancos comerciales, se realizan contra la garantía de un contrato de fletamento por tiempo. Generalmente el pago del alquiler del buque se hace directamente al banco que liquida el plazo del préstamos antes de pagar a la empresa naviera.

7. Créditos bancarios: según las circunstancias y los países en los que se concedan, los préstamos pueden variar en duración y tipo de interés. Suelen utilizarse para financiar la compra de buques de segunda mano.
8. Créditos personales: algunas veces, en ciertas ocasiones el propietario de la empresa o su familia garantiza personalmente ante el banco que la empresa cumplirá con sus obligaciones, aunque actualmente resulta muy poco habitual.
9. Autofinanciación: en algunas empresas resulta ser la única fuente de financiación. Esta autofinanciación puede proceder de:
 - i. Beneficios retenidos
 - ii. Provisiones por amortizaciones
 - iii. Provisiones para impuestos
 - iv. Aportaciones de capital

La autofinanciación aporta las siguientes ventajas:

- i. El capital no debe devolverse
- ii. No hay que pagar intereses a fecha fija
- iii. Ahorro de tiempo y coste ya que no hay que buscar fuentes de financiación
- iv. Ahorro de costes marginales que implica la preparación y operación final de financiación
- v. Solidez financiera gracias a la financiación interna

Elegir qué fuente de financiación se utilizará es tarea complicada. Para ello deben tenerse en cuenta una serie de factores:

Duración del préstamo.

La tasa de interés.

Periodos de gracia.

Implicaciones de tipo de cambio de moneda.

Flexibilidad en cuanto a pagos de plazos.

Requerimientos de garantías.

Requerimientos en cuanto a depósitos y otras formas de garantía.

Requerimientos en cuanto política interna de la empresa.

Requerimientos en cuanto a trato de favor a algunos clientes.

Para ello se puede concluir que, cuanto más duración tenga el préstamo, el interés será más bajo; cuanto más largo es el periodo de gracia, más flexible es la devolución del capital; y cuantos menos requerimientos tenga la entidad crediticia, más favorable será el préstamo.

3. LA EMPRESA CONSIGNATARIA

3.1 Origen del agente consignatario de buques

La figura del Consignatario de Buques ha ido cambiando con el paso del tiempo desde que aparecen las primeras evidencias en la Edad Media. En unos inicios la consignación de buques quedaba acreditada con el documento conocido como “comanda”. Las comandas autorizaban a un gestor para llevar unas mercancías bajo su cargo por delegación de la mayor parte de los socios del navío.

Por otra parte, el Llibre del Consolat del Mar define la figura “escrivà”, y señala las obligaciones del consignatario, que asume en la actualidad. En esa época las obligaciones implicaban la compra de vituallas y pertrechos necesarios para el buque así como el registro de carácter inventarial de la mercancía en el “cartulari”.



Fig.07 Edición de 1914 del Llibre del Consolat del Mar.
Fuente: Wikipedia

A mediados del siglo pasado, antes del empleo de la máquina de vapor en los buques, el Capitán era quien realizaba todos los actos y gestiones comerciales y administrativas relacionadas con la escala del buque en los puertos en los que el armador no estaba presente.

Los armadores empezaron a nombrar personas físicas o jurídicas locales para llevar a cabo las tareas y funciones que cumplía el capitán, debido a:

- Necesidad de reducir la duración de la permanencia del buque en puerto
- Complicación progresiva de los trámites burocráticos en los puertos
- Intensa competencia comercial para obtener más carga y mejores fletes

De esta manera aparece la figura del agente consignatario de buques. La palabra agente deriva del latín “*agere*”, es decir, tomar a su cuidado alguna cosa, mientras que la palabra consignatario, deriva del latín “*consignare*” que significa sellar algo o cerrar mediante algún sello o lacre algún documento. La palabra “*agent*” y “*agency*” se utiliza en Derecho Anglosajón, dónde *agency* representa la relación existente entre dos personas, una de las cuales consiente ser representada por la otra o realice alguna gestión por su cuenta.

Los primeros contratos de fletamento y conocimientos de embarque aparecen en el siglo XVI dentro de la práctica comercial marítima. Poco a poco este representante marítimo va teniendo mayor campo de acción. Empieza a ser habitual que este representante aporte carga a los buques y actúe también como receptor de la mercancía.

Entrando en el siglo XIX, se producen cambios en la figura del consignatario. En 1829 la legislación española recoge por primera vez la existencia del consignatario, aunque solamente se cite en algún artículo, y lo considera como un representante del naviero. Se estipula la remuneración en forma de comisión con porcentajes parecidos a los actuales. Durante el siglo XX empiezan a aparecer diferentes regulaciones que se refieren a la figura del consignatario.

Así fueron apareciendo agentes consignatarios en Barcelona, Tarragona, Valencia, Cádiz, Sevilla, Bilbao, Santander y otros puertos españoles, al inicio como agentes locales y después como empresas establecidas en varios puertos.

Las características, funciones y expectativas de los agentes consignatarios se mantuvieron sin apenas cambiar, pero a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial fueron variando significativamente algunos aspectos de éstos debido a factores políticos, económicos y tecnológicos.



Fig.08 Carta comercial de Enrique F.Caunedo del 1924, Agente Consignatario de Buques y Agente de Aduanas, . Fuente: Todocolección

Se crearon grandes empresas de navegación, mayormente integradas en las Conferencias de Armadores que se organizaron en consorcios y empezaron a dar servicio alrededor del mundo. Debido a la gran competencia comercial y a la presión ejercida por cargadores y fletadores, las tarifas de fletes caen bruscamente y el sector marítimo pasa a sufrir una crisis. Así que, algunas navieras han quebrado, el fraude marítimo ha incrementado, produciendo así daños económicos a terceros inocentes. Sufren también las consecuencias de la caída del mercado los agentes marítimos, que son remunerados con una comisión sobre el valor del flete.

3.2 Definición legal

“Agente consignatario de buques es la persona física o jurídica que tiene a su cargo, en nombre del Capitán, del armador, del fletador o del porteador, las gestiones de carácter administrativo, técnico y comercial, relacionadas con la entrada, la permanencia y la salida de un buque en un puerto determinado, así como la supervisión o la realización de las operaciones de recepción, carga, descarga y entrega de las mercancías y/o pasajeros así como la contratación de dichas mercancías y pasajeros para su transporte en los buques utilizados por quien lo ha designado, y en cuyo nombre y representación actúa.”

La definición que arriba se detalla, intenta ser lo más descriptiva posible, indicando las funciones básicas realizadas por los agentes consignatarios, pero no todas, ya que día a día aparecen nuevos servicios que prestar.

Por otro lado, a continuación se detalla la definición legal de agente consignatario, la definición oficial de la Ley de Navegación Marítima, la cual solamente se refiere a las funciones operativas o portuarias:

“Se entiende por consignatario a la persona que por cuenta del armador o del naviero se ocupa de las gestiones materiales y jurídicas necesarias para el despacho y demás atenciones al buque en puerto.”

Genéricamente se puede decir que los agentes consignatarios de buques son empresas intermediarias cuya función principal es atender a las necesidades de los buques en el puerto dónde se hallen y por cuenta de las navieras que les nombran. Pero las funciones que realizan realmente acaban siendo muchas más, sobre todo si se trata de líneas regulares. Es necesario tener en cuenta todas las facetas y funciones que el agente consignatario ejerce para obtener una definición más completa.

Desde el punto de vista legal, el agente consignatario puede ser una persona física o jurídica (empresa). Actualmente se conciben solamente personas jurídicas debido a la multitud de funciones que se deben realizar a la hora de consignar un buque, imposibles para una sola persona física.

Considerando la amplia definición de agente consignatario, un mismo buque puede tener más de un agente consignatario. Se indica la palabra “amplia” ya que se entiende que consignar

implica més funcions que les tradicionals, considerades les operatives (solicitar permiso de entrada i salida de puerto, amarre, práctico o remolcadores, etc.).

3.3 Funciones de los agentes consignatarios

Si nos referimos a la definició amplia del agente consignatario, las funciones de éstos se pueden dividir en dos grandes bloques: las funciones de carácter comercial y las funciones de carácter administrativo. Dentro de las funciones de tipo administrativo, se pueden diferenciar las funciones operativas (relacionadas con el buque), y las funciones relacionadas con la mercancía y/o pasajeros transportados.

3.3.1 Funciones según tareas realizadas

Funciones comerciales:

Las funciones comerciales se relacionan con la exportación, importación y pasaje. Básicamente se encargan de promocionar la línea que explota el naviero que representan, buscando clientes para aumentar el volumen de carga a transportar en los buques. Los agentes deben ocuparse de promocionar, publicitar e informar de los precios y así mismo gestionar y concluir la contratación de los transportes por cuenta del naviero, desde el lugar de recepción hasta el lugar de entrega según conste en el contrato de transporte.

DIARIO MARÍTIMAS Página 11

LOS CONSIGNATARIOS INFORMAN

<p>ROMEU Y CÍA., S.A. (Tel. 93 292 21 25)</p> <p>X-PRESS MONTE CERVINO Saldrá el 8/9 destino Durban, Ciudad del Cabo, Port Elizabeth, East London, Johannesburgo, Walvis Bay, Maputo, Beira, Nacala, Gaborone, Harare, Lusaka, Lilongwe. SALAMBO Saldrá el 7/9 destino Tunes, Sousse, Sfax. MSC BEATRICE Saldrá el 10/9 destino Mombasa, Dar es Salaam, Kampala, Kigali.</p> <hr/> <p>SAMUEL M. BULL, S.A. (Tel. 93 298 64 80)</p> <p>HS DISCOVERY Saldrá el 8/9 destino Tanger, Agadir. MAX COOLER Saldrá el 10/9 destino Casablanca.</p> <hr/> <p>TRANSCOMA (Tel. 93 262 41 70)</p> <p>X-PRESS MONTE CERVINO Saldrá el 8/9 destino Durban, Ci-</p>	<p>dad del Cabo, Port Elisabethm East London, Walvis Bay, Maputo. NYK BLUE JAY Saldrá el 7/9 destino Jeddah, Singapur, Hong Kong, Pusan, Kobe, Nagoya, Yokohama, Tokyo, Shimizu, Yokai-chi, Osaka, Moji, Hakata, Port Kelang, Penang, Bangkok, Manila, Naha, Cebu, Kaohsiung, Keelung, Taichung, Macau, Inchon, Jakarta, Semarang, Sydney, Melbourne, Auckland, Wellington, Shanghai, Xingang, Dalian. MARFRET NIOLON Saldrá el 9/9 destino Annaba. MCP NICOSIA Saldrá el 9/9 destino Argel, Oran. MARFRET NIOLON Saldrá el 19/9 destino Annaba, Skikda, Bejaia.</p> <hr/> <p>VAPORES SUARDÍAZ MEDITERRÁNEO, S.A. (Tel. 93 264 59 34)</p> <p>KARIN SCHEPERS Saldrá el 7/9 destino Liverpool. ENDEAVOUR Saldrá el 7/9 destino Liverpool, Bristol. ENCOUNTER Saldrá el 7/9 destino Liverpool, Dublin. LA SURPRISE Saldrá el 8/9 destino Las Palmas de Gran Canaria, Tenerife. KRISTIN SCHEPERS Saldrá el 11/9 destino Liverpool, Greshock.</p>	<p>WEC LINES ESPAÑA, S.L.U. (Tel. 93 268 33 61)</p> <p>MSC HANNAH Saldrá el 5/9 destino Belfast, Liverpool, Greshock, Dublin. K-RIVER Saldrá el 7/9 destino Casablanca. MSC GIAIA Saldrá el 7/9 destino Mombasa, Dar es Salaam. KORNETT Saldrá el 8/9 destino Las Palmas de Gran Canaria, Santa Cruz de Tenerife, Fuerteventura. MSC RAVENNA Saldrá el 9/9 destino Aden, Port Sudan, Djibouti, Masawa, Sokhna.</p> <hr/> <p>YANG MING (SPAIN), S.L. (Tel. 93 412 45 50)</p> <p>NYK BLUE JAY Saldrá el 7/9 destino Shanghai, Ningbo, Xiamen, Singapur, Hong Kong, Kaohsiung, Yantian. ZIM QINGDAO Saldrá el 8/9 destino Nueva York, Norfolk, Savannah. MOL COSMOS Saldrá el 10/9 destino Qingdao, Shanghai, Ningbo, Yantian, Singapur.</p>
---	---	---

Fig.09 Recorte del Diario Marítimas dónde los consignatarios promocionan sus servicios. Fuente: Diario Maritimas

Funciones operativas:

Son funciones que dentro del ámbito administrativo, son las relacionadas con el buque. Comprenden las siguientes tareas:

- ✓ Gestiones relacionadas con tasas portuarias (gestión y pago de las mismas)
- ✓ Gestiones relacionadas con la carga y descarga tales como contratación por cuenta de la naviera de las manos de estibadores necesarias y organización y coordinación de las operaciones
- ✓ Asistencia a la tripulación incluyendo asistencia sanitaria
- ✓ Asistencia al buque en relación con los suministros, provisiones y reparaciones que pueda necesitar
- ✓ Gestiones frente a la Capitanía Marítima incluyendo presentación de la documentación requerida por la misma y despacho del buque

Datos Generales DUE Sumaria Manifiestos MMPP Hazmat Entrada Hazmat Salida Wasdis PaxList

9 - Alta Documentación Clonar Imprimir

Datos Generales Residuos

Ultima Entrega de Residuos Puerto: * (FRMRS) MARSEILLE Fecha: *17/03/2017

En este puesto deseo entregar: * Entregar todos los residuos

Detalle Residuos + - Ver Modificar

Tipo	Subtipo	Sustancia	Descarga	A Entrega	A Bordo	Capacidad	Generada	Puerto Siguiente	Recogida Empr	Recogida por lado
Basuras	Desechos domesticos	varios	0,2	0,2	0	2	0,3	TNRDS - RADES/TUN	OTTO SCHWAN	Terrestre
Desechos oleosos	Residuos oleosos		4	3,2	0	79,5	1	TNRDS - RADES/TUN	ECOIMSA	Terrestre
Desechos oleosos	Agua oleosa de sentinas		6	3,5	0	31,3	1	TNRDS - RADES/TUN	ECOIMSA	Terrestre
Basuras	Restos de Comida	S	0,4	0,4	0	2	0,2	TNRDS - RADES/TUN	OTTO SCHWAN	Terrestre
Basuras	Plásticos		0,2	0,2	0	2	0,2	TNRDS - RADES/TUN	OTTO SCHWAN	Terrestre

Fig.10 Declaración vía Portic de los residuos de a bordo para la obtención del Despacho del buque. Fuente: Portic Manifiesta

- ✓ Gestiones frente a la Autoridad Portuaria, Capitanía, Sanidad y Aduana en su caso, relativas a la preparación y presentación de la documentación necesaria frente a las mismas, referida tanto al buque como a la mercancía transportada

- ✓ Asistencia al capitán en la información a facilitar a las autoridades locales
Gestión de suministro de combustible si es necesario
- ✓ Velar por el cumplimiento por parte del buque, de la coordinación de prevención de riesgos laborales en su caso
- ✓ Gestiones relativas a la recogida de residuos y desechos en general

Funciones administrativas relacionadas con las mercancías:

Las funciones que se llevan a cabo relacionadas con las mercancías y/o pasaje abarcan las siguientes tareas:

- ✓ Información a los clientes de fechas estimadas de llegada y salida de los buques
- ✓ Gestiones de recepción y entrega de mercancías por cuenta del naviero contra el cobro del correspondiente flete y gastos en su caso, emitiendo al efecto las correspondientes facturas por cuenta del naviero
- ✓ Gestión de mercancías no retiradas de puerto, incluyendo reclamación a su propietario y declaraciones de abandono en su caso
- ✓ Preparación, emisión y gestión por cuenta del naviero de la documentación relativa al transporte incluyendo manifiestos de carga, conocimientos de embarque, documentos de tránsito y cualesquiera otros documentos que sean necesarios para la recepción o entrega de las mercancías
- ✓ Tramitación por cuenta del naviero de las reclamaciones que puedan recibirse
- ✓ Gestión de la flota de contenedores, tramitación de recogida y devolución una vez entregadas las mercancías, así como reparaciones necesarias en su caso
- ✓ Gestiones relativas a la estancia de las mercancías en la terminal tales como instrucciones para la conexión eléctrica en caso de contenedores frigoríficos

3.3.2 Funciones según etapa

Las funciones también se pueden dividir en las tareas que deben realizarse en cada momento relacionado con la escala del buque en puerto.

Antes de la llegada del buque:

Debe informarse con antelación suficiente a los cargadores y receptores de la mercancía, y al fletador del buque para que puedan organizar las operaciones de carga y descarga. Las Autoridades Marítimas también deben estar debidamente informadas de la llegada del buque. Se deben solicitar los permisos de atraque, Sanidad, Aduanas, etc. para preparar la documentación necesaria con el objetivo que el buque atraque a la llegada sin demora. Debe informarse a prácticos, remolcadores y amarradores para poder atracar el buque inmediatamente a la llegada salvo indicado lo contrario. Por supuesto, debe informarse al armador en todo momento de la situación del buque, de las expectativas de comienzo y finalización de operaciones.

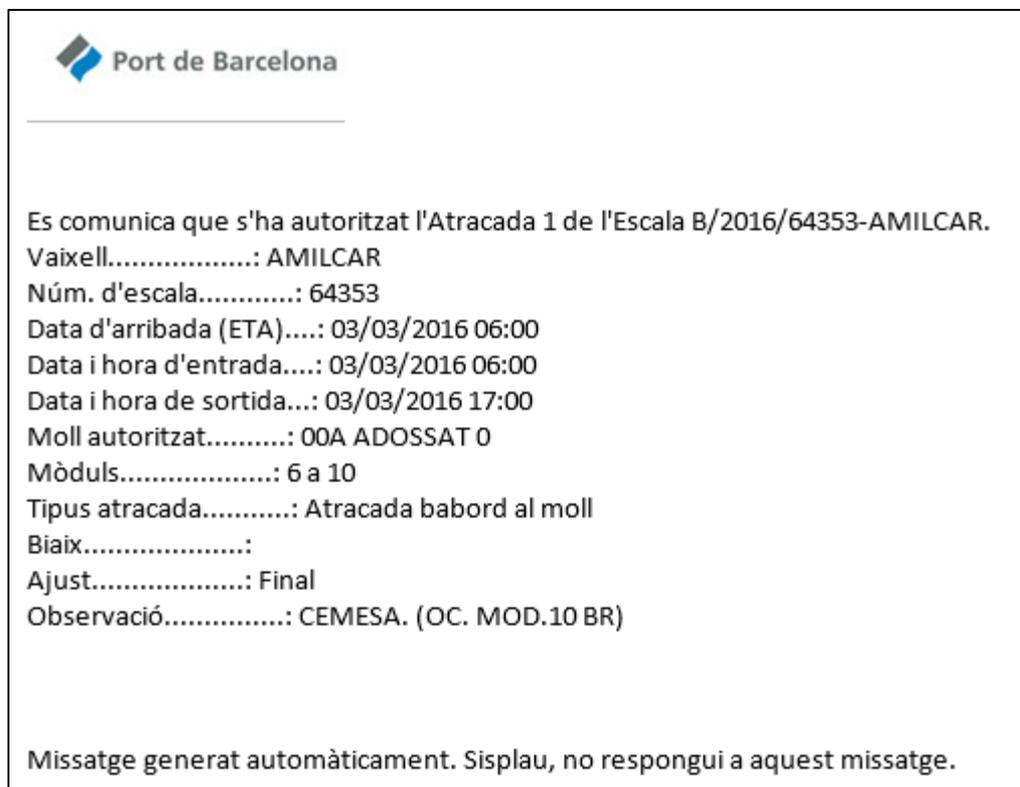


Fig.11 Confirmación de atraque de la Autoridad Portuaria de Barcelona. Fuente: propia

Durante la estancia del buque en puerto:

En cuanto el buque llega al puerto, el consignatario debe presentarse a bordo para asistir al Capitán en los trámites de llegada y atender a los requerimientos de éste en cuanto a provisión de fondos, repatriaciones, aprovisionamiento del buque, etc. Debe ayudar al

capitán en todas las gestiones ante los diferentes organismos del puerto. Se le debe informar sobre la mercancía a cargar, los métodos de carga y/o descarga y las condiciones de la estiba de acuerdo con las instrucciones recibidas de los armadores, cargadores o receptores de la mercancía. Antes que el buque empiece a descargar, se debe presentar al capitán el Conocimiento de Embarque Original debidamente endosado por los receptores para que se autorice la descarga. En cuanto el buque ha finalizado la carga, se debe presentar al capitán el Conocimiento de Embarque para su firma, y conjuntamente con él elaborará la Hoja de Tiempos (Time Sheet), haciendo constar en ella todos los acaecimientos ocurridos durante la carga y descarga para una posterior liquidación de la plancha. Después de haber realizado todos los trámites pertinentes ante las Autoridades del puerto para que el buque pueda salir sin demora, se avisará a prácticos, amarradores y remolcadores si fuera necesario. Por supuesto deberá mantenerse al armador informado durante la estancia en puerto de la situación del buque y de las incidencias que pudieran afectar al normal desarrollo de las operaciones del buque.

Después de la salida del buque:

El armador debe ser informado por el consignatario sobre la hora exacta de salida del buque, la cantidad de mercancía cargada y/o descargada, el combustible a bordo, el siguiente puerto de escala junto con la fecha y hora estimada de llegada. Además, deberán enviarse con rapidez los Conocimientos de Embarque, el manifiesto de carga, Hojas de Tiempo, *Notice of Readiness*, cartas de protesta, reclamaciones, etc. El consignatario sigue manteniendo la representación del armador una vez el buque haya salido de puerto. Por lo que todas las reclamaciones derivadas del viaje deberán ser atendidas por el consignatario siempre que se actúe en defensa del armador. Debe también atender al armador en cualquier gestión o información que precise. Deberá confeccionar y enviar rápidamente la Cuenta de Escala, incluyendo en ella todos los justificantes de los pagos efectuados por su cuenta. Normalmente el armador hace una provisión de fondos para cubrir todos los gastos estimados durante la estancia.

3.3.3 Funciones específicas de los agentes de línea regular

Como ya se ha explicado en el capítulo anterior, cuando una línea tiene una ruta preestablecida que escala de manera regular en varios puertos cargando y descargando mercancía, se denomina línea regular. Para su correcto desarrollo, en cada puerto

precisará de una organización que permita realizar todas las labores habituales de los agentes consignatarios, incluyendo funciones de marketing, estudios de mercado, captación de clientes para cargas de exportación e importación, contratación y organización de transportes terrestres (recogidas y entregas de mercancía), elaboración y firma de conocimientos de embarque y otros documentos.

En algunas ocasiones, el mismo armador tiene sus propias delegaciones que realizan las tareas de Agente de Línea Regular. El agente de línea regular que representa a un armador, puede actuar de las siguientes formas:

Consignatario: es nominado exclusivamente para las labores de consignación. Se ocupa de las funciones operativas cuando el buque está en puerto.

Agente de ventas: realiza exclusivamente funciones de comercialización de la línea. Normalmente se les adjudica un área geográfica a vender. Son agentes que no tienen contacto con el buque.

Agente de línea: este agente engloba las funciones de los dos descritos anteriormente. Es el agente más común.

Agente general: realiza las funciones de los tres anteriores, pero además también debe encargarse de nombrar, supervisar, instruir y controlar a los agentes en otros puertos determinados. Estos últimos, deben reportar al agente general y no al armador directamente.

A continuación se explican las funciones de los Agentes de Línea Regular:

Marketing/Ventas: esta es una de las funciones más importantes para el desarrollo de la línea regular. Se deben realizar estudios de mercado para conocer las características de los tráficos, las posibilidades de transporte desde y hacia los puertos de escala del buque, el tipo de mercancías, los competidores, etc. con tal de mantener al armador informado de las particularidades del mercado.

Su tarea también será la de mantener el contacto con empresas importadoras y exportadoras, informarles sobre todos los acontecimientos relevantes, congestiones,

posibles demoras, variaciones y actualizaciones de tarifas. Toda publicidad y difusión de la línea resulta imprescindible para el progreso de la línea regular.

Contratación: por cuenta del armador, el agente debe contratar con importaciones y exportaciones los servicios de transporte que la línea ofrece, en las condiciones en las que el armador autorice. Puede contratar también los servicios de transporte (camión o tren), despacho de aduanas, controles fitosanitarios y otros servicios necesarios para realizar el transporte integral. Existe la posibilidad que el agente deba contratar los servicios de la empresa estibadora, la cual se encarga de las operaciones de carga y descarga.

Documentación: el agente consignatario está normalmente autorizado a emitir numerosa documentación que firma como agente en nombre del armador. Se puede destacar la siguiente documentación:

“Nota de reserva o Booking Note”: en este documento se detallan las condiciones de transporte, descripción de la mercancía, fecha prevista de embarque y buque, etc. Se considera un precontrato de transporte, el cual se plasmará luego en el Conocimiento de Embarque (contrato de transporte definitivo).



BOOKING CONFIRMATION

Booking No.: 951117458 **Print Date:** 2013-08-27 08:33 UTC

Booked by Party: DAMCO A/S C/O MAERSK VIETNAM LIMITED	Service Mode: CY/CY
Contact Name: VAN DAM	From: Ho Chi Minh City (Saigon), Ho Chi Minh, Vietnam
Booked by Ref. No:	To: Savannah, Georgia, United States
Service Contract: 525323	Customer Cargo: Garments, apparel, new
Contractual Customer: PMH CORP	Business Unit: Maersk Line Ho Chi Minh
Ref. No: 331c8017051	

We thank you for your booking and enclose your booking details as follows :-

Equipment

Quantity	Size/Type/Height	(ft.in)	Collapsible	Sub. Equip	Gross Weight	Pack. Qty/Kind	Cargo Volume
1	20 DRY	8 6			15719.000 US LBS		24.1090
1	40 DRY	8 6			16414.000 US LBS		56.3788

Intended Transport Plan

From	To	Vessel	Voy No.	ETD	ETA
Cat Lai Terminal	Pelabuhan Tanjung Pelepas Terminal	HAMMONIA CASPIUM	1370	2013-09-02	2013-09-04
Pelabuhan Tanjung Pelepas Terminal	Savannah Garden City Terminal L738	RHODOS	1307	2013-09-13	2013-10-08

Load Itinerary

Type	Location	Release From Date	Time	Release To Date	Time	Return Date	Time	Load Ref.
Empty Container	Cat Lai Terminal	2013-08-27	05:02					
Depot	Ho Chi Minh City (Saigon) Vietnam							
Return Equip	Cat Lai Terminal							
Delivery Terminal	Ho Chi Minh City (Saigon) Vietnam							

If you would like to place any further bookings or amend any details, please do not hesitate to contact this office. Thank You. * Please return full container(s) to Cat Lai by CY cut-off: 23:59pm on Saturday
 * For other information, please refer to Maersk Line stuffing list provided at time of empty container released.
 ** Please send booking confirmation/amendment to our email: SGNOPSEQU@maersk.com or contact Maersk Cat Lai office at Cat Lai terminal to be confirmed of empty container depot prior to your arrangement. Telephone number: 84 8 37421186, Ext : 201 / 202 in working hour or 0907752751 in non-working hour.
 * Shipping Instruction cut off is 17:00pm Monday (on departure date). Kindly note Transport Document Amendment Fee (AMF) is applied on the 2nd b/l amendment onwards

Fig.12 Booking Confirmation de la línea Maersk. Fuente: Slideshare

“Conocimientos recibidos para embarque”: es un documento que se emite, a veces, cuando la mercancía se ha entregado en los almacenes de la línea o agente, para la posterior carga en buque. Certifica que la mercancía está en el puerto de carga y ha cumplido con los requisitos previos para poder ser embarcada.

“Recibo del oficial o Mate’s Receipt”: el oficial responsable de la carga firma un documento cuando la mercancía ha sido embarcada a bordo. Este documento certifica que la mercancía ha sido recibida a bordo, las condiciones en las que se ha recibido, el total de bultos, kilos, etc. No es un documento negociable, simplemente certifica que la mercancía se ha embarcado.

“Reservas de espacio”: son declaraciones del agente, por las que éste se compromete a reservar un espacio en el buque para un determinado cargador que normalmente ya conoce las condiciones del transporte. Se queda a la espera de la formalización de la reserva, a través del *booking note* o simplemente por la emisión del Conocimiento de Embarque.

“Manifiestos”: en los manifiestos se relacionan todas las mercancías embarcadas en un determinado puerto, especificando el nombre del buque, nombre del Capitán, de la Naviera, puerto de carga y descarga. En cuanto a la mercancía, número de bultos, tipo de mercancía, pesos, medidas, marcas y cualquier otra información relevante.

Los manifiestos pueden ser de dos tipos: manifiestos de carga y manifiestos de flete. En los manifiestos de carga se indica todos los datos mencionados arriba, mientras que en los manifiestos de flete figuran los fletes y las condiciones en las que se embarcan las mercancías.

“Planos de estiba”: en los planos de estiba se especifica el lugar, ya sea en bodega o en cubierta, en el que se estibarà cada una de las partidas embarcadas en un buque. Se elabora por los *planners* en cooperación con el buque, para ser enviado posteriormente al puerto de destino.

Voy. no.: 8 Loading port / date: Barcelona / 22 April 2016 STOWAGE PLAN

		STOWAGE PLAN										
		21	19	17	15	13	11	9	7	5	3	1
WEATHER DECK 2nd		TOTAL 2 nd TIER: 340,2										
33	31	29	27	25	23							
458	467	466	465	464	463	462	461	460	459	458	457	456
451	450	449	448	447	446	445	444	443	442	441	440	439
434	433	432	431	430	429	428	427	426	425	424	423	422
417	416	415	414	413	412	411	410	409	408	407	406	405
WEATHER DECK 1st TIER		TOTAL 1 st TIER: 968,9										
		TOTAL WD: 1309,1										
284	283	282	281	280	279	278	277	276	275	274	273	272
267	266	265	264	263	262	261	260	259	258	257	256	255
240	239	238	237	236	235	234	233	232	231	230	229	228
211	210	209	208	207	206	205	204	203	202	201	200	199

EVERGREEN
EVERGREEN MARINE CORPORATION

BILL OF LADING
NOT NEGOTIABLE UNLESS ENDORSED TO ORDER
ORIGINAL

(1) Shipper/Exporter
 (2) Consignee (name, code and address) unless amended otherwise, as designated in Order Advicing Order of Shippers
 (3) Notify Party (complete name and address)
 (4) Notify code

(5) Document No.
 (6) Export References
 (7) Forwarding Agent References
 (8) Port and Country of Origin (for the Merchant's reference only)
 (9) Also Notify Party (complete name and address)
 (10) Notify code

(11) Place of Receipt/Date
 (12) Place of Loading
 (13) Place of Delivery

(14) Ocean Vessel/Voy. No.
 (15) Date of Receipt/Date
 (16) Date of Loading
 (17) Date of Delivery

(18) Port of Discharge

Procedures Applicable by the Description

(19) Container No. and Seal No. (Mark & No.)	(20) Quantity and Kind of Packages	(21) Description of Goods	(22) Measurement (M, P, W, H, L)
CONTAINER NO. (SEAL NO.)			

(23) Freight & Charges

Amount	Rate	For	Prepaid	Collect

(24) B/L No. **EISU**
 (25) Number of Original B/L(s)
 (26) Place of B/L(s) Issue/Date
 (27) Goods Shipped on Board the Vessel

(28) Service Type/Mode
 (29) Freight of
 (30) Exchange Rate
 (31) Exchange Rate

EVERGREEN DEUTSCHLAND GMBH
 AG AGENTS FOR THE CARE OF EVERGREEN MARINE CORPORATION

TERMS OF SALE: FOB (INC. AND EXCL. APPLY THE PAID HEREON AND EXCHANGE RATES OF BANK CLAIMED TO BE AVAILABLE UPON REQUEST)

Fig.14 Plantilla de Bill of Lading. Fuente: Evergreen

Tareas de organización y coordinación: antes, durante y después de la escala del buque en puerto, deberá llevar a cabo todas las funciones explicadas anteriormente.

Si se trata de buques portacontenedores, tendrá que llevar a cabo un control completo del stock de contenedores, con el fin de tener una buena planificación por parte del armador de manera que permita cubrir las necesidades de equipo de los próximos viajes.

En cuanto a gestión económica, en las líneas regulares se generan considerables cantidades de dinero que el agente debe manejar, como en los siguientes casos:

- ✓ Exportación: fletes prepagados
- ✓ Importación: flete pagadero en destino
- ✓ Cuentas de escala
- ✓ Transportes
- ✓ Gastos de puerto
- ✓ Mantenimiento y reparación de contenedores
- ✓ Pagos en metálico a la tripulación

Debido a los usuales intercambios económicos que existen entre armador y agente, normalmente el agente y el armador mantienen una cuenta abierta.

3.3.4 Funciones según ordenante

Si se distinguen las funciones según los servicios que prestan los agentes consignatarios frente al armador o frente al buque, se pueden clasificar de la siguiente forma:

Servicios prestados frente al armador

- ✓ Servicio total de consignación de buques *Tramp*
- ✓ Servicio total de consignación de buques de línea regular incluyendo entre otros:
 - Entrega del levante de mercancías contra el pago de flete y gastos y recepción del B/L original
 - Control e inventario de los contenedores
 - Seguimiento y comprobación de las reparaciones de los contenedores
 - Entrega y recepción de contenedores alquilados
 - Comercialización de servicios de líneas, import & export
 - Control de reservas de carga o pasaje
 - Emisión de Conocimientos de embarque y documentos análogos
 - Confección de Manifiestos de carga y de flete y similares
 - Seguimiento y control de las operaciones portuarias
 - Asistencia en la preparación de los Planes de Estiba

Servicios prestados frente al buque

- ✓ Coordinación en el suministro de combustible, incluyendo la agencia portuaria y retirada de muestras
- ✓ Retirada de dinero y entrega a bordo
- ✓ Asistencia a la tripulación: visados, transferencias a aeropuertos/hoteles, reservas de vuelos, asistencia médica, etc.
- ✓ Atención *Husbandry*: entrega de correo, provisiones, agua potable y otros servicios
- ✓ Atención fuera límites: despacho del buque, servicios de lancha, supervisión y entregas a bordo
- ✓ Agentes protectores: control de las operaciones de carga/descarga y seguimiento del cumplimiento de las obligaciones del Contrato de Fletamento
- ✓ Recepción/entrega de repuestos: despacho de aduana, transporte y entrega a bordo
- ✓ Servicios Supervisión: control y seguimiento de las operaciones de carga/descarga en coordinación con las terminales y/o empresas estibadoras
- ✓ Excursiones para buques cruceros, visitas turísticas, etc.
- ✓ Inspecciones. Control de calidad de la mercancía, reclamaciones, condiciones de los buques a la recepción o a la entrega, etc.

3.4 Tipos de agentes consignatarios

Las empresas consignatarias pueden ser muy distintas en cuanto a actividades y responsabilidades se refiere. Eso se deriva del hecho que, una empresa consignataria no es necesario que desarrolle todas las funciones que se han descrito en el apartado anterior para serlo, simplemente desarrollando alguna de las funciones descritas ya se la puede considerar. La cara negativa de esto es, debido a la falta de regulación legal, que los tribunales no distinguen entre empresas consignatarias a efectos de responsabilidad.

3.4.1 Agente consignatario en representación del armador

3.4.1.1 Port Agent:

En representación de buques *tramp* es el caso más típico. El agente actúa como intermediario entre el Capitán y las diversas autoridades portuarias (Autoridad Portuaria, Sanidad, Capitanía Marítima, Aduanas, etc.). Bajo instrucciones del armador se ocupará de todos los servicios que se requieran. La escala del buque en puerto puede realizarse tanto para cargar y descargar mercancía como para tomar combustible, efectuar reparaciones, embarcar o desembarcar tripulantes, etc.

Actualmente esta figura no se ve amenazada, resulta poco probable que los armadores establezcan sus propias agencias en los puertos hoy en día. Por otro lado, es más factible el hecho de abarcar la actividad del *Brokerage*, sobretodo en la especialidad de *Owner Brokers* mediante acuerdos entre armadores, con flotas complementarias que pueden ofrecer mayor flexibilidad a sus clientes. De todas maneras, el mercado *tramp* no garantiza una continuidad de ingresos para el Agente Consignatario, además que precisa de un alto nivel de capacitación implicando un coste fijo. Las alternativas para encajar este problema podrían ser las siguientes:

- ✓ Fusión de pequeños agentes
- ✓ Creación de redes de agentes con una estructura comercial única
- ✓ Enfoque comercial dirigido a fletadores importantes para conseguir su fidelización
- ✓ Alta especialización en ciertos campos del mercado *tramp*:
 - Tanques para el sector químico
 - Tanques para el petróleo o productos derivados
 - Gaseros LNG y LPG
 - Graneleros para cerealistas, metalúrgicos, centrales térmicas, etc.
 - Heavy lifters para plantas, proyectos, embarcaciones, etc.
 - Car carriers para la industria del automóvil
 - Cruceros y megayates para cubrir la demanda de ocio turístico-marítimo

Al ser el *Port Agent* la función más tradicional de Agente Marítimo, existe mucha oferta y demanda lo cual genera que los márgenes tienden a reducirse. De ello se deriva que las tarifas sean libres y sujetas a pactos y negociaciones.

3.4.1.2. Booking Agent:

El *booking agent* es el agente marítimo que efectúa una labor comercial cerrando cargas a embarcar en un buque de un armador que le tiene confiada esta función. Si el agente cierra una partida con un cliente que embarcará desde otro puerto distinto al que el agente tiene su base de operaciones, la operación llevada a cabo se denomina “*Cross Booking*”, de la misma manera que los tráficos entre países distintos al de base se denomina “*Cross Trade*”. Las sucursales de las grandes firmas suelen estar establecidas en países como U.K., Suiza, Holanda, Bélgica, Japón y EEUU. Es en estos países donde tienen establecidas las oficinas centrales (*Head Office*) dónde suelen cerrarse los negocios.

3.4.1.3. Handling Agent

Se trata del agente que gestiona toda la documentación referente a la carga y descarga de mercancías, cuyo transporte ha cerrado un *Booking Agent* o el armador. La función de estos agentes es de vital importancia, no obstante, se puede sentir amenazada por el establecimiento de los armadores como agentes en los puertos. Este hecho tiene más probabilidades de ocurrir en la zona del Norte de Europa debido al gran volumen de transporte que existe. Sin embargo, los grandes armadores han reulado ante esta posibilidad en los últimos tiempos dedicándose a las funciones comerciales exclusivamente, dejando las tareas operacionales y de gestión a los agentes. Recientemente los armadores están centralizando las labores administrativas en países de bajo coste laboral, como por ejemplo la India y algunos países del Este de Europa.

3.4.1.4. Loading Broker

El *loading broker* es una combinación del *Booking* y el *Handling Agent*. El *loading broker* no consigna el buque, sino que simplemente se ocupa de las gestiones comerciales de la carga y la descarga del mismo. Un ejemplo típico de ello son los *JOINT VENTURES* en los cuáles varios armadores disponen de un espacio determinado en un buque. En este caso los *loading brokers* se conocen como *Local Line Agent (LLA)*.

Este agrupamiento que forman los *Joint Ventures* es cada vez más frecuente e importante, nacido de la debilidad del mercado de fletes con el objetivo de reducir costes. En las líneas regulares resulta muy habitual para limitar gastos, a menos que la ruta que efectúen tenga un gran volumen de mercancía.

3.4.1.5. Ship Operating Agent (SOA)

Se trata del agente consignatario del buque cuando éste pertenece a un *Joint Venture*. Se ocupa de todos los trámites habituales que realiza el *Port Agent*, y además coordina y hace de nexo entre el armador al que representa y los LLA que representan a otros armadores que pertenecen al *Joint Venture*. El SOA recopila toda la información de la carga prevista para embarcar de todos los LLA, la agrupa con su propia carga y transmite dicha información (*Booking Summary Report*) al planer del buque (*Ship Planner*), especialista en estiba. Éste confeccionará el *Bay Plan* y lo transmite a la terminal de contenedores que operará el buque.

3.4.1.6. Full Liner Agent

El *full liner agent* realiza todas las funciones del agente consignatario, así como derechos y responsabilidades, por lo que es el más completo y lleva a cabo todas las funciones explicadas en el *Port, Booking y Handling Agent*. Los riesgos son múltiples y pueden suponer desde la pérdida total de la agencia, hasta lo más habitual, como la pérdida de algunas atribuciones o funciones, por ejemplo:

- ✓ Limitación de la función comercial, tanto si es asumida por el armador como si es asumida total o parcialmente por un *loading broker*.
- ✓ Pérdida de la función de control de equipo
- ✓ Pérdida de la contratación directa entre armadores y agencias de servicios subcontratadas por el agente, como terminales, transportistas, depots, provisionistas, etc.
- ✓ Establecimiento de cuentas bancarias a nombre del armador para un ingreso más rápido de los fletes y demás.

3.4.1.7. Protecting Agent

Los agentes protectores son el caso más habitual en los servicios *tramp*. Los fletadores imponen su propio agente, el cuál defiende sus intereses, así como también controla la operativa del buque, le ofrece asistencia y asesoramiento al Capitán, etc. El agente protector también realiza los “*On Hire y Off Hire Survey Reports*” en los casos en que comienza o finaliza el viaje de un buque fletado.

3.4.1.8. Husbandry Agent

Cuando los buques están fletados o arrendados, se puede dar el caso del *Husbandry Agent* tanto en línea *tramp* como en línea regular. Éste representa al armador de manera exclusiva y desarrolla las tareas que su principal le indica.

Las evoluciones tecnológicas generan una amenaza hacia el Agente Marítimo de Línea Regular. Es evidente que el agente debe estar actualizado informáticamente tanto en comunicación interna como en externa (a través del EDI) con el fin de sobrevivir. Por eso debe invertir una gran cantidad de dinero en Hardware y Software para estar al día.

Otro caso de amenaza viene por parte de la normativa ISO, la cual es cada vez más exigida. Con la normativa ISO se mejoran los procesos de la empresa. Esto comporta unos costes pero genera más oportunidades ante el mercado. Después de la norma ISO, el agente consignatario puede optar al OEA (Operador Económico Autorizado), el cual será imprescindible en el futuro.



Fig.15 Logotipo Operador Económico Autorizado. Fuente: AGC

A modo de resumen general, a continuación se recopilan los puntos generales de lo explicado previamente.

¿Quién es el agente consignatario cuando el armador y el fletador tienen su propio agente que vela por sus intereses para un mismo buque? El agente designado ante la Autoridad Portuaria como agente consignatario, quién solicitará atraque, remolcador, práctico, etc.

Por otro lado, el armador propietario, puede nombrar a su agente como agente protector (*protecting agent*), quien se encargará de gestiones como los suministros.

Si nos fijamos en los casos de “*Joint Service*” o “*Joint Venture*”, en los que mediante acuerdos entre dos o más navieras se presta un servicio de línea regular y se explota conjuntamente uno o más buques acordando un porcentaje de espacio para cada naviera y emitiendo cada una sus propios conocimientos de embarque, se suele acordar quién es el agente consignatario operativo. A parte, cada una de las navieras nombra a su propio agente para que se ocupe de la parte comercial, es decir, de las gestiones relativas a la mercancía.

Por tanto, un buque puede tener más de un agente consignatario, el agente consignatario y múltiples agentes comerciales o de servicios que intervienen por cuenta de las distintas navieras que pueden cargar en un mismo buque. De esta manera puede darse el caso que un agente consignatario solamente lo sea en referencia a las mercancías y no realice nunca la parte operativa ya que puede que las navieras a las que representa no tienen buques operados por ellas mismas sino que simplemente tengan espacios fletados en buques propiedad u operados por otras navieras.

También se da el caso en que algunos agentes subcontraten a otros agentes consignatarios para que se encarguen de las funciones operativas pudiendo dedicarse ellos a todas las funciones comerciales y que impliquen contacto con el cliente. Este hecho puede extender su ámbito de actuación a otros puertos subcontratando a un agente debidamente autorizado.

3.4.2 Agente consignatario en representación del fletador

Resulta cada vez más habitual que los fletadores impongan su propio agente consignatario de buques a los armadores, quienes tienen que ceder para no perder el contrato de transporte. Debido a la gran competencia y los bajos niveles de flete y arrendamiento que a menudo hay, los armadores rechazan el nominar a un agente

protector para evitar tenerle que pagar un Agency Fee; por otro lado, los armadores deben tener en cuenta que si se precisa de cualquier servicio, el agente del fletador les cobrará por la gestión.

Sin embargo, cuando un agente actúa por cuenta del fletador, no se exige de ciertas responsabilidades respecto del armador del buque. El agente debe seguir las instrucciones del Capitán y llevarlas a cabo apropiadamente. Sin embargo, según la póliza de fletamento el agente tenderá a defender los intereses del fletador, por lo que esto puede derivar en disputas con el Capitán relativas a la Hoja de Tiempos (*Time Sheet*), paradas, demoras, etc.

En el caso de haber alguna disputa, en principio debería haber independencia de criterio, pero a menudo se da el caso que existe cierta tendencia a favorecer al que encarga y paga. Por eso puede ser necesaria la intervención de un experto (*Surveyor*).

Para el Capitán será muy importante la ayuda del agente del armador, quien le podrá ayudar en aspectos de tipo comercial. Mientras que ante el agente del fletador puede sentirse desamparado, ya que éste conoce mucho mejor el reglamento, las costumbres y prácticas habituales de un puerto en concreto.

Es por ello que se recomienda a los armadores tener una correcta representación a pesar de las condiciones del mercado.

En los casos en que un agente consignatario representa a varios armadores con distintas rutas, es primordial defender las condiciones de transporte que ofrece el armador con tal de satisfacer el cliente a pesar de las equivocaciones que pueden darse en alguna de las líneas representadas. Como agente se debe ofrecer al cliente, teniendo en cuenta la experiencia profesional del agente consignatario, lo que oferta el armador (itinerarios, frecuencias, tiempos de tránsito, precio, etc.) . Al mismo tiempo, se deben defender los intereses del armador, así que se debe llegar a un equilibrio.

En cuanto a agentes consignatarios que se dedican a buques que no son cargueros, como por ejemplo los cruceros, las funciones que se deben realizar pueden llegar a ser varias, para las cuales se denominan uno o más agentes. A continuación se detallan algunas de estas funciones:

- Husbandry por cuenta del armador
- Agencia del buque por cuenta de la Compañía de Cruceros
- Venta de Billetes
- Logística asociada a los suministros del buque
- Excursiones

Para concluir, cabe mencionar que la diversidad de buques implica variedad de funciones a realizar por los agentes consignatarios, quienes se adaptan a ello realizando las gestiones que sean oportunas para cada tipo de buque. Sin embargo, lo importante acaba siendo que los agentes consignatarios actúen con profesionalidad y de la manera más competente posible.

4. EL CONTRATO DE AGENCIA

4.1 Introducción

El contrato de agencia es el documento por el cual se regulan las funciones, deberes y remuneración del agente frente al principal y viceversa. En el pasado, dicha nominación podía hacerse simplemente por teléfono, télex o fax sin necesidad de elaborar un contrato formal en el que se indicaran las funciones básicas de atención al buque. Esta manera de operar, resulta más típica en escalas puntuales y armadores de tipo *tramp*.

En cambio, para las líneas regulares o servicios más complejos, sí que resulta necesario un contrato que especifique las funciones y obligaciones del agente y el principal y contemple todas las eventualidades de la relación entre las partes. Durante la negociación de los contratos de agencia, la parte contratante suele tener mayor fuerza, este hecho ha conllevado la introducción de cláusulas y artículos que pretenden limitar o acotar los derechos del agente consignatario frente al armador, o en todo caso, incrementar sus deberes y responsabilidades. Aunque el contrato de agencia acaba siendo el resultado de una negociación entre armador y agente, éste último debe competir entre otras agencias para la adjudicación del contrato. Sin embargo, a lo largo del tiempo en que está en vigor el contrato de agencia, la relación entre armador y agente acaba siendo muy buena en la que prevalece la confianza. Esta relación de confianza permanecerá en el tiempo a no ser que aparezca alguna circunstancia grave que altere esta relación. Algunos ejemplos de circunstancias que derivarían a deteriorar la relación se detallan a continuación:

- ✓ Suspensión de la línea o servicio en el puerto o territorio en cuestión
- ✓ Quiebra, compra o absorción del armador o agente por un competidor
- ✓ Aparición de un conflicto de interés o incompatibilidad comercial del agente con la línea representada
- ✓ Error grave y/o repetitivo del agente que sea considerado causa de rotura de contrato

Actualmente los contratos de agencia se han modernizado se fragmentan las funciones del agente consignatario, no como antiguamente en que el agente asumía por completo todas las funciones encomendadas por el armador (comercial, operativo, documental, legal, etc.) en el territorio.

Hoy en día los agentes se adaptan a las necesidades de los armadores, ya sea para realizar todas las funciones como modelo tradicional (TPA), solamente ocuparse de la operativa del buque (*husbandry agent*) o únicamente realizar tareas documentales y aduaneras.

4.2 Nomenclatura, ámbito y territorio

En general, es el principal quien nombra al agente, y éste acepta. En este momento se determina el territorio de actuación del agente y en ocasiones, las características como por ejemplo los destinos y la rotación del servicio. También la exclusividad o no del territorio se especifica en este apartado. El territorio puede ser todo un país o región o simplemente un puerto de escala. Si se limita a solamente un puerto, puede ser complicado y crear conflicto o solape con otro agente, debido a que el “*hinterland*” o zona de influencia de un puerto suele ser bastante extenso e implicar comercial y logísticamente zonas distantes de ese puerto, como regiones interiores y otros puertos.

Gracias a la intermodalidad, los “*hinterland*” se han extendido mucho de manera que se comercializan servicios en sitios que pueden estar muy alejados físicamente del puerto de escala del buque. Por este motivo, resulta poco común limitar el territorio de acción del agente a un solo puerto, a no ser que la intención del contrato solamente sea la atención operativa del buque como “*husbandry agent*”.

También la exclusividad o no del territorio se especifica en este apartado del contrato. En caso de exclusividad, el principal no puede nombrar a otro agente en el mismo territorio. En cambio, en el caso que no haya exclusividad, el principal puede nombrar otro agente comercial para que actúe en paralelo. Estos casos no son muy comunes ya que pueden generar conflictos de interés.

Cuando existe exclusividad, el agente también se compromete a no aceptar ninguna otra representación de un servicio similar que pueda representar competencia.

A menudo, puede solicitarse al agente una lista de los servicios prestados y armadores representados antes de firmar el contrato. Como también se puede dar el caso que el agente deba solicitar autorización por escrito al principal antes de aceptar una nueva representación. De todos modos, si no existe ningún conflicto lógicamente el principal aceptará la intención del

agente de ampliar sus representaciones, ya que este hecho le hará más fuerte y podrá llegar a captar más clientes capaces de favorecer también al principal.

4.3 Duración, extensión y terminación

En esta parte del contrato se detalla si la duración del contrato será indefinida o por un tiempo determinado con un procedimiento de renovación establecido. Normalmente el proceso de renovación es automático en periodos de un año si ninguna de las partes indica lo contrario. En cualquiera de los casos, en los contratos de agencia siempre vienen establecidas unas causas de rotura o terminación. Las causas más comunes son:

- ✓ Incumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato por cualquiera de las partes. Normalmente se establece que, mediante un aviso por escrito, la parte incumplidora tendrá un periodo corto para corregir los errores, de manera que si no se corrige en el tiempo establecido el contrato finalizará. Por parte del agente los incumplimientos pueden ser diversos (documentales, operativos, comerciales, financieros, etc.). Esto genera que, la confianza que existe entre el armador y el agente se deteriore, o incluso se llegue a perder.
- ✓ Cambio significativo en la naturaleza de alguna de las partes. Algunos ejemplos de cambios relevantes:
 - Quiebra o concurso de acreedores
 - Venta o fusión con otra sociedad que genere incompatibilidades
 - Pérdida significativa de activos o bienes que afecten la solvencia
 - Cambios sustanciales en equipos directivos considerados clave

Obviamente, los motivos han de dejarse claros y ser bien razonados.

Es preciso mencionar que pueden darse causas denominadas de Fuerza Mayor (*“Force Majeure”* o *“Act of God”*), que pueden derivar en que el agente o armador no cumplan con sus obligaciones. Ejemplos de ello podrían ser desastres naturales, situaciones bélicas, cortes graves de comunicación, etc. La parte afectada será excusada del incumplimiento por un periodo determinado de tiempo, suficiente para recuperar la normalidad del servicio.

La terminación del contrato puede darse sin aviso previo y con efecto inmediato debido a las causas señaladas anteriormente. Esto se conoce como *“without prior notice”*. En cambio,

cuando la finalización del contrato es causa de la decisión de alguna de las partes, normalmente se establece un período de previo aviso que suele ser de 30 a 90 días.

Para los agentes de línea regular, la terminación de un contrato suele ser sufrida, aunque acabe de una manera amistosa y sin reclamaciones ni demandas. En caso de terminación de contrato, deben tenerse en cuenta muchos aspectos respecto a varios ámbitos:

- ✓ Cierre de cuentas: fletes pendientes, cuentas de escala, comisiones y remuneración del agente, proveedores varios, etc.
- ✓ Traspaso de reclamaciones de terceros y casos pendientes: por ejemplo, reclamaciones de clientes y compañías de seguros, abandonos de mercancía, etc.
- ✓ Traspaso de control de equipos y contenedores del principal.
- ✓ Entrega de documentos y material diverso perteneciente al armador.
- ✓ Desactivación de sistemas informáticos e “interfaces” que enlazan al agente con el principal. Esta desactivación puede generar afectaciones en cuanto a intercambios de información con otros organismos e instituciones (aduanas, autoridades portuarias, proveedores, clientes, etc.
- ✓ Notificaciones al mercado y separación de las marcas comerciales e imágenes corporativas.
- ✓ Posibles traspasos y reorganizaciones de personal dedicado a los servicios del principal.

4.4 Deberes y responsabilidades del agente

En los contratos de agencia deben venir bien especificados los deberes, obligaciones y responsabilidades del agente marítimo. Cuando se trata de agentes de línea regular, ya sea de carga contenerizada, de servicios regulares multipropósito o de carga convencional o rodados o portacoches “*car carrier*”; estos clausulados suelen ser más extensos debido a la complejidad de las funciones realizadas.

Para un mejor análisis de los deberes y responsabilidades, a continuación se agruparán por actividades:

Actividades comerciales

Resulta evidente que el agente de línea regular debe promocionar comercialmente los servicios del armador representado mediante el marketing y las ventas. Estas actividades deben incluir la información al principal sobre las condiciones del mercado, las actividades y tráfico potenciales del momento y posible competencia a su posición comercial. Además, la actividad comercial va ligada al contacto diario con embarcadores, receptores, transitarios, agentes de aduanas y demás empresas partícipes del transporte marítimo.

Como funciones comerciales realizadas por el agente marítimo se pueden distinguir:

- ✓ Promocionar y vender los servicios de la línea representada con el objetivo de llenar todo el espacio disponible en los buques dedicados a ella. Es importante realizar visitas a los clientes y mantener el contacto con ellos.
- ✓ Hacer conocedores a otros agentes de la red del principal sobre informaciones comerciales (“sales leads”) para que puedan cerrar acuerdos con clientes o desarrollar oportunidades de negocio.
- ✓ Asistir al principal en negociaciones de fletes o contratos con clientes.
- ✓ Cotizar diligentemente a los clientes.
- ✓ Comunicar las salidas previstas de los buques mediante prensa, web, emails, teléfonos, etc. así como los cambios relevantes en los servicios.

Archivo de la categoría: Noticias Cosco Spain

RESTRUCTURACION DEL SERVICIO MAF1

© 24/08/2016

Con el fin de incrementar sus servicios y competitividad, la Naviera COSCO CONTAINER LINES anuncia la reestructuración de su servicio MAF1.

Dicho servicio que conecta ESPAÑA e ITALIA con WEST AFRICA, acaba de estrenar una escala adicional en TARRAGONA y en VALENCIA.

Ha mejorado también sus tiempos de tránsito. La nueva rotación, que empezó el 29/07 desde LA SPEZIA es la siguiente:

South Bound						
POL/POD	Dakar	Abidjan*	Lagos(Tincan)	Tema	Takoradi*	Abidjan
La Spezia	13	18	21	23	24	26
Genoa	12	17	20	22	23	26
Tarragona	10	15	18	20	21	24
Castellon	9	14	17	19	20	23
Valencia	7	12	15	17	18	21
Algeciras	5	10	13	15	16	19
Tangiers	4	9	12	14	15	18

North Bound							
POL/POD	La Spezia	Genoa	Tarragona	Castellon	Valencia	Algeciras	Tangiers
Dakar	26	27	30	31	32	33	34
Lagos(Tincan)	20	21	24	25	26	27	28
Tema	17	18	21	22	23	24	25
Takoradi*	15	16	19	20	21	22	23
Abidjan	13	14	17	18	19	20	21

Fig.16 Notificación vía web de reestructuración de uno de los servicios de la naviera Cosco. Fuente: Cosco

- ✓ Informar periódicamente al principal sobre la previsión de carga (“*Cargo Forecast*”)
- ✓ Informar a clientes sobre los cambios de tarifas, recargos y otros comunicados que el principal instruya.
- ✓ Enviar regularmente al principal estadísticas y comunicaciones relevantes sobre el mercado y los clientes. También se incluyen las condiciones sociopolíticas y económicas que puedan afectar al mercado o servicio/buque, por ejemplo las huelgas.
- ✓ Organizar eventos y actividades de relaciones públicas y atenciones a los clientes encaminadas a promover los servicios del armador y potenciar la confianza con el cliente.
- ✓ Atender las reuniones comerciales de agentes o equipos de ventas organizadas por el principal.

En el contrato es habitual que se exija que el personal comercial que realizará todas estas funciones descritas deba ser profesional y experimentado, también adecuado en cuanto a dimensión y despliegue en función del tamaño del mercado y la extensión del territorio. El principal suele exigir también que el agente cumpla sus políticas y directrices comerciales, lo que se conoce como “*sales policy and guidelines*”.

La marca es propiedad intelectual única del armador y los servicios que vende el agente deben ser promocionados bajo ésta a lo largo de la existencia del contrato.

En algunos países de África o Sur América, el armador puede nominar a un representante propio en las oficinas del agente. No es nada habitual, ya que responde a situaciones en que los viajes, comunicaciones y sistemas informáticos son difíciles. En el contrato debe venir indicado que a los representantes propios “*Owners Representatives*” les paga el principal directamente aunque se encuentren dentro de la agencia y ejerzan tareas administrativas e incluso operativas.

Finalmente, mencionar que en todos los contratos de agencia el agente renuncia a representar comercialmente a cualquier otro armador que ofrezca servicios iguales o similares o sean competencia directa al principal, a no ser que se haya autorizado por escrito.

Atención, consignación y despacho del buque

Las tareas a realizar en cuanto a atención, consignación y despacho de buque durante la escala del buque en puerto se conocen como “*Ship Husbandry*”. Como comentado en apartados anteriores, actualmente es habitual que los armadores subcontraten la consignación a un agente independiente. Por supuesto, estos servicios no incluyen ninguna responsabilidad comercial, financiera o documental a parte de las relacionadas con la pura consignación del buque. Todas las funciones que ejerce el *husbandry agent* han sido explicadas en el apartado correspondiente.

Dado que para el armador, el tiempo es dinero, se espera que el agente realice sus funciones de la manera más eficiente posible para que la escala le resulte al armador lo más económica posible. Además, actualmente debido al gran tamaño de los buques los costes diarios de *chartering* son elevados. La exigencia en los *schedules* de servicios de línea regular viene dada también por el compromiso con los clientes, que tienen en cuenta los tiempos en sus planes logísticos de aprovisionamiento, lo que se conoce como “*supply chain management*”. Por supuesto, los armadores también deben cumplir con los *schedules* debido a las reservas efectuadas en las terminales para trabajar su buque en días y horas concretas, conocidas como “*Windows*”. De no cumplirlos, podrían sufrir penalizaciones o perder prioridad ante operativas de otros buques.

A veces las obligaciones del “*port agent*” pueden incluir servicios técnicos y específicos de “*port captain*”, normalmente para la carga rodada o convencional. El “*port captain*” es un marino experto y con experiencia encargado de controlar in situ la carga y descarga de las mercancías en defensa de los intereses del armador, verificando que no se realicen imprudencias (ej. altas velocidades) o que la mercancía sea estibada y trincada de manera segura, eficiente y según las instrucciones y planos de estiba.

Reservas de carga y gestiones logísticas

Los bookings (reservas) y las gestiones logísticas relacionadas con ellos corresponden a la actividad comercial del agente, y deben ser realizados regularmente según los formatos y *timings* establecidos por el armador. Es importante respetar los plazos con la finalidad de planificar y reservar el espacio a bordo del buque, lo que se conoce como “*space allocation*”. Es habitual que el armador solicite regularmente información sobre la carga prevista o esperada mediante “*forecasts*” (previsiones de carga) para las siguientes escalas.

Dentro de las gestiones y responsabilidades operativas relacionadas con la carga, se destacan las siguientes:

- ✓ Organizar transportes terrestres o por mar mediante *feeders* en nombre del armador a nivel operativo y también documental o aduanero según corresponda.
- ✓ Coordinar cargas especiales, como mercancía peligrosa (IMO), medidas especiales (OOG) o frigorífica (*reefer*).
- ✓ Organizar y coordinar transbordos de mercancía entre buques propios o de terceros.
- ✓ Controlar e informar sobre el stock de equipo del armador propio o alquilado (contenedores, mafis, plataformas, etc.) por tipo y condición (vacío, lleno, dañado, disponible, sucio, etc)
- ✓ Controlar e informar diariamente sobre los movimientos de los equipos y disponibilidad de los mismos.
- ✓ Alquilar o devolver equipos según indicaciones del armador.
- ✓ Controlar y reportar reparaciones y mantenimiento del equipo.
- ✓ Organizar traslados y posicionados dónde sea necesario, siguiendo instrucciones del principal.

Debido a la ampliación del hinterland gracias a la mejora en conexiones e intermodalidad, las actividades logísticas detalladas han ido complicándose poco a poco. Los transportes realizados se expanden hasta localidades más lejanas, con ello aparecen los conocidos “puertos secos”, depósitos de contenedores en zonas interiores.

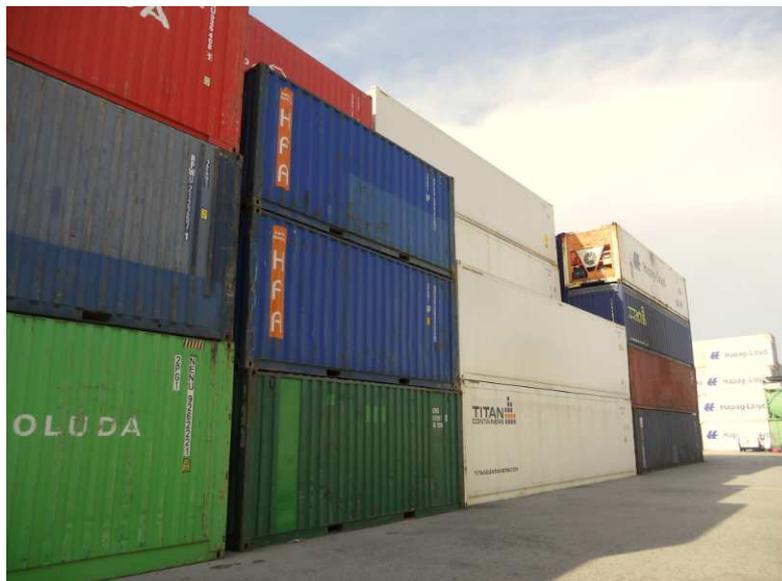


Fig.17 Depósito de contenedores. Fuente: Propia

El hecho de disponer de equipos vacíos en zonas interiores permite ser mucho más competitivo a la hora de comercializar los servicios del principal en zonas alejadas de los puertos.

Por otro lado, es importante poseer el stock adecuado ya que, si éste está sobredimensionado o es inadecuado a la demanda, puede permanecer semanas, o incluso meses, parado generando gastos de ocupaciones, o simplemente impidiendo ser utilizado en zonas dónde sí es necesario.

Documentación y control de la carga

En el transporte marítimo existen desde los orígenes numerosos documentos con implicaciones legales y de responsabilidad sobre el intercambio comercial y la propiedad de la mercancía. En el contrato de agencia se reflejan varias cláusulas que se refieren al papel que debe tomar el agente ante la elaboración, control y seguimiento de estos documentos.

Sin duda alguna, el documento más importante en lo que al transporte marítimo de mercancía se refiere es el BL "*Bill of Lading*" o Conocimiento de Embarque. A continuación detallaremos las tres funciones principales del BL, ya que afectan a los deberes contractuales del agente:

- ✓ Mediante el BL se confirma la recepción de la mercancía lista para ser embarcada. Si el agente endosa o indica en el cuerpo del BL que ha sido cargado a bordo ("*shipped on board*") se considera una confirmación de embarque en un determinado puerto, buque y fecha.
- ✓ El BL es la prueba del contrato de transporte entre embarcador "*shipper*" y naviero "*carrier*".
- ✓ El BL es un título de propiedad de la mercancía, lo cual conlleva a que la mercancía puede ser vendida con la mera transferencia de este documento.

Tras conocer las funciones que se derivan del documento BL, a continuación se detallan los deberes que consecuentemente debe cumplir el agente.

- ✓ Emisión y firma del BL para los embarcadores bajo la autoridad y poderes del armador, y siguiendo sus instrucciones y manuales correspondientemente.
- ✓ Entrega de mercancías contra la presentación del BL debidamente endosado y acreditado. Cualquier error en este asunto puede generar cuantiosos costes y/o

reclamacions legals. En caso de pèrdua o extravío de los BLs originales, cada armador tiene sus políticas y manuales de actuación que el agente debe conocer y seguir estrictamente, igual ocurre con la carga reclamada o abandonada.

- ✓ Mantener y guardar los BLs originales durante el tiempo que el armador o las leyes lo indiquen.
- ✓ Los BLs en blanco deben ser controlados y almacenados en un lugar seguro. En caso de finalización del contrato, éstos deben ser devueltos en su totalidad al armador.

Además del documento BL, existen multitud de otros documentos en los que el agente es partícipe. A continuación se detallan los más destacados:

- ✓ Manifiesto del buque: actualmente la información del manifiesto está informatizada y se transmite vía EDI en formatos estándar. La información que suele contener es el detalle de carga embarcada, así como los costes y fletes correspondientes de cada contenedor o BL.
- ✓ Manifiesto de transbordo: listado y detalle relativo a la carga que debe transbordar a otro buque.
- ✓ Ordenes de entrega “*Delivery Orders*”: documento por el que se autoriza a entregar un contenedor/equipo.
- ✓ Notificación de llegada “*Arrival Notice*”: notificación o aviso que recibe el cliente receptor de la mercancía, conforme dicha mercancía va a llegar o ha llegado a puerto a bordo de un determinado buque y fecha.



Página 1 de 1

AVISO DE LLEGADA

SAME AS CONSIGNEE

VESSEL / VOY-NO /ETA:
 VESSEL CUSTOMS ID:
 POL/POD/IMPORT ABP:
 B/L-NO / DEST:
 B/L CUSTOMS ID:
 SHIPPER:
 CONSIGNEE:
 NOTIFY:
 European Customs MRN:
 COMENTARIOS:

CONTAINER	SEAL	SIZE	PCS/QTY/TYPER	COMMODITY	WEIGHT (KGM)	MEAS (MTQ)	ID. CLIEN

PARA MAYOR INFORMACION ROGAMOS CONTACTEN CON
 CMA CGM IBERICA S.A.U., AVENIDA PORTS D EUROPA 100, 4 PLANTA, EDIFICIO SERVICE CENTER, BARCELONA, 08040
 Tel: 933196800 Fax: Email: ibc.impcustomersvc@cma-cgm.com

Fig.18 Plantilla de Aviso de Llegada naviera CMA CGM.
Fuente: CMA CGM

- ✓ Certificados: los certificados pueden ser de varios tipos, y el cliente suele solicitarlos con el fin de cumplir con alguna condición de los compradores o terceras partes. Ejemplo: certificado de edad o clasificación del buque, certificado de limpieza de contenedor, etc.
- ✓ Listados de mercancía peligrosa “Dangerous Goods Manifest”: siguiendo la normativa internacional y el formato del principal, se detalla el tipo de mercancía peligrosa a cargar, de manera que pueda ser tenida en cuenta en la elaboración de los planos de estiba, la operativa y las condiciones o limitaciones del seguro del buque. También existen otros manifiestos a tener en cuenta en las situaciones descritas, como el de extramedidas (OOG “*out of gauge*”) o pesos extraordinarios.

Hoy en día, muchos armadores han centralizado algunas de las funciones documentales de introducción de datos en sitios alejados del puerto o puertos de carga como la India, Malasia o Filipinas, con el objetivo de minimizar los costes.

Es preciso mencionar, que resulta cada vez más común emitir menos BLs originales negociables (títulos de propiedad), siendo más comunes los “Waybill” o “Express Bill”. Éstos son menos problemáticos ya que no actúan como título de propiedad, aunque siguen cumpliendo las otras dos funciones básicas mencionadas anteriormente.

Reporte y liquidaciones financieras

Uno de los deberes del agente es cobrar y pagar por cuenta del principal. Todas las actividades financieras suelen reportarse al armador semanal o mensualmente, en forma de liquidación que cumpla con los estándares y normativas de cada armador en particular, las cuales son muy parecidas unas a otras. Actualmente, los reportes en la mayoría de casos se hacen vía informática con sistemas implementados por el armador.

Los conceptos que aparecen en las liquidaciones financieras de agencias de línea regular, se pueden agrupar como siguen:

1. Ingresos:

En este apartado se incluyen fletes, recargos y manipulaciones portuarias (THC “*Terminal Handling Charge*”) correspondientes al territorio del agente. En los manifiestos de carga suelen venir detallados estos conceptos, pero hay otros que a

veces no vienen manifestados ya que son imprevisibles, pero que también deben ser abonados al armador como por ejemplo:

- ✓ Transportes, recogidas y entregas hechas en su nombre.
- ✓ Demoras de contenedor u ocupaciones fuera de los días libres otorgados por el armador.
- ✓ Conexiones, en el caso de mercancía refrigerada.
- ✓ Vaciados, llenados, limpiezas o reparaciones de contenedor por daños causados por el cliente, trincaje u otros servicios realizados por cuenta del armador.

Resulta normal que el armador exija al agente el cobro del flete y cargos contra la entrega del BL al cliente. Si por razones comerciales, el agente decide dar crédito al cliente y entregar la carga sin previo cobro, será bajo responsabilidad del agente. Lo habitual es que el principal exija en el contrato el pago del flete y cargos aunque el agente no lo haya recuperado del cliente, a no ser que el principal así lo autorice expresamente caso por caso.

2. Gastos (de terceros):

Existen numerosos gastos correspondientes al armador que son controlados, revisados y pagados por su agente. Estos gastos incluyen, generalmente:

- ✓ Gastos relativos a la escala del buque en puerto como tasas portuarias, remolcadores, amarradores, suministros, etc. Estos gastos que van ligados a la escala del buque, se conocen como Cuentas de Escala, C/E o "*Disbursement Account, D/A*". En los casos en que la agencia simplemente se refiera a escalas *tramp* o "*husbandry services*", estos gastos serán prácticamente los únicos a ser reportados al armador.
- ✓ Gastos operativos, relacionados con la manipulación, almacenaje y transporte de la mercancía. En el caso de carga contenerizada, estos gastos incluirían el almacenaje, manipulación y reparación de los equipos propios o alquilados del armador. Resulta habitual que se espere que el agente asista y participe en las negociaciones con los proveedores locales con el fin de obtener mejores condiciones y lo más competitivas posibles.



Fig.19 Manipulación de contenedores en depot. Fuente: Propia

- ✓ Gastos de publicidad o marketing, enfocados a la promoción de los servicios del armador, previamente autorizados por él.
- ✓ Gastos de mensajería o *courrier*, impresos, comunicaciones, licencias informáticas o incluso viajes si estos están relacionados directamente con los servicios del principal y siempre que estén autorizados y debidamente justificados.

3. Gastos del agente:

En la liquidación financiera al armador, el agente debe incluir sus ingresos, correspondientes básicamente comisiones y “fees” de diversos tipos. Normalmente están detallados en un anexo específico en el contrato de agencia. Buena parte del margen bruto económico del agente proviene de los ingresos contractuales del agente que son facturados al principal. A parte de la liquidación del armador, el agente puede generar otros ingresos realizando servicios directamente a los clientes y que por supuesto están fuera del contrato de agencia. El armador entiende y acepta que el agente complemente sus ingresos con dichos servicios. Algunos ejemplos son la emisión de documentación (BL, otros), gestiones aduaneras, transportes, etc. Sin embargo, se exige al agente que estos servicios sean a precios de mercados y según

prácticas habituales locales de manera que no perjudiquen a la posición del armador frente a los clientes, sino que la refuercen.

Tras ser detallados los ingresos correspondientes al principal, y descontados los gastos pagados a terceros y propios del agente, la liquidación se transferirá, a favor del principal o del agente, según toque. Normalmente la liquidación se efectúa de manera mensual, incluyendo gastos e ingresos de los 30 días anteriores. Esto funciona así debido a que las facturas de servicios portuarios y otros proveedores se reciben normalmente como mucho a los 30 días de la salida del buque.

Ocurre que, en países no necesariamente muy lejanos al nuestro (países del norte de África), las transferencias son complicadas y a menudo el agente debe cumplimentar una serie de formularios y seguir unos trámites burocráticos determinados. Si no se realizan correctamente, pueden llegar sanciones o incluso puede bloquearse el dinero del armador en el país.

Debido a las grandes cifras que pueden llegarse a transferir en función del volumen de carga y fletes, en muchas ocasiones en los contratos de agencia se establece la obligación por parte del agente de presentar una garantía bancaria a favor del principal por una cantidad determinada de dinero razonable y proporcionada a los saldos previstos a manejar. El principal suele tener permiso para realizar auditorías y controles, lo cual aparece reflejado en el contrato. Los auditores podrán solicitar al agente variedad de documentos, facturas y comprobantes, para ello deben ser guardados en orden y durante un determinado tiempo. También puede aparecer en el contrato una cláusula que reserve exclusivamente al principal el derecho a percibir comisiones y descuentos de proveedores sobre servicios portuarios a su cargo.

Gestión de incidencias, reclamaciones y “*risk management*”

El agente se debe encargar de trasladar las incidencias, quejas y reclamaciones al principal siguiendo el procedimiento establecido. A menudo esta información se traspasa al departamento legal o específico de reclamaciones, o a la compañía de seguros marítimos del armador P&I Club (“*Protection and Indemnity Associations*”). En general, los armadores disponen de manuales que detallan el procedimiento de actuación en caso de reclamaciones,

conocidos como “*claim handing manual*”. Éstos deben ser conocidos y empleados correctamente por los agentes.

Por su parte, el agente puede investigar y presentar documentación referente a la defensa de los intereses de su principal. De todos modos, los acuerdos o negociaciones que puedan llegar a realizarse entre principal y reclamante, serán llevados a cabo entre el principal y la compañía de seguros.

Los agentes marítimos deben tener contratados seguros de responsabilidad civil, que serán de utilidad cuando el daño o pérdida sea del principal y causado por acción, error u omisión del mismo agente; el contrato establece que en estos casos el agente será el responsable. Normalmente deberá compensar o indemnizar al principal por el daño causado. Por eso, en numerosas ocasiones el propio contrato de agencia exige al agente la contratación y renovación de un seguro que cubra estos posibles daños y reclamaciones. El coste de esta póliza irá a cargo del agente, deberá ser por una cantidad de dinero aceptable y cubrir las tareas y deberes específicos dentro del contrato. Estará a disposición del principal y deberá cubrir responsabilidades de terceros así como errores u omisiones propias.

A continuación se compilan algunos ejemplos sobre los diferentes deberes y funciones a realizar por el agente consignatario:

- ✓ Comercial y ventas
 - ✓ Consecución de objetivos prefijados de volumen de carga o participación de mercado
 - ✓ Rapidez en la cotización a clientes (tiempo máximo)
 - ✓ Regularidad y calidad de los informes comerciales o del mercado (“*market intelligence*”)

- ✓ Atención o consignación del buque
 - ✓ Calidad, regularidad y rapidez en la información sobre condiciones del puerto y muelle donde deberá atracar el buque.
 - ✓ Seguimiento diligente y proactivo de la escala encaminado a reducir al máximo el tiempo en puerto (ahorros medibles).

- ✓ Reservas de carga y logística

- ✓ Tiempo máximo estipulado para la confirmación de las reservas a los clientes.
- ✓ Tiempo máximo marcado para la actualización de las reservas en el sistema.
- ✓ Puntual reporte de los movimientos de los contenedores.
- ✓ Informes sobre el stock de equipo: objetivo cero errores.

- ✓ Documentación y control de carga
 - ✓ Notificaciones de llegada de la mercancía dentro de unos límites de tiempo corto.
 - ✓ BLs entregados prontamente después de la salida del buque (ej. 24h máximo).
 - ✓ No multas aduaneras por retrasos en presentación de documentos.

- ✓ Finanzas y liquidaciones
 - ✓ Prontitud en el reporte de gastos según límites marcados por el principal.
 - ✓ Sin errores en la comprobación y pago de facturas de proveedores etc.
 - ✓ Ratio alto en el cobro de demoras y paralizaciones.

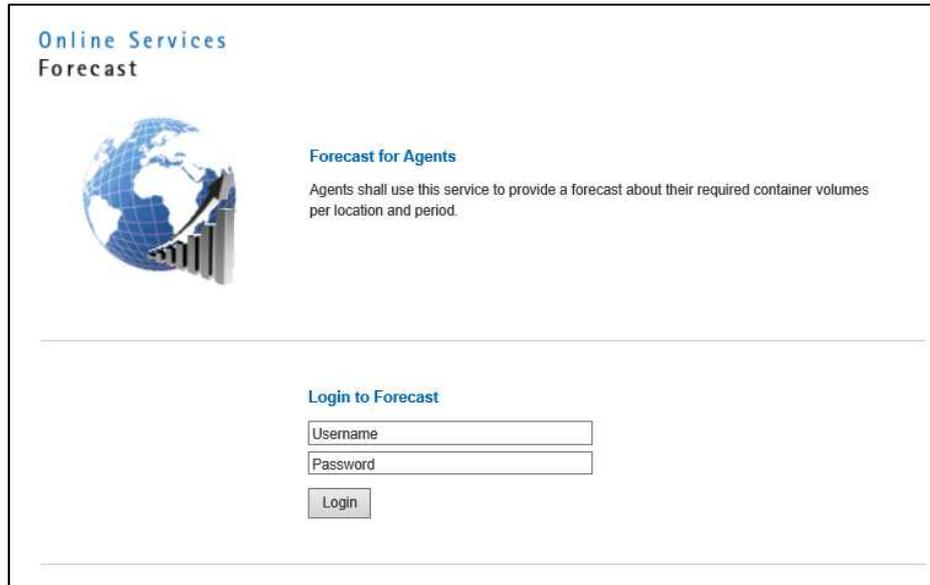
La evaluación del cumplimiento de los deberes y responsabilidades del agente se realiza mediante medidores, denominados KPI (“*Key Performance Indicators*”).

4.5 Deberes y responsabilidades del principal

Generalmente este apartado de obligaciones del principal no suele tener mucho protagonismo en el contrato de agencia, normalmente se detallan de una manera más extensa los deberes y responsabilidades del agente.

A continuación, se detallan algunas de las obligaciones del principal que pueden encontrarse en los contratos:

- Proveer al agente de los documentos necesarios para la elaboración de sus funciones (BLs, manifiestos, precintos de contenedor, etc.). Actualmente estas necesidades abarcan códigos/accesos a sistemas informáticos del armador, y de esta manera introducir los datos que figuran en los documentos físicos.



Online Services
Forecast

Forecast for Agents
Agents shall use this service to provide a forecast about their required container volumes per location and period.

Login to Forecast

Username

Password

Login

Fig.20 Acceso online para agentes de la naviera DAL. Fuente: DAL

- Informar al agente sobre las tarifas aplicables y los programas de rotación y escala de buques, conocidos como “*schedules*”
- Transferir fondos al agente en caso que los gastos de responsabilidad del armador superen los ingresos recuperados por el agente en su nombre.
- Proveer al agente de los manuales y políticas del armador que afecten a sus obligaciones y responsabilidades, como por ejemplo reclamaciones, tratamiento de cargas especiales, liquidaciones financieras, emisión de documentos, etc.
- Indemnizar al agente frente a reclamaciones, cargos, pérdidas, daños o gastos en los que el agente pueda incurrir en relación al desempeño de los deberes y obligaciones del contrato de agencia. Como comentado en el apartado anterior, se excluyen de esta cobertura cualquier acto, error, negligencia u omisión que sea directa o indirectamente causada por el agente.
- Indemnizar y pagar al agente en caso de reclamaciones en las que el agente ha presentado depósitos monetarios o garantías frente a aduanas u otras autoridades, relacionadas con movimientos de carga hechas en nombre del armador.
- Pagar puntualmente al agente por sus servicios prestados y según el esquema de remuneración pactado

Es habitual encontrar en los contratos una o varias cláusulas por parte del principal, en las que se procura eliminar o limitar su responsabilidad compensatoria o indemnizatoria frente al agente por una rotura o cancelación unilateral del contrato; así como también por la suspensión o reducción sustancial de los servicios marítimos del principal, por cualquier motivo o circunstancia. Es preciso comentar que, esta cuestión es controvertida y pertenece más bien a un tema legal y relacionado con las normativas internacionales, así como a las leyes comerciales específicas del país donde actúa el agente.

4.6 Remuneración del agente

Resulta lógico que en el contrato de agencia se regule este punto. Cuando la contratación se refiere a agencia de buque simplemente (*husbanding* o *port agency*), en casos de buques *tramp* o de línea regular el asunto de la remuneración resulta simple.

Básicamente se pacta una cantidad fija por escala, conocida como “*Agency Fee*”. Es posible que esta cantidad tenga algún recargo si la escala se produce en día festivo o fin de semana, o por cualquier motivo que genere que la escala se alargue y/o se precisen atenciones especiales. El *Agency Fee* puede ir sujeta al número de escalas, o incluso el principal puede proporcionar remuneraciones extra al agente en casos en que éste consiga mejoras en eficiencia que le impliquen un ahorro. Uno de los ahorros principales es el menor tiempo del buque en puerto. Un buque genera valor cuando navega, no cuándo está parado en puerto aunque esté bajo operaciones de carga y descarga.

A parte de la remuneración por atención o consignación pura del buque, el esquema de remuneración por otros servicios de línea regular resulta más extenso y complejo, debido a las obligaciones y responsabilidades que recaen sobre el agente.

Dentro de la línea regular, los conceptos remunerativos se pueden clasificar en dos grandes bloques, comisiones sobre flete y compensación por servicios específicos. De todos los tipos de remuneración explicados a continuación, es preciso mencionar que no todos ellos aparecerán necesariamente en el contrato de agencia, ya que puede ser que el principal considere que no corresponden o simplemente porque son alternativos u opuestos entre ellos. Mediante negociaciones y teniendo en cuenta las circunstancias del mercado del país, se llega al resultado de éste punto.

Comisiones sobre flete

Parece un concepto fácil de entender, de hecho en el pasado siempre ha sido así, aplicándose la siguiente fórmula:

- Alrededor del 5% de comisión sobre flete en las exportaciones
- Alrededor del 2,5% de comisión sobre flete en las importaciones

Como se puede observar, las exportaciones implicaban más remuneración ya que se consideraba que los agentes debían dedicarle más recursos y esfuerzos, en cambio la importación ya venía gestionada por el agente de origen. Actualmente el pensamiento es distinto y se considera erróneo el antiguo concepto. El esquema se ha ido complicando a lo largo del tiempo debido a básicamente dos grandes motivos:

- a) El flete se ha desglosado en múltiples conceptos de los que algunos son comisionables y otros no.
- b) La actuación del agente se ha tendido a separar en varias categorías

Entrando en detalle sobre el apartado a) se observa que generalmente los siguientes conceptos de flete no son comisionables por el agente:

- Recargo de congestión portuaria ("*congestion surcharge*")
- Recargo de combustible ("*fuel surcharge*" o "*bunker adjustment factor*" BAF) por variaciones en los precios del fuel
- Recargo por riesgo de guerra ("*war risk surcharge*")
- Comisiones o descuentos inmediatos dados a clientes o transitarios ("*forwarding agent commission*" FAC o similares)
- Recargo de temporada o por demanda alta con escasez de espacios ("*peak season surcharge*")

Los conceptos manifestados como manipulaciones (THC) o transportes interiores ("*inland transport charges*") nunca son comisionables ya que son costes pagados a proveedores terceros.

En cambio, los siguientes conceptos son más razonables de ser comisionables:

- ✓ Recargo diferencias de cambio ("*currency adjustment factor*" o CAF)
- ✓ Recargos mercancía peligrosa ("*imo surcharge*")
- ✓ Recargos mercancía con medidas especiales ("*OOG surcharge*")



Fig.21 Contenedor Open Top con extramedidas (OOG). Fuente: Propia

El flete neto o sujeto a comisión ("*net freight*") se obtiene tras deducir los recargos no comisionables mencionados en el primer grupo. Estos costes son adicionales para el armador de manera directa y el agente no los sufre. Por otro lado, los conceptos del segundo grupo afectan a la venta específica hecha por el agente y consecuentemente, es lógico que se recompensen proporcionalmente por el armador. De esta manera, se incentiva la venta de cargas de mayor flete.

En cuanto al CAF, el agente padece la alteración del cambio en la comisión sobre el flete cotizado y liquidado en una determinada divisa, como por ejemplo si los fletes son en USD y las comisiones se han de convertir a EUR. La multitud de recargos del armador ha complicado la facturación a clientes y las liquidaciones entre agente y armador. En consecuencia, en algunos casos se ha renunciado a las comisiones variables y se han instaurado las comisiones fijas ya

sea por TEU, contenedor, vehículo, tonelada o metro cúbico. Suele ser diferente en exportación e importación y en ocasiones incluye incrementos, por ejemplo en caso de mercancía frigorífica ya que tiene el flete más elevado.

En cuanto al BAF, el agente ha salido perjudicado con el incremento de los precios del combustible. El recargo BAF ha aumentado y al no ser comisionable en muchas ocasiones, los ingresos del agente disminuyen.

Existe otra comisión denominada "*cross booking comission*". Esta comisión aparece con la globalización y se da cuando los agentes generan carga con origen y destino en puertos fuera de su territorio de actuación. A veces esta comisión se reparte entre agentes de países implicados a partes iguales o de cualquier otra manera.

Sobre el apartado b) se deduce que en los contratos de agencia se tienen a separar las comisiones del agente según el nivel de intervención.

De esta manera se distingue cuando el agente cierra comercialmente la carga, dónde la comisión del flete será la "*booking comission*" o "*sales comission*" y cuando el agente solamente actúa en la coordinación y documentación de la misma, denominando la comisión "*shipping comission*" o "*handling comission*". Esta última, en principio será siempre aplicable para cargas con origen o destino en el territorio del agente. Con la "*booking comission*" se incentiva la actividad comercial del agente, ya que se aplicará cuando gracias a la acción comercial del agente se ha generado la reserva o "*booking*".

Compensación por servicios específicos

El agente puede ser remunerado con "*fees*" por tareas específicas que se le hayan encargado. En función del tipo de tráfico o del país, las remuneraciones pueden ser unas u otras. A rasgos generales, las más habituales son:

- ✓ "*Transhipment Fee*": corresponde a la coordinación de la operativa y seguimiento de la mercancía que debe ser transbordada a otro buque (*feeder* u oceánico). Se aplica a contenedores, vehículos o mercancía convencional, y suele ser una cantidad fija por unidad de transporte o flete.
- ✓ "*Container Control Fee*": se trata de la remuneración por controlar y reportar los movimientos y estado de los equipos. Éstos pueden ser contenedores, mafis u

otros equipos del armador utilizados para el transporte. La remuneración se aplica normalmente por unidad, y puede ser en todos los equipos descargados (vacíos o llenos) o aplicarse otra pauta acordada entre las partes.

- ✓ “Demurrage Collection Fee”: las tarifas de los armadores en referencia a las demoras son habitualmente ascendentes y penalizan que el equipo esté parado. Es un concepto que genera conflictos y suele requerir de una negociación; los transitarios e importadores a menudo no prevén este gasto. El agente se encarga de gestionarlo y por ello es remunerado, normalmente basada en un porcentaje de la cantidad cobrada. Cantidad que se cobra a los clientes por las demoras o paralizaciones que se generan cuando sobrepasan los días libres otorgados.
- ✓ “Vessel Husbandry Fee”/“Call Fee”/“Port Agency Fee”: esta remuneración se debe a la atención al buque que el agente presta como consignación de agencia completa. En general, se trata de una cantidad fija por escala consignada. Actualmente existen cantidad de *“joint ventures”* en los que los armadores se agrupan para prestar servicios conjuntos aportando buques o no. En estos casos, cuando el buque pertenece al armador que representa el agente, éste puede tener una remuneración más elevada. En los casos en que el buque es de otro armador y el agente limita sus tareas a cuestiones documentales y aduaneras, el agente cobrará menos.
- ✓ “Communication Fee”: se trata de un concepto que a lo largo del tiempo se ha ido reduciendo o incluso desapareciendo debido a la evolución de las comunicaciones. Tradicionalmente los armadores han remunerado a los agentes por los costes incurridos en comunicaciones y relacionados con sus tareas de consignación y representación, siendo esta remuneración mensual o por escala.
- ✓ “Back Office Fee”: se refiere a servicios administrativos varios. Hay zonas en las que el armador puede subcontratar o externalizar algunos servicios administrativos, zonas en las que no esté presente físicamente o no considere que son estratégicas. Algunos de estos servicios pueden ser: cobros a clientes, control de entregas de mercancía, recepción de BLs, entrada de datos en sistemas propios o de terceros, gestiones aduaneras, etc. Puede remunerarse de manera muy variada: cantidad por documento, por mes, por BI, por persona asignada, etc.
- ✓ “Port Captain Fee”: se trata de la remuneración otorgada por el control que ejerce el agente en las operaciones de carga, estiba y trincaje de la mercancía; sobre todo

en operaciones de carga general de vehículos o material rodado. Se aplica normalmente por escala.

Se ha podido observar en este apartado que los modelos de remuneración resultan ser bastante complejos, sin embargo con el paso del tiempo se han ido sofisticando. No existen reglas fijas en cuanto a las cantidades de las comisiones, pueden variar en función del país, volúmenes de carga, niveles de fletes de mercado, etc.

4.7 Jurisdicción y arbitraje

El contrato de agencia debe estar bajo jurisdicción y gobierno de una determinada ley, y el principal normalmente prefiere que sea la ley de su país o en defecto la ley inglesa, por su tradición y jurisprudencia en el sector marítimo. En escasas situaciones puede ocurrir que la ley que gobierne el contrato sea la del país del agente y su territorio de actuación.

En caso de disputa, el principal suele establecer que ésta sea tratada en exclusividad en su propio país, y alternativamente puede decidir que se trate en la “*London Cort of International Arbitration*” regulada por la ley inglesa de arbitraje y con árbitros y reglas de la “*London Maritime Arbitration Assotiation*”.

Recientemente algunos armadores han incluido nuevas cláusulas de temática social al contrato, ya sea en el cuerpo del contrato o en anexos específicos o cartas, que el agente ha de conocer y cumplir. En Europa y Estados Unidos probablemente estos temas han entrado con más énfasis. Algunos de los contenidos son:

- ✓ Comportamientos anticorrupción
- ✓ Código éticos y de buena conducta en los negocios
- ✓ Cumplimiento de la normativa sobre la competencia

Estos compromisos son firmados por los agentes, consecuentemente afectando a todo el personal implicado en las tareas de representación incluso a empresas subcontratadas y proveedores. Las normativas deben ser bien aplicadas por los agentes y actuar de una manera proactiva en denunciar cualquier incumplimiento.

5. ESCENARIO LEGAL Y JURÍDICO ENTORNO A LA FIGURA DEL AGENTE CONSIGNATARIO

5.1 Normativa regulada del agente consignatario de buques

Hasta la entrada en vigor en septiembre de 2014 de la Ley de Navegación Marítima, no ha existido una regulación específica que contemple la figura del agente consignatario. No obstante, existían algunos artículos sueltos y alguna Ley que aplicaban sobre la figura del agente consignatario a pesar de no referirse a él particularmente. Debido a la falta de agrupación normativa, se deberán consultar distintas regulaciones en función de la relación a la que se quiera aplicar y saber cuáles son las responsabilidades del consignatario en cada caso, entre consignatario y naviero o entre consignatario y la Administración.

5.1.1 Regulación mercantil

Como regulación mercantil se entiende por un lado, aquella relación entre consignatario y naviero, y por otro lado la relación entre el agente consignatario y terceros (propietarios de mercancía, terminales, transitarios, empresas suministradoras, etc.)

5.1.1.1 Relación con el naviero

Generalmente al agente consignatario se les aplica la Ley 12/1992 del 27 de mayo sobre el Contrato de Agencia. En esta ley, por un lado se define a los agentes, pero por otro se regulan los siguientes puntos entre otros:

- ✓ Obligaciones de agente y principal
- ✓ Relaciones entre agente y naviero
- ✓ Sistemas de remuneración del agente
- ✓ Derechos de los agentes
- ✓ Causas de extinción o terminación del contrato
- ✓ Indemnizaciones
- ✓ Etc.



Fig.22 BOE de la Ley 12/1992 de 27 de mayo sobre el Contrato de Agencia. Fuente: BOE

Como definición, en el primer artículo de la ley se recoge que:

“Por el contrato de agencia, un persona natural o jurídica (agente), se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.”

La definición anterior considera que el agente es una empresa independiente del naviero, lo cual implica que las responsabilidades de uno no deben alcanzar al otro. Como se indica en la Ley, el agente no asume el riesgo y ventura de las operaciones que promueve: promociona la línea, vende transportes por cuenta del naviero y atiende al buque pero no participa en el transporte en sí, y por tanto no asume sus riesgos y responsabilidades.

Al existir independencia entre agente y principal, se connota que en sentido legal de la palabra, el agente consignatario no es un representante de la naviera. Como representante legal debería tener poderes de representación y poder de decisión; pero

el agente consignatario no los tiene ya que no decide sobre los transportes que ésta efectúa: no decide sobre las rutas, ni la mercancía a transportar, no contrata tripulación, ni fleta ni compra barcos. De este modo, el agente consignatario solamente puede ser considerado como representante comercial.

Es evidente que la relación entre agente y naviero se regula por la Ley del Contrato de Agencia, no obstante es aplicable otra normativa de carácter más general como la regulación de los contratos en general.

En la nueva Ley de Navegación Marítima, se indica que se aplicará lo relativo al contrato de comisión mercantil cuando la relación entre consignatario y armador es esporádica u ocasional. La comisión mercantil viene regulada en el Código de Comercio dónde básicamente se establece que el comisionista actúa por cuenta del principal siguiendo todas sus instrucciones.

El contrato de agencia puede ser escrito como también verbal, aunque en este último caso resultará complicado demostrar lo realmente acordado entre las partes en caso de disputa.

5.1.1.2 Relación con terceros

En el momento en que se nombra a un agente consignatario, ya sea para línea regular o para buques *tramp*, el agente actúa por cuenta de la naviera, no en nombre propio.

Ejemplo: cuando el consignatario media en una negociación con una terminal, el contrato es entre naviera y terminal, no entre terminal y consignatario. Cualquier disputa deberá resolverse entre la naviera y la terminal.

De todas maneras, esto no implica que el consignatario no tenga ninguna responsabilidad ya que frente a la naviera debe responder de sus propios errores; en el caso en que el perjudicado sea un tercero que ha contratado los servicios de la naviera, éste puede optar por ir directamente contra la naviera (y ésta luego reclamarle al agente) o ir directamente al agente.

Antes que entrara en vigor la Ley de Navegación Marítima, no existía regulación específica que regulara las responsabilidades de los consignatarios frente a terceros,

simplemente había que acudir a las normas generales de las obligaciones y contratos, es decir, el Código Civil. Toda esta falta de normativa específica ha generado a lo largo de los años contradicciones y gran confusión al respecto.

En el Código de Comercio, así como en la Ley sobre Unificación de Reglas para los Conocimientos de Embarque en los Buques Mercantes, la definición de naviero recogida era muy antigua, no correspondida con la realidad actual.

Más tarde, en el 1885 el Código de Comercio se pretendió incluir en el artículo 586 la figura del agente consignatario. Establecía que el naviero era la persona encargada de avituallar o representar el buque en el puerto en que se halle. En la Ley de Transporte Marítimo (Ley de 22 de diciembre de 1949 sobre Unificación de Reglas para los Conocimientos de Embarque en los Buques Mercantes), se definía al naviero como el propietario del buque que lo pertrecha, dota, avitualla y explota por su cuenta y riesgo, y también a la persona encargada de representar al buque en el puerto en que éste se halle.

Los tribunales consideraron que el representante del buque en el puerto en que se encuentre, era el agente consignatario, y éste era naviero, coincidía con el artículo 586 del Código de Comercio y en artículo 3 de la Ley de 1949. El análisis que realizaron los tribunales no contemplaba la diferencia entre representación legal y representación comercial, quedándose así en una definición anticuada y generalista.

Debido a la desafortunada redacción de la definición de agente consignatario en estas normativas, se han generado reclamaciones relacionadas con el transporte marítimo de las mercancías hacia el consignatario, al entender que éste se consideraba naviero, o al menos representante legal con las mismas obligaciones que el naviero. Sin embargo, esto era incorrecto, ambos tienen derechos y obligaciones distintos.

A continuación se distinguen brevemente las funciones de cada uno para comprender el contexto.

Por un lado el negocio del naviero se basa en el transporte marítimo mediante sus buques o buques fletados. El naviero es quien decide sobre la tripulación, las rutas y

escalas, la mercancía a transportar, etc. También decide sobre el flete y proporciona las pautas para su cálculo.

En cambio, los agentes consignatarios no tienen poder de decisión en cuanto al transporte marítimo ni control sobre la mercancía transportada. Las funciones del agente se limitan a un puerto, y su negocio consiste en realizar los trámites necesarios en relación con la escala del buque en el puerto dónde se encuentran, siempre siguiendo las instrucciones del principal que les ha nombrado. Tendrán más o menos facultados en función de las condiciones especificadas en el contrato, y cobrarán una comisión por los servicios prestados en relación al flete.



Fig.23 Amarradores en el puerto de Barcelona. Fuente: Cemesa

Ambos negocios, naviero y agente consignatario, están claramente diferenciados. Tras definir obligaciones y derechos de ambos, es lógico concluir que los agentes consignatarios no han de ser considerados los navieros y por lo tanto no se obligan frente a terceros con los que contrata la naviera: cargadores, consignatarios de la mercancía, proveedores de suministros y/o servicios al buque ni responsabilizarlos de reclamaciones.

Las empresas consignatarias pueden formar parte de un grupo de empresas encabezadas por una naviera. De hecho, la consignataria puede llamarse de manera similar a la naviera aunque eso no signifique que sea igual a la empresa naviera, sino que ambas tienen personalidad jurídica diferente, objetos sociales diferentes, consejos de administración diferentes y accionistas distintos.

Resulta evidente que agente consignatario y naviero no son asimilables, no obstante, el tribunal Supremo ha entendido lo contrario durante años, hasta la llegada de la Ley de Navegación Marítima de 2014. La esperada ley, en su artículo 322 indica que el consignatario no será responsable ante los destinatarios del transporte de las indemnizaciones por daños o pérdidas de las mercancías o por retrasos en su entrega, lo cual reconoce que agente y naviero no son asimilables en absoluto. De manera que el agente consignatario no deberá responder frente a terceros de errores, daños, faltas o perjuicios ocurridos a la mercancía durante un transporte que no efectúa ni controla. Responderá por errores propios, y será responsable frente al armador de los daños causados por culpa propia.

No obstante, tal y como se precisa en la Ley de Navegación Marítima, el consignatario no es responsable de la mercancía frente a terceros pero sí que tiene la obligación de recibir las reclamaciones y reservas por pérdidas o daños y comunicarlos inmediatamente al armador. Dicha obligación aparece también recogida en todos los contratos de agencia.

5.1.2 Regulación administrativa

En cuanto al nivel administrativo la regulación del agente consignatario es más específica.



Fig.24 BOE de la Ley 12/1992 de 24 de noviembre de Puertos del Estado y de la Marina Mercante. Fuente: BOE

La Ley 27/1992 del 24 de noviembre, (Ley de Puertos) de Puertos del Estado y de la Marina Mercante, en su artículo 259 de su texto refundido y aprobado por el Real Decreto Legislativo número 2/2011 establece los siguientes puntos:

1. A los efectos de esta ley, se considera agente consignatario de un buque a la persona física o jurídica que actúa en nombre y representación del naviero o del propietario del buque.
2. El consignatario, en el supuesto de que exista, estará obligado directamente ante las Autoridades Portuarias y Marítimas al pago de las liquidaciones que se establezcan por tasas u otros conceptos originados por la estancia del buque en puerto conforme a lo dispuesto en esta ley. En el supuesto de que el buque no estuviera consignado, estará obligado al pago de dichas liquidaciones el capitán del buque. En ambos casos, el naviero o el propietario del buque estará obligado con carácter solidario. La responsabilidad del consignatario en cuanto al cumplimiento de las obligaciones asumidas por el naviero para con los cargadores o receptores de las mercancías transportadas por el buque se regirá por la legislación mercantil específica.
3. Para garantizar las obligaciones del consignatario frente a la Autoridad Portuaria o la Capitanía Marítima, el consignatario de buques deberá depositar ante la Autoridad Portuaria garantías económicas o avales bancarios suficientes, de acuerdo con los criterios que se determinen en el Pliego de Prescripciones Particulares a que se refiere el artículo 113 de esta ley.
4. El agente consignatario de un buque podrá renunciar unilateralmente a la consignación del mismo, debiendo comunicar de forma fehaciente a la Autoridad Portuaria y a la Capitanía Marítima tal renuncia, que será efectiva respecto de cada Autoridad cuando se haya satisfecho a cada una de ellas sus deudas pendientes hasta el momento de las respectivas comunicaciones. A los efectos de esta Ley, se considera agente consignatario de un buque a la persona física o jurídica que actúa en nombre y representación del naviero o del propietario del buque.

Es importante destacar también que cada uno de los puertos puede aprobar su propio pliego de condiciones aplicable a los agentes consignatarios. En él se recopilan los requisitos necesarios para que un agente consignatario pueda actuar en un puerto como tal. Debe darse de alta en el puerto correspondiente, pagar la tasa, presentar la garantía o

fianza que se requiera para garantizar responsabilidades administrativas frente al puerto, finalmente para recibir así la autorización pertinente.

ESCALAS DETALLE	
□ Número de Escala: 72597	□ Muelle: 36A
□ Nombre Buque: NORFOLK TRADER	□ Estibador: TERMINAL CATALUNYA SA
□ Radio Indicativo: 9HA4368	□ Alineación: PRAT
□ Registro Lloyds: 9239903	□ Módulo Inicial: 25
□ Pais: MT - Malta	□ Módulo Final: 29
□ Consignatario: MARITIMA DEL MEDITERRANEO SA	□ Activación declaración sumaria: Sí
□ Armador: SEAGO LINE A/S	□ Fecha Última Modificación: 13/12/2016 14:05
□ Desc.Tipo de Buque: Portacontenedores	□ Estado Escala: Finalizada
□ Fecha Llegada: 13/12/2016 03:34	□ Fecha Salida: 13/12/2016 13:22
□ Código APB del armador: AP07114	

Fig.25 Información relativa a la escala de un buque en el puerto de Barcelona. Fuente: Portic

Es preciso comentar que para darse de alta como agente consignatario de buques no se exige ningún título específico, a diferencia de lo que ocurre con transitarios u operadores de transportes de los cuales se precisa un título de capacitación profesional.

Tomando como ejemplo al puerto de Barcelona, en su pliego se regulan las obligaciones relativas a las tasas portuarias, la forma de facturación, la imposibilidad de ceder o subcontratar la autorización para ejercer la actividad de consignatario, la garantía o fianza a prestar y las causas de la extinción de la autorización.

Como comentado, una de las obligaciones que establece la Ley de Puertos sobre el agente consignatario es el pago de las tasas portuarias por la escala del buque en puerto. Esta obligación proviene de la dificultad que supondría para la Autoridad Portuaria el hecho de reclamar el pago de las tasas a las navieras, además de la facilidad que supone el poder embargar al agente consignatario la garantía depositada ante el puerto. Por otro lado, es lógico pensar que el pago de las tasas debería realizarlo la naviera ya que el buque no pertenece al consignatario, y éste no decide sobre él.

Por otro lado, en buques *tramp* sucede de manera distinta. Resultan cada vez más habituales los abandonos de buques por parte de las navieras, ya que en muchos casos

hay reclamaciones o sanciones que la capitania obliga a pagar, y a las navieras les resulta más rentable no hacerlo y abandonar el buque. Si el consignatario no renuncia a la consignación de estos buques ante la Autoridad Portuaria, sigue siendo el responsable directo del pago de las tasas del buque, probablemente sin posibilidad de recuperarlas debido a la insolvencia de la naviera.

En la Ley de Puertos se recogen otras obligaciones y responsabilidades para los consignatarios, a parte de la ya mencionada del pago de las tasas. Debe responder del cumplimiento de las obligaciones de coordinación durante las maniobras de atraque, desatraque y fondeo del buque. También durante la estancia del buque en puerto, excepto en operaciones de carga, estiba, desestiba, descarga o transbordo de mercancías o pasajeros en espacios no otorgados en régimen de concesión o autorización. Por supuesto, debe responder solidariamente con el naviero de las infracciones relacionadas con la estancia del buque en puerto.

5.2 Jurisprudencia aplicable al agente consignatario de buques

5.2.1 Jurisprudencia mediante tesis

Debido a la falta de una jurisprudencia clara a lo largo del tiempo, las reclamaciones se han ido tramitando en juzgados distintos, siguiendo tesis diferentes aun reclamando prácticamente lo mismo y siendo los resultados completamente opuestos.

Se debe destacar que, ante una reclamación sobre mercancía dañada o con faltas, el propietario debería reclamar al naviero aunque no acaba siendo así. El motivo es que los navieros se encuentran lejos y resulta largo y costoso reclamarles judicialmente y ejecutar contra ellos las sentencias. Efectuar las reclamaciones ante el agente consignatario resulta mucho más accesible y fácil a la hora de ejecutar una sentencia. Debido a ello, los jueces se plantearon si responsabilizar a un agente consignatario de las reclamaciones relacionadas con los buques que consignaban era posible o no. Ante la falta de regulación, se establecieron distintas tesis a seguir, resumidas a continuación:

- ✓ Tesis de subrogación: esta tesis fue mantenida en sentencias muy antiguas, sentencias del Tribunal Supremo de junio de 1904 y mayo de 1924. En esta tesis se mantiene que el consignatario, desde el momento en que se ocupa de recibir la mercancía y entregársela al receptor, sustituye al capitán del buque y asume todas

las obligaciones y responsabilidades ante los receptores. La responsabilidad del agente consignatario es contractual, es decir, asume las obligaciones del Capitán del buque respecto de la mercancía en virtud de representación. Como puntos opuestos a la tesis se puede decir que, el consignatario no recibe físicamente la mercancía, sino que ésta permanece en la terminal y la retira el receptor cuando el despacho de aduanas está realizado y los gastos ocasionados han sido pagados al consignatario. Estos gastos los cobra el consignatario por cuenta y en nombre del naviero.

Se demanda que el consignatario no es un representante legal del Capitán, por lo que no puede asumir las obligaciones de éste al no tener los conocimientos técnicos que debe poseer todo Capitán de la Marina Mercante.

- ✓ Tesis sobre el artículo 247 del Código de Comercio sobre la comisión: en el artículo 247 se establece que:

“Si el comisionista contratare en nombre del comitente, deberá manifestarlo, y si el contrato fuere por escrito, expresarlo en el mismo o en la antefirma, declarando el nombre, apellido y domicilio de dicho comitente. En el caso prescrito en el párrafo anterior, el contrato y las acciones derivadas del mismo producirán su efecto entre el comitente y la persona o personas que contrataren con el comisionista; pero quedará este obligado con las personas con quienes contrató, mientras no prueba la comisión, si el comitente la negare, sin perjuicio de la obligación y acciones respectivas entre el comitente y comisionista”

En 1966, una sentencia consideró responsable al agente consignatario en referencia a las negociaciones relativas al contrato de transporte en cuestión, no aparecía el nombre de la naviera que tendría que realizar el transporte. Sin embargo, solamente podía darse como válida esta tesis en algunos casos. Cuando el agente no intervenga en las negociaciones y en esas en que en el contrato figura la naviera como porteador (ocurre casi siempre), no será válida.

- ✓ Tesis del contrato de depósito: debe tenerse en cuenta que el agente consignatario no tiene en ningún momento la mercancía bajo su custodia, ya que la mercancía se encuentra depositada en terminales, por lo que no puede tener

ninguna responsabilidad. Dicha tesis fue seguida por la sentencia del Tribunal Supremo de junio de 1997, en la que se declaran aplicables las obligaciones de custodia y restitución propias del contrato de depósito. Se debe también considerar que es el importador quién tiene los documentos necesarios para despachar la mercancía de aduana y que el contenedor pueda salir de la terminal.

- ✓ Tesis del artículo 586 del Código de Comercio sobre la identificación del consignatario y naviero: tesis seguida por sentencias como la del 2 de noviembre de 1983, 14 de febrero de 1986, 18 de octubre de 1988 y 10 de noviembre de 1993. Todas estas sentencias determinan que el consignatario es responsable por ser naviero, basándose en la definición de naviero recogida en el Código de Comercio y en la Ley de 1949 previamente comentada.

5.2.2 Evolución de la jurisprudencia

La Ley de Régimen Jurídico del Contrato de Agencia de 27 de mayo de 1992 regula la relación jurídica entre agentes consignatarios de buques y transportistas marítimos que les nombran (naviero). En ella se destaca el carácter independiente del agente, a continuación se enumeran algunos de los rasgos de los agentes consignatarios que se definen:

- El agente tiene carácter de intermediario independiente, radicando la diferencia fundamental entre el representante de comercio y el agente comercial.
- El agente puede simplemente ser un negociador, es decir, dedicarse a promover actos y operaciones de comercio, o asumir también la función de concluir los promovidos por él.
- El agente comercial no actúa por cuenta propia, sino ajena.
- El contrato de agencia exige permanencia o estabilidad, es un contrato de duración.
- El último elemento de la definición es el carácter retributivo del agente.

Se puede concluir de los diferentes rasgos que los agentes consignatarios son empresas independientes de las empresas transportistas que les nombra, los navieros. Tienen obligaciones y derechos diferentes, con independencia de que exista una estrecha relación entre ambas, ya que el agente es un mandatario del transportista marítimo al que presta unos servicios, siguiendo sus instrucciones en todo momento a cambio de una remuneración.

Fue en 1998 cuando entró en vigor un cambio legislativo muy relevante en medio de una situación en la que los consignatarios estaban siendo condenados por los daños a las mercancías. Entonces se modificó la Ley de Puertos vigente variando el artículo 73 quedando redactado de la siguiente manera:

"A los efectos de esta ley, se considera agente consignatario de un buque a la persona física o jurídica que actúa en nombre y representación del naviero o del propietario del buque. La responsabilidad del consignatario no se extenderá al cumplimiento de las obligaciones asumidas por el naviero para con los cargadores o receptores de las mercancías transportadas por el buque".

Por un lado se seguía responsabilizando al consignatario de diversas infracciones y del pago de las tasas, pero por otro lado, en el artículo 73 se remarcaba que agente consignatario y naviera no eran lo mismo y por tanto, el agente no podía responder del resultado del transporte de las mercancías. A raíz de la modificación de este artículo la situación del consignatario mejoró considerablemente, numerosas sentencias se respaldaron en dicho artículo con el fin de eximir al agente consignatario de responsabilidad. Sin embargo, aún había ciertos juzgados y tribunales que se negaban a entender lo que es la figura del agente consignatario.

De esta manera, en noviembre de 2003 se dictó la Ley de Régimen Económico y de Prestación de Servicios de los Puertos de Interés General, que entre otras cosas, modificó de nuevo el artículo 73 de la Ley de Puertos. Esta modificación suponía que la responsabilidad del consignatario en cuanto al cumplimiento de las obligaciones asumidas por el naviero para con los cargadores o receptores de las mercancías transportadas por el buque, se regiría por su legislación mercantil específica. Con esta modificación vigente hasta la actualidad, se vuelve al desconcierto previo. Los jueces empezaron a realizar sus propias interpretaciones y volvieron a haber sentencias que exponían que la legislación específica era el código de comercio, entendiéndose que con la modificación del artículo se consideraba que no debía negarse la responsabilidad de los consignatarios en la ejecución del transporte. Entre tanto confusionismo, llegó un momento crítico en el que el Tribunal Supremo dictó dos sentencias totalmente contradictorias en muy poco tiempo. En una se consideraba que el agente consignatario no podía ser responsable por los daños a las mercancías, mientras que en la otra consideró todo lo contrario. La inseguridad jurídica

surgió entre los abogados que veían que no había posibilidad de éxito entre las reclamaciones relacionadas con las mercancías.

5.2.3 Sentencia del 26 de noviembre de 2007

Con el fin de acabar con la inestabilidad e inseguridad jurídica, el Tribunal Supremo decidió dictar una sentencia en unificación de doctrina, definiendo definitivamente la posición legal del consignatario de buques a efectos de responsabilidad frente a cargadores y receptores. De manera que en la sentencia del 26 de noviembre de 2007 se afirmaba que agente consignatario y naviero son equiparables o asimilables y mientras no se modificara la Ley, el artículo 586.2 del Código de Comercio y artículo 3 de la Ley de 1949 debían ser aplicados a los agentes consignatarios en reclamaciones relacionadas con las mercancías transportadas. Es decir, eran responsables como si fueran navieros.

La sentencia recoge que la responsabilidad es legal y directa, y que legitima al titular de la mercancía dañada, independientemente de la relación interna entre representante y representado, y de su carácter ocasional o permanente. Fue una sentencia muy reprochada por algunos, pero bien recibida por otros, como por ejemplo los transitarios. Éstos consideraban que, si un importador no podía reclamar contra un consignatario, el siguiente en la cadena para efectuar la reclamación era él.



Fig.26 Mercancía dañada. Fuente: Gantry Cranes

La sentencia fue dictada en unificación de doctrina, de manera que su contenido y doctrina debían ser aplicados por todos los tribunales españoles hasta que la ley no fuera modificada.

El Tribunal Supremo se refería a la Ley de Navegación Marítima, la cual debía cambiar y entrar en vigor para que se derogara la doctrina del Tribunal Supremo contenida en la sentencia recién comentada.

5.2.4 Ley de Navegación Marítima

La Ley de Navegación Marítima ha supuesto una auténtica revolución para los agentes consignatarios. Realmente parecía inconcebible que un país como España con tanto mar no tuviera una normativa sobre navegación marítima, no gozara de una ley unificada que regulara los distintos aspectos existentes alrededor del sector marítimo de manera que se adecuara nuestra normativa a los numerosos convenios internacionales. La Ley resulta ser bastante larga y engloba mucha normativa dispersa con el objetivo de adaptarse a los Convenios Internacionales.

Sobre el contrato de consignación de buques, se recogen los artículos 319 al 324 en la Ley. En ellos se distingue entre la consignación ocasional, considerada como comisión mercantil, y la continuada, que se sujeta a la ley reguladora del contrato de agencia.

Se recoge en la ley un punto que indica que el agente consignatario puede firmar los conocimientos de embarque por cuenta del armador, pero deben estar indicados el nombre y dirección de éste ya que de no ser así deberá responder con los mismos.

Se indica también entre otros, que el consignatario de buques no responde de las mercancías frente al receptor, aunque debe recibir y tramitar por cuenta de su principal las reclamaciones. En otro punto, se recoge que el consignatario actúa como transitario, por lo que a las obligaciones del consignatario se le añaden las de los transitarios.

En la Ley se regulan las jurisdicciones competentes, y para los contratos auxiliares de la navegación se establecen como competentes los tribunales del domicilio del demandado, del lugar de celebración del contrato y del lugar de prestación de los servicios. Hasta el momento, las disputas entre agente y naviero solo podían dirimirse ante los tribunales del domicilio del agente según la Ley reguladora del Contrato de Agencia. En cuanto a

reclamaciones de mercancías y otras disputas relativas a la utilización del buque, serán competentes los tribunales del demandado, lugar de celebración del contrato y puerto de carga y descarga.

A continuación se transcriben los artículos reguladores del contrato de consignación de buques:

Artículo 319. Concepto

Se entiende por consignatario a la persona que por cuenta del armador o del naviero se ocupa de las gestiones materiales y jurídicas necesarias para el despacho y demás atenciones al buque en puerto.

Artículo 320. Régimen

Las relaciones internas entre el consignatario y el armador o naviero se regularán por el régimen jurídico del contrato de comisión mercantil cuando se trate de una consignación ocasional.

Cuando se trate de consignaciones continuadas o estables, se aplicará el régimen jurídico del contrato de agencia. En este último caso se podrá pactar la exclusividad en la consignación.

Artículo 321. Firma de conocimientos de embarque

El consignatario podrá firmar por cuenta del armador o naviero los conocimientos de embarque de las mercancías cargadas en el buque, en cuyo caso deberá hacer constar el nombre y dirección de aquél. Si no lo hiciera, responderá del transporte solidariamente con el armador o naviero. La misma regla se seguirá cuando el consignatario firme los conocimientos por cuenta del porteador fletador.

Artículo 322. Responsabilidad por daños a las mercancías

El consignatario no será responsable ante los destinatarios del transporte de las indemnizaciones por daños o pérdidas de las mercancías o por retraso en su entrega. Sin embargo, será responsable frente al armador o naviero de los daños causados por culpa propia.

No obstante, el consignatario persona habrá de recibir las reclamaciones y reservas por pérdida o daños a las mercancías que le dirija el destinatario del transporte, comprometiéndose a comunicarlas de modo inmediato al armador o naviero. Las reclamaciones y reservas comunicadas al consignatario surtirán los mismos efectos que las realizadas al armador o naviero.

Artículo 323. Tareas de manipulación

Cuando el consignatario del buque realice tareas de manipulación portuaria de mercancías se le aplicarán las normas propias de esta actividad.

Artículo 324. Actuación como transitario

Cuando además de la consignación se lleven a cabo actuaciones como transitario o de otra naturaleza, a las obligaciones previstas para el consignatario se añadirán las propias de las prestaciones complementarias concretamente asumidas.

En referencia a cualquier demanda contra el agente consignatario, la entrada de la Ley debería suponer la desestimación de la demanda, a menos que se le impute la condición de transitario.

En resumen, resulta esencial comprender la figura del agente consignatario desde el punto de vista legal, su diferenciación con la naviera y otros agentes intervinientes en el transporte. Es importante diferenciar las funciones del agente consignatario con las del transitario o el agente de aduanas, teniendo en cuenta que un consignatario puede ofrecerse a despachar una mercancía por cuenta del importador con la responsabilidad propia de un agente de aduanas, u ofrecerse a realizar el transporte y actuar en este caso de transitario. En ninguno de los dos casos se responsabilizará al agente consignatario como tal.

6. CICLO OPERATIVO DE LA CARGA CONTENERIZADA DESDE EL PUERTO DE ORIGEN HASTA LA DEVOLUCIÓN DEL EQUIPO VACÍO

6.1 Procesos documentales

A lo largo de los años, el escenario del comercio internacional se ha dinamizado y ha evolucionado gracias a una serie de factores, entre ellos la globalización de la economía mundial, el transporte intermodal y la aplicación de las tecnologías de la información. La necesidad de transportar mercancías debido a la globalización de los mercados y de la producción ha generado un crecimiento del comercio mundial, lo cual se traduce en un aumento del transporte.

Actualmente, gracias a las tecnologías de información aplicadas al transporte es posible conocer en tiempo real información sobre las operaciones intermodales y la congestión del sistema físico del transporte.

Los puertos, centros intermodales y logísticos, abarcan un sistema complejo en el que intervienen, por un lado, un gran número de agentes privados (consignatarios, transitarios, agentes de aduana, transportistas terrestres, empresas estibadoras, armadores y navieros, empresas de practicaje, remolcadores y amarres, operadores logísticos, etc.) y por otro lado, gran número de organismos públicos (autoridad portuaria, capitanía marítima, aduana, servicios de inspección en frontera, etc.).



Fig.27 Prácticos de Barcelona. Fuente: Propia

Todo el conjunto de agentes y organismos mencionados (cada uno con su función específica), trabaja para garantizar el flujo rápido de las mercancías. Para ello, no solamente es preciso comprometerse con las operaciones físicas, sino también con las tareas administrativas que implican un intercambio de información y documentación entre la mayoría de los agentes y organismos. Por este motivo, la agilidad en los procesos documentales es fundamental.

La cantidad de documentos asociados a las operaciones de comercio internacional, incluyendo por supuesto los relativos al transporte marítimo, es considerablemente elevada.

En relación a los documentos asociados a una operación de comercio internacional, los de **carácter comercial y pago de la mercancía** son los primeros a analizar. Algunos de ellos pueden ser redactados en el país de origen (ej. *packing list*, en el cual se detallan todos bultos que forman parte de la expedición), en cambio otros lo serán en destino (ej. solicitud de oferta).

A continuación se listan una serie de documentos que forman parte de los procedimientos de contratación comercial y pago, aunque no se entrará en detalle de cada uno si bien la temática que nos ocupa es la referente al ciclo del contenedor.

1. Oferta
2. Pedido
3. Orden de compra
4. Licencia de exportación
5. Contrato de compraventa
6. Factura pro-forma
7. Factura consular
8. Factura comercial
9. Certificado de origen
10. Certificado de inspección/calidad
11. Solicitud de apertura de crédito documentario
12. Carta de crédito

El segundo grupo a analizar, se refiere a la **documentación relacionada con el transporte**, es decir, con toda la operativa relacionada con el movimiento del contenedor.

La primera parte de este segundo grupo, engloba los documentos o datos relacionados para comenzar un embarque:

- Reserva de espacio en buque: documento mediante el que un embarcador, actuando en nombre del cliente exportador, solicita reserva de espacio en un buque determinado. Normalmente se solicita cuando la mercancía está lista para embarcarse.
- Confirmación de espacio: “*booking confirmation*”, es la confirmación de espacio como respuesta a la solicitud recibida, para un buque en una fecha concreta.
- Instrucciones de embarque: documento que facilita generalmente el transitario al consignatario en el que se incluye toda la información necesaria para la confección del Conocimiento de Embarque.
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading): el conocimiento de embarque acredita que las mercancías se han recibido a bordo del buque, es prueba de la existencia del contrato de transporte y de la titularidad de la propiedad de la carga, a favor de su legítimo tenedor y mediante el cual y exclusivamente se tiene derecho a recibir en el puerto de destino la mercancía, en el estado y cantidad que fue embarcada.
- Sea Waybill (SWB): se conoce también como *Express Release Bill of Lading*. Se utiliza cuando el expedidor libera su control sobre la carga inmediatamente, es decir, la mercancía puede ser entregada a la persona identificada en el documento sin que ésta deba presentar documento original alguno.

Los siguientes documentos están relacionados con el aprovisionamiento y posterior devolución de los equipos:

- Entréguese contenedor vacío: notificación que realiza el consignatario a la terminal de contenedores en copia al embarcador para que dicha terminal entregue el contenedor vacío a éste embarcador.
- Aviso de entrega de contenedores: es el aviso que el transportista envía a la empresa estibadora (terminal) para anunciar la recogida o entrega de contenedores.
- Interchange a la entrega de contenedores: el transportista que retira el contenedor firma el *Interchange* antes de abandonar la terminal, asegurando que recibe el contenedor en buenas condiciones y con el precinto en buen estado.
- Admítase contenedor vacío: instrucción que emite el consignatario a la terminal o depósito de contenedores, en copia al exportador, para permitir la entrada y depósito

del contenedor vació en dicha terminal/depósito bajo stock de la línea naviera que se indique.

- Informe sobre el estado del equipo: documento que genera de manera regular el depósito de contenedores para el responsable de equipo dónde se indica el estado de éstos.
- Informe sobre los contenedores entregados/recibidos: documento que genera de manera regular el depósito de contenedores para el responsable de equipo dónde se indica los contenedores que se han entregado/recibido en un período de tiempo determinado.

El siguiente grupo de documentos están relacionados con el transporte terrestre de la mercancía:

- Packing list: documento en el que se describe con detalle los bultos, peso, volumen y contenido de la expedición.
- Orden de transporte: documento mediante el que el consignatario ordena al transportista la recogida/entrega de la mercancía, en un punto determinado para su traslado a un destino convenido. Es utilizado para el transporte terrestre y multimodal.



Fig.28 Transporte terrestre de contenedor. Fuente: web periódico digital QUE

- Admítase contenedor lleno: instrucción que emite el consignatario a la terminal en copia al exportador, para permitir la entrada y depósito de la mercancía en dicha terminal para posterior embarque en un buque determinado.
- Entréguese contenedor lleno: notificación que realiza el consignatario a la terminal de contenedores en copia al receptor para que dicha terminal entregue el contenedor lleno a éste receptor.
- Albarán de entrega: este documento acredita que la mercancía se ha entregado. En él pueden anotarse las diversas incidencias que se produzcan durante esa entrega.
- Solicitud de posicionado: si la aduana lo exige, el agente de aduanas deberá realizar una petición a la terminal de contenedores para que posicione uno o varios contenedores en una zona de inspección. Cuando la mercancía lo requiera, puede precisarse más indicando exactamente el lugar en que debe colocarse. Es posible que se requiera el traslado a otras instalaciones distintas, como por ejemplo el Punto de Inspección Fronteriza (PIF).
- Orden de posicionado de contenedor: cuando el consignatario recibe la solicitud del agente de aduanas oportuno, le da orden a la terminal para que coloque el o los contenedores a que se refiere dicha solicitud en el punto convenido.
- Orden traslado vacío/lleño: orden que emite el consignatario al transportista, con copia a la terminal, para que traslade equipo vacío o lleño de un punto a otro.

Para que el contenedor pueda realizar todo el ciclo correctamente, existen una serie de datos y documentos necesarios para que el transporte marítimo pueda ejecutarse y toda la carga pueda ser transportada. Son documentos e información asociada al buque y a su escala en puerto:

- Solicitud de escala: trámite realizado por el consignatario del buque para solicitar autorización de atraque o fondeo en el puerto para un determinado buque y una fecha específica.
- Time schedules: tabla con la previsión de salida de buques para una determinada línea marítima entre dos o más puertos. Se trata de una planificación básica para la previsión de un envío y las alternativas a ofrecer en caso de demoras imprevistas.
- Ficha técnica del buque: conjunto de datos técnicos sobre el buque (eslora, manga, calado, GT...) que generalmente no varían a lo largo de un viaje.

- Lista de tripulantes (entrada/salida): relación de tripulantes a la entrada o salida del buque, de utilidad para departamentos como inmigración o para la administración responsable de autorizar la salida de un buque, que debe velar para que el buque salga con la tripulación mínima para garantizar su navegabilidad.
- Operativa del buque: relación de operaciones y movimientos que efectúa un buque durante su estancia en puerto (atraques, fondeos, operaciones de carga/descarga, etc.)
- Información de residuos: relación de residuos a bordo del buque (aceites, aguas fecales, etc.) y último puerto en el que se vaciaron los tanques.
- Certificados del buque: relación de certificados que acreditan que el buque puede navegar de forma segura.
- Despacho de salida del buque: conocido en inglés como *Ship's clearance*. Es un documento que firma y sella Capitanía Marítima en el cuál autoriza al buque a abandonar el puerto. Para la emisión del despacho del buque, el organismo emisor exige por lo menos la presentación de:
 - o Declaración general del capitán
 - o Lista de Tripulantes

Ministerio de Fomento
Dirección General de la Marina Mercante

Capitanía / Distrito Marítimo de BARCELONA (España)
The Maritime Authority of (Spain)

ANEXO IV
SHIP'S CLEARANCE

La Capitanía Distrito Marítimo de BARCELONA (España), ha despachado el siguiente buque:
The Maritime Authority of (Spain), has cleared the following vessel:

Nombre del buque: _____
Name of vessel: _____

Bandera/Registro: _____ Puerto de Registro: _____ CT: _____
Flag/Registry: _____ Port of Registry: _____ CF: _____

Nombre del Capitán: _____ Nacionalidad: _____
Name of Master: _____ Citizen/Ship: _____

Cargamento: _____
Cargo: _____

Para el puerto de: _____ País: _____
Next port of call: _____ Country: _____

Fecha de salida: _____ Hora de salida prevista: _____
Date of Departure: _____ Expected Time of Departure: _____

Observaciones:
Remarks:

En BARCELONA, jueves, 10 de agosto de 2016

EL CAPITAN MARITIMO / JEFE DE DISTRITO
(P.D.)
For the MARITIME AUTHORITY

(Sello y firma)
(Stamp and signature)

Fecha y Hora de emisión: 10/08/2016 10:59 Certificado N°: ESBGN201776406 Date & Time issued
Ship's Clearance Certificate No:

La validez de este documento Ship's Clearance está condicionada a la entrega de los desechos generados por el buque y residuos de carga, a menos que exista una autorización de la Capitanía Marítima de BARCELONA para retener los desechos y residuos a bordo (Directiva 2000/59/CE y R.D. 1381/2002).

The validity of this ship's clearance is conditioned to the delivery of ship generated waste and cargo residues to the reception facility unless an authorized document of retention of wastes and cargo residues on board had been issued by the Maritime Authority of BARCELONA (Directive 2000/59/EC and R.D. 1381/2002).

Puede consultar este Ship's Clearance en <https://sede.fomento.gob.es/MFOM.DGMM.SHIPSCLEARANCE.WEB/> con el código 0167468200000615
You can look for this Ship's Clearance at <https://sede.fomento.gob.es/MFOM.DGMM.SHIPSCLEARANCE.WEB/> with the code 0167468200000615

Fig.29 Modelo Ship's Clearance. Fuente: Propia

El despacho es otorgado por la Capitanía Marítima si considera, tras verificar la documentación aportada, que el buque y la mercancía transportada reúnen los requisitos exigidos por la ley para una navegación pacífica.

En referencia a las mercancías peligrosas, es necesario realizar una serie de trámites y documentos para conseguir autorización de entrada en puerto y su posterior embarque:

- Declaración de mercancías peligrosas: documento en el que el expedidor acredita que las mercancías que representa pueden ser autorizadas para su transporte, ya que están adecuadamente embaladas, marcadas y etiquetadas, de conformidad con la normativa vigente. Se debe emitir una Declaración de Mercancías Peligrosas (*Dangerous Goods Declaration*) por cada contenedor de mercancías peligrosas.
- Ficha de seguridad: documento con las características técnicas de una determinada mercancía peligrosa e instrucciones de actuación en caso de incidente.
- Notificación de mercancías peligrosas: el operador del buque (consignatario) solicita permiso a la Autoridad Portuaria de admisión de mercancías peligrosas al puerto por vía terrestre. También tiene el objetivo de comunicar la situación de estas mercancías en una terminal y a bordo de un buque determinado. La entrada y salida de este tipo de mercancía puede ser mediante buque, camión, ferrocarril o de instalaciones especializadas.

Junto con la notificación de mercancías peligrosas, generalmente debe adjuntarse la siguiente documentación:

- En caso de embarque: declaración de mercancía peligrosa, ficha de seguridad del producto o productos transportados y certificado de arrumazón.
- En caso de desembarque o transbordo: declaración de mercancía peligrosa y ficha de seguridad del producto o productos transportados.
- Autorización de admisión/retirada de mercancías peligrosas: documento mediante el cual la autoridad portuaria correspondiente, autoriza la entrada o salida de mercancías peligrosas al recinto portuario. Este documento siempre se emite antes de la entrada o salida de la mercancía.
- Dangerous Cargo Manifest: relación de mercancías peligrosas a bordo de un buque con su ubicación exacta. Este dato permanece inalterable únicamente entre dos

puertos consecutivos, ya que al llegar al siguiente se altera la composición de la carga a bordo del buque.

A continuación mediante el esquema siguiente se puede obtener una visión general del procedimiento de declaración de mercancías peligrosas en el Puerto de Barcelona:

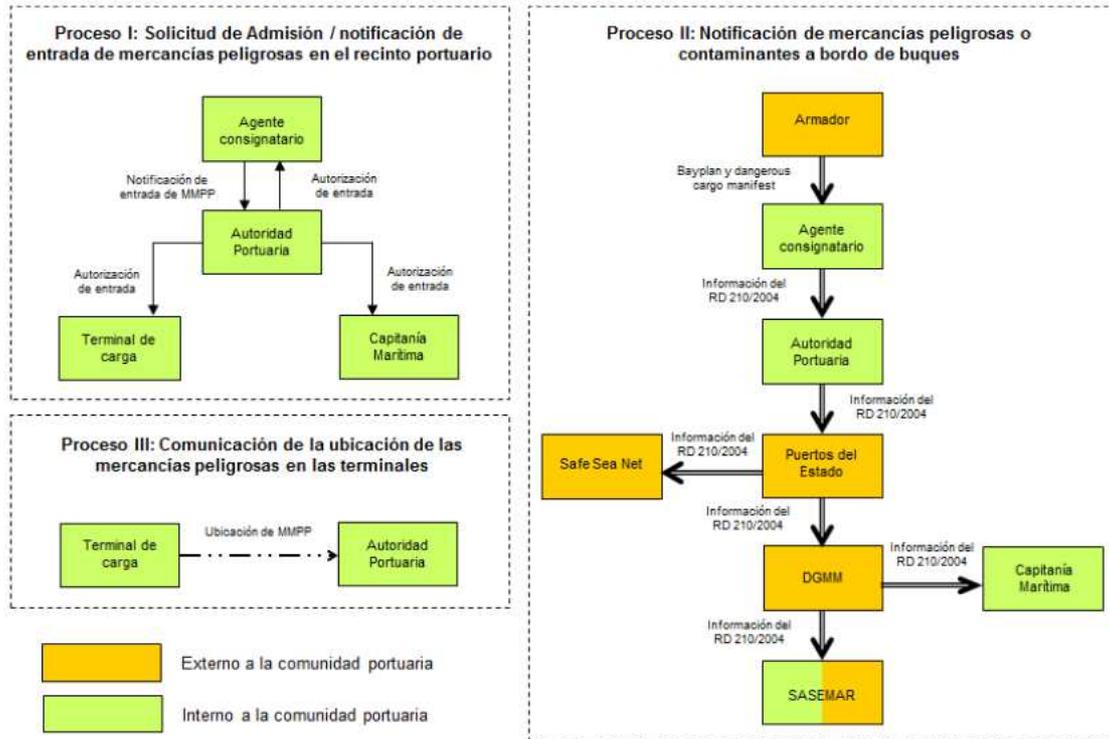


Fig.30 Procedimiento Declaración Mercancías Peligrosas Port de Barcelona. Fuente: Port de Barcelona

Los siguientes documentos se relacionan con la manipulación de la mercancía:

- Relación de partidas por contenedor: documento elaborado por el responsable de agrupar las mercancías en un contenedor indicando todas las mercancías estibadas en el contenedor.
- Lista de carga/descarga: conocido en inglés como *numerical list*. Mediante el documento de la lista de carga o descarga, se notifica a la terminal de la mercancía lista para su carga o descarga de un buque determinado. Consiste en un listado numérico de los contenedores, con indicación de su contenido (indicando el peso), y el número de precinto. La lista debe emitirse con anterioridad a la llegada del buque a puerto.

- Informe de daños: en inglés conocido como *Damage Report*. Es el documento elaborado por la terminal de carga/descarga en el cual se indican las incidencias producidas en ella, como consecuencia de su operativa.
- Plano de carga (Bayplan): relación de contenedores a bordo de un buque con su ubicación exacta. Esta relación permanece solamente inalterable entre dos puertos consecutivos, ya que en el siguiente puerto la composición de la carga a bordo de un buque será modificada. Es un documento de vital importancia en los buques portacontenedores, y debe tenerse en cuenta que, no solamente lo es para el buque sino también para la operativa de la terminal que lo trabaja.
- Recibo de embarque (Mate's receipt): es el documento firmado por el primer oficial del buque, acusando recibo de la mercancía recibida a bordo del buque. En él constan las mercancías y las observaciones sobre su estado y/o de su embalaje.
- Manifiesto de carga: es el documento en el que se recopila toda la carga, ordenada por Conocimiento de Embarque y clasificada por destino. Este documento es enviado por el Consignatario del buque en el puerto de origen al Armador. El manifiesto se emite cuando las operaciones de carga y descarga han terminado.

En una operación de comercio internacional, muchos de los documentos y datos intercambiados se agrupan en el conjunto denominado **documentos derivados de los controles de las administraciones**. Se incluyen en este grupo los documentos derivados de los distintos controles de las administraciones que intervienen en la operación de comercio internacional (aduanas, controles sanitarios, seguridad en el mar, etc.).

Entre ellos, como consecuencia de las restricciones a la importación de determinados productos a fin de proteger determinadas industrias o beneficiar determinadas áreas en vías de desarrollo, se puede destacar el requerimiento del siguiente documento:

- Solicitud de licencia de exportación: solicitud para importar determinadas mercancías (procedentes de determinados países con limitaciones a la exportación de determinados productos con destino a la Unión Europea).

En el caso de mercancías para el consumo humano, que puedan suponer algún riesgo para la salud de las personas, animales o plantas, deben someterse a inspecciones sanitarias.

- Certificados sanitarios de origen: documentos expedidos por determinadas autoridades sanitarias competentes que acreditan que las mercancías relacionadas cumplen con la normativa sanitaria vigente.

En cuanto a las aduanas, éstas ejercen funciones de control, recaudación de derechos arancelarios y otros impuestos, exacciones reguladoras, vigilancia del cumplimiento de las normas legales de control monetario y económico, control operaciones de importación y exportación, etc.

Los siguientes documentos relacionados con la aduana son necesarios en una operación de comercio internacional:

- Despacho de importación/exportación: documento de carácter aduanero con información detallada sobre el expedidor y destinatario de la mercancía, naturaleza de la mercancía, equipamientos en los que va estibada y su valor comercial.
- Levante: documento aduanero que autoriza la entrada/salida de una mercancía en un determinado territorio aduanero y que indica que ya se ha efectuado el despacho de dicha mercancía.

Sobre las mercancías a bordo de los medios de transporte, la aduana y las autoridades portuarias exigen la siguiente información:

- Manifiesto de carga de exportación: es la declaración que permite controlar la salida efectiva, cuando ésta se realiza por vía marítima, de las mercancías que se dé un destino aduanero que suponga el abandono del territorio aduanero de la comunidad, así como de las mercancías que se transbordan a través de cualquier medio de transporte, facilitando a la Aduana el cumplimiento de las obligaciones de vigilancia aduanera establecidas por el Código Aduanero Comunitario.
- Declaración sumaria de descarga: es el documento en el que se declara toda la mercancía que va a ser descargada en el muelle, independientemente de que se carguen posteriormente en otro buque o que salgan del recinto portuario por vía terrestre (camión o ferrocarril).

Finalmente, a lo largo del ciclo del contenedor se generan diversos gastos, los cuáles serán facturados tras la realización del transporte en los plazos estipulados. Destacamos entre todas ellas las siguientes:

- Factura del transportista terrestre: el transportista factura el servicio realizado al solicitante de éste. Las tarifas varían según los Km (clasificados por radios), y se añaden suplementos como por ejemplo, si hay horas de demora, si la mercancía es peligrosa, o el contenedor es refrigerado, o se requieren condiciones especiales (por ejemplo el tipo de plataforma).
- Factura del consignatario: el consignatario factura a los distintos agentes portuarios (cargador/receptor, agente de aduanas, transitario, etc.) en calidad de representante de armador por todos los gastos de la mercancía.
- Factura de la autoridad portuaria: la autoridad portuaria factura al consignatario todos los conceptos e importes y tasas de los servicios prestados.
- Factura de servicios diversos de puerto: son facturas que emiten los diversos servicios del puerto, como la de los prácticos, los remolcadores y las empresas amarradoras por las maniobras de atraque o desatraque del buque.
- Facturas de terminales y depots: las terminales facturan todos los movimientos realizados, ya sean de buque, de puerta, movimientos horizontales o de ocupación, mantenimiento y reparación de contenedores. Las facturas de los depots de contenedores se constituirán básicamente por los movimientos, las ocupaciones y los servicios de inspección, limpieza y reparación de contenedores.

6.2 Procesos logísticos

6.2.1 Control del equipo propio de la naviera

El proceso logístico de una naviera debe asegurar que el equipamiento, los contenedores en el caso que nos ocupa, sean posicionados en el momento correcto, en el lugar correcto, en la cantidad correcta, en las condiciones adecuadas y al menor coste posible.

Al término “logística” se le define según el Council of Logistics Management como el proceso de planificar, poner en práctica y controlar de una forma eficiente y efectiva, el flujo y almacenamiento de materias primas, inventarios en curso, productos terminados, servicios e información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de consumo con el fin de satisfacer los requerimientos del cliente.

En cuanto al proceso logístico de la naviera basado en el contenedor, dicho proceso estará relacionado con la gestión eficiente del stock de contenedores, minimizando los costes del transporte, almacenamiento y mantenimiento, y sobretodo, maximizando el uso del equipo. Según el ámbito geográfico y los modos de transporte implicados, se pueden diferenciar dos niveles dentro del proceso logístico del contenedor, nivel internacional y nivel local.

Nivel internacional: relacionado con el movimiento y la gestión del stock de contenedores a escala internacional a lo largo de las rutas marítimas internacionales. A este nivel, debido al desequilibrio comercial se observa como existen zonas en las que se acumulan contenedores y zonas en las que se produce déficit de contenedores, existiendo así zonas predominantemente importadoras y otras exportadoras. Este hecho hace necesario el reposicionado de equipo, moviendo contenedores vacíos de las zonas con excedente a las zonas con falta de equipo para utilizar con las exportaciones.

Cada compañía naviera se encarga de gestionar su propia flota de contenedores a escala internacional. También existen compañías de leasing de contenedores, en las que las compañías navieras se respaldan cuando sufren carencias de equipo. Estas compañías de leasing deben realizar, igual que las navieras, una gestión de la flota a nivel global.

Nivel local: a este nivel la gestión está relacionada principalmente con el almacenamiento y movimiento interior o terrestre de los contenedores entre terminales portuarias, depósitos de contenedores, terminales interiores e instalaciones de cargadores y receptores. A este nivel regional, la gestión y el control de la flota de contenedores de la naviera la realiza el agente marítimo o consignatario designado como representante en la zona. Los movimientos terrestres o transportes interiores de los contenedores en las operaciones de importación y exportación pueden ser realizados en ocasiones por la propia compañía naviera, denominándose transportes no cedidos (*carrier haulage*). En los otros casos, el transporte terrestre es cedido (*merchant haulage*), gestionado por un tercero (habitualmente un transitario, operador logístico o el propio cargador/receptor). Para ello la naviera debe indicarle el punto de entrega y/o admisión del contenedor.

El ciclo básico del contenedor empieza en el país de origen, cuando mediante un transporte terrestre (camión y/o ferrocarril), se retira un contenedor vacío de una terminal o depósito con el fin de realizar una exportación de mercancía contenerizada. El

contenedor vacío se transporta hasta las instalaciones del cargador local (almacén) dónde se realiza la carga del contenedor. Puede ocurrir que haya más de un punto de carga.

Posteriormente, una vez el contenedor ha sido cargado, se realiza el transporte terrestre desde las instalaciones del cargador hasta la terminal marítima de contenedores.

A la entrada del contenedor en terminal, éste es estibado en la terminal en función del buque y el destino para el que está previsto.

El siguiente paso consiste en cargar el contenedor en el buque para proceder con el transporte marítimo. Para ello, el contenedor debe estar indicado en las listas de carga que el consignatario envía a la terminal antes de la llegada del buque a puerto.

El contenedor es transportado vía marítima desde el puerto de origen hasta el puerto de destino. En destino, será descargado siguiendo las instrucciones de la naviera (o consignatario).

Una vez descargado y despachado, se realiza el transporte terrestre del contenedor lleno desde el puerto de destino hasta las instalaciones del receptor. En dichas instalaciones (puede haber también doble punto de descarga), el contenedor se vacía.

El contenedor vacío se devuelve en las instalaciones que la naviera haya indicado previamente (habitualmente terminales o depósitos).

De manera general, los contenedores vacíos devueltos en depósitos o terminales, tras realizar las tareas de mantenimiento (limpieza y/o reparación) requeridas y comprobar que estén aptos para la carga, vuelven a ser entregados para una nueva exportación.

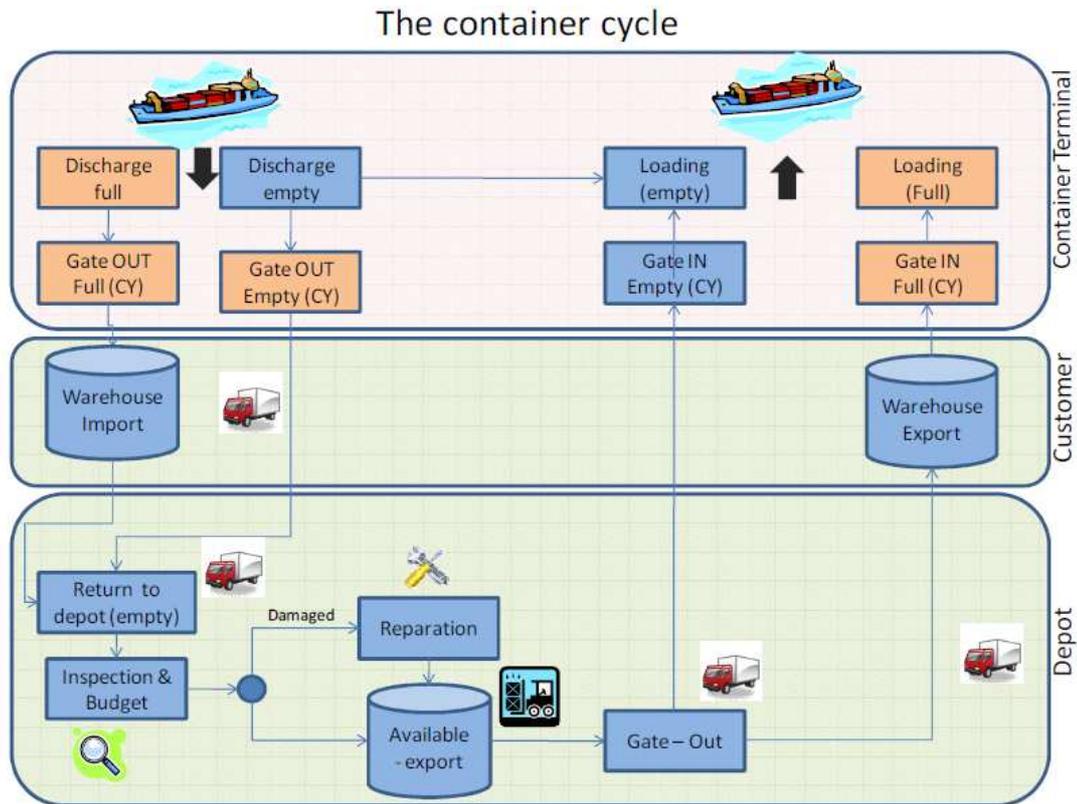


Fig.31 Ciclo del contenedor. Fuente: Martínez J. y Eguren M., “Analytical Review of the Empty Container Cycle”

Es posible, como se abordará más adelante, que el equipo vacío escasee en otro puerto mientras que en el vigente haya exceso. En estos casos, tras el vaciado del contenedor en las instalaciones del receptor, el contenedor vacío será devuelto en la terminal correspondiente para el posterior embarque de dicha unidad vacía al destino requerido. Esto se conoce como **reposicionado**. Esta redistribución del equipo vacío y la problemática que comporta será analizada más profundamente en los siguientes puntos de este capítulo.

El departamento de control de equipo se encarga, entre otras operaciones, de proporcionar al exportador/embarcador el equipo solicitado para su embarque. El equipo debe estar en condiciones aptas para la carga, por lo que es preciso haber realizado una tarea eficiente de verificación del estado y situación de cada contenedor. Resulta importante tener controlado en cada momento el stock disponible de la naviera para evitar la falta de equipo disponible.

Para ello, la naviera trabaja con depósitos y terminales que se encargan del mantenimiento del equipo. Éstos realizan envíos diarios de informes a la naviera o consignatario en los que se especifican los movimientos de puerta (entradas/salidas), el estado de cada contenedor, las reparaciones requeridas (con el correspondiente presupuesto) y las reparaciones efectuadas.

A continuación se explicará brevemente qué procedimiento sigue generalmente el departamento de control de equipo de una naviera ante el equipo dañado de su stock, ya que el coste generado es considerable y debe tenerse en cuenta dentro del control de equipo.

Procedimiento habitual ante equipo dañado:

- Inspección a la entrada: En el momento en que el contenedor es devuelto vacío en el depósito (o terminal) tras una importación, la unidad se inspecciona conforme a unos criterios acordados con la naviera. A grandes rasgos, normalmente se inspeccionan los contenedores conforme a los criterios de la normativa IICL. En algunos casos, las navieras solamente exigen la mínima inspección para la mínima reparación, siguiendo el criterio “*cargo worthy*”. Los contenedores resultantes de las inspecciones bajo criterio “*cargo worthy*” son considerados **aptos para mercancía general**. A parte de estos criterios generales, si la naviera lo acuerda con el depósito, éste puede separar o clasificar contenedores que tengan condiciones especiales que habitualmente los exportadores pueden solicitar, como por ejemplo los denominados “*food grade*”, contenedores que cumplen unas condiciones óptimas para el transporte de alimentos.
- Recepción presupuesto de reparación: el depósito elabora un presupuesto estimado de reparación de los contenedores que no cumplen con los criterios establecidos. El presupuesto es enviado a la naviera con el fin de obtener su autorización para proceder con las reparaciones requeridas. Resulta habitual que las navieras tengan acuerdos con los depósitos en los que se autorizan automáticamente las reparaciones hasta un importe determinado. En estos casos, el depósito envía igualmente el presupuesto de reparación pero procede inmediatamente con la reparación. Este procedimiento, a parte de evitar demoras en las reparaciones, evita movimientos horizontales.



Fig.32 Contenedor dañado, raja y abolladura lateral. Fuente: Propia

- Autorización de reparación: es habitual que la naviera solicite fotografías de los daños que se indican en los presupuestos. Si la naviera está de acuerdo con el presupuesto de reparación recibido, le comunica al depósito su autorización. En este momento, el contenedor pasará a posicionarse en la zona habilitada para las reparaciones. La naviera suele presionar al depósito para que las reparaciones se efectúen con agilidad, con tal de evitar días de ocupaciones en los que el equipo no está disponible.

Para una buena gestión del control de equipo propio, los agentes locales designados en los distintos puertos deben enviar una previsión de los contenedores a embarcar de manera periódica al departamento de control de equipo de la naviera, para que ésta pueda planificar las reposiciones oportunas a cada puerto según la demanda. La variabilidad en los volúmenes de carga y la dificultad existente en ajustar en cantidad, lugar y tiempo la oferta con la demanda requiere que las navieras, e incluso las compañías de leasing, dispongan de stock de equipo disponible para satisfacer la demanda en las diferentes áreas en las que operan.

Forecast Report					
Report date	01.01.2017				
FC in week	1				
Forecast by	SARA - BCN AGENT				
City	BARCELONA				
Stock	XXX LINE				
Depot	Size	Type	FC for week	Container	Remarks
XXX	20'	GP	2	12	
	20'	GP	3	10	
	20'	GP	4	15	
	20'	GP	5	11	
	20'	GP	All		48
	40'	GP	2	2	
	40'	GP	3	2	
	40'	GP	4	1	
	40'	GP	5	1	
	40'	GP	All		6
	40'	HC	2	12	
	40'	HC	3	6	
	40'	HC	4	10	
	40'	HC	5	9	
	40'	HC	All		37
	40'	RH	2	6	increased 5x40HR due to new traffic start
	40'	RH	3	4	
	40'	RH	4	3	
	40'	RH	5	3	
	40'	RH	All		16
40'	All			59	
All				107	

Fig.33 Ejemplo forecast report. Fuente: Propia

Después del envío que realiza periódicamente el agente local sobre la previsión de carga (*forecast report*) para unos periodos de tiempo determinados, el departamento de control de equipo de la naviera planifica una serie de reposicionados hacia esa zona según la previsión de carga recibida. La respuesta al *forecast report* suele ser un *empty repositioning plan*, es decir, una previsión de reposicionado de equipo vacío.

Lo "ideal" es mantener un stock mínimo de seguridad que permita cubrir reservas a un determinado tiempo vista, según la naviera éste será mayor o menor. Para las compañías navieras la gestión del reposicionado de equipo es una prioridad, una de las principales preocupaciones de estas compañías es poder disponer del equipo en el lugar y momento en que es necesario, no pudiéndose permitir la pérdida de carga por falta de equipo. El control del equipo trata de conseguir dicho objetivo con el menor stock de contenedores posible y reduciendo los costes de posicionado lo máximo posible. Por estos motivos es fundamental que los agentes locales lleven a cabo el control y gestión del stock de equipo de manera precisa y transmitan sus necesidades rigurosamente y con antelación.

6.3 Caso práctico de transporte marítimo mediante carga contenerizada

El caso práctico que se tratará a continuación como ejemplo de ciclo de carga contenerizada estará basado en un embarque desde el Puerto de Barcelona. Se ejemplificará mediante las plataformas vigentes en este puerto, entre otras aplicaciones.

El ciclo básico del contenedor empieza en el momento en el que la naviera, o agente consignatario que la representa, recibe una reserva o solicitud de espacio en la cual el embarcador indica el buque para el que solicita el espacio. En la solicitud es importante indicar correctamente el tipo de equipo que se requiere para dicho embarque (20'DV, 40'DV, 40'HC, 40'PW, etc.). Resulta habitual que la naviera solicite algún dato más (tipo de mercancía, peso, etc.) para confirmar la reserva. En este caso en particular se considerará una reserva de 1x20'DV con mercancía peligrosa (IMO) para el buque que llamaremos ALFA previsto en Barcelona el 02/03/2017, destino TÚNEZ.

Cuando la naviera confirma el espacio, tras verificar que existe espacio en el buque, procede a gestionar la reserva (también denominada en inglés *booking*), momento en que el cliente recibe el denominado "*booking confirmation*" con los detalles del embarque previsto.

En este instante el departamento encargado del control de equipo recibe una alerta en la que se le informa de la nueva reserva. Se procede a verificar el stock disponible para cubrir la solicitud de equipo del cliente.

En este caso se trata de 1x20'DV para mercancía peligrosa (IMO).

STOCK SUMMARY							
CONTAINER	TYPE	ISO	RCV. DATE	STATUS	DAYS	BOOK DATE	BOOKING
GESU2729320	BOX	22G1	06/02/2017	READY	15		
UESU2350599	BOX	22G1	01/02/2017	RESERVED	20	18/02/2017	FNBBCN001
TRLU9143020	BOX	22G1	09/02/2017	READY	12		
CXDU1102224	BOX	22G1	27/01/2017	DAMAGED	25		
HJMU2129880	BOX	22G1	17/02/2017	READY	4		
TCLU3475008	BOX	22G1	02/02/2017	RESERVED	19	19/02/2017	XXX
GSIU2802080	BOX	22G1	30/01/2017	RESERVED	22	18/02/2017	XXX

Fig.34 Ejemplo stock contenedores. Fuente: Propia

Se verifica el stock y se asigna la unidad GESU2729320, la cual se puede observar en la tabla de stock de arriba que está disponible. De todas las unidades disponibles mostradas en el cuadro, se elige la comentada ya que es la que acumula más días en depósito.

Si la naviera cede el transporte del contenedor, a continuación se debe proceder a enviar órdenes de entrega de vacío y de admisión de lleno al cliente (en copia el depósito y/o terminal) del contenedor referenciado. Por lo contrario, tal y como se verá en este caso, si el transporte lo realiza la naviera, bien sea porque el transporte no se cede o por petición del cliente, se debe organizar la recogida.

Para gestionar el transporte, el cliente debe indicar, como mínimo, los siguientes datos para poder ser tramitado con la empresa de transportes:

- Día y hora
- Nombre de la empresa o almacén (lugar de carga)
- Dirección
- Teléfono y contacto
- Referencia de carga

En el caso del Puerto de Barcelona, las órdenes de transporte se envían mediante la plataforma PORTIC a través de la cual el transportista la recibirá. En dicha orden se referencian el número de entréguese y admítase, necesarios para poder retirar el contenedor vacío y entrarlo lleno en el lugar indicado. Se adjunta a continuación el ejemplo de orden de transporte creado para el caso que nos ocupa.

PORTIC	ORDEN DE TRANSPORTE Primer envío	DE SARA-BCN AGENT
		A TRANSPORTISTA BCN + TERMINAL BCN
Consignatario: SARA-BCN AGENT., S.A. (NIF: X000000000) C/CALLE, Nº, PISO BARCELONA ESPANA BARCELONA	Núm. Orden de Transporte: 2017000001	Núm. Booking: BCNRDS01 Ref. Transitario:
Consignatario equipo vacío:	Nº Entrég. Vacío: AXXXXXXXXXXXXX1 Ref. Exportador:	Exp Entréguese: Escala: 00000
Transporte: (Carretera) TRANSPORTISTA BCN. (NIF: X000000000) C/CALLE, Nº, PISO BARCELONA ESPANA MERCABARNA, ES	Detalles del Transporte Marítimo: Número de Viaje del Buque: VOY1 Línea marítima: XXX OMI: 0000000 Nombre: ALFA Bandera: TN Fecha Salida: 02/03/2017 16:00 F. Entrega Merc.: Fecha Carga: 01/03/2017 desde las: 10:00 hasta las: 10:00 F. Prevista Recogida Cont.: Muelle Carga: 08MTPN Destino final: TNTUN TUNIS	
Terminal de Carga: TERMINAL PORT NOU, S.A. (NIF: A59562454) MUELLE ADOSADO S N. BARCELONA, ES Contacto:	Instrucciones Codificadas:	
Lugar de Recogida del Equipamiento Vacío: TERMINAL PORT NOU, S.A. (NIF: A59562454) MUELLE ADOSADO S N. BARCELONA, ES	Instrucciones de Carga: ***MAXIMA PUNTUALIDAD***	
Lugares de Carga de la Mercancía: FACULTAT DE NAUTICA DE BARCELONA, Pla de Palau, 18, 08003, Barcelona, Contacto: 934017936	Información sobre Cambios:	
PARTIDA: 1 EQUIPAMIENTOS CONTENIDOS: GESU2729320 Núm. Admitase (Lleno) : AXXXXXXXXXXXXX2 / Núm. Entréguese (Vacío) : AXXXXXXXXXXXXX1		
Número de Bultos Tipo de Embalaje 15 bultos PL	Matricula Peso Bruto GESU2729320 21200 kgm	Tipo y Tamaño: 22G1 / 20x8.5 Passive Vents Descripción de la Mercancía: IMO Mercancías Peligrosas: CLASE 8 UN 2735

Fig.35 Ejemplo orden de transporte vía Portic. Fuente: Propia

Al tratarse de un contenedor con mercancía peligrosa, se precisarán dos tipos de aceptaciones para el embarque del contenedor IMO. Por un lado, la línea debe haber confirmado la aceptación del tipo de mercancía peligrosa a bordo del buque. Este trámite de petición suele realizarlo el consignatario (bien sea por plataforma virtual de la línea naviera o por email con la documentación pertinente), y es éste quien recibe respuesta de aceptación o denegación, la

cual es trasladada al cliente. Por otro lado, en el caso de Túnez, existe una normativa que implica que el contenedor no puede ser descargado y posicionado en el suelo, sino que debe ser descargado sobre plataforma para ser retirado inmediatamente de la terminal. Con tal de asegurar dicha operativa, el receptor en el país de destino (Túnez) debe presentar a la línea naviera una LOE (*Lettre d'Engagement*) en la que se compromete a ello. Ante la presentación de este documento, el cliente en origen (a través del agente consignatario) y receptor en destino deben esperar aceptación de la línea.

El otro tipo de aceptación requerida es la autorización de la autoridad portuaria, la cual se precisa para entrar el contenedor en la terminal. Este proceso incluye las comunicaciones que se establecen entre el cargador o el consignatario que solicita o gestiona el transporte, las autoridades competentes en la autorización de entrada de mercancías en el recinto portuario (Autoridad Portuaria y Capitanía Marítima) y los operadores de muelle o terminal.

En esencia, consiste en comunicar a las citadas autoridades competentes la próxima llegada de mercancía peligrosa a las zonas portuarias y permitir la actuación de éstas autorizando o denegando la entrada a las mismas y estableciendo las condiciones de seguridad necesarias. Estas comunicaciones se basan en los requisitos exigidos en el Real Decreto 145/1989.

Cada autoridad portuaria tiene unos plazos determinados para la entrada del contenedor, en el Puerto de Barcelona se permite la entrada hasta 48h antes de la llegada del buque. Junto con la petición que se realiza a la Autoridad Portuaria, se debe remitir copia de la Declaración de Mercancías Peligrosas, ficha de seguridad del producto que se pretende embarcar y Certificado de Arrumazón.

DANGEROUS GOODS FORM / IMPRESO MULTIMODAL DE MERCANCÍAS PELIGROSAS				
<small>This form may be used as a dangerous goods declaration as it meets the requirements of IMDG Code / Este formato puede utilizarse como declaración de mercancías peligrosas caso que se ajuste a lo prescrito en el Código IMDG</small>				
1 SHIPPER / EXPEDIDOR		2 TRANSPORT DOCUMENT Nº / Nº DOC		3 Page of 1 de 1
4 DATE / FECHA 23/02/2017				
5 CONSIGNEE / DESTINATARIO			6 CARRIER / TRANSPORTISTA	
7 ADDITIONAL HANDLING INFORMATION / INFORMACIONES RELATIVAS A LA MANIPULACIÓN			8 SHIPPER'S DECLARATION / DECLARACIÓN DEL EXPEDIDOR I hereby declare that the contents of this consignment are fully and accurately described below by the Proper Shipping Name, and are classified, packaged, marked and labeled/consented and are in all respects in proper condition for transport according to the applicable international and national government regulations. Por la presente declaro que el contenido de esta remesa está descrito de forma completa y exacta con el nombre de expedición, y está correctamente clasificado, embalado/embasado, marcado y etiquetado/consentido, y en todos los aspectos en condiciones adecuadas para su transporte de conformidad con los reglamentos internacionales y nacionales aplicables.	
9 VESSEL / NAVIO		9 PORT OF DEPARTURE / PUERTO DE SALIDA		10 PORT OF DISCHARGE / PUERTO DE DESTINO
11 PRODUCT / PRODUCTO	12 DESIGNATION / DESIGNACIÓN		13 No AND KIND OF PACKAGES / Nº Y TIPO DE BULTOS	14 NETT / NETO
	UN 2735 POLIAMINAS LIQUIDAS CORROSIVAS, N.E.P. (3-aminometil-3,5,5-trimetilciclohexilamina) 8 III, CANTIDAD LIMITADA UN 2735 POLYAMINES, LIQUID, CORROSIVE, N.O.S. (3-aminomethyl-3,5,5-trimethylcyclohexilamine) 8 III, LIMITED QUANTITIES		5 bidones de plástico (1H2) conteniendo cada una: 1 recipiente interior de plástico X 0,3 L 6 plastic drums (1H2) containing each: 1 plastic inner package X 0,3 L	1,8 L 1,86 kg
15 SHIPPING HAZARDOUS OBSERVATIONS DE LA EXPOSICIÓN Carriage in accordance with 1.1.4.2.1 ADR Transporte según 1.1.4.2.1 ADR Applicable Tunnel Code/Código de túnel aplicable: (E) (ADR)			16 EMERGENCY PHONE / TELEFONO DE EMERGENCIAS +34600000000	
17 CONTAINER ID. No. AND VEHICLE REG. No. / Nº ID CONTENEDOR Y MATRICULA DEL VEHICULO	18 SEAL NUMBER(S) / NÚMERO(S) DE PRECINTO(S)	19 CONTAINER/VEHICLE SIZE & TYPE / TIPO Y DIMENSIONES DEL CONTENEDOR/VEHICULO	20 TARE MASS (kg) / TARA (kg)	21 TOTAL GROSS MASS (kg) / MASA BRUTA TOTAL (kg)
GESU2729320				
CONTAINER/VEHICLE PACKING CERTIFICATE / CERTIFICADO DE ARRUMAZÓN / DE CARGA I hereby declare that the goods described above have been packed/loaded into the container/vehicle identified above in accordance with the applicable provisions. (For the purpose of the IMDG Code, see 5.4.2) Por la presente se declara que la amuración de las mercancías en el contenedor/vehículo se ha realizado de acuerdo con las disposiciones aplicables. (A los efectos del Código IMDG, véase 5.4.2) MUST BE COMPLETED AND SIGNED FOR ALL CONTAINER/VEHICLE LOADS BY PERSON RESPONSIBLE FOR PACKING/LOADING POR CADA CARGA DEL CONTENEDOR/VEHICULO, LA PERSONA RESPONSABLE DE LA ARRUMAZÓN/CARGA HA DE CUMPLIMENTAR Y FIRMAR ESTA SECCIÓN. COMPANY / EMPRESA		18 RECEIVING ORGANIZATION RECEIPT / RECIBO DE LA EMPRESA RECEPTORA Receives the above number of packages/containers/vehicles in apparent good order and condition, unless stated herein: Se ha recibido el número arriba indicado de bultos/recipientes/vehículos, que parecen estar en buen estado. En caso contrario, indíquese en este espacio: RECEIVING ORGANIZATION REMARKS / OBSERVACIONES DE LA EMPRESA RECEPTORA: CARRIER/TRANSPORTISTA COMPANY / SHIPPER RESPONSABLE FOR THIS TRANSPORT DOCUMENT / EMPRESA QUE HICE LA DOCUMENTACIÓN		

Fig.36 Ejemplo Declaración Mercancías Peligrosas. Fuente: Propia

En la petición y posterior autorización deben aparecer indicados una serie de datos, tal y como se puede apreciar en la autorización elaborada a continuación a modo de ejemplo:

La presente autorización se refiere a las mercancías abajo relacionadas	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;">Se autoriza la entrada S'autoritza l'entrada</td> <td style="text-align: center;">x</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Se deniega la entrada Es denega l'entrada</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">Anulación de la autorización Anul·lació de l'autorització</td> <td></td> </tr> </table>	Se autoriza la entrada S'autoritza l'entrada	x	Se deniega la entrada Es denega l'entrada		Anulación de la autorización Anul·lació de l'autorització		La present autorització es refereix a les mercaderies relacionades a sota																																																										
Se autoriza la entrada S'autoritza l'entrada	x																																																																	
Se deniega la entrada Es denega l'entrada																																																																		
Anulación de la autorización Anul·lació de l'autorització																																																																		
Fecha de Entrega / Data de Lliurament: 28/02/2017		Ref. del Consig. / Ref. del Consig.:																																																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%; text-align: center;">  Ministerio de Fomento Dirección General de Marina Mercante Capitanía Marítima en Barcelona </td> <td style="width: 40%; text-align: center;"> AUTORIZACION DE ADMISION DE MERCANCIAS PELIGROSAS AUTORITZACIO D'ADMISIO DE MERCADERIES PERILLOSES </td> <td style="width: 30%; text-align: center;">  Port de Barcelona <small>Autoritat Portuària de Barcelona</small> </td> </tr> </table>			 Ministerio de Fomento Dirección General de Marina Mercante Capitanía Marítima en Barcelona	AUTORIZACION DE ADMISION DE MERCANCIAS PELIGROSAS AUTORITZACIO D'ADMISIO DE MERCADERIES PERILLOSES	 Port de Barcelona <small>Autoritat Portuària de Barcelona</small>																																																													
 Ministerio de Fomento Dirección General de Marina Mercante Capitanía Marítima en Barcelona	AUTORIZACION DE ADMISION DE MERCANCIAS PELIGROSAS AUTORITZACIO D'ADMISIO DE MERCADERIES PERILLOSES	 Port de Barcelona <small>Autoritat Portuària de Barcelona</small>																																																																
Nº de notificación: 0000000000000000 Nº de notificació: 0000000000000000		Fecha y hora autorizada de entrada de mercancía: 28/02/2017 00:00 Data i hora autoritzada d'entrada de mercaderia: 28/02/2017 00:00																																																																
ENTRADA / ENTRADA Camión <input checked="" type="checkbox"/> Camió Nombre del buque: _____ Nom del vaixell: _____ Número de escala: 2017 00000 Número de escala: 2017 00000 Fecha prevista de llegada: 05/09/2017 00:00 Data prevista d'arribada: _____ Número de camiones: 1 Número de camions: _____ Operador de buque: _____ Operador del vaixell: _____ Terminal de carga: _____ Terminal de càrrega: _____		SALIDA / SORTIDA Buque <input type="checkbox"/> Camión <input type="checkbox"/> FFCC <input type="checkbox"/> Instalación <input type="checkbox"/> Vaixell <input checked="" type="checkbox"/> Camió <input type="checkbox"/> FFCC <input type="checkbox"/> Instal·lació <input type="checkbox"/> Nombre del buque: ALFA Nom del vaixell: _____ Número de escala: 2017 00000 Número de escala: 2017 00000 Fecha prevista de salida: 02/03/2017 16:00 Data prevista de sortida: _____ Número de camiones: _____ Número de camions: _____ Operador de buque: SARA-BCN AGENT Operador del vaixell: _____ Terminal de carga: TERMINAL BCN Terminal de càrrega: _____																																																																
Consignatario de la carga: SARA-BCN AGENT (000000000)		Zona depósito: 01D - ADOSSAT D																																																																
Consignatari de la càrrega: _____																																																																		
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;">Presentación</td> <td style="width: 20%;">Granel líquido</td> <td style="width: 20%;">Granel</td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> <td style="width: 20%;"></td> </tr> <tr> <td>Presentació</td> <td>Granel líquid</td> <td>Granel</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			Presentación	Granel líquido	Granel				Presentació	Granel líquid	Granel																																																							
Presentación	Granel líquido	Granel																																																																
Presentació	Granel líquid	Granel																																																																
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">Contenedores y equipamiento</th> <th style="width: 10%;">NºONU</th> <th style="width: 5%;">Clase</th> <th style="width: 5%;">Risec</th> <th style="width: 5%;">Sec</th> <th style="width: 5%;">Grup.</th> <th style="width: 10%;">NºONU</th> <th style="width: 10%;">Desc.Técnica</th> <th style="width: 5%;">C.Mar</th> <th style="width: 5%;">Cant.</th> <th style="width: 5%;">Lim. Art.15</th> <th style="width: 5%;">NºBultos</th> <th style="width: 5%;">Tipo</th> <th style="width: 5%;">Bult.</th> <th style="width: 5%;">Peso Neto</th> <th style="width: 5%;">Peso Bruto</th> </tr> <tr> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>GESU2729320 - 22G0</td> <td>2735</td> <td>8</td> <td></td> <td></td> <td>III</td> <td></td> <td>AMINAS LIQUIDAS, CORROSIV</td> <td>S</td> <td>N</td> <td>N</td> <td>6</td> <td>JC</td> <td></td> <td>25</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td colspan="16" style="text-align: center;">Expedidor / Receptor : CLIENTE</td> </tr> </tbody> </table>			Contenedores y equipamiento	NºONU	Clase	Risec	Sec	Grup.	NºONU	Desc.Técnica	C.Mar	Cant.	Lim. Art.15	NºBultos	Tipo	Bult.	Peso Neto	Peso Bruto																	GESU2729320 - 22G0	2735	8			III		AMINAS LIQUIDAS, CORROSIV	S	N	N	6	JC		25	30	Expedidor / Receptor : CLIENTE															
Contenedores y equipamiento	NºONU	Clase	Risec	Sec	Grup.	NºONU	Desc.Técnica	C.Mar	Cant.	Lim. Art.15	NºBultos	Tipo	Bult.	Peso Neto	Peso Bruto																																																			
GESU2729320 - 22G0	2735	8			III		AMINAS LIQUIDAS, CORROSIV	S	N	N	6	JC		25	30																																																			
Expedidor / Receptor : CLIENTE																																																																		

Fig.37 Ejemplo Permiso Entrada Autoridad Portuaria Barcelona. Fuente: Propia

Tras obtener la autorización, para una fecha y buque concreto, el transporte ya puede llevarse a cabo.

La salida del contenedor vacío de terminal o depósito será notificada vía EDI y/o report. En este caso se adjunta un report habitual de movimientos:

DAILY GATE IN-OUT										REPORT DATE : 01/03/2017		
										PAGE : 1		
CUSTOMER : SARA-BCN AGENT												
G A T E - O U T												
DATE EAL NUM.	TIME	CONTAINER	TYPE	LEN	HT	STATUS	REFERENCE	RELEASE NUM.	VESSEL	DESTINATION		
01/03/2017	08:11	GESU2729320	BOX	20	8'6"	O.C. (*)	BCNRDS01	AXXXXXXXXXXXXX1	ALFA	TUN		
TOTAL GATE-OUT												
TOTAL 20'										1		
TOTAL 40'										0		
TOTAL TYPE BOX										1		
TOTAL TYPE REEFER										0		
(*) = READY AS PER YOUR INSPECTION CRITERIA												

Fig.38 Ejemplo report de salidas de contenedores vacíos de depósito. Fuente: Propia

En cuanto a la entrada a terminal, será de igual manera reportada:

Hora	T1	Fecha realizado	Hora realizado	T2	Via	T34	Contenedor	Fecha	Línea	Consignatario	Armador	Peso	Lleno	MMPP	ONU	IMO
Orden: Entrada (Count=1)																
14:27:42	2	01/03/2017	15:14:51	2	Terrestre	G0	GESU2729320	01/03/2017	XXX	SARA-BCN AGENT	XXX	23340	Lleno	SI	2735	8

Adm/Entr	E.Alto	E.Ancho	E.Largo	E.Peso	Bloque	Calle	Altura	Precintos	BL	M.Camió	EscalaAPB	Buque	Puerto Carga	Puerto descarga	Observaciones
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX2	0	0	0	0	B200	C003	1	1234	BCNRDS01	0000XXX	0	ALFA	ESBCN	TNTUN	

Fig.39 Ejemplo report de entradas de contenedores llenos a terminal. Fuente: Propia

Los trámites posteriores a la entrada del contenedor para preparar la carga de éste, hasta el momento de pasar listas de carga, corresponden tanto al cliente como al departamento de tráfico o *customer service*. Estos trámites incluyen el despacho de exportación (sin éste la mercancía no puede embarcar), la introducción de las instrucciones de embarque en el sistema, la elaboración del conocimiento de embarque, etc.

El departamento de operaciones debe controlar la ETA del buque al puerto siguiendo las actualizaciones de las que informa el armador, el agente de origen y el capitán. Será su responsabilidad realizar todos los trámites correspondientes a la escala del buque en el Puerto de Barcelona para que ésta sea exitosa (solicitud de escala, presentación de listado de tripulantes, residuos, etc.).

El siguiente paso antes de la llegada del buque a Barcelona (imperativamente antes de 6h) consiste en mandar listas de carga del buque del asunto (*numerical list*) a la terminal, incluyendo el contenedor que estamos tratando. El envío se hace mediante un mensaje EDI COPRAR, mensaje que envía el agente consignatario a la terminal de carga para indicar las unidades carga.

Emisor lista	SARA-BCN AGENT								
Buque	ALFA								
Escala	0								
Tipo Lista	CARGA								
Nº Lista	1								
Puerto Carga	Pto. Descarga	Matricula	Tipo cont.	Tipo mov	Peso	Datos MMPP	Precinto	Temp	VGM
BARCELONA	TUNIS	GE SU2729320	22G1	Lleno	23340	Nº ONU: 2735, Clas e:8	1234	N	S
BARCELONA	TUNIS	GE SU2819018	22G1	Lleno	26600		34081	N	S
BARCELONA	TUNIS	GE SU2623010	22G1	Lleno	16097		451454	N	S
BARCELONA	TUNIS	TRLU8987346	22G1	Lleno	26640	Nº ONU: 1823, Clas e:8	5288585	N	S
BARCELONA	TUNIS	AMFU3119698	22G1	Lleno	24862		4541274	N	S
BARCELONA	TUNIS	TRLU7241244	45G1	Lleno	24862	Nº ONU: 1993, Clas e:3	48884	N	S
BARCELONA	TUNIS	SEGU4005416	42G1	Lleno	24882		5884010	N	S
BARCELONA	TUNIS	CRXU9767769	45G1	Lleno	24882		688741	N	S
BARCELONA	TUNIS	GSIU4780870	42G1	Lleno	24862		4587	N	S
BARCELONA	TUNIS	TCLU4061620	42G1	Lleno	24892	Nº ONU: 1760, Clas e:8 Nº	545778	N	S

Fig.40 Ejemplo lista de carga vía Portic (*numerical list*). Fuente: Propia

El extracto de arriba correspondería a la descarga en Excel de la lista enviada por la web *Portic Cargo List* habilitada para el envío de listas de carga/descarga. Con dicho envío la terminal dispone de la información necesaria para proceder con la preparación del plano de carga del buque. Cualquier modificación debe enviarse antes de las 6h previas a la llegada del buque por la misma vía.

Durante la operativa del buque, el consignatario debe realizar todos los trámites necesarios para el despacho del buque así como las tareas pertinentes a la escala de éste en puerto.

Una vez terminada la operativa, terminal envía la confirmación de carga al consignatario del buque mediante el informe de carga *Coarri*.

INFORME DE CARGA										
INFORME DE CARGA Nº: 1					DE: TERMINAL BCN					
Tipo: original					A: SARA-BCN AGENT					
Versión: 1					Fecha: 02/03/2017 21:43					
Referencia previa:										
Información del viaje										
Nº viaje:		VOY1		Escala:		00000		Puerto de Carga: BARCELONA		
Naviera:		00								
Buque:		ALFA								
TUNIS								TOTAL: X		
Contenedores llenos								TOTAL: X		
20 pies								TOTAL: X		
Matricula Tipo cont.	Estado Tipo mov.	Pto. Destino Celda/barco	Precinto Booking	Naviera Consignatario	Peso Temp	Extra-dime 1s. Long. Anch. Alt.			Datos MMPP	Observaciones
GESU2729320 22G0	E Lleno	TNTUN 9999999		AP00000	23340				C 8 ONU 2735	
GESU2819018 22G0	E Lleno	TNTUN 9999999		AP00000	26600					
GESU2623010 22G0	E Lleno	TNTUN 9999999		AP00000	16097					
Fecha de impresión: 02/03/2017 21:44										
Informe de carga realizada a través de PORTIC										
Página: 1										

Fig.41 Ejemplo confirmación de carga vía Portic. Fuente: Propia

El contenedor ya se encuentra cargado en el buque, junto con todos los otros contenedores previstos. En este momento el consignatario envía una serie de reports al armador referente a la salida del buque (manifiesto de carga, manifiesto de mercancías peligrosas, Time Sheet, etc.)

El agente consignatario debe presentar en un plazo de 3 días hábiles el manifiesto de carga, es decir, la declaración marítima de carga al Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. Para realizar esta presentación el consignatario debe recopilar todos los despachos de la mercancía embarcada, condición obligatoria para el embarque de la mercancía.

El siguiente documento pertenece a la carátula o portada generada al recibir la aceptación de la aduana del manifiesto de carga enviado.

Agencia Tributaria <small>DEPARTAMENT D'ADUANES I IMPÒSITS ESPECIALS</small>		DECLARACIÓN MARÍTIMA DE CARGA <small>DECLARACIÓ MARÍTIMA DE CÀRREGA</small>		 Port de Barcelona <small>Autoritat Portuària de Barcelona Según artículo 17-A de la DLI del 27 de julio de 1992 Según artículo 17-A de l'Ordre del 27 de juliol de 1992</small>	
Aduana <small>Duana</small> 0123456789		N° declaración sumaria <small>N° declaració sumària</small> 0123456789			
N° Viaje <small>N° Viatge</small> VOY1		NIF y nombre de los consignatarios de la mercancía <small>NIF i nom dels consignataris de la mercaderia</small>			
Nombre del buque <small>Nom del vaixell</small> ALFA		<input checked="" type="checkbox"/> A00000000 – SARA-BCN AGENT			
Distintivo de llamada <small>Ràdio indicatiu</small> ABCD					
Bandera <small>Favelló</small> TN					
Consignatario del buque <small>Consignatari del vaixell</small> SARA-BCN AGENT					
NIF/CIF <small>NIF/CIF</small> A00000000					
Fecha salida <small>Data sortida</small> U2/U3/2017					
Ubicación aduanera <small>Ubicació aduanera</small> 08ABCD					
Estibador <small>Estibador</small> TERMINAL BCN					
Puerto anterior <small>Port anterior</small> TNRDS – RADES/TUNIS					
Puerto posterior <small>Port posterior</small> TNRDS – RADES/TUNIS					
País 1ª entrada <small>Pais 1ª entrada</small>					
<input checked="" type="checkbox"/> Con carga <small>Amb càrrega</small>					
Movimiento de <small>Moviment de</small>		<input type="checkbox"/> mercancías Sin carga <small>mercaderies Sense càrrega</small>			
		<input type="checkbox"/> Buque en lastre <small>Vaixell amb lastre</small>			
Código comercial <small>Codi comercial</small>					
Código servicio <small>Codi servei</small> Se acoge a régimen de estimación					
simplificada para cálculo de la		<input checked="" type="checkbox"/>			
<small>cuota tributaria a la tasa de mercancía, Ley 121/141 6/11/03 i taxa d'acoll a règim de estimació simplificada per al càlcul de la quota tributaria de la taxa de mercaderia, Ley 121/141 6/11/03</small>					

Fig.42 Declaración marítima de carga. Fuente: Propia

El tiempo de tránsito o *transit time* BCN-TUN (escala directa) son aproximadamente 30 horas. El receptor en Túnez recibirá por parte de la línea un aviso de llegada (*arriving note*). Al

tratarse de un contenedor con mercancía peligrosa, tal y como explicado anteriormente, el receptor deberá acudir en el momento de la descarga del contenedor.

El agente de destino, deberá mandar a la terminal con antelación suficiente listas de descarga incluyendo el contenedor que nos ocupa. En destino, el contenedor deberá ser despachado de importación y retirado como comentado. Una vez entregada la mercancía en el almacén del receptor, el transportista devolverá la unidad vacía en el depósito o terminal dónde se le haya indicado.

A la entrada del contenedor vacío en depósito, se inspeccionará su estado y se informará al agente sobre el movimiento de entrada y estado del contenedor.

TO: TUNIS AGENT					
FROM: TUNIS DEPOT					
Tunis	04/03/2017				
<u>GATE IN</u>					
Date	Time	Container	Type	Status	Reference
04/03/2017	12:20	GESU2729320	22G0	DAMAGED	AAA000
<u>GATE OUT</u>					
Date	Time	Container	Type	Status	Reference
<u>CHECKED UNITS LINE XXX</u>					
<u>CONTAINER NR</u>	<u>TYPE</u>	<u>CLASS</u>	<u>STATUS</u>		
GESU2729320	20	DV	DAMAGED		
<u>REPAIRED UNITS</u>					

Fig.43 Ejemplo report de entrada de contenedores vacíos. Fuente: Propia

En este caso como se aprecia en el report de entrada, la unidad ha entrado dañada. El depósito emite un presupuesto de reparación que posteriormente la naviera deberá aceptar.

R E P A I R E S T I M A T E														
DATE : 04/02/17											HOUR : 23:07:30			
											PAGE : 1			
TUNIS DEPOT														
CONTAINER N°: GESU2729320				ESTIMATE N°: 111111										
Type: BOX				Class: STEEL										
Len.: 20'				Height: 8'6''					MGW: 30.480					
Customer : TUNIS AGENT							Currency: EURO							
In-Date : 04/02/2017			Estimate Date: 04/02/2017				In-Reference: XX							
COMP	DMG	RPR				SIZE	U.D.	WIDTH	QTY	TYPE	HOURS	LAB	MAT	TOTAL
CODE	LOC	CODE	CODE	SITU.										
LBC	D	BT	GS	B2N	20	1				0,50	9,12	1,82	10,94	
LOCKING BAR CAM, DOOR, BENT, STRAIGHTEN														
FPP	I	DY	1		20	1				0,00	0,00	27,22	27,22	
FLOORING PLYWOOD PLANK, INTERIOR, DIRTY, WASHING														
TOTAL		IMPACT DAMAGE				1		50		9,12		1,82	10,94	
TOTAL		WASHING				1						27,22	27,22	
TOTAL ESTIMATE AMOUNT:					38,16									
APPROVAL DATE:			SURVEY DATE: 04/02/2017											
APPROVAL REFERENCE: PDG														

Fig.44 Ejemplo presupuesto de reparación. Fuente: Propia

Cuando la naviera acepta el presupuesto, la unidad procede a posicionarse en la zona de reparación. En el momento en que quede reparado, vía email o report le será notificado al agente. En este instante, la unidad volverá a estar disponible para una nueva exportación y el ciclo volverá a empezar.

6.4 Problemática de la redistribución de los contenedores vacíos

El movimiento del contenedor vacío y su distribución es tratado por la logística del contenedor vacío, desde el momento en que el contenedor es vaciado en las instalaciones del receptor hasta el nuevo posicionado de la unidad vacía para la nueva carga de exportación. El gran objetivo de todas las partes involucradas, especialmente de las navieras y compañías de leasing, consiste conseguir que el movimiento de estos contenedores se realice forma eficiente.

No obstant, se almacenan hasta 3,5 millones de TEU's vacíos alrededor de todas las terminales y depósitos del mundo; y aproximadamente el 20,5% de todos los negocios realizados en los puertos corresponde a manipulación de equipo vacío. El motivo de la gran acumulación de contenedores vacíos reside en el desequilibrio del comercio internacional entre importaciones y exportaciones generando excedente y déficit de equipo dependiendo de la zona, como se analizará en este capítulo.

6.4.1 Causas, costes y consecuencias

El *imbalance* en la circulación de contenedores en las principales rutas comerciales genera la acumulación de contenedores en ciertas zonas y carencia en otras. Esta circunstancia implica que los operadores de contenedores, básicamente compañías navieras y compañías de leasing, deban reposicionar su equipo moviendo los contenedores vacíos desde las zonas de exceso a las zonas de escasez.

El gran volumen de movimientos que se deriva de esta problemática es verdaderamente elevado implicando costes importantes a las navieras; de hecho, más del 20% del tráfico de contenedores en las principales rutas comerciales son vacíos. Si se analiza el uso del contenedor, se puede observar que más del 50% del tiempo el equipo está parado o en movimiento vacío con el fin de ser reposicionado.



Fig.45 Terminal contenedores BEST. Fuente: Nexolog

La situación se agrava por otros motivos, como la ubicación de las terminales, las características del mercado y el volumen de negocios a nivel mundial de contenedores entre los distintos continentes generados por el comportamiento del comercio internacional. Incluso los países con mayores importaciones y exportaciones, países más desarrollados o en vías de desarrollo, los contenedores vacíos se acumulan debido al desequilibrio entre tipos de contenedor utilizados en las operaciones de importación y exportación. Los principales ejes comerciales y la dirección de sus flujos tienen un claro origen, Asia, y un claro destino, el resto del mundo, produciendo los comentados desequilibrios de contenedores vacíos utilizados que generan congestión en terminales y depósitos de contenedores.

Otro factor agravante de esta complicada situación, es el hecho que habitualmente no coincide el tipo de contenedor importado con el exportado en una determinada zona. La logística encargada de reposicionar los contenedores vacíos allí dónde se necesiten, es muy costosa y compleja.

A modo de ejemplo, a la gran compañía naviera Maersk le cuesta aproximadamente 1000 millones de US\$ anuales enviar, retornar y reposicionar más de 4 millones de contenedores vacíos a lo largo de toda su red para que estén en los destinos solicitados a disponibilidad de sus clientes. Este hecho ha provocado que grandes navieras deban planificar nuevas estrategias de uso de sus equipos para reducir los costes del desequilibrio.

Normalmente, la mayoría de países exportan carga refrigerada e importan carga seca, o a la inversa. En general, el equipo tras ser exportado lleno es devuelto vacío, lo cual resulta muy ineficiente y costoso pero aceptado por la mayoría.

Siguiendo con el ejemplo de Maersk, éstos han trabajado en un proyecto llamado “NOR” (reefers no operativos) basado en contenedores refrigerados (*reefers*) que acaban siendo utilizados para transportar carga seca.



Fig.46 Contenedor reefer. Fuente: Propia

En Brasil esta versatilidad ha resultado eficaz en las rutas comerciales frigoríficas, ya que es un país que exporta miles de toneladas de productos frescos y carnes a todo el mundo e importa gran cantidad de materias primas secas para la infraestructura y desarrollo debido a su rápido crecimiento económico. El alto volumen de importación de carga seca genera la problemática de exceso de contenedores secos y carencia de frigoríficos. Con el NOR, si el cliente que importa carga seca lo hace con un contenedor frigorífico el desequilibrio tiende a corregirse.

Gracias a esta práctica, el país con desequilibrio (Brasil) consigue disponibilidad de equipo y la línea (Maersk) elimina el coste y tiempo de mover dos contenedores vacíos (el dry desde Brasil y el reefer a Brasil).

Otro ejemplo fuerte es China, quien importa grandes volúmenes de carga refrigerada de América, dejando grandes cantidades de equipo refrigerado vacío sin uso. Ante la negativa de las navieras a cargar sus buques con unidades refrigeradas vacías, la solución viene siendo el uso del NO, los cuales ayudan a mejorar la productividad del puerto. Si el cliente utiliza NOR en las rutas con mayores desequilibrios, las navieras dan prioridad de equipo y espacio, lo que ayudará al cliente a administrar más eficientemente su propia cadena de suministros. Incluso las navieras realizan descuentos por el uso de los NOR en comparación con los precios de venta de los secos. Se puede decir que la reposición en este caso genera beneficios.

Otros ejemplos son los exportadores de automóviles usados japoneses, que utilizan NORs para llegar al mercado de Nueva Zelanda, o los fabricantes de botellas de vidrio de Medio Oriente para encontrar nuevos mercados en Europa y el hemisferio Sur. La utilización de los NOR permite entrar en nuevos mercados en los que anteriormente no había interés, generar ingresos y ahorrar en costes de reposicionamiento de contenedores vacíos.

Por lo contrario, existen una serie de puntos a considerar antes de cargar con NOR:

- La primera y más importante, es tener en cuenta que los contenedores refrigerados tienen menor capacidad de carga que los contenedores *dry*. Esto se debe al mayor grosor de las paredes y equipo de refrigeración que contienen para mantener el frío, lo cual reduce el espacio interior disponible un 10-15% aproximadamente ante un *dry*.
- En segundo lugar, debe compararse el NOR con el tipo de 40' a los que la empresa cargadora suele utilizar, ya con equipo 40'HC se rentabiliza aproximadamente un 10% más que con el 40'DV.
- Existen factores adicionales referentes a la manipulación de contenedores NOR como pueden ser el posicionado de éstos en zonas especiales, mayor riesgo de ser dañado, etc. Por lo que hay que considerar que el flete no es el único aspecto a tener en cuenta.

Las empresas que utilizan este sistema con NOR a tarifas rentables con éxito, logran entender la mecánica del programa NOR y trabajan junto a operadores que los respaldan.

Los contenedores vacíos generan unos costes derivados de su transporte o de las actividades relacionadas con los transbordos y almacenajes. A continuación se detallan los costes asociados a la problemática:

- Almacenaje: coste que se genera por tener almacenado un contenedor vacío en terminal o depósito. En general, dependiendo de la línea naviera el coste será distinto, el cotizado según tarifa. También dependerá del tiempo que permanezca almacenado.
- Movimiento de entrada/salida: cada movimiento de entrada o salida de contenedor vacío requiere manipulación para subirlo/bajarlo de plataforma.
- Traslado entre terminal y depósito: en los casos en los que los contenedores vacíos de terminal deban moverse a depósito, deberá considerarse el coste por traslado. En general los depósitos están situados en zonas cercanas al puerto.

- Transporte entre depot/terminal y cargador/receptor: coste generado al transportar el contenedor vacío desde el origen hasta el destino interior. Son costes que dependen del modo de transporte (ferroviario, terrestre o fluvial) y de la distancia a recorrer.
- Carga/descarga del contenedor: se refiere al movimiento de buque, ya sea carga o descarga. Dependen de la terminal y el puerto, así como también de las tarifas de cada línea naviera.
- Coste de navegación: coste que se genera al transportar vía marítima el contenedor vacío, depende de la distancia y de la compañía naviera.

El coste del reposicionamiento de equipo incluye los gastos de transporte, gastos en terminales (almacenamiento y manipulación), y los gastos del transporte marítimo (flete) entre otros como se ha mencionado. La complejidad de la logística del contenedor vacío exige buscar nuevos modelos de gestión que permitan reducir los costes logísticos generados y la acumulación de contenedores vacíos tanto a nivel de naviera, compañías de leasing, operadores portuarios, terminales, y administración local y nacional.

El consignatario a nivel local debe decidir sobre el lugar de salida del contenedor vacío en cada reserva de exportación, la asignación del lugar (depósito o terminal) para el almacenamiento del contenedor tras la descarga de importación, y la asignación para los movimientos de traslado de contenedores vacíos entre depósitos y terminales. La toma de estas decisiones debe tener como objetivos:

- Asegurar la disponibilidad de equipo para atender las necesidades de la exportación: para ello se debe fijar un stock mínimo por tipo de contenedor en depósito con tal de garantizar el equipo para todas las próximas reservas.
- Maximizar la utilización o llenado de los buques: para maximizar la capacidad de los buques se debe calcular con antelación el número óptimo de TEUs vacíos a cargar en buque.
- Minimizar los desplazamientos de contenedores vacíos: minimizar este tipo de desplazamientos implica reducir los costes de transporte, para ello es necesario decidir correctamente los puntos de retirada de contenedores vacíos de exportación y de entrada de contenedores vacíos tras las operaciones de importación, que eviten o reduzcan la necesidad posterior de traslados entre depósitos y terminales.

- Minimizar el coste de almacenamiento: para reducir este coste de almacenamiento, se puede minimizar el stock de contenedores vacíos en las terminales para evitar que dificulten la operación y productividad de las mismas.



Fig.47 Buque descargando contenedores vacíos en el Puerto de Barcelona. Fuente: Propia

Para llegar a tomar decisiones correctamente, se deberá tener en cuenta una serie de factores:

- Previsión de llegada y salida de buques: fechas (ETAs), situación de llegada, previsión de descarga de contenedores vacíos, previsión de descarga de contenedores llenos, previsión de transbordos, previsión de cargas de contenedores llenos, otras especificaciones.
- Stock de contenedores vacíos en terminales por tipo
- Stock de contenedores vacíos en depósitos de contenedores por tipo

- Previsión de vaciado de contenedores de importación según el buque o servicio
- Previsión de salidas de contenedores de exportación para la carga según el buque o servicio
- Costes de almacenamiento en los diferentes depósitos y terminales
- Distancias y costes de transporte de los desplazamientos o movimiento de contenedores

En referencia a los gastos e ingresos, los operadores y usuarios de contenedores trabajan para obtener de todas las maneras posibles un alto índice de rotación con tal de reducir los gastos generados y obtener ingresos. En el caso de las terminales, para sus operadores el tráfico de equipo vacío implica menores ingresos ya que las tasas de manipulación son más bajas que en el caso de los llenos. Para las terminales, aunque a la manipulación de los vacíos se les aplica una tasa, la ocupación del espacio que los contenedores realizan tiene un efecto negativo ya que la adaptación de dicha terminal para el almacenaje de equipo vacío implica una caída de la competitividad de ésta. Lo mismo ocurre con los transportistas terrestres, quienes ingresan menos por transportes de vacíos que de llenos. Para la administración local, el movimiento de los contenedores vacíos es considerado un problema. Por un lado afecta al tráfico urbano y por otro es una fuente de contaminación del medio ambiente.

El sobrecoste que implica el reposicionamiento de equipo se ve reflejado en las cotizaciones que las navieras realizan a importadores y exportadores, los cuales lo trasladan a sus clientes repercutiéndolo a los consumidores.

A continuación se indican los gastos de transporte por cada movimiento de contenedor divididos en las principales categorías:

- En buque, incluye los gastos de operación, costes de capital -> 23%
- El contenedor, incluido el mantenimiento -> 18%
- Puertos y terminales -> 21%
- Transporte terrestre -> 25%
- Otros costes, incluyendo el reposicionamiento del contenedor -> 13%

Dependiendo de la zona, las decisiones que tomará la naviera respecto al reposicionamiento de equipo podrán diferir. En el caso de encontrarse en un área de exceso de contenedores vacíos, existirán las siguientes opciones:

- Reposicionado de equipo vacío: se transportan los contenedores que sobran a áreas dónde son necesitados. Ésta es una opción sencilla pero costosa ya que no hay negocio en este sentido, los contenedores ocupan espacio y generan manipulaciones y transportes (operaciones que también se realizarían si fueran llenos). No hay cliente a quién repercutir el gasto, la naviera es quien lo asume.
- Devolución de contenedores alquilados: si coincide que la naviera tiene excedente de equipo y que al mismo tiempo se acerque la fecha de vencimiento del contrato de alquiler de determinadas unidades, es buena opción realizar la devolución del equipo de alquiler en las zonas de exceso.
- Venta de contenedores: en casos de exceso de contenedores amortizados o contenedores que tienen previsto un mantenimiento costoso, una buena opción también es la de venderlos a navieras más modestas, a *ship owners* (cargadores) o incluso para otros usos diferentes del transporte.
- Ajuste de excesos con otras navieras: éste caso se da en pocas ocasiones, pero es posible que suceda que alguna naviera tenga tráfico no habituales en una zona en concreto. Por ejemplo, puede ser que una naviera tenga mucho tráfico de exportación en una zona de, normalmente, importaciones. Lo ideal es acordar entre navieras para compensar los desequilibrios. Para detectar estos casos existen sistemas privados que se encargan de localizarlos.
- Almacenamiento temporal en depósitos: este es el último recurso cuando no hay posibilidad de tomar otra decisión. Se depositan los contenedores en almacenes de contenedores (depots) a la espera de una nueva exportación en los que poder ser utilizados.

En el caso de encontrarse en un área de déficit de contenedores vacíos, existirán las siguientes opciones:

- Reposicionado mediante importación de vacíos: consiste en el mismo tipo de reposición comentada anteriormente, simplemente cambia el origen y el destino de los vacíos.

- Alquiler de contenedores: resulta buena opción si hay disponibilidad de contenedores de alquiler en la zona de déficit.
- Compra de contenedores: para comprar contenedores en una zona determinada debe existir una fábrica bien acondicionada que los fabrique.
- Ajuste de déficit con otras navieras: consiste en la misma opción comentada anteriormente en el caso de excedente.

Es el consignatario quien a nivel local, toma las decisiones relacionadas con los movimientos terrestres entre terminales, depósitos de contenedores e instalaciones de cargadores y receptores.

A este nivel, se pueden seguir diversas estrategias.

Puede realizar la devolución del contenedor vacío a origen una vez descargado por el receptor. No es una opción conveniente ya que supone costes que no se recuperan, pero es inevitable cuando el desequilibrio entre importaciones y exportaciones es pronunciado. En el caso que esté previsto un buque con espacio disponible para reposicionado de vacíos próximamente, lo más conveniente es transportar el contenedor tras haber sido descargado en el almacén del receptor directamente a terminal y entrar para el buque previsto a fin de evitar movimientos horizontales.

En el caso que no haya buque previsto para dicha operación, tras la entrega en el receptor el contenedor deberá almacenarse vacío en un depósito. Esta situación implica costes extras de manipulaciones y acarreo de los contenedores a terminal.

Otra opción más ventajosa es la conocida como **Match Back**, la cual consiste en utilizar el mismo contenedor que ha llegado de importación para una exportación tras haber sido almacenado en *depot* o terminal. Resulta muy buena opción, ya que el contenedor está la mayor parte del tiempo en uso y cargado lleno.

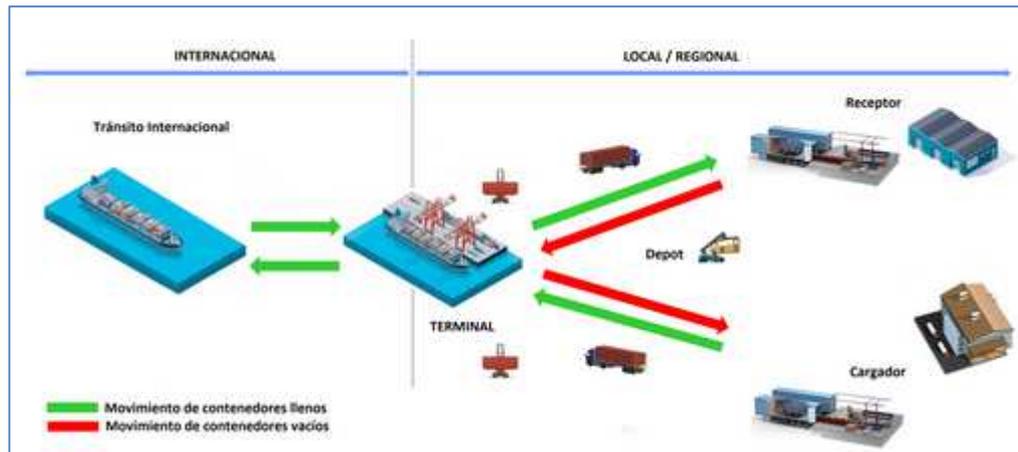


Fig.48 Esquema Match Back. Fuente: Zona Logística

Si los contenedores vacíos son almacenados en la propia terminal, en el caso de no llegarse a realizar el *Match Back*, el coste de acarreo de depósito a terminal y manipulaciones extras se ahorrarían. Por lo contrario, el uso de la terminal como almacén no garantiza la calidad del servicio como sí lo haría un depósito de contenedores vacíos. Una gran desventaja es que en caso de reaprovechamiento, al cargador se le entregaría un contenedor en las mismas condiciones en que fue devuelto por el anterior receptor, sin haber sido revisado, limpiado o reparado de ser necesario.

La triangulación es otra opción muy rentable. Consiste en reutilizar el contenedor directamente tras la llegada como importación, sin el paso del contenedor vacío por depósito, terminal o almacén intermedio. Para ser viable, deben cumplirse una serie de factores: en la operación de importación y exportación deben coincidir el tiempo, el tipo de contenedor, la compañía naviera y el operador. Además, no debe requerirse ningún tipo de mantenimiento del contenedor (limpieza o reparación) y no debe estar previsto de devolución como equipo de alquiler.

Para la naviera esta es la solución más económica ya que no hay costes de acarreos ni almacenamientos, en cuanto a calidad de servicio es la peor opción al no pasar el equipo vacío por el depósito donde el contenedor se revisa y se prepara para estar en buenas condiciones para la siguiente carga. Puede suceder que debido a las condiciones en las que se encuentra, sea rechazado por el cargador, con el coste que esto conlleva.

Desde el punto de vista internacional, para la naviera el *Match Back* es ideal ya que permite suprimir los costes de reposicionado y obtener beneficios. Desde el punto de vista local, la triangulación es la opción más ventajosa debido a la significativa reducción de movimientos vacíos. Las dos alternativas son eficaces a la hora de evitar los costes por reposicionados. Mientras que en el *Match Back* las limitaciones recaen en el desequilibrio de tráfico en las principales rutas comerciales, en las operaciones de triangulación existen otras varias limitaciones. Por un lado el hecho de tener que darse una serie de factores que coincidan: momento en el tiempo, tipo de contenedor, compañía naviera propietaria del equipo y operador del transporte terrestre de ambas operaciones. Por otro lado, la necesidad de operaciones intermedias de mantenimiento del contenedor vacío previo nueva exportación: inspección, limpieza y/o reparación.

Tras interpretar estas limitaciones, es evidente pensar que son las grandes navieras las que disponen de mayor capacidad para realizar triangulaciones emparejando importaciones con exportaciones gracias al elevado volumen de operaciones que llegan a realizar. En casos de navieras de menor tamaño, el intercambio de contenedores entre ellas puede favorecer las triangulaciones.

En el caso de España, según el puerto existe excedente o déficit de contenedores. Los puertos de Baleares, Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife son importadores netos, donde la entrada de contenedores llenos es superior a la salida. Estos puertos cargan contenedores vacíos, mayoritariamente de 40 pies, moviendo más contenedores vacíos que la media española (27%) y situándose en un 43,5% del tráfico de contenedores en el puerto de Tenerife.

Por lo contrario, los puertos de Barcelona, Valencia y Bilbao son puertos exportadores, en los que el tráfico de vacíos es menor que la media nacional. Un agravante de la situación en casi todos los puertos, es el desequilibrio existente entre las proporciones de 20 y 40 pies. En Valencia ocurre que la cantidad de 20' exportados duplica la cantidad de los importados; mientras que en los 40' predomina la importación, aunque en menor proporción.

En el caso de Colombia, éste resulta ser un país exportador de vacíos por excelencia. El *imbalance* entre la importación y la exportación de carga contenerizada es de 1 a 2. Uno de los problemas se debe a la violencia existente en la población rural, ya que los

residentes se han trasladado a las grandes ciudades de interior, como Bogotá. Debido a esta migración los grandes centros de consumo, trabajo, transformación y distribución de productos se han tenido que movilizar, situándose más lejos de los puertos principales dónde llega la carga contenerizada.

No obstante, las líneas navieras con el fin de mantener a sus clientes importadores y sin tener en cuenta las consecuencias, aceptan encargarse de la devolución de los contenedores vacíos. La capacidad de los depósitos de contenedores en el interior del país está al máximo, y la devolución de los vacíos es realmente costosa por varios motivos. En 2016 los transportistas pararon durante 48 días, lo cual hizo colapsar varias industrias y afectó a la inflación del país. Uno de los motivos que agravan la situación de la devolución de los vacíos, es la poca importación que tiene el país, lo cual no beneficia a que los transportistas puedan hacer viajes de vuelta al interior del país. La amenaza de paros de transportistas dejaría al país con el colapso de la logística de los vacíos. Los exportadores se verían afectados, los precios de los bienes de consumo aumentarían y el incremento del precio final lo vería repercutido el consumidor.

De manera que a nivel global, se están generando situaciones conflictivas socialmente. Como ejemplo, los camiones que suelen realizar largas colas para entrar a las terminales. Los operadores de las terminales se enfrentan a pérdidas de productividad a causa de las congestiones, recibiendo a la vez presiones por parte de las autoridades locales.

7. CONCLUSIONES

El contenedor sigue siendo el claro protagonista en la cadena de suministro, pero con grandes desafíos que han aparecido a lo largo de la evolución de la globalización y los cambios asociados a la fabricación y distribución de la carga de manera global. El reposicionamiento de contenedores vacíos, un gran reto logístico en la actualidad, viene surgido por los grandes desequilibrios en los tráficos comerciales mundiales que se han acentuado, aumentando así el desbalance en los flujos de contenedores. El *imbalance* entre las exportaciones y las importaciones ha desembocado en este considerable desequilibrio de vacíos.

Teniendo en cuenta que el reposicionado de equipo abarca más del 20% del tráfico marítimo de contenedores, se puede confirmar que tal hecho provoca grandes costes a las empresas navieras, tanto de reposicionado como de almacenamiento y mantenimiento. Cuanto mayor es el desequilibrio de tráficos comerciales entre puertos y regiones, la necesidad de movimiento de equipo vacío aumenta. Por ello, las navieras se esfuerzan para minimizar por varias vías estos costes y obtener mayores márgenes de beneficio. Por lo tanto, tanto las navieras como los agentes locales tienen que aplicar una serie de estrategias tanto a nivel de transporte marítimo como de transporte terrestre con tal de minimizar el impacto sobre la geografía del transporte marítimo. En muchos casos, con el fin de compensar el coste que la reposición supone las navieras facturan un recargo el cual es repercutido al cliente, aumentando de esta manera el precio ante el consumidor.

Y aunque se consiga la reducción de los costes, esta no genera beneficios directos para la empresa, pero sí se reduce el gasto permitiendo aumentar los márgenes de producción, lo cual puede suponer una mejora para el producto final.

El tráfico de contenedores vacíos conlleva unas necesidades específicas en cuanto a espacios y servicios. Inicialmente las labores de mantenimiento del equipo vacío se realizaban en los talleres de las terminales marítimas o instalaciones próximas al puerto, pero a lo largo del tiempo estas funciones de almacenaje y mantenimiento han ido aumentando y los lugares dedicados a ello, los depósitos, han ido ampliándose con tal de abarcar el volumen de equipo requerido. Esta ampliación de depósitos en algunos casos se ha realizado de forma irregular provocando la ocupación de terrenos no preparados para ello, un aumento de tráfico e inseguridad por la circulación de camiones por vías no destinadas a ello, un problema de contaminación ambiental y visual del entorno. Además, el aumento de necesidad de espacio y optimización de éste ha propiciado que los depósitos se sitúen cada vez más alejados de los puertos.

Este hecho implica que se pretenda en muchos casos almacenar más contenedores vacíos en las terminales, generando problemas de espacio y operativa. Otro problema añadido al hecho de almacenar vacíos en terminal es la falta de taller o limitación de éste para el mantenimiento de los contenedores, lo que conlleva que los contenedores no siempre se entreguen en condiciones óptimas para la carga.

Por otro lado, parece que siguen consolidándose tendencias como el aumento del tamaño de los buques, aunque deben tenerse en cuenta ciertos límites de cara al futuro. Por un lado, técnicamente se pueden seguir construyendo buques cada vez más grandes, pero por otro lado existen factores asociados que advierten que no se podrá sobrepasar cierto límite, como se da en el caso de las infraestructuras requeridas en puertos y terminales. Junto a esta tendencia, ha tomado protagonismo la práctica del *slow steaming*, reducción de la velocidad de los buques, en ciertas rutas. Esta práctica surgió de la necesidad de minimizar costes reduciendo consumos debido a los altos precios del petróleo. La utilización de esta práctica, a la que la cadena logística se ha tenido que adaptar, parece que provoca mayor fiabilidad en la escala de los buques al tener más margen de acción ante inclemencias meteorológicas o incidencias varias que puedan surgir durante la navegación.

De todos modos, reducir costes durante el transporte marítimo se hace cada vez más complicado, por lo que las compañías navieras enfocan la reducción de costes en todo el conjunto de la cadena de transporte. Las terminales pasan de ser meros puntos de transferencia a ser herramientas claves en la gestión de stock. No obstante, aflora la congestión de terminales debido a las limitaciones de espacio de éstas lo cual afecta significativamente su productividad y eficiencia. Como consecuencia, las terminales han tenido que implementar estrategias para fomentar la agilidad del paso de los contenedores por ellas, aumentando los costes de ocupaciones en terminal o minimizando los días libres que un contenedor puede permanecer en terminal. Otra maniobra a seguir consiste en crear corredores con alta capacidad de carga que enlacen las terminales marítimas con terminales interiores, acercándose a los puntos de carga y organizando los sistemas interiores de distribución. Se trata de estrategias clave para la descongestión de terminales para que éstas puedan seguir creciendo en tráfico, así como descongestión de carreteras de acceso a los puertos. La creación de los corredores interesa también a las autoridades portuarias, suscitando la competencia entre puertos siendo los corredores los que compiten para atraer los tráficos.

Por lo tanto, actualmente la competencia no es exclusivamente entre puertos, sino entre complejas cadenas y redes logísticas que integran los puertos, terminales interiores, plataformas logísticas, centros de distribución y la combinación de todos los modos de transporte en un entorno intermodal.

El modelo logístico del contenedor ya no es solamente un medio para enlazar la producción con los centros de consumo, sino que forma parte de la estructura de complejas redes logísticas que dan soporte a redes de producción globales.

Tras la investigación llevada a cabo a lo largo de este proyecto orientado al agente consignatario y sus particularidades, he logrado adquirir conocimientos más profundos entorno a esta figura que me hacen comprender el papel que éste juega dentro de la cadena logística en todos los aspectos. He llegado a comprender la gran variedad de casos que pueden darse dentro de la función logística del agente consignatario, teniendo en cuenta que la logística no es simple y que existen infinidad de singularidades que definen a los diferentes actores y los niveles a los que se sitúan. A nivel personal, he logrado adquirir conocimientos que tanto a nivel académico como profesional son de gran utilidad para mi experiencia.

El agente consignatario, según sus funciones tal y como se han explicado a lo largo del trabajo, es una figura clave ante el éxito de la escala del buque en puerto. Debe estar capacitado para actuar bajo presión en todo momento ante todo tipo de circunstancias o situaciones que puedan ocurrir, buscando y encontrando la mejor solución para su principal. Se espera que sea experto en cuanto a los procedimientos a seguir en cada puerto dónde actúa, interactuando con todos los organismos y autoridades involucradas.

Finalmente, mencionar que todos los conocimientos aprendidos en cuanto a la logística del sector marítimo desde el punto de vista del agente consignatario de buques me permiten obtener una visión global de toda la problemática que se deriva de los grandes volúmenes en tráficos de línea regular.

BIBLIOGRAFIA

- Bes, J. *Fletaments y términos de embarque*. 7ª edición. Madrid, 1982.
- Branch, A. *Elements of shipping*. 7ª edición. 2001.
- Branch, A. *Maritime economics*. 3ª edición. 1998.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. *Convenio de las Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo*. Viena, 2009.
- Freire, J.; González, F. *Economía del transporte marítimo*. 2003.
- Institute of Chartered Shipbrokers. *Ship Operations and Management*. 2006.
- Institute of International Container Lessors. *Guide for Container Equipment Inspection*. 5th edition. IICL-5. New York, 1996.
- Karmelic, J.; Dundovic, C. Kolanovic, I. *Empty container logistics*. 2012.
- *Ley 14/2014, de 24 de julio, de Navegación Marítima*.
- *Ley 27/1992, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante*.
- *Ley 62/1997, de 26 de diciembre, de modificación de la Ley 27/1992, de 24 de noviembre, de Puertos del Estado y de la Marina Mercante*.
- Marí Sagarra, R; Rodrigo de Larrucea, J; Martín Mallofré, J. *Transporte en contenedor*. 2ª edición. Barcelona, 2012.
- Monfort, A.; Vieira, P.; Monterde, N.; Obrer, R; Calduch, D.; Martín, A.; Sapiña, R. *La terminal portuaria de contenedores como sistema nodal en la cadena logística*. 2011.
- Monfort, A.; Aguilar, J.; Vieira, P.; Monterde, N.; Obrer, R; Calduch, D.; Martín, A.; Sapiña, R. *Manual de capacidad portuaria: aplicación a terminales de contenedores*. 2011.
- Ordás Jiménez, S.; Bazán García I.; Santalices Fernández, R. *La protección de los sectores marítimo y portuario*. 1ª edición. Barcelona, 2012.
- Organización Marítima Internacional. *Convenio internacional sobre la seguridad de los contenedores (CSC)*. Londres, 1996.
- Palacio, P. *Transporte marítimo de contenedores: organización y gestión*. Valencia, 2001.
- *Procedimiento de declaración de mercancías peligrosas en el Puerto de Barcelona*. Mayo 2014.
- Ruiz Soroa, J.M; Zabaleta, S; González Rodríguez, M. *Manual de Derecho del Transporte Marítimo*. Bilbao, 1986.

- Tato Plaza, A; Díaz Vázquez, R; Torres Pérez, F.J. *Transporte Marítimo en la cadena de suministro*. 2012.
- Zuidwijk, Antonio J. *Contenedores, buques y puertos: partes de un sistema de transporte*. Buenos aires, 2001.

Artículos:

- Martínez, J; Eguren, M. *Analytical Review of the Empty Container Cycle*.
- Mestre, A. *Responsabilidad del agente consignatario de buques: ¿avance o retroceso?* Mayo 2007.
- Monterde Higuero, N. *Los contenedores vacíos en los puertos españoles*.
- Pérez del Molino, B. *El Tribunal Supremo y los agentes consignatarios de buques: la historia interminable*. Junio 2007.
- Sánchez-Horneros Adán, A. *La responsabilidad del consignatario del buque por los daños soportados por las mercancías durante su transporte: el fin de una polémica jurisdiccional*. Enero-Marzo 2008.
- Zapico, A; González, P. *Estudio Operacional de los Depósitos de Contenedores Marítimos en España*.

Webs consultadas:

- <http://www.unesco.org>
- <http://www.app.portic.net/porticmanifiesta>
- <http://www.app.portic.net/LlistaCarrega>
- <http://www.arkasline.com.tr>
- <http://www.best.com.es>
- <http://www.boe.es>
- <http://www.dal.biz/dal/DALTransport.aspx>
- <http://www.enavales.com>
- <http://www.expeditors.com>
- <http://www.fonasba.com>
- <http://www.fullavantenews.com>
- <http://www.hapag-lloyd.com>
- <http://www.innovamar.org>
- <http://www.maerskline.com>

- <http://www.marygerencia.com>
- <http://www.moldtrans.com>
- <http://www.nuestromar.org>
- <http://www.plancameral.org>
- <http://www.portdebarcelona.cat>
- <http://www.portic.net>
- <http://www.rm-forwarding.com>
- <http://www.tibagroup.com>
- <http://www.uncitral.org>
- <http://www.zonalogistica.com>