

**AULA
VIRTUAL**

TALLER PRÁCTICO FLETAMENTO MARÍTIMO



INDUING



FLETAMENTO MARÍTIMO

PRESENTACIÓN

Seguramente algunas operaciones de compraventa internacional con póliza de fletamento podrían haber optado al premio Nobel de literatura si sus protagonistas se hubieran animado a contarlo.

Para muchos negocios, especialmente los relacionados con contratos de materias primas de gran volumen, el precio del transporte es determinante para la viabilidad de la operación comercial.

En un mercado tan reducido y con tantas barreras de entrada como es el de broker marítimo, sus actores se conocen entre sí por la trascendencia de las operaciones realizadas, por sus conexiones con armadores y porque representan la carga de importantes clientes.

Son muchas las preguntas que un cliente se hace sin tener clara la respuesta:

- *Realmente ¿cómo actúa un bróker?*
- *Dada su dependencia del armador ¿a quién defiende?*
- *¿Traspasa las mismas condiciones que recibe del armador?*
- *¿Podemos consultar ofertas a varios brókers?*
- *¿Cuáles son las condiciones idóneas para que los contratos de fletamento y de compraventa de mercancía sean espejo el uno del otro?*
- *¿Cómo reducir el riesgo como fletador ante un clausulado a medida del armador?*
- *¿Podemos cubrir nuestra posición como fletador?*
- *¿Cómo sacar ventaja de los ciclos marítimos, siendo fletador u operador?*
- *¿Fletador en viaje y/o en time charter?*
- *¿La importancia de tener un departamento de operaciones experimentado?*
- *¿Cómo ser un fletador óptimo?*
- *¿Investigar sinergias con empresas de nuestro entorno, sean o no competidores/incluso de otra/s industrias, en ciertos tráficos?*

OBJETIVOS

- Conocer las claves y los riesgos en los contratos de fletamento marítimo.
- Entender la terminología y aquellos aspectos de responsabilidad legal más importantes referidos a las cláusulas particulares.
- Entender el mercado de una forma amplia más allá de la que nos transmite nuestro bróker.

Entender los aspectos específicos de la carga a granel y de la gestión de embarques a la hora de negociar los contratos y calcular posibles extra costes.

DESTINATARIOS

- Profesionales involucrados en operaciones de fletamento de graneles y carga general. Responsables de Transporte, Importación, Exportación, Logística, Proyectos.
- Fletamentos de todo tipo de materias primas, proyectos industriales o de construcción -a excepción de tráficos de carga pesada (heavy lift) y graneles líquidos-

METODOLOGÍA

- El curso se desarrolla mediante videoconferencia en el aula virtual. Son clases en directo, dinámicas e interactivas donde se comparte conocimientos y experiencias entre participantes.
- Exposición práctica que permita en todo momento la libre intervención de los/las asistentes con el fin de resolver en común todas aquellas cuestiones de interés.
- La formación está apoyada con documentación y casos prácticos.
- Cada asistente podrá exponer su caso particular.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

MODALIDAD:	Preseencial a través del Aula Virtual
DURACIÓN:	6 Horas (2 Sesiones de 3 horas)
DÍAS:	Consultar en la web: www.induing.com
HORARIO:	De 10:00 a 13:00 Hrs.
PLAZAS LIMITADAS:	25 Personas
PRECIO:	300 euros
BENEFICIOS:	Formación Bonificable por FUNDAE
CERTIFICADO:	De asistencia a los participantes

PROGRAMA

1. Relación ShipBroker - Armador.
2. Mercados de Shipping: Skaw/Gib, Atlántico, Mediterráneo y Suez este etc.
3. Contratos marco COA / mercado spot (long/short).
4. Términos principales de la operación / Recap (main terms/sub detls):
 - F.I.O.S.T (lashing/s/d)
 - Liner Terms In/Out/Full liner
 - Time charter/Voyage
5. Términos particulares. ¿son negociables?
6. Póliza de fletamentos (Charter Party): Gencon Charter Party 94. Mención a pólizas específicas. Main terms y riders en English contract law.
7. Riesgos embarques:
 - Carga seca a granel. (mermas, contaminación).
 - Calados exactos, restricciones, acuerdos de agencia, las posibilidades del parcelling como fletador (control de stocks, financiación etc).
8. Cláusulas de avería gruesa, huelga, guerra, congestión portuaria, demoras etc.

PONENTE



JOEL GRAU
ShipBroker / COO at Hizone Group.

LLM Maritime Law (Soton). Speaker & Professor at Shipping & Trading forums. Faculty of Nautics. Private Investor

Joel funge como Socio & COO de Hizone (firma marítima líder en África con central en Shanghai, China), además de ser un apasionado inversor y asesor en start-ups enfocadas en la mejora de la industria marítima en su conjunto. Del mismo modo, Joel siempre ha desarrollado una labor pedagógica importante y de contacto continuo con la institución universitaria tanto desde sus tiempos como joven Profesor Asociado en la UAB (impartiendo Derecho Mercantil/Derecho de la Empresa, adjunto al Depto Derecho Privado), como Profesor Visitante en variadas universidades/Másters, además de conferenciante habitual sobre su visión del mercado en los congresos de referencia en la industria de Shipping & Trading y diversos foros a lo largo y ancho del planeta durante ahora ya varios lustros etc...

La actividad de Hizone se centra en dar soluciones de transporte marítimos a mineros, traders, industriales y todo tipo de empresas que necesitan suministrar materias primas con operaciones establecidas en África y China



INDUING

C/ Gran Via 42, 1ª Planta, 48011 Bilbao
Tel: (+ 34) 94 605 30 72

C/ Zurbano 45, 1ª Planta, 28010 Madrid
Tel: (+34) 911 841 944

Email: info@induing.com

www.induing.com