



EL EMPRESARIO DE TRANSPORTE COMBINADO EN  
AMÉRICA LATINA

El empresario de transporte combinado (ETC) es la persona natural o jurídica que se compromete a garantizar lo siguiente: 1) entrega de la mercancía en el lugar de destino convenido con el expedidor o el destinatario, 2) mantenimiento de las condiciones físicas de la mercancía mientras permanezca al cuidado del ETC y 3) expedición de la mercancía hasta el lugar de destino sin demoras indebidas. El ETC puede hacerse responsable por la mercancía durante todo el traslado desde el lugar de origen hasta el lugar de destino, o por una parte de este traslado, aún cuando esta responsabilidad abarque la conducción por más de un modo de transporte. La mercancía puede ser unitarizada por todo el traslado, por parte de él, o no serlo. El usuario recibe un contrato de transporte único, negociable o no negociable, que abarca toda la parte del traslado en que el ETC asume la responsabilidad. El ETC a su vez puede sub-contratar o suministrar diferentes servicios de transporte y afines (seguros, documentación, servicios portuarios, transbordo, operaciones bancarias, etc.) necesarios para cumplir su convenio con el usuario. 1/

El empresario de transporte combinado ha llegado a América Latina en diversas formas. Actualmente, hay tendencias diversas con respecto a la aplicación de este sistema en la región, el que está controlado generalmente por los gobiernos sólo en forma parcial mediante mecanismos que fueron creados para ocuparse de cada modo de transporte y de cada servicio como si fueran actividades totalmente separadas. La integración de todos los servicios de transporte y afines ha producido una concentración de poder y un cambio de procedimientos para manejar el comercio internacional y ha puesto de manifiesto que las estructuras de control gubernativo son inadecuadas para proteger los intereses de la región.

Debido a la rapidez con que se producen los cambios institucionales en esta esfera, los países latinoamericanos no pueden, como opción eficaz, cerrar

1/ Las características generales del empresario de transporte combinado están descritas en los párrafos 6 a 19 del documento de la CEPAL E/CN.12/L.103/Rev.1, "Transporte intermodal internacional: los problemas inmediatos de América Latina y un programa de acción institucional". Las definiciones que aquí se consignan son de índole general, a fin de describir las tendencias en esta esfera. No se pretende que estas definiciones tengan carácter definitivo para fines legales.

herméticamente sus puertas frente a las modificaciones que experimentan los sistemas vigentes de transporte intermodal internacional. Sin embargo, actuando con tino pero con decisión, es posible encontrar un sistema viable que favorezca al comercio latinoamericano, que permita a los gobiernos controlar el ritmo y la naturaleza de los cambios tecnológicos que se introduzcan (sobre todo, en lo que se refiere al efecto sobre la balanza de pagos y el empleo) y que conduzca a la protección y el desarrollo de la participación de las instituciones latinoamericanas en el transporte y demás servicios relacionados con el comercio internacional.

Con respecto a la manera en que este sistema se está llevando a cabo en América Latina, hay tres tendencias que podrían sintetizarse como sigue:

1. Contratación por las empresas transnacionales de los diversos elementos que necesitan para poder operar en definitiva como ETC en la región.

Si bien los países de América Latina pueden estimar que sus intereses están bien defendidos debido a que algunos de los elementos claves de la empresa de transporte combinado parecen estar reglamentados de modo categórico (sobre todo, el transporte marítimo y los seguros), las empresas transnacionales están formalizando vínculos actualmente con muchos de los elementos que necesitan para poder ingresar a esta actividad. En muchos casos, la estrategia de las empresas transnacionales parece similar a la que se aplicó al transporte general de mercancías entre Australia y Europa, que sufrió la conversión total al sistema de transporte combinado, la que tuvo repercusiones lamentables sobre todo para los usuarios, los servicios de transporte terrestre y la capacidad del gobierno para reglamentar los servicios relacionados con el comercio internacional.<sup>2/</sup> Los vínculos con los elementos latinoamericanos que se integrarían a la empresa de transporte combinado se establecen mediante adquisiciones directas, adquisiciones a través de "empresas fantasmas", arriendos o mediante contratos a largo plazo. Lo que es muy importante son las condiciones estipuladas en esos contratos, los que exigen en algunos casos la exclusividad o desalientan el establecimiento de vínculos entre las entidades nacionales que podrían unirse para suministrar la misma interconexión de servicios, promueven en algunos casos el uso antieconómico de la unitarización, permiten en otros casos que las empresas transnacionales tomen decisiones sobre la ruta y modo

---

<sup>2/</sup> Esta afirmación está basada en las descripciones de la unitarización de la carga en el comercio internacional de Australia que figuran en el estudio de la UNCTAD TD/B/C.4/75, "Unitarización de las cargas", y en el estudio provisional de las consecuencias económicas del proyecto de convención TCM que fue presentado en forma abreviada por la Secretaría de las Naciones Unidas en el documento ST/ECA/160.

de transporte de la mercancía que deberían ser adoptadas por las entidades nacionales, etc. En algunos casos, estas empresas han sido pioneras importantes que han abierto nuevas posibilidades en materia de servicios comerciales y de transporte, pero los contratos celebrados entre las empresas transnacionales y los servicios individuales no parecen tener el carácter de medidas transitorias que lleven al desarrollo definitivo de sistemas de transporte combinado basados íntegramente en las necesidades y recursos nacionales.<sup>3/</sup>

A modo de comparación conviene señalar los tres tipos de empresas que parecen ser las más activas en las operaciones de transporte combinado en Europa: a) consorcios de empresarios internacionales de contenedores, muchos con filiales que se especializan en carga no unitarizada; b) expedidores de carga que se han reorganizado considerablemente durante los últimos años a fin de ampliar la gama de sus responsabilidades y servicios; <sup>4/</sup> y c) productores transnacionales de algunos productos básicos que son los principales

3/ A base de información dispersa, los siguientes son ejemplos de las empresas transnacionales que están ingresando al sistema de la empresa de transporte combinado en América Latina:

a) United Fruit Company. La adquisición de la empresa centroamericana Transporte Gash Limitada, sumada a otras inversiones en consonancia con la integración vertical, están descritas en la Nacla Newsletter de octubre de 1971.

b) Pepsi Cola y Thomas National Transport of Australia. Las inversiones de estas empresas en el transporte del Brasil se describen en el Jornal do Brasil del 9 de abril de 1974.

c) Uni-flex Container Leasing. Las actividades de esta empresa no se limitan al arriendo de contenedores, sino que se orientan más bien a la promoción y administración de conjuntos de servicios los que incluyen contratos exclusivos de arriendo de contenedores.

d) Volkswagen. Esta empresa organizó el transporte directo de sus propios productos entre Alemania y México, transbordándose gran parte de la carga en Houston, Texas, Estados Unidos.

4/ Jane R.C. Boyes, "Total package from Europe's Forwarders", Containerization International (Marzo de 1974), págs. 5 a 10.

usuarios de sus propias empresas de transporte combinado. En los Estados Unidos hay actualmente muchas restricciones que dificultan las actividades de la ETC, aunque ésto no ha impedido que las empresas estadounidenses amplíen su gama de servicios en el extranjero en formas que aún no están permitidas en su propio país.

2. Contratación por las empresas latinoamericanas de los diversos elementos que necesitan para operar como ETC en la región.

A semejanza de las empresas transnacionales ya descritas, algunos empresarios latinoamericanos han sido pioneros en este campo, organizando nuevas combinaciones de servicios para el comercio internacional ofreciéndolos en conjunto a exportadores e importadores. Algunas empresas, tales como CORAL de Brasil y Vidal-Murchison de Argentina, se concentran en el comercio dentro de América Latina. En su calidad de transportistas o expedidores, estas empresas, y algunos agentes de aduana, tales como Trans-oriental de Bolivia y Brasil, están ofreciéndole al usuario un contrato de transporte único. Ellos asumen la difícil tarea de tratar con los funcionarios de las aduanas, bancos, seguros, transportes y demás entidades a fin de establecer servicios regulares.

Otras empresas, como la Lloydbrati de Brasil y Almacén de Colombia, se concentran en los servicios intercontinentales, celebrando contratos con servicios tanto dentro como fuera de América Latina. Como ejemplo de una amplísima gama de servicios, Almacén anuncia:

"Almacén y sus dos bancos accionistas tienen la oportunidad de prestar, tanto a los importadores y especialmente a los exportadores, un servicio completo que incluiría desde los financiamientos por Cartas de Crédito, consecución de mercados en el exterior, almacenamiento, agencia de aduana, financiación de fletes, seguros, transporte, etc., y por último todo lo que implica el movimiento, manejo y distribución de su carga en contenedor, y, si ésto no es posible, movimiento general de sus mercancías en forma convencional, a través del tantas veces mencionado servicio puerta-a-puerta."

Lloydbrati anuncia una gama similar de servicios:

"La Lloydbrati estará estructurada para prestar, progresivamente, una amplia gama de servicios combinados a sus usuarios. Dichos servicios serán ejecutados por la propia empresa o mediante contratación y coordinación de terceros, incluyendo desde el trámite de llenar las guías de importación o exportación, cierre de transacciones

cambiarías en nombre del usuario, pedido de reservas de plaza al agente del armador o de la compañía aérea, hasta la supervisión de la integración del transporte caminero, ferroviario, fluvial o aéreo desde la fábrica o depósito hasta el muelle o el aeropuerto. En dicho proceso estarán comprendidas las fases intermedias de contenerización o unitarización, verificación de embarques, y de seguimiento de la emisión del conocimiento de embarque aéreo o marítimo, así como la emisión de la póliza de seguros, el pago de impuestos y otros servicios conexos.<sup>5</sup>

Por último, algunos agentes expedidores han ampliado la gama de sus servicios y responsabilidades, incluyendo el almacenamiento, la sub-contratación de transporte terrestre sobre una base regular, e incluso la adquisición y reventa de bienes. Ultramar de Chile ha incrementado sus actividades en esta forma, sobre todo con respecto a las importaciones bolivianas.

Extrapolando el futuro próximo, no resulta claro cuál sería el mejor sistema para desarrollar las empresas nacionales o subregionales de esta índole. En teoría, estas empresas estarían muy estrechamente relacionadas con los grupos de trabajo nacionales sobre facilitación del comercio internacional y del transporte intermodal, grupos que la mayoría de los países latinoamericanos han organizado últimamente.<sup>5/</sup> Los grupos de trabajo están estudiando las normas preferentes relativas al documento de transporte combinado, las disposiciones en materia de seguros y obligaciones, los vínculos entre estas nuevas instituciones y las inversiones en nuevas instalaciones en materia de transporte, puertos y almacenamientos, los procedimientos aduaneros, etc.

El problema principal estriba en los acuerdos que sería necesario establecer con respecto a las empresas transnacionales. Un ETC latinoamericano, organizado para contratar los elementos, tanto dentro como fuera de la región, que son necesarios para ofrecer un servicio competitivo, debe estar en condiciones de contar con buenos contactos operacionales con los sectores públicos y privados del extranjero. Esto entraña la necesidad de establecer un acuerdo que implique "reciprocidad" entre los países o empresas latinoamericanas y extranjeras, que asegure o reglamente la competencia entre los ETC de diversas nacionalidades. Dado especialmente que el ETC depende de contratos otorgados a servicios locales en países ajenos al suyo, es más difícil para los gobiernos latinoamericanos formular o controlar tales acuerdos de "reciprocidad" que en el caso de los convenios de transporte marítimo o terrestre local. Esto es válido especialmente en aquellos países más

---

<sup>5/</sup> "Comisiones o grupos de trabajo sobre facilitación del comercio internacional y del transporte intermodal" (CEPAL, División de Transporte y Comunicaciones, 21 de junio de 1974).

industrializados del extranjero que ya oponen severas restricciones legales a la posibilidad de que los ETC extranjeros obtengan contratos competitivos con sus propios servicios nacionales.

3. Invitación a las líneas navieras nacionales de América Latina para unirse a nuevos tipos de consorcios.

Esta es una variante de la primera tendencia ya citada, pero merece mención aparte. Los grandes empresarios de contenedores, como Sea-Land, o un grupo de empresarios marítimos como Hapag-Lloyd y Holland American, propone a una línea naviera nacional de América Latina entrar en sociedad. Se le garantiza a la línea nacional un 50% de la carga general que transita por la ruta en cuestión. Además, y a diferencia de los acuerdos tradicionales de servicios conjuntos y de los convenios de mancomunidad de recursos, se le ofrece asistencia técnica y financiera importante a fin de garantizarle que tenga la capacidad para satisfacer su parte del tráfico, y para racionalizar los procedimientos y mejoras de puertos y demás instalaciones, que son los elementos del transporte intermodal que organizará el consorcio. Habitualmente, se supone que habrá una unitarización importante de la carga, aunque la sociedad puede ampliar sus actividades a toda la carga general.

Parece que ya sea debido a una contingencia o como algo que se dá por sentado, las líneas extranjeras determinan las "reglas generales del juego" que inspiran la creación de nuevos tipos de consorcios. Es decir, las consecuencias del sistema para otras instituciones nacionales, tales como los usuarios (sobre todo de la carga no contenerizable), seguros y transporte terrestre, no son estudiadas acuciosamente a fin de velar por que se tomen en cuenta todos los grandes intereses nacionales.

No resulta claro cómo el código de conducta de las conferencias marítimas completado recientemente podrá ser ampliado para incluir a estas organizaciones más nuevas, 6/ sobre todo cuando sus operaciones sobrepasan el vínculo marítimo del traslado puerta a puerta.

Un aspecto importante de esta tendencia para América Latina es el interés explícito demostrado por los empresarios marítimos extranjeros y las autoridades portuarias del Caribe en el desarrollo de grandes

---

6/ "Conferencia marítima o conferencia: Un grupo constituido por dos o más empresas porteadoras navieras que prestan servicios regulares de transporte internacional de carga en una ruta particular o unas rutas particulares dentro de determinados límites geográficos y que han concertado un acuerdo o arreglo, cualquiera que sea su naturaleza, dentro de cuyo marco actúan ateniéndose a unos flates uniformes o comunes y a cualesquiera otras condiciones convenidas en lo que respecta a la prestación de servicios regulares." UNCTAD TD/CODE/11/Rev.1, Anexo I, pág.2.

instalaciones para contenedores y transbordo de carga en la región del Caribe, con el objeto de movilizar carga entre Sudamérica y América Central y otras regiones del mundo. Esto podría repercutir sobre los acuerdos actuales de las conferencias marítimas respecto a ciertas rutas.

Cabe mencionar especialmente la contribución positiva que han tenido en el pasado los acuerdos de servicio conjunto para el desarrollo de las marinas mercantes nacionales en América Latina. El poderío de algunas líneas de la región, tales como Gran Colombiana, se debería en gran medida a esos acuerdos. Tales acuerdos siguen promoviéndose en países que tienen sólo un desarrollo incipiente de su marina mercante, y deben evaluarse según sus propios méritos, incluyendo la verdadera necesidad y viabilidad de dichos acuerdos para el desarrollo definitivo de líneas nacionales poderosas y eficientes. Lo que resulta novedoso en el caso de los ETC o consorcios extranjeros o transnacionales es la cuantía de servicios que desean abarcar mediante estos acuerdos. En este caso, sería de suma importancia que todos los intereses nacionales que pudieran verse afectados fueran debidamente informados y consultados antes de aceptar estas propuestas.

Alternativa frente a estas tendencias:

Desarrollo de la ETC latinoamericana que en una primera etapa se concentraría en la parte latinoamericana de los movimientos internacionales, celebrando acuerdos conjuntos con ETC extranjeras o transnacionales.

Esta es una estrategia que podría llevarse a cabo sobretudo en los países andinos. La premisa básica de esta estrategia es que todos los recursos para empresas viables ya existen en la región, y que éstos deben aprovecharse según lo estipulado en las resoluciones de la UNCTAD que se ocupan del desarrollo de la marina mercante, los seguros y demás instituciones de servicios de los países en desarrollo. La ETC no requiere de mucho capital. Los latinoamericanos están en excelente posición para integrar la red de comunicaciones, la cadena de contactos con las autoridades públicas y el conocimiento rápido de los problemas inmediatos para movilizar los bienes en la región. En los casos que sea conveniente unitarizar la mercancía, la región cuenta con la capacidad técnica e industrial necesaria para construir instrumentos de transporte estandarizados (contenedores y barcasas de tipo LASH, etc.), y es más que todo cuestión de planificar y coordinar para establecer las instalaciones y procedimientos de certificación necesarios, los acuerdos de arrendamiento y la programación de operaciones. De lo contrario habrá una dependencia innecesaria de los conocimientos de gestión de terceros con respecto a las decisiones vitales que afectan el comercio y el transporte internacional.

La primera fase de la estrategia consiste en que los grupos de trabajo nacionales estructuren un sistema viable de promoción y de control gubernamental de empresas de transporte combinado eficientes, junto con la organización de empresas subregionales y nacionales por las partes interesadas. Estas últimas podrían incluir a agentes de aduana, expedidores de carga, transportistas, instituciones bancarias y de seguros, compañías comerciales, etc., aunque la ETC eficaz debe gozar de una cierta independencia de decisión a fin de cumplir sus obligaciones con el cliente. Debe estar en condiciones de actuar rápidamente transportando la mercancía entre rutas alternativas, según las necesidades de la carga y los problemas (tales como mal tiempo) del momento.

La segunda fase de la estrategia es el comienzo de las operaciones del ETC, lo que requiere un documento de transporte combinado, trámites de seguro, vínculos con los bancos y transportistas, y demás elementos que respondan a las normas formuladas sobre estas materias por los grupos de trabajo nacionales. Debido a la competencia que existe y a la urgencia del asunto, no sería conveniente que el ETC esperara a que cada grupo de trabajo finalizara la formulación de sus recomendaciones al Gobierno sobre la materia. Los ETC transnacionales ya están estableciendo su propio sistema en la región. No obstante, conviene que exista una colaboración estrecha entre el ETC local y los grupos de trabajo.



El nuevo ETC comenzaría a concentrarse en el comercio intrarregional y en la organización del comercio, en lo que toca a América Latina, de los movimientos interregionales de mercancías. El ETC latinoamericano asumiría la responsabilidad, en el caso de los movimientos marítimos, entre el muelle (en América Latina o en el extranjero, dependiendo si los términos son de fob o cif) y la puerta del usuario latinoamericano, o viceversa. El ETC adquiriría experiencia con este tráfico, hecho que lo habilitaría para realizar operaciones más amplias en el futuro.

La tercera fase de la estrategia es la aceptación de contratos o el establecimiento de filiales por parte del ETC latinoamericano y del ETC extranjero (o consorcios de ETC extranjeros) según las rutas marítimas. Es decir, un ETC latinoamericano que puede organizar operaciones en el extremo latinoamericano de una ruta marítima celebra un acuerdo con un ETC extranjero que puede organizar operaciones en el otro extremo de la ruta. Llegan a un acuerdo en cuanto al documento, los trámites de seguros, los vínculos con los bancos y transportistas y demás elementos.

Los gobiernos latinoamericanos podrían insistir en que estos acuerdos sean compatibles con las normas propuestas por los grupos de trabajo nacionales, o establecidos a nivel regional o en una convención internacional. En esta difícil confrontación político-económica de normas, los países latinoamericanos tienen dos ventajas. La primera es que hay una competencia considerable en esta esfera en el extranjero, y el ETC extranjero no insistiría tanto en sus "reglas de juego" a fin de entrar en negociaciones relacionadas con el mercado latinoamericano. La segunda es que las reglas establecidas por los intereses europeos (Las reglas uniformes para un documento de transporte combinado, de la Cámara Internacional de Comercio) son una repetición del proyecto de convención TCM, y como tales fueron combatidas activamente por ciertos países más industrializados, incluidos los Estados Unidos y Canadá. 2/

La estrategia descrita requiere una colaboración considerable entre los grupos de trabajo gubernamentales y las organizaciones públicas y privadas que organizarían la ETC. Si esta especie de colaboración no logra reunir los elementos necesarios para que la ETC sea viable, las disposiciones institucionales sobre esta materia serán diseñadas por otros intereses y de conformidad con reglas ajenas a los intereses de los países latinoamericanos.

Medidas de política y legales necesarias para asegurar el perfeccionamiento de instituciones latinoamericanas viables y la protección de los intereses sociales y comerciales de la región.

Sobre esta materia se consideran dos iniciativas separadas, pero que no son totalmente independientes, que están vinculadas con el movimiento del comercio internacional: los cambios institucionales que trae consigo la introducción del documento de transporte combinado, o uno similar; y los cambios tecnológicos que trae consigo la unitarización de los envíos de carga, especialmente si se utilizan instrumentos de transporte (contenedores, barcasas LASH, paletas, etc.) no desechables y que suelen retornar vacíos debido al desequilibrio de la corriente de tráfico que puede ser unitarizada.

El cuadro que figura a continuación resume la relación que existe entre ambas iniciativas y la situación actual en la mayoría de los países de América Latina:

	No unitarizado	Unitarizado
Quando se utilizan diversos documentos de transporte	1.- Combinación que predomina para los movimientos actuales de carga general	2. Actualmente en escala reducida
Quando se utiliza el documento de transporte combinado	3.- Se está introduciendo especialmente para el comercio intraregional	4. Se está introduciendo y le ha dado mayor impulso la introducción de lo indicado en el punto 3.

Los países latinoamericanos han propuesto o apoyado, por intermedio de las resoluciones aprobadas en la UNCTAD o de otros acuerdos, una serie de objetivos que en calidad de restricciones o requisitos deben ser cumplidos cuando se introduzca el documento de transporte combinado o la unitarización, o en ambos casos. Entre estos objetivos se incluyen los siguientes, vinculados con el comercio de cada país latinoamericano:

1.- Que por lo menos el 40%, y en lo posible el 50%, del movimiento de carga marítima se efectúe en barcos bajo pabellón de un país latinoamericano.

2.- Que la totalidad de los servicios de almacenamiento, de agentes de aduanas, de transbordo, de carga y descarga y de transporte interior en el país de origen o de destino, sean prestados por entidades nacionales y utilizando trabajadores del país, excepto en aquellos casos en que se adopten otras disposiciones en virtud de acuerdos de reciprocidad especial.

3.- Que se adopten medidas en materias de seguros y de reaseguros que garanticen que una creciente proporción del mercado sea asegurada por instituciones latinoamericanas, y que una proporción mayor y creciente de las recaudaciones netas (primas totales, descontadas las primas reaseguradas fuera del país y sumadas las indemnizaciones retornadas al país) permanezcan en el país latinoamericano.

4.- Amplias oportunidades para que el usuario presente reclamaciones en materia de seguros, y la posibilidad de litigar donde sea necesario sin que éso le signifique incurrir en costos excesivos o dificultades para la obtención y utilización de las pruebas disponibles a su favor.

5.- Que el usuario disfrute de una amplia cobertura en materia de seguros, y que cada intermediario asuma la responsabilidad civil necesaria para asegurar la manipulación honrada, cuidadosa y expedita de la carga y la documentación, sin complicar innecesariamente la tramitación de las reclamaciones o duplicar los costos de administración del seguro, y permitiendo que el usuario aproveche el autoseguro o sus propias pólizas abiertas cuando le convenga.

6.- Información completa sobre la forma en que se descomponen los costos de los diferentes servicios para el usuario y de los respectivos organismos regulatorios gubernamentales, y fiscalización del cumplimiento de los procedimientos para fijar las tarifas y la aplicación de las mismas en cada modo o servicio de transporte.

7.- Que en la selección de los transportistas, además del criterio de la nacionalidad, se apliquen otros compatibles con la creación de industrias de servicio estables y responsables, y con las políticas nacionales en materia de perfeccionamiento del sistema de transporte.

8.- Compensación total en caso que las medidas desplacen mano de obra y participación equitativa de la misma en los beneficios que traen consigo los cambios tecnológicos e institucionales.

Además, hay otros objetivos que han de cumplirse en el caso de la unitarización, se introduzca o no el documento de transporte combinado:

1.- Que la introducción de nuevos barcos o vehículos especializados, de nuevos instrumentos de transporte y de nuevas instalaciones para la manipulación de la carga, se efectúe en virtud de planes subregionales que tengan en cuenta:

a. Amplio financiamiento o ayuda a los países en desarrollo procedente de los países más desarrollados,

b. Que en la construcción de los nuevos elementos sea el máximo de valor agregado en los países de la subregión,

c. Las instalaciones y las normas de certificación de los barcos, vehículos e instrumentos en relación con el tráfico internacional.

d. La adopción de una definición de nacionalidad de los instrumentos de transporte compatible con los objetivos de desarrollo y comerciales de la subregión,

e. Normas sobre los acuerdos relativos al alquiler y formación de pools de barcos, vehículos e instrumentos de transportes especializados,

f. Coordinación del movimiento de instrumentos de transportes a fin de minimizar el movimiento de ellos vacíos,

g. Efectos sobre la mano de obra.

2.- Que ningún interés pueda influir desfavorablemente sobre otros intereses, mediante la introducción de nuevas tecnologías de transporte sin consulta previa.

Lo que se necesita a corto plazo es establecer disposiciones legales, en forma de convenios internacionales o de un convenio regional, o un acuerdo subregional, o modelos de legislación nacional, que aseguren el cumplimiento de todos estos objetivos.