NACIONES UNIDAS
PROGRAMA DE ASISTENCIA TECNICA

Distr. LIMITADA
TAA/LAT/5
1º de octubre de 1955

ORIGINAL: ESPAÑOL

EL TRANSPORTE EN EL ISTMO CENTROAMERICANO

EL TRANSPORTE MARITIMO

EL TRANSPORTE EN EL ISTMO CENTROAMERICANO
EL TRANSPORTE MARITIMO

A petición del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano (Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas), integrado por los gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, y de acuerdo con la Resolución 21 (AC.17) de este Comité, la Administración de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas designó a los señores Eduardo Larrea, experto en flotas mercantes; Xavier Le Bourgeois, experto en fletes, y Jean Pierre Mirelli, experto en puertos y servicios marítimos, para elaborar el informe que se presenta a continuación.

Los expertos designados, además de permanecer en las repúblicas del Istmo Centroamericano el tiempo necesario para documentarse, trabajaron hasta junio de 1955 en la preparación del material y en la redacción del informe, para lo cual contaron con la colaboración de la Secretaría de la CEPAL (Oficina de México)

INDICE

/B. Puertos del

ANEXO SOBRE ADMINISTRACION DE PUERTOS INTERNACIONALES
ASOCIACIONES Y FEDERACIONES DE PUERTOS

/3. Estudio

PARTE TERCERA. FLOTA MERCANTE CENTROAMERICANA

/Capítulo II.

/4. Tasas de

PARTE QUINTA. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

ANEXOS

/4. Centroamérica:

INTRODUCCION

Los Gobiernos de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, a través del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, solicitaron de la Secretaría de la CEPAL y de los organismos de las Naciones Unidas que proporcionan asistencia técnica la realización de estudios y proyectos que permitieran la integración económica gradual y progresiva de la región. Entre los estudios a los cuales se dió marcada preferencia estuvieron los relativos a los transportes.[1/]

En 1952 se designó una Misión conjunta de expertos de la Administración de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas y personal de la Comisión Económica para la América Latina, que elaboró un informe preliminar que se discutió en un Seminario sobre el Transporte en Centroamérica, con la participación de técnicos de las repúblicas centroamericanas, incluyendo Panamá.

El informe final fue presentado a consideración del Comité, en su Segunda Reunión celebrada en San José, Costa Rica, en octubre de 1953.[2/] Al aprobar dicho informe, y como consecuencia del mismo, el Comité acordó por medio de la Resolución 21 (AC.17) solicitar la preparación, entre otros, de los estudios sobre las materias que se refieren a:

c) regulación y mejoramiento de los servicios marítimos y portuarios;

1/ Véanse los informes anuales del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano (Docs. E/CN.12/296, E/CN.12/CCE/1 y E/CN.12/CCE/29).

2/ El Transporte en el Istmo Centroamericano, Doc. E/CN.12/356.

/d) acción encaminada

d) acción encaminada a lograr la reducción de las tarifas y fletes y seguros marítimos y la eliminación del tratamiento discriminatorio en estas materias, y

. . . . . .

5) Solicitar de la Secretaría que realice una investigación del tráfico real y potencial entre los puertos centroamericanos, así como entre éstos y el exterior, tanto con trasbordo en Panamá como en servicio directo, con objeto de determinar si existen bases económicas que permitan el establecimiento de una empresa centroamericana de transporte marítimo que preste servicio eficaz en esta clase de tráfico; y, en caso de existir tales bases, elaborar un proyecto de creación de una flota mercante centroamericana, el cual deberá someterse al conocimiento de los gobiernos indicando formas alternativas de organización y financiamiento y dando adecuada consideración a las empresas de propiedad ya establecidas.

Los gobiernos solicitaron a la Administración de Asistencia Técnica de Naciones Unidas que proveyera los expertos necesarios para realizar estos trabajos. A tal fin fueron designados los siguientes: Jean Pierre Mirelli, experto en puertos y servicios marítimos, para encomendarle el primero de los referidos estudios; Xavier Le Bourgeois, experto en fletes, para el estudio de los problemas relativos a esta materia, y Eduardo Larrea, para el estudio y preparación del problema relativo a la creación y organización de una flota mercante centroamericana.

Aun cuando los tres expertos fueron designados en diferentes fechas del año de 1954, todos permanecieron en Nueva York unos pocos días para enterarse del cometido de sus respectivos estudios. Posteriormente se trasladaron a México con objeto de acopiar los datos e informaciones que existían en poder de la Comisión Económica para América Latina, Subsede de México, y, finalmente, los tres recorrieron todos los países centroamericanos, incluyendo Panamá, con el objeto de analizar sobre el terreno los diversos aspectos de su cometido.

/Estuvieron en

Estuvieron en los países centroamericanos alrededor de dos meses cada uno. Tanto el encargado del problema de los puertos y servicios marítimos como el encargado del problema de la flota centroamericana, recorrieron, el primero, la totalidad de los puertos centroamericanos, incluyendo una inspección ocular de los dos litorales, el del Caribe y el del Pacífico, de Centroamérica, en toda su extensión y, el segundo, todos los puertos principales centroamericanos en actual operación. El experto sobre fletes tuvo también la oportunidad de visitar algunos de esos puertos.

Los tres expertos obtuvieron en ellos, así como en los distintos departamentos gubernamentales, en las agencias de líneas de vapores y en otras corporaciones conectadas con el transporte marítimo, o en las Cámaras de Comercio y otros organismos relaciones con importadores, exportadores y transportadores en general, la más importante información y documentación indispensable para el estudio.

Concluída la recolección de datos e informaciones, los tres expertos que forman la Misión regresaron a México con objeto de preparar el informe que actualmente se presenta.

En vista de la relación mútua de las tres materias a ellos encargada, se decidió que los estudios realizados separadamente por los tres expertos constituyesen una sola unidad, coordinando los resultados de los expertos y presentando un informe final de esta misión sobre todos los problemas del transporte marítimo por ellos abordados.

Cabe destacar que el espíritu y antecedentes que han inspirado el trabajo están delineados con el objetivo principal de que el desarrollo, mejoramiento y progreso del transporte marítimo centroamericano

/ se encuentran

se encuentran enmarcados en el propósito común de la integración económica y, por lo mismo, los resultados a que se han llegado han de servir de instrumento eficaz de dicha política de integración.

El informe se ha dividido en cinco partes.

En la primera parte la Misión ha efectuado un esbozo general de la situación de los países centroamericanos, tanto en sus aspectos economicos generales como en los servicios marítimos con que cuenta en los distintos tráficos —de ultramar, intercentroamericano y de cabotaje—, concluyendo el capítulo con un análisis resumido de la legislación marítima de los cinco países centroamericanos.

La parte segunda del informe se concreta a revisar la actual situación de los puertos y de los servicios portuarios de las cinco repúblicas y Panamá, describiendo los puertos, las facilidades con que ellos cuentan en la actualidad, los procedimientos que se emplean en la carga y descarga de mercaderías, las facilidades de comunicación con los hinterlands, la organización y administración de los servicios portuarios y, finalmente, esbozando las medidas más premiosamente aconsejables para el mejoramiento y desarrollo de los puertos y los servicios marítimos. En esta parte se presenta un anexo sobre la administración de los puertos internacionales, las asociaciones y federaciones portuarias.

La tercera parte del informe, deduciendo de los elementos aportados en las dos partes anteriores, establece que el tráfico marítimo en Centroamérica carece de las condiciones necesarias para movilizar el cada vez más creciente comercio exterior centroamericano, ya por la antigüedad y falta de eficiencia de los puertos, ya también por las peculiares

/condiciones

condiciones en que éstos prestan sus servicios, y ya por la relativa escasa competencia de los servicios navieros, todo lo cual priva a Centroamérica de un tráfico vigoroso, elástico, eficiente y económico para promover el desarrollo de su creciente comercio internacional y, principalmente también, el tráfico intercentroamericano. Y partiendo de este antecedente y del análisis del futuro desarrollo del comercio exterior centroamericano, estudia la posibilidad y conveniencia de la creación de una flota mercante centroamericana, analizando las posibilidades de su inversión, la necesidad de su capital de inversión y las formas alternativas de su financiamiento. Concluye esta parte examinando la posible forma de organización de una empresa que eventualmente pudiera formarse.

El informe en esta parte plantea una tesis que no peca por demasiado optimismo, pero no se deja guiar tampoco por el exagerado pesimismo que tendería a negar posibilidades de este género a países pequeños. Las actuales condiciones del transporte marítimo centroamericano y la experiencia de otros esfuerzos, cuando han sido bien dirigidos y administrados, permiten afirmar a la Misión que una empresa naviera es posible organizarse, fortalecerse y desarrollarse, siempre que, iniciándose dentro de las limitaciones de las rutas que vaya a servir y del volumen de flete que puede obtener, administre la empresa y sirva el tráfico con la mayor eficiencia.

La cuerta parte del informe se contrae a presentar a consideración de los gobiernos centroamericanos toda la gravedad y dificultad del problema de la fijación de las tarifas de fletes marítimos, analizando el sistema de las conferencias marítimas, su organización, forma

/de funcionamiento

de funcionamiento, y las distintas ventajas e inconvenientes que de su existencia se desprende.

Pasa la Misión a estudiar los distintos elementos que integran la estructura de los fletes marítimos, para poder desprender la necesaria conclusión de que el problema de los fletes ofrece una complejidad tan marcada que no es posible calificar el nivel general de los fletes marítimos actualmente en vigencia en Centroamérica y que, por lo tanto, para conseguir un nivel de fletes justos y razonables es preciso encaminar una acción sobre los distintos elementos que, estando en manos de los países centroamericanos mejorar y desarrollar, podrían facilitar una reducción de costos de transporte. En esta misma parte, la Misión analiza las tarifas, impuestos y tasas que concurren en su administración y funcionamiento.

Finalmente, una parte quinta concreta los resultados y conclusiones a que la Misión ha llegado, y presenta las recomendaciones que estima indispensables sobre cada uno de los aspectos que han sido objeto de su estudio.

Cabe destacar el hecho de que los tres expertos, coordinando los planteamientos de sus respectivos estudios y las conclusiones derivadas de aquéllos, están en unánime acuerdo con respecto a las medidas y recomendaciones que sugieren.

La Misión considera de su deber expresar que muchos datos no han sido obtenibles y que algunas informaciones pueden carecer de la exactitud necesaria. En tales casos, se han reemplazado los datos e informaciones, cuando era indispensable, por los elementos de la experiencia. En cada caso, en el curso del informe se expresa esta circunstancia

/para mejor

para mejor apreciación de la parte pertinente. La carencia de algunos de estos datos e informaciones obedece principalmente al hecho de que la explotación del tráfico marítimo se encuentra en Centroamérica en manos de empresas privadas y los gobiernos apenas en los últimos años se han preocupado de recoger elementos concernientes a dichos negocios. De todos modos, los que han podido obtenerse se deben a la gran cooperación y buena voluntad prestada por los gobiernos de las repúblicas centroamericanas, por la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina, oficina en México, por algunas compañías marítimas que hacen el servicio a dichos países y por algunas personas pertenecientes a la banca, comercio, industria o agenciamiento de líneas de vapores. Para todos ellos la Misión presenta su agradecimiento por la forma espontánea y generosa de su cooperación.

La Misión cree, fundadamente, que los resultados de los estudios que ha elaborado han de servir a los países centroamericanos de instrumento eficaz para el mejoramiento, desarrollo y mayor eficiencia de su transporte marítimo.

PARTE PRIMERA

SITUACION ACTUAL DE LOS SERVICIOS Y DEL TRAFICO MARITIMO EN CENTROAMERICA

PARTE PRIMERA

SITUACION ACTUAL DE LOS SERVICIOS Y DEL TRAFICO MARITIMO EN CENTROAMERICA

Capítulo I

Breve bosquejo del Istmo Centroamericano en relación con el tráfico marítimo

Las cinco repúblicas del Istmo Centroamericano, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Costa Rica, se extienden de NO a SE y se encuentran comprendidas entre los 82° y 93° de longitud occidental del meridiano de Greenwish y 8° y 17° de latitud N. Sus costas tienen alrededor de 1,978 Kms. por el lado del Caribe y alrededor de 2,129 Kms. por el del Pacífico. A excepción de El Salvador, todos los demás países tienen costas en ambos mares. El Salvador las tiene sólo en el Pacífico. Las cinco repúblicas ocupan una área total de territorio de 443,900 Km2, con una población total de cerca de 8.7 millones de habitantes en 1953, y constituyen una franja estrecha situada entre los dos grandes territorios continentales americanos, el del norte y el del sur. Por esta circunstancia, la situación geográfica del Istmo es bastante favorable, pues tiene posibilidades de abierta comunicación por mar con Norteamérica, Sudamérica , Europa y Asia.

En 1952 Honduras tuvo una exportación total cuyo valor fue de Dls. 65.6 millones, en el cual los bananos participaron con el 66.9;[1/]

1/ Valor revaluado.

/el café

el café con el 14.9%; las maderas con el 6.1%; el abacá con el 1.4% y los otros productos exportados con el 10.7%. En el propio año el valor de la importación alcanzó la cifra de Dls. 60.6 millones, de los cuales el 69.5% se dedicó a adquirir artículos manufacturados (el 37.6% en bienes de capital y el 31.9% en bienes de consumo); 13.0% a materias primas; 9.1% a alimentos, bebidas y tabaco, y 8.4% a combustibles y lubricantes. Es de notar que este es el único país de la América Central en que el banano ocupa el primer lugar por su importancia en el valor total de las exportaciones, quedando relegado el café a un segundo lugar.

La producción exportable de Nicaragua es la más diversificada de todos los países centroamericanos; pero aun así el café alcanza casi la mitad del valor total de la exportación. Así en 1953, año éste en que el valor de la exportación llegó a la cifra de Dls. 45.5 millones, la participación del café en el mismo fue del orden de 45.3%; la del algodón de 18.5%; las maderas constituyeron el 8.5% de eso total; el arroz el 7.7% y el ajonjolí el 5.5%, mientras que los demás productos exportados cubrieron el 14.5% restante.

Por último, en el caso de Costa Rica el valor de la exportación en 1953 fue de Dls. 76.2 millones, del cual correspondió al café el 44.1% y a los bananos el 42.4%;[1/] al cacao el 4.8 y al abacá el 2.5%; al propio tiempo que a los demás productos exportados les tocó el 4.7% del valor total de las exportaciones. En cuanto a las importaciones, cuyo valor fue de Dls. 73.7 millones,[2/] los artículos manufacturados

1/ Valor revaluado.
2/ Cifra provisional.

/representaron

representaron el 50% de su valor total (el 17.9% en bienes de capital y el 32.0% en bienes de consumo); los dos rubros de materias primas y de alimentos, bebidas y tabaco participaron con el 19.6% cada uno de dicho valor, y los combustibles y lubricantes con el 10.9%.

No obstante este aspecto favorable, el poco desarrollo económico de la región ha sido cause para que exista un escaso movimiento de tráfico marítimo, incrementado sólo en los últimos años. Este escaso desarrollo tiene su orígen en los siguientes hechos.

Todos los países, excepto El Salvador, poseen una extensa costa por el lado Este, pero los centros de mayor producción, población y consumo de las cuatro repúblicas restantes se hallan más hacia el lado del Pacífico que hacia el Caribe. Y esto ocurre aún en Costa Rica, en donde existe más equidistancia entre la meseta central —centro mayor de población, producción y consumo— y los dos litorales.

El tráfico marítimo, constituyendo hasta ahora el principal vehículo de intercambio comercial, contribuye, en esa medida, al desarrollo económico. En Centroamérica ha ocurrido el siguiente fenómeno: estando el centro de gravedad de la producción regional más hacia el Pacífico, las distancias, unidas a la topografía montañosa del terreno, han hecho más costoso, y prácticamente inaccesible hasta principios de este siglo, el transporte de la producción exportable y el consiguiente intercambio con la importación, por medio de las costas del Caribe. Quedaban más fáciles las comunicaciones con las costas del Pacífico, pero hasta 1914 en que se abrió el Canal de Panamá, el intercambio por el Pacífico no podía hacerse directa y económicamente sino con el Lejano

/Oriente,

Oriente, con los países del Pacífico en Sudamerica, o con las costas del Oeste de los Estados Unidos. Ahora bien, el intercambio de América con Asia, debido al poco desarrollo de este continente, fue muy escaso, y apenas se incrementó en los cinco o siete años anteriores a la II Guerra Mundial gracias a la industrialización japonesa y a su política de dumping comercial. Sudamérica también adolecía, especialmente en los países de la costa del Pacífico, de escaso desarrollo económico, siendo por lo mismo insignificante su intercambio con Centroamérica. Y por lo que respecta a Estados Unidos, el centro de gravedad industrial estuvo siempre hacia la costa Este, resultanto más costoso el transporte de la producción industrial de intercambio a través del Pacífico. Por esas causas, Centroamérica estuvo bastante aislada en el proceso de intercambio, tanto de Europa como del Este norteamericano, y esta circunstancia fue una razón esencial para el retrado de su desarrollo económico.

La apertura del Canal de Panamá y la de las vías de comunicación —ferrocarriles— hacia las costas del Caribe coinciden con el primer tercio de este siglo y, por lo mismo, sólo a partir del siglo actual se desenvuelve el intercambio de la región centroamericana con los demás países del mundo, quedando también habilitados los puertos del Pacífico para un tráfico económico con el Este de los Estados Unidos y con Europa.

A su vez, las nuevas comunicaciones contribuyeron a iniciar un limitado desplazamiento de población desde las mesetas situadas en el lado del Pacífico, hacia las costas del Caribe, y con él se desarrollaron la producción de bananos, café y otros productos alimenticios,

/así como

así como de algunas materias primas, que hasta ahora son la base de la exportación de los países centroamericanos y que constituyen, a la vez, el factor más importante para pagar sus importaciones.

No obstante la importancia que adquiere la costa del Pacífico, la costa del Caribe no pierde su valor en el movimiento de intercambio comercial, como puede verse en el cuadro 1.

Cuadro 1

Centroamérica: Movimiento marítimo

Años		Costa del Caribe Número de barcos	Costa del Caribe Tonelaje movido	Costa del Pacífico Número de barcos	Costa del Pacífico Tonelaje movido
1952	Guatemala	416	380,727	200	179,961
1951	Nicaragua a/	236	54,400	200	192,000
1951-52	Honduras	1,382	635,341	214	48,198
1950	Costa Rica b/	308	158,783	413	103,738
1952	El Salvador			429	342,718
	Total	2,342	1.229,251	1,456	866,615

Fuentes: Guatemala: Anuario del Comercio Exterior, 1952; Nicaragua: número de barcos, Recaudación General de Aduanas 1951, tonelaje movido, Anexo 1 de este informe, en toneladas métricas; Honduras: Memoria de Hacienda; Costa Rica: Anuario de la Dirección de Estadística; El Salvador: Dirección General de Estadística.

a/ Se tomaron sólo barcos mercantes de Corinto y San Juan del Sur en el Pacífico; y El Bluff y Puerto Cabezas en el Caribe. El tonelaje no incluye bananos ni combustible.

b/ Sólo comprende Puerto Limón y Puntarenas.

Los datos anteriores demuestran que el movimiento de carga por el Caribe es mayor en un 41.84% que el de la costa del Pacífico, a pesar de que El Salvador mueve aproximadamente el 88% de su volumen total

/de comercio

de comercio por sus puertos del Pacífico y sólo la diferencia a través de Puerto Barrios, en Guatemala, y a pesar también de que Nicaragua, que carece de buenas comunicaciones con sus puertos del Caribe, mueve el 80% aproximadamente de todo su comercio exterior por sus puertos del Pacífico.

Las costas del Caribe posiblemente moverían aún más si por su situación geográfica no tuvieran ciertos inconvenientes con respecto al tráfico marítimo. En efecto, dichas costas se encuentran alejadas entre 1,200 y 1,800 millas de las rutas normales del tráfico que, partiendo de los puertos del Este de los Estados Unidos o Canadá, toman ordinariamente el rumbo desde frente al Cabo Hatteras hasta el Estrecho de Paso de los Vientos,[1] para tomar luego rumbo, o hacia el Canal de Panamá, o hacia las costas del Caribe de Sudamérica. El rumbo ordinario entre los mismos puertos del Este de los Estados Unidos, las Antillas y la costa sudamericana del Caribe para llegar a destinos en Europa o en la costa atlántica de Sudamérica se encuentra todavía 600 millas más alejada. A este factor desfavorable débese agregar que el tráfico costero entre los puertos de La Ceiba, Gracias a Dios y en dirección Sur hasta Puerto Limón, es decir, una buena parte de la costa de Nicaragua en el Caribe, tiene ciertos peligros por los bajos que existen (Quita Sueño, Banco de la Serrana, Cayo Roncador) y la poca profundidad de buena parte de dicha costa. Quizás ésta sea la causa de que los itinerarios de algunas líneas, como la United Fruit, que llegan a Puerto Limón, sean distintos de los que se dirigen a Puerto Cortés y

1/ Situado entre el extremo occidental de la Isla Española (Oeste de Haití) y el extremo Este de la Isla de Cuba.

/Puerto

Puerro Barrios. Los barcos que partiendo de Nueva York o puertos del Golfo de Estados Unidos van hacia los indicados puertos, no bajan a Puerto Limón para regresar después a los puertos de orígen sino que regresan directamente de Puerto Cortés a Nueva York y Nueva Orleans, cubriendo con otra línea directa el servicio a Puerto Limón.

Las cinco repúblicas tienen actualmente una economía más competitiva que complementaria, pues todas ellas tienen una producción eminentemente agrícola, principalmente de productos alimenticios y algunas materias primas, sobre la cual se basa su exportación. La importación, a su vez, en su mayor parte está formada por artículos manufacturados, combustibles, algo de materias primas para las incipientes industrias que abastecen exclusivamente el mercado doméstico de cada país y por una porción, aún considerable, de artículos alimenticios no producidos en los respectivos países, o cuya producción no alcanza a satisfacer las necesidades del consumo nacional. La exportación de las cinco repúblicas es similar, pues consiste principalmente en café, algodón, bananos, semilla de algodón, ganado, maderas y semillas oleaginosas.

En Guatemala,[1] del total de la exportación en 1953 que ascendió a Dls. 88.9 millones, el 76.7% correspondió a café; el 14.1% a bananos; 0.7% a madera; 0.9% a aceites esenciales y 7.6% a otros productos.

Del total de las importaciones que en 1952 ascendió a Dls. 67.3 millones, 36.3% correspondió a bienes manufacturados de consumo; 26.3% a bienes manufacturados de capital; 16.0% a materias primas;

1/ Banco de Guatemala, cifras preliminares.

/12.5% a

12.5% a alimentos, bebidas y tabaco, 8.9% a combustibles y lubricantes.

En El Salvador,[1] del total de la exportación que en 1953, ascendió a 88.8 millones, 90.2% correspondió al café; 7.4% al algodón; 0.7% a semillas oleaginosas y 1.7% a otros productos.

Del total de las importaciones del mismo año que suman Dls. 70.6 millones correspondió 40.29 a bienes manufacturados de consumo; 23.5% a bienes manufacturados de capital; 11.2% a materias primas; 18.0% a alimentos, bebidas y tabaco, y 7.1% a combustibles y lubricantes.

En Honduras,[2] del total de Dls. 54.3 millones a que asciende la exportación en 1953, corresponde 51.9% a bananos;[3] 23.5% a café; 6.6% a madera; 3.3% a ganado y 14.7% a la exportación de otros productos.

La composición de las importaciones hondureñas es semejante a la de otros países. De un total de Dls. 57.5 millones en 1953, correspondió 83.4% a productos manufacturados; 8.9% a productos alimenticios y bebidas; 7.5% a materias primas o simplemente elaboradas y 0.2% a otros.

Este es el único país de Centroamérica en que el principal producto de exportación es el banano, quedando en segundo lugar el café.

1/ Datos de la Comisión Económica para América Latina.
2/ Información de la Dirección General de Rentas.
3/ Datos revaluados conforme al precio del banano.

/En Nicaragua

En Nicaragua[1/] existe una producción exportable más diversificada, pero sigue en gran parte dependiendo del café. Del total de la exportación en 1953, que alcanzó la cifra de Dls. 45.5 millones, el café tuvo una participación de 45.3%; el algodón 18.5%; las maderas el 8.5%; el arroz 7.7%; el ajonjolí 5.5%; el ganado 3.3% y otros productos 11.2%.

Del lado de la importación, que ascendió en dicho año a Dls. 50.6 millones, los artículos manufacturados alcanzaron el 70.7% del total (37.9% en bienes de capital y 32.8% en bienes de consumo); las materias primas el 11.3%; los alimentos, bebidas y tabaco el 9.3% y los combustibles y lubricantes el 8.7%.

Capítulo II

Descripción y análisis de los servicios marítimos

1. Servicios de ultramar

De las informaciones obtenidas en las agencias de líneas navieras, se ha podido deducir que existen las siguientes rutas y líneas navieras en actual operación en Centroamérica:

A. Puertos del Caribe:

a) Puertos del Atlántico de Estados Unidos-costa centroamericana del Caribe.

i) United Fruit: Nueva York-Baltimore-Habana-Puerto Cortés-Tela-Barrios-Nueva York.

Toques regulares; frecuencia semanal.

1/ Datos de la Comisión Económica para América Latina.

/ii) Standard Fruit

ii) Standard Fruit and Steamship Co.: Nueva York-La Ceiba-Barrios-Charleston-Nueva York.

Toques regulares; frecuencia semanal.

iii) Caribbean American Line: Nueva York-Puerto Cortés-Puerto Barrios-Nueva York.

Toques regulares; frecuencia quincenal.

b) Puertos del Atlántico de Estados Unidos-zona del Caribe:

United Fruit: Nueva York-Santiago-Kingston-Barranquilla-Cartagena-Puerto Limón-Nueva York.

Toques regulares; frecuencia semanal.

c) Puertos del Golfo de Estados Unidos-puertos del Caribe

i) United Fruit: Nueva Orleans-Belice-Tela-Puerto Cortés-Barrios-Houston-Nueva Orleans

Toques regulares; frecuencia semanal.

ii) United Fruit: Nueva Orleans-Puerto Limón-Cristóbal-Nueva Orleans.

Toques regulares; frecuencia quincenal.

iii) Standard Fruit and Steamship Co.: Nueva Orleans-La Ceiba-Puerto Barrios-Nueva Orleans.

iv) Isbrandsten Company Inc.: Nueva Orleans-Belice-Barrios-Cortés-Limón-Cristobal-Nueva Orleans.

v) Bucaneer Line: Florida-Tampa-Limón-Florida.

Toques regulares; frecuencia irregular.

vi) Hamilton Brothers: Florida-Tampa-Limón-Florida

Toques regulares; frecuencia irregular.

d) Puertos del Este del Canadá-puertos del Caribe

Saguanay: Montreal-Nueva York-Baltimore-puertos opcionales de Veracruz-Tampico-Barrios-Cortés-Limón-puertos venezolanos-Montreal.

Toques irregulares; frecuencia mensual

/Cuba-costa

e) Cuba-costa centroamericana del Caribe:

Baboom Co.: Puertos de Cuba-Puerto Cortés-puertos de Cuba.

Toques regulares; frecuencia irregular, aproximadamente cada mes.

f) Puertos de Europa-costa centroamericana del Caribe:

i) Royal Netherland: Puertos alemanes y de los Paises Bajos-Limón-Tela-Cortés-Barrios-Nueva Orleans-Europa.

Toques regulares; frecuencia mensual.

ii) Hapac Lloyd: Hamburgo-Nueva Orleans- Puerto Barrios-Cortés-Limón-Hamburgo.

Toques irregulares; frecuencia mensual.

B. Puertos del Pacífico.

a) Europa-puertos del Pacífico centroamericano:

i) Johnson Line: Puertos escandinavos-puerto opcional Puntarenas-Los Angeles-San Francisco-Europa.

Toques ocasionales; frecuencia quincenal.

ii) Compagnie Générale Trasatlantique (French Line): Puertos de Francia-San Cristóbal-puertos opcionales de Puntarenas-Corinto-Cutuco y la Libertad-Los Angeles-San Francisco-Vancouver-Europa.

Toques irregulares; frecuencia, cada tres semanas.

iii) Italian Line: Puertos del Mediterráneo-puertos opcionales de Puntarenas-Corinto-Amapala-Cutuco-La Libertad-Los Angeles-San Francisco-Vancouver-Europa.

Toques irregulares; frecuencia, cada tres semanas.

iv) Hapac Line: Hamburgo-Canal-puertos opcionales de Puntarenas-Corinto-Cutuco-La Libertad-San Francisco-Vancouver-Europa.

Toques muy ocasionales; frecuencia mensual.

v) Royal Netherland: Puertos europeos de los Países Bajos-Canal-puertos opcionales de Puntarenas-San Juan del Sur-Corinto-Amapala-Cutuco-La Libertad-Acajutla- San José y

/Champerico-

Champerico-Los Angeles-San Francisco-Vancouver-Europa.

Toques irregulares; frecuencia mensual.

vi) Royal Mail: Puertos ingleses-Canal-puertos opcionales de Puntarenas-La Libertad-Los Angeles-San Francisco.

Toques muy ocasionales; frecuencia mensual.

vii) Mamenic: Rotterdam-Amberes-Hamburgo-Bremen-Maracaibo-Cartagena-Barranquilla-Cristóbal-Puntarenas-San Juan del Sur-Corinto Amapala-Cutuco-La Libertad-puerto opcional Acajutla-San José-puerto opcional Champerico-Corinto-Ciudad Trujillo-Europa.

Toques regulares, excepto puertos opcionales; frecuencia semanal.

b) Ruta del Pacífico de los Estados Unidos y Canadá-Caribe:

i) Independence Line: Vancouver-San Francisco-Los Angeles-Puertos opcionales: San José, Acajutla-La Libertad-Cutuco-Amapala-Corinto y Puntarenas-Canal-Cartagena-Barranquilla-Maracaibo-Canal-Los Angeles-San Francisco-Vancouver.

Toques irregulares; frecuencia, cada tres semanas.

ii) Grace Line: San Francisco-Los Angeles-Puertos opcionales: Champerico-San José-Acajutla-La Libertad-Cutuco-Corinto y Puntarenas-Canal-Barranquilla-Cartagena-Maracaibo-La Guayra-Canal-San Francisco.

Toques irregulares; frecuencia semanal.

c) Puertos del Atlántico de Estados Unidos-puertos del Pacífico centroamericano:

i) United Fruit: Nueva York-Canal-Puntarenas-puerto opcional Champerico-Canal-Nueva York.

Toques regulares; frecuencia semanal.

ii) MAMENIC: Nueva York-Canal-Puntarenas-San Juan del Sur-Corinto-Amapala-Cutuco-La Libertad-Acajutla-San José-Champerico-Canal-Nueva York.

Toques regulares; frecuencia semanal.

/d) Ruta de los

d) Ruta de los puertos del Golfo de Estados Unidos-puertos del Pacífico centroamericano:

i) United Fruit: Nueva Orleans-Canal-Puntarenas-puerto opcional San Juan del Sur-Corinto-Amapala-Cutuco-La Libertad-puerto opcional Acajutla-San José-puerto opcional Champerico.

Toques regulares; frecuencia, cada quince días.

ii) MAMENIC: Nueva Orleans-Canal-Puntarenas-San Juan del Sur-Corinto-Amapala-Cutuco-La Libertad-puerto opcional Acajutla-San José-puerto opcional Champerico-Canal-Nueva Orleans.

Toques regulares; frecuencia semanal.

e) Ruta de los puertos del Canadá y Estados Unidos- puertos del Pacífico:

i) Grace Line: Vancouver-Seattle-San Francisco-Los Angeles-puertos sudamericanos-Valaparaíso-Balboa, puertos ocasionales-Puntarenas-Corinto-Cutuco-La Libertad - Acajutla-San José-San Francisco-Vancouver.

Toques ocasionales, frecuencia quincenal.

ii) Cia. Navegación Chilena Interoceánica: Vancouver-San Francisco-Los Angeles-Valparaíso-Balboa-puertos ocasionales: Puntarenas y Corinto-Cutuco-San Francisco-Vancouver.

Toques ocasionales, frecuencia mensual.

f) Puertos Pacífico - Puertos del Asia:

i) Tres compañías japonesas: San Francisco-puertos opcionales: La Libertad, Cutuco y Corinto, Puntarenas-Japón-San Francisco.

La descripción anterior merece que se explique con cierto detalle.

Los puertos centroamericanos sobre el mar Caribe tienen un servicio más o menos regular, tanto con procedencia de puertos del Atlántico como del Golfo de los Estados Unidos. Los que en el itinerario figuran como puertos terminales, por ejemplo, Nueva York o Nueva Orleans, no

/significa que

significa que los barcos toquen sólo esos puertos de los Estados Unidos. Generalmente los barcos que salen de Nueva York tocan alternativamente puertos como Baltimore, Filadelfia, Charleston, etc. y los barcos del Golfo tocan también puertos como Houston y Galveston y ocasionalmente Mobile, Tampa, Miami, etc. Lo que ocurre es que los puertos de Nueva York y Nueva Orleans son puertos terminales y los otros o son alternativos, es decir, que de los viajes realizados, saliendo de Nueva York, por ejemplo, alternativamente, tocan una semana en Baltimore y otra en Filadelfia, o son opcionales u ocasionales, pues si hay carga se desvían para otros puertos antes de continuar para Centroamérica.

Las líneas que sirven regularmente estos puertos son la United Fruit, la Caribbean Line y la Standard Fruit.

El servicio de Canadá es ocasional. En Puerto Limón se ha informado que la compañía Saguaney toca ese puerto aproximadamente cada seis meses, trayendo cargas de papel y de aluminio en lingotes, a pesar de que el servicio de navegación de esa línea es mensual. Cuando hay carga los barcos se desvían para Centroamérica, pero cuando no la hay van directamente a sus puertos de destino, que principalmente son los puertos venezolanos del Caribe; pasan también por puertos colombianos del Caribe (Barranquilla, Cartagena).

El servicio a Europa es más regular con la Compañía Royal Netherland; pero la Hapac Lloyd hace también servicio, aunque más irregular. Una buena parte del tráfico marítimo con Europa, de los puertos del Caribe centroamericanos, se realiza por medio de la United Fruit y la Caribbean, con trasbordo en Nueva York o Nueva Orleans.

/Tanto la

Tanto la United Fruit como la Standard Fruit tienen dos clases de barcos, unos que son exclusivamente bananeros y otros que hacen el servicio de carga general. Los itinerarios apuntados en el cuadro precedente se refieren más bien a los barcos que hacen servicio de carga general.

El movimiento de barcos tramp es ocasional, siendo más frecuentes en algunos puertos de Honduras, El Bluff en Nicaragua y Puerto Limón. Estos barcos se alquilan para cargamentos completos de madera o de ganado, o de camarones y pescado en Costa Rica. En general, el movimiento de buques tramp es insignificante.

De las líneas que operan en esta costa del Caribe, todas están afiliadas a la Conferencia del Caribe, excepto la Compañía Isbrantsen que es independiente, pero que presta sólo servicio quincenal entre los puertos del Golfo. También esta compañía hace servicios a Europa y otras partes del mundo y, por lo mismo, también esta empresa debe recoger carga con trasbordo en Nueva Orleans.

Las compañías Bucaneer Line y Hamilton Brothers que prestan el servicio a Limón lo hacen sólo con barcos pequeños, de 300 toneladas, y se ocupan principalmente en llevar bananos de Puerto Limón y traer, ocasionalmente, abonos de Tampa.

Por lo que respecta a los puertos que quedan en la costa del Pacífico, aunque aparentemente existen seis rutas al servicio de estos puertos, los itinerarios no son fijos. Las líneas que tienen servicio más regular son la United Fruit, la Grace Line y la MAMENIC. La United Fruit y la MAMENIC tienen servicio directo entre los puertos centroamericanos del Pacífico y Nueva York y puertos del Golfo de los Estados

/Unidos

Unidos. Antes de que existiese la MAMENIC, la United Fruit hacía este servicio con trasbordo en Cristóbal, pero desde que la MAMENIC (Marina Mercante Nicaragüense) empezó a prestar este servicio directo, la United lo estableció también. La Grace Line hace este servicio con trasbordo en Cristóbal, pero ya no cobra derechos de trasbordo sino que aplica la tarifa directa (through rate). Lo hace por medio de su servicio en la ruta desde Centroamérica a puertos venezolanos y colombianos del Caribe. Otras líneas, como la Independence Line, toman ocasionalmente carga para esos puertos del este de los Estados Unidos, con trasbordo en Cristóbal, pues su servicio está destinado a puertos del Caribe colombiano y venezolano.

La mayor parte de los servicios de la ruta de los puertos del Atlántico y del Golfo de los Estado Unidos, así como de las líneas europeas, tocan los puertos centroamericanos en su rumbo al norte.

La Grace Line sirve por dos rutas: la que hemos indicado de puertos centroamericanos del Pacífico a puertos del Caribe, de Colombia y Venezuela (se ignora si las líneas se extienden a Brasil y Argentina), la cual la hace por medio de barcos del tipo CI, y la ruta del Pacífico, desde Canadá hasta Valparaíso en Sudamérica, la cual sirve con barcos del tipo CII. La primera de las líneas sirve regularmente los puertos centroamericanos en rumbo de sur a norte. La segunda línea, o sea la del Pacífico sudamericano, toca ocasionalmente, ya sea en rumbo al norte para llevar café y otros productos exportables de Centroamérica a San Francisco, Los Angeles o Canadá, o ya sea en rumbo al sur, cuando hay carga con destino a los puertos sudamericanos del Pacífico.

/Los toques de las

Los toques de las líneas que tienen servicio de y para Europa es mucho más irregular. Las más frecuentes son la French Line (Compagnie Générale Trasatlantique), la Italian Line y la Royal Netherland. La Johnson Line y la Hapac Line tocan muy ocasionalmente, y especialmente en el período estacional de exportación del café para llevar cargamentos de ese producto a Europa, o al Pacífico de los Estados Unidos. La compañía inglesa Royal Mail ha tocado una sola vez en algún puerto de El Salvador. Generalmente la Johnson o la Hapac Line no tocan los puertos sino cuando tienen segura una carga de más de 3,000 sacos de café o más de 250 toneladas de atún (se exporta por Puntarenas); y la Royal Mail sólo hace el desvío cuando tiene asegurada una carga por lo menos de 1,000 toneladas.

En los itinerarios indicados aparecen como la mayor parte de los puertos del Pacífico "puertos opcionales" precisamente para destacar que los barcos de las compañías tocan esos puertos sólo cuando tienen una carga asegurada, o como "puertos ocasionales" cuando la frecuencia de esa opción es aún más rara. Se han señalado como puertos de toque cuando están fuera del área centroamericana solamente a los puertos terminales o a algunos puertos principales, pero no todos los puertos en ruta. Así, por ejemplo, compañías como la Grace Line en su ruta del Pacífico tocan opcionalmente puertos mexicanos y compañías europeas tocan también opcionalmente puertos mexicanos. Asimismo, las líneas de compañías europeas tocan varios puertos en su ruta, según se dirijan a terminales de países escandinavos (Johnson Line), de Francia (French Line), de Alemania (Hapac Line), de Italia (Italian Line), de los Países Bajos (Royal Netherland) o de Inglaterra (Royal Mail).

/Resumiendo,

Resumiendo, las rutas servidas con más regularidad son las que conectan los puertos, tanto del Caribe como del Pacífico de los países centroamericanos, con los puertos del Atlántico y del Golfo de los Estados Unidos.

Las líneas de Europa tienen un servicio regular con los puertos del Caribe centroamericano por medio de la Royal Netherland y la Hapac y con los puertos del Pacífico por medio de la MAMENIC y, con menos regularidad, por medio de cinco líneas europeas de vapores.

Las líneas que hacen el servicio, excepto la Línea Isbrantsen, pertenecen a las siguientes conferencias:

a) Pacific Coast Caribbean Sea Ports Conference, que participa en el movimiento de carga de los puertos estadounidenses y candienses del Pacífico a los puertos de Colombia, Venezuela, Guayanas británica y francesa, Antillas holandesas, Trinidad, Barbados, Guadalupe, Martinica y Jamaica, Haití, Cuba y la República Dominicana, y a los puertos orientales de Costa Rica, Nicaragua, Honduras británica y Guatemala.

b) Conferencia del Caribe, que hace el servicio de carga de los puertos del Atlántico y del Golfo de los Estados Unidos y del Atlántico del Canadá a los puetos centroamericanos del Caribe.

c) Canal Central American Northbound Conference, que participa en el movimiento de carga, excepto café, de la ciudad de Panamá, Zona del Canal de Panamá y puertos occidentales de la América Central a puertos estadounidenses y canadienses del Pacífico.

d) Capca Freight Conference, que participa en el movimiento de carga de los puertos estadounidenses y canadienses del Pacífico a los puertos de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica

/y puerto

y puerto Armuelles de Panamá.

e) Atlantic and Gulf West Coast of Central America and Mexico Conference, que participa en el movimiento de carga de los puertos estadounidenses del Atlántico y del Golfo a los puertos de la costa occidental de Panamá (excepto los de la ciudad de Panamá), Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador, Guatemala y México.

De las líneas que efectúan el servicio a los países centroamericanos, sólo una, la MAMENIC (Marina Mercante Nicaragüense) es nacional.

Las compañías que hacen el servicio con Europa pertenecen además a las conferencias europeas.

2. Servicios intercentroamericanos

Excepto pocos barcos de bandera nicaragüense y hondureña, no se encuentra en el movimiento de barcos de estos países barcos de bandera de otro país centroamericano. Los barcos de bandera nicaragüense (excepto la MAMENIC) se limitan al servicio costero y no de ultramar, y según informaciones obtenidas son barcos pequeños que hacen el tráfico de madera o ganado a Honduras, El Salvador, Guatemala y Costa Rica. Nunca pasan de 10 barcos al año. Los barcos de bandera hondureña son más numerosos. Honduras mantiene una legislación muy liberal para el abanderamiento de barcos, similar a la de Panamá. Los barcos de bandera panameña no pagan sino un pequeño impuesto anual de registro, pero no se les obliga a pagar impuesto a la renta dentro del país, por considerar que los barcos hacen su negocio afuera, y tampoco pagan impuesto en países extranjeros por tener bandera extranjera.

/ Cuadro 2

Cuadro 2

Honduras: Movimiento de cabotaje, 1951-52

	Cargados			En Lastre		Total		
	No. de buques	Ton.	Merc. Tons.	No. de buques	Ton.	Total No.	Ton.	Merc. Ton.
ENTRADAS								
Cortés	82	2,365	483	63	4,613	145	6,978	483
Ampala	406	12,931	8,990	1,166	28,922	1,572	41,853	8,990
La Ceiba	483	12,043	2,947	218	9,708	701	21,751	2,947
Tela	259	559	285	129	2,178	388	2,737	285
Trujillo	107	3,563	800	137	7,050	244	10,613	800
Roatán	99	3,887	354	147	5,839	246	9,726	354
Castilla	11	798	64	133	7,418	144	8,216	64
Iriona	68	1,130	150	106	4,142	174	5,272	150
Balfate	2	60	0.6	129	1,409	131	1,469	0.6
Utila	18	348	33	443	8,873	461	9,221	33
Guanaja	148	4,484	646	279	13,801	427	18,285	646
	1,683	42,168	14,756	2,950	93,953	4,633	136,121	14,756
SALIDAS								
Cortés	53	1,901	964	92	5,707	145	6,978	964
Amapala	744	28,794	241,113	828	13,059	1,572	41,853	24,113
La Ceiba	486	13,499	1,948	215	8,252	701	21,751	1,948
Tela	59	1,860	5,865	329	877	388	2,737	5,865
Trujillo	89	4,336	684	122	6,655	211	10,991	684
Roatán	105	3,417	708	141	6,309	246	9,726	708
Castilla	2	116	8	111	4,430	113	4,546	8
Iriona	73	1,245	1,004	101	4,027	174	5,272	1,004
Balfate	28	992	53	103	477	131	1,469	53
Utila				461	9,221	461	9,221	..
Guanaja	47	1,757	771	334	11,280	381	13,037	771
Total	1,168	57,917	36,123	2,837	69,664	4,523	127,581	36,123

Fuente: Informe de la Secretaría de Hacienda, Crédito Público y Comercio, 1951-52.

/Cuadro 3

Cuadro 13

Costa Rica: Movimiento de cabotaje, entradas a Puntarenas por puertos de procedencia, 1950

Puertos	Tonelaje	Tripulantes	Pasajeros	Cabezas de Gan. vacuno	Toneladas	Colones
Arío	5,860	1,169	2,690	190	2,2[illegible]	1.008,621
Ballena	6,965	1,668	3,945	3,326	4,16[illegible]	2.792,340
Bebedero	3,739	895	1,966	1,138	1,406	1.120,588
Bejuco	700	160	386	42	417	207,556
Colorado	1,407	363	930	237	710	278,302
Corozal	3,002	654	1,990	254	1,165	643,533
Coyote	825	196	394	52	460	270,529
Chira	1,290	374	208	64	842	185,338
El Charco	290	311	16	4,089	1,128	754,233
Golfito	3,340	571	1,060	4	516	269,895
Herradura	805	201	453	68	378	226,870
Jacob	895	107	258	10	335	101,643
Jicaral	5,734	1,211	4,546	963	1,790	1.130,824
La Garza	2,385	444	641	300	1,098	458,946
Las Agujas	2,260	462	1,030	66	684	390,613
Lepanto	1,907	479	1,323	1,217	843	429,534
Letras	680	262	90	2,076	998	463,102
Montezuma	2,650	861	3,555	607	1,983	1.351,634
Palmita	240	135	5	1,781	504	308,902
Paquera	1,554	723	2,360	231	1,670	555,854
Pochote	809	232	503	352	400	225,843
Puerto Cortés	8,335	1,628	4,882	61	1,522	413,515
Puerto Humo	442	104	49	...	558	168,909
Puerto Jesús	11,455	3,023	11,420	3,445	5,205	3.847,185
Puerto Soley	1,575	187	46	...	628	110,435
Puerto Thiel	6,003	905	4,821	1,338	1,789	1.382,545
Quepos	5,410	769	2,420	2	503	325,806
Taboga	580	456	87	5,038	1,462	875,075
Tambor	2,639	942	2,592	473	2,715	967,606
Tendal	280	256	35	3,421	986	604,300
Zámara	705	139	246	22	517	133,216
Otros puertos	12,473	2,945	2,907	1,052	9,550	2.273,776
Total	97,204	22,832	58,854	31,919	49,181	24.277,068

Fuente: Anuario de la Dirección General de Estadística. Año 1950, pág. 435.

Nota: Son 138 los puertos del Litoral Pacífico, con los que tiene comercio Puntarenas. En este cuadro se registran solamente los de un comercio anual, superior a 100,000 colones.

/Cuadro 4

Cuadro 4

Costa Rica: Movimientos de cabotaje. Salidas de Puntarenas, por puertos de destino, 1950

Puertos	Tonelaje	Tripulantes	Pasajeros	Kilos	Colones
Arío	1,765	373	2,068	85,541	46,079
Ballena	5,5[illegible]	1,182	4,958	2.358,450	2.720,732
Barco Quebrado	150	8	...	46	150
Bebedero	3,[illegible]07	870	2,462	1.690,693	2.218,334
Bejuco	505	153	310	61,578	43,527
Cabo Blanco	12	4	4	346	1,895
Gabuya	70	26	12	482	1,600
Carillo	645	190	353	86,299	56,013
Cerro Gordo	10	6	31	908	375
Colorado	1,590	335	1,068	181,888	166,090
Corozal	2,636	578	2,513	349,636	282,527
Coyolar	60	12	10	1,845	2,360
Coyote	525	154	254	49,768	55,314
Currú	7	2	...	1,000	450
Chira	248	66	68	12,399	18,009
Chomes	48	10	2	380	1,591
Estero de la Rosa	35	12	9	1,740	2,542
Estero del Barco	7	4	...	53	250
Golfito	4,600	712	1,236	3.462,814	4.409,091
Herradura	1,515	332	887	121,849	98,841
Iguanita	8	5	...	628	404
Jacob	450	103	297	33,396	29,717
Jicaral	4,690	1,031	5,131	550,861	483,684
La Ensenada	15	4	6	19,961	4,103
La Garza	970	212	326	112,827	81,845
La Islita	75	21	...	4,582	3,514
Las Agujas	1,965	396	686	96,131	93,233
Las Peladas	45	12	1	3,767	2,064
Lagarto	80	26	53	6,216	6,594
Lepanto	1,445	297	1,300	114,238	101,606
Manzanillo	903	181	349	101,942	132,541
Manzanillo de Arío	3,450	694	1,862	219,276	236,816
Montezuma	2,245	799	3,819	440,037	397,917
Palito	79	20	21	2,145	3,673
Paquera	623	346	1,069	90,140	94,871
Playa Hermosa	20	6	3	987	1,077
Pochote	113	28	13	6,808	5,593
Potrero	15	6	...	619	1,315
Puerto Cortés	9,015	1,661	8,026	2.210,967	1.962,699
Puerto Jesús	10,228	2,598	13,253	2.249,687	2.492,641
Puerto Jiménez	85	21	84	70,214	84,175
Puerto Soley	1,495	149	111	66,583	59,525
Puerto Viejo	100	14	...	4,792	2,656
Puerto Thiel	5,743	803	4,401	584,150	609,040
Punta Castilla	25	8	3	45	95
Quebracho	15	3	60	154	200
Quepos	7,953	1,109	3,528	2.503,822	2.355,578
San Buena	70	21	20	2,947	3,182
San Francisco de Coyote	90	27	16	15,110	11,502

Cuadro 5

Costa Rica: Movimiento de cabotaje, Entradas a Limón, 1950

Puertos	Tonelaje	Tripulantes	Pasajeros	Cabezas	Kilos	Colones
Bahía del Tortuguero	4,711	539	292	2	1,914,743	494,655
Barra del Colorado	18,558	1,564	991	10	11.948,980	3265,805
Barra del Parismina	6	8	..	..	1,500	450
Cahuita	28	10	720	..	84,254	121,556
Cahuita, Manzanillo y Puerto Viejo	850	204	..	..	56,251	131,088
Cahuita, Puerto Viejo	766	236	..	..	270,216	498,676
Manzanillo, Puerto Viejo	82	24	..	..	2,156	3,220
Puerto Viejo	1,321	294	992	..	1.182,746	975,091
Sixaola	3	3	..	..	560	2,200
Varios puertos	1,866	295	135	..	..	..
Total	28,191	3,177	3,130	12	15.461,405	5492,741

Fuente: Anuario de la Dirección General de Estadística, 1950. Costa Rica, pág. 437.

/Cuadro 6

Cuadro 6

Centroamérica: Movimiento de cabotaje, Salidas de Limón, 1950

Puertos	Tonelaje	Tripulantes	Pasajeros	Cabezas	Kilos	Colones
Bahía del Tortuguero	3,949	415	240	1	47,780	87,296
Bahía del Tortuguero Barra del Colorado	2,694	311	312	..	279,301	423,672
Bahía del Tortuguero Parismina	111	11	3	..	9,649	53,725
Bahía del Tortuguero, Puerto Viejo	111	9	3	..	766	2,329
Barra del Colorado	11,698	1,358	957	2	591,863	1.276,112
Cahuita, Manzanillo, Puerto Viejo	1,555	403	1,226	2	207,507	340,230
Cahuita, Puerto Viejo	868	291	496	3	175,505	358,883
Gandoca	56	17	18	..	14,429	5,688
Gandoca, Manzanillo, Puerto Viejo	3	4	3	..	1,349	1,590
Gandoca, Puerto Viejo	164	21	55	..	36,043	99,728
Manzanillo	17	9	3	..	54	24
Manzanillo y Puerto Viejo	9	13	19	..	3,695	7,106
Parismina	117	16	..	..	..	..
Puerto Viejo	1,322	220	372	..	32,109	45,781
Puerto Vargas	45	9	25	..	..	..
Sixaola	3	3	..	..	1,453	5,000
Total	22,722	3,110	3,732	8	1.401,503	2.707.164

Fuente: Anuario de la Dirección General de Estadística, Costa Rica 1950, pág. 437.

/El tráfico

El trafico costero no se ha desarrollado entre los países centroamericanos por las razones ya aducidas cuando se trató del comercio intercentroamericano.

3. Servicios de cabotaje

No existe tráfico de cabotaje en Guatemala y en El Salvador.

En Costa Rica el movimiento de cabotaje es mucho más importante que en Nicaragua y Honduras, como puede verse en los cuadros 2 y 3.

Existe un escaso tráfico en Nicaragua y Honduras. El tráfico de Nicaragua, en 1952, puede verse en el cuadro 7.

Cuadro 7

Nicaragua: Movimiento de cabotaje, 1952

Puertos	Entradas		Salidas	
	No.	Ton. Neto	No.	Ton. Neto
Corinto	36	44,094	35	44,637
Puerto Somoza	17	2,556	10	1,390
San Juan del Sur	18	42,079	23	35,590
San Juan del Norte	6	33	6	33
El Bluff	3	148	3	399
Puerto Cabezas	16	4,098	16	4,739
Total	96	93,008	102	90,788

Fuente: Memoria de la Recaudación General de Aduanas para 1952. Nicaragua, pág. 265.

La mayor parte del comercio de cabotaje se registra entre Corinto y San Juan del Sur.

/El movimiento de

El movimiento de cabotaje de Honduras se indica en el cuadro 2.

La mayor parte del movimiento de cabotaje de Honduras se encuentra en Amapala, y entre los puertos del Caribe y las islas hondureñas situadas al norte de su costa del Caribe.

Sobre los itinerarios principales y las tarifas que se cobran por este servicio se han podido obtener los siguientes datos que, aunque no completos, dan una idea de la importancia, competencia y costo del servicio costarricense de cabotaje (en colones):

De Puntarenas a Golfito	4.05	por qq.
	50.00	por cabeza de ganado
De Puntarenas a Queipos	3.00	por qq.
De Puntarenas a Puerto Cortés	2.50	"
De Puntarenas a Puerto Jiménez	6.00	"
De Puntarenas a Manzanillo	1.50	"
De Puntarenas a puertos del Golfo de Nicoya	1.30	"
De Puerto Limón a Puerto Viejo	2.25	"
De Puerto Limón a Manzanillo	2.75	"
De Limón a Tortuguero y Barras del Colorado	3.00	"

Las lanchas Nicoya y Reina del Norte viajan también fuera de Costa Rica con cargamentos de madera principalmente, con una tarifa de c/ 50 la "cúbica", como denominan al cubicaje de 12" x 12" x 4".

Los itinerarios de cabotaje son los siguientes: las lanchas que hacen servicio fuera del Golfo de Nicoya, y que generalmente

/transportan

transportan madera, no tienen un itinerario regular. Los puertos de destino son: Garza, Callejones, Guiones, Tambor; en el Golfo: Puerto Humo, Ballena, Puerto Jesús, Montezuma.

La lancha Erzi viaja a Puerto Cortés (Costa Rica) y a Puerto Jiménez; la María Mercedes a Queipos; la Santa Fe, a Cortés, Queipos y Sierpe; a Golfito y Puerto Jiménez viajan la Don Favio, Centroamérica, La Gloria y la Iris; La Sta. Rita, a Jesús y Chiva; la Modesta, a Jacob-Herradura; la Faja de Oro y la Rosivel, a Coyote y Montezuma. Las lanchas de la firma Edete y De la Vega viajan a Jesús todos los días. Las que viajan a los puertos del Golfo tienen un itinerario de zarpe cada tres días y las que viajan a Golfito y Puerto Cortés tienen un zarpe de una vez cada semana.

En Puerto Limón el itinerario de las lanchas pequeñas es Cahuita, Puerto Viejo, Puerto Vargas y Manzanillo.

Las lanchas grandes van a Tortuguero y Barra del Colorado.

El cuadro 8 demuestra el número de empresas, con sus correspondientes lanchas y el tonelaje de cada una.

4. Descripción de los barcos que operan en las rutas centroamericanas

Pocas son las informaciones que se han podido obtener con respecto a las características de los barcos que hacen los servicios regulares en las rutas centroamericanas, pues la mayor parte de las agencias no poseen tales datos, que se concentran más bien en las oficinas principales, el mayor número de las cuales se encuentra en los Estados Unidos, especialmente en Nueva York. Los datos que han podido obtenerse son los siguientes:

/Cuadro 8

Cuadro 8

Costa Rica: Flota de cabotaje, 1954

Empresa	Nombre de las embarcaciones	Tonelaje
Puntarenas		
Víctor Julio Mino	Sta. Teresita	4
	Gaviota	50
	Reina del Norte	40
EDETE	Sta. Rosa	50
	Pari	16
	Estrella del Sur	20
	Serena	15
	Miravalles	20
	Sta. Cruz	30
	Taboga	20
	Tenorio	25
	Liberia	30
Esquivel	Nicoya	75
	Flora	18
Miguel Gómez	Rimac	30
	Osa	60
	María Mercedes	30
	Santa Fé	50
Pedro E. Vargas	Faja de Oro	25
	Rosivel	15
Fco. Lostale	Modesta	30
	Margarita	15
	Neri	25
Calvo Hnos.	La Gloria	30
	Centroamérica	75
	Don Favio	200
Alberto Morales	Santa Rica	15
Indalecio Ordóñez	María Eugenia	15
	Estela	3
Casimira Sabrado	La Pacífica (maderera)	15
Lizano y Guevara	La Iriza	35

/Empresa

Empresa	Nombre de las embarcaciones	Tonelaje
Vargas y Farrier	Sta. Irene	15
Eduardo Protti	Esmeralda	15
	Cubana	10
Gregorio de la Vega	Filadelfia	25
Barrantes	Erzy	25
Calixto Gutiérrez	Lidia María	15
	Costa Rica	7
Compañía Bananera	Río Grande	100
	Burton O'Brien	30
Víctor Wolf	La Palmita	150
Consejo Nacional de Producción	Sta. Elena	40
Compañía Bananera	s/n	60
	s/n	60
	Chabela	25
	Dora	60
	Hortensia	60
Casimiro Sobrado	Leticia	15
EDETE	Matina	25
	Magdalena	90
Puerto Limón		
	1	60
	1	60
	1	10
	1	10
Total	53 embarcaciones	2,233

Fuente: Capitanías de los puertos de Limón y Puntarenas.

/De los barcos

De los barcos de la United Fruit que hacen el servicio al puerto de Tela, el de mayor capacidad de carga general tiene 439,255 pies cúbicos y el de menor capacidad 88,299 pies cúbicos. En cuanto a la capacidad refrigerada, el más pequeño tiene 120,180 pies cúbicos y el más grande 221,380 pies cúbicos.

El calado del barco más pequeño tiene 16 pies y el del más grande 28 pies. Su velocidad fluctúa entre 10 y 20 nudos y su edad entre 6 y 33 años. Los barcos tienen por lo regular 4 bodegas.

Estas características generales pueden aplicarse a todos los barcos de la compañía que hacen su servicio a Puerto Barrios y Puerto Cortés, pues generalmente son los mismos.

No se conocen las especificaciones de barcos de la Standard Fruit and Steamship Company, pero como se trata de una empresa que hace servicios análogos, se estima que las características sean también análogas, aún cuando esta compañía tiene casi exclusivamente barcos bananeros. Por lo mismo, en estos barcos los espacios refrigerados deben corresponder a una capacidad mayor que los espacios de capacidad para carga general.

Por lo que respecta a los servicios del Pacífico, sabemos solamente que los barcos de la Grace Line que hacen la ruta A, es decir, de puertos centroamericanos a los puertos del Caribe de Colombia y Venezuela, son del tipo CI, tales como el Santa Cruz y el Santa Fe. En virtud de este dato, puede inferirse que los barcos tienen un tonelaje bruto que fluctúa entre 3,700 y 6,000 toneladas, con un tonelaje neto que fluctúa entre 2,000 y 2,500 toneladas. Los barcos posiblemente tengan una capacidad entre 200 y 300 mil pies cúbicos, con un calado entre 20 y 25 pies.

/Los barcos

Los de la ruta B, o sean los que hacen el servicio desde los puertos del Pacífico canadienses y estadounidenses hasta Valparaiso en Chile, corresponden al tipo CII y, por lo tanto, su tonelaje bruto debe fluctuar aproximadamente entre 7,000 y 8,000 toneladas; su tonelaje neto entre 4 y 5,000 toneladas; su capacidad de carga general entre 470 y 550,000 pies cúbicos y su calado entre 25 y 28 pies.

Los barcos europeos son de distintos tipos, pero casi todos más grandes. Unos se asemejan al tipo Victory, otros al tipo Liberty y finalmente hay algugunos que son mayores.

La MAMENIC posee tres barcos propios: El Río Escondido, El Salvador y El Costa Rica. El Salvador tiene 2,569 toneladas netas, 4 bodegas y aproximadamente una capacidad de carga de 244,000 pies cúbicos. El Costa Rica, más grande, tiene aproximadamente 3 mil toneladas netas y una capacidad de carga general de 276,000 pies cúbicos. El Río Escondido parece ser más pequeño que los otros dos. Recientemente la MAMENIC recibió dos barcos nuevos, construídos uno en Suecia y otro en Alemania, con un tonelaje neto de 4,000 toneladas cada uno, según información del gerente de la empresa.

En general, puede decirse que los barcos más apropiados para el servicio de los indicados puertos son más bien barcos pequeños, de tonelaje neto entre 2,000 y 3,500 y una capacidad de carga en las bodegas fluctuante entre 200 y 300 mil pies cúbicos, con un calado máximo de 25 pies. Se estima que los barcos del tipo CIMAVI son los más frecuentemente usados y los más apropiados para esos servicios.

Actualmente se construyen barcos más bien pequeños, con buena capacidad de carga pero con mayor velocidad, lo que permite adaptarse mejor a las condiciones de oferta de flete en países de poco movimiento.

En el Anexo 11 se pueden ver los barcos que poseen las líneas Isbrantsen, United Fruit y algunos de la Compagnie Générale Trasatlantique (Línea francesa)

/5. La Marina

5. La Marina Mercante Nicaragüense (MAMENIC): Origen y Organización

De entre las líneas navieras que sirven las costas centroamericanas sólo una es empresa nacional. La MAMENIC (Marina Mercante Nicaragüense) es una compañía anónima constituida por escritura pública de 18 de julio de 1953, en la ciudad de Managua, con un capital social de 50.000,000 de córdobas, equivalentes proximadamente a Dls. 7.000,000. Posee actualmente cinco barcos propios con 12,000 toneladas de peso muerto. No se ha obtenido información del valor del capital pagado, aún cuando aparece que, para la fecha de la escritura, las acciones representadas figuraron con un total de 3.984,000 córdobas (Dls. 563,510). La compañía no ha repartido utilidades desde la fecha de su fundación porque ha preferido acumularlas, capitalizándolas para el desarrollo de la empresa. Opera entre los puertos del Atlántico y del Golfo de los Estados Unidos, y entre los puertos europeos de Rotterdam, Amberes, Hamburgo y Bremen y los del Pacífico centroamericano. La línea de Europa sirve además algunos puertos del Caribe venezolano y, a su regreso, el puerto de Ciudad Trujillo.

La administración ejecutiva corre a cargo de un gerente y de un presidente. La junta general de accionistas tiene lugar cada año para conocer el resultado del ejercicio. La fiscalización corre a cargo de un vigilante nombrado por la junta de accionistas.

La propiedad de la compañía, al parecer, está dividida entre muy pocas personas. A la sesión de la samblea en que se aprobaron los estatutuos concurrieron doce accionistas. Por tal razón, la administración de la empresa es independiente y libre de toda ingerencia extraña. El própósito de la compañía es principalmente servir

/el tráfico

el tráfico marítimo de los puertos centroamericanos y, en este aspecto, puede decirse que la MAMENIC es la única empresa de nacionalidad nicaragüense en servicio en Centroamérica.

Capítulo III

Legislación portuaria y marítima, y escuelas náuticas existentes en Centroamérica

1. Honduras

El 3 de marzo de 1943 fué expedida, en Honduras, la Ley Orgánica de la Marina Mercante Nacional.

Según esta ley se requieren dos condiciones para usar y enarbolar el pabellón hondureño y, consiguientemente, navegar bajo la protección de la ley e incorporarse a la marina nacional de ese país. Tales condiciones son: la matrícula en el Registro de Matrículas de Naves y la tenencia de la patente de navegación. En otras palabras, la legislación hondureña protege la propiedad de la nave y la seguridad de la misma.

Para la matrícula el armador debe comprobar su propiedad e identificar la nave con las especificaciones de ella, tales como el nombre, clase y material del casco, tonelajes, tipo y capacidad de la máquina, lugar y fecha de construcción, propietario anterior y actual, puerto de matrícula, señales, etc. Para proteger la seguridad, o sea para obtener la patente de navegación, se requiere la inspección de todas las partes de la nave y la tenencia de todos los elementos de seguridad exigidos, o, en sustitución, la exhibición de la patente de navegación

/internacional

internacional expedida por Lloyds Register of Shipping, British Corporation Register of Shipping and Aircraft, del Norske Veritas, o cualquiera otra institución competente elegida por los dueños.

La ley establece luego las normas para la cancelación de la matrícula y de la patente antes mencionada, según sea el caso de cancelación punitiva u obligatoria, cuando la nave se ha puesto al servicio de país enemigo, o se ha dedicado al contrabando o al comercio ilícito, o cuando ha sido puesta bajo la bandera de otro país, o ya cuando sea el caso de cancelación facultativa por solicitud del dueño.

La propia ley autoriza también a los cónsules hondureños en el exterior para otorgar matrículas y patentes provisionales, o para cancelar la definitiva en los casos legales.

Establece también los derechos fiscales que deben cubrirse en cada caso, los cuales son razonables y no demasiado onerosos. Si la nave navega habitualmente en aguas hondureñas; es decir, si por lo menos tres veces al año llega a puerto hondureño, el derecho de matrícula es de sólo Dls. 0.05 por tonelada neta, aun cuando se dedique al tráfico internacional; pero si la nave no efectuara ese tráfico frecuente, el derecho es de Dls. 0.50 por tonelada neta.

La ley exige también que por lo menos el 50% de la tripulación sea hondureña, o de extranjeros casados con hondureñas, pero esta exigencia queda a salvo cuando no se encuentren en el puerto tripulantes de esa calidad, con libretas de identificación que acrediten capacidad, honradez y buena conducta. Para los oficiales, la ley dispone que éstos deben tener una cédula de identidad que acredite su capacidad y competencia, expedida por los comandantes de los puertos

/hondureños

hondureños o por los cónsules hondureños en el exterior. En este aspecto, la ley puede acarrear dudosas consecuencias que no se compaginan con su espíritu y propósito de salvaguardar la seguridad de la nave acreditando la competencia de la oficialidad, pues es difícil suponer hasta que grado un cónsul pueda estar en capacidad técnica para poder otorgar un certificado de idoneidad de un oficial de marina, aún en el supuesto de que los comandantes de los puertos poseyesen esa capacidad.

Por lo que respecta a la tripulación, la ley exige la visación del rol de tripulación, en el que deben figurar las condiciones del contrato de enganche de cada tripulante, a las cuales deben sujetarse tanto el armador como el enganchado. La legislación protege al tripulante hondureño en casos de muerte o accidente provenientes del trabajo, si estos últimos produzcan incapacidad parcial o total para el trabajo, en los términos y condiciones que la misma ley establece. Para este y otros efectos, la ley obliga que cada tripulante debe poseer una libreta de identificación expedida por la Secretaría de Marina, y, en su nombre, por los comandantes de puertos y cónsules de Honduras.

La legislación, finalmente, especifica los documentos oficiales que las naves mercantes nacionales deberán conservar y que son los internacionalmente conocidos como patente de navegación, diario de navegación, bitácora, libros de contabilidad y de registro de carga, certificado de arqueo, certificado de franco-bordo, certificado de seguridad, licencia de radio, póliza de fletamento, etc.

La ley establece la absoluta libertad de las naves para estipular los contratos de transporte en las condiciones que lo deseen, cuando

/la nave

la nave se dedica al tráfico internacional. Esto favorece a las condiciones y jurisdicción que internacionalmente se reconocen para los conocimientos de embarque, como contrato de transporte de carga.

Por último, la ley dispone las sanciones cuando hay faltas por parte de los tripulantes, o por parte de funcionarios de puerto o consulares en el cumplimiento que la misma ley dispone para los mismos. Establece también que las naves nacionales no pagarán otro impuesto que el determinado de matrícula y de patente en la propia ley.

En resumen, la legislación hondureña favorece el registro de naves en su marina mercante nacional, protegiendo la propiedad y la seguridad de las naves. Teóricamente, auspicia el enrolamiento de personal hondureño en la tripulación, exigiendo el 50% del personal para hondureños y reglamentando la identidad de los tripulantes y la idoneidad de los oficiales, y garantizándoles la protección de los contratos de enganche y las indemnizaciones en casos de accidentes de trabajo; pero como no se ha dado cumplimiento a una disposición de la misma ley que autorizaba el Poder Ejecutivo para la creación de una Escuela de Navegación con facultad de otorgar a los graduados diplomas de capacitación de capitán, oficial y piloto, no ha podido darse cumplimiento en la práctica al enrolamiento del 50% de tripulación hondureña. Por otra parte, esta carencia de personal preparado puede invalidar el propósito de algunas de las disposiciones que salvaguardan la seguridad de las naves, especialmente aquellas a que se ha hecho referencia sobre la extensión de cédula de idoneidad y la inspección para el otorgamiento de patentes de navegación. Por fortuna, para esto último

/la ley

la ley previó su sustitución con las patentes de navegación internacionalmente expedidas y reconocidas.

Desde el punto de vista económico, dadas las escasas exigencias pecuniarias y la liberación de otros impuestos, la ley ha producido, en la práctica, la tendencia a que muchos armadores extranjeros prefieran nacionalizar sus naves bajo el pabellón de Honduras. Sin embargo, esta circunstancia no parece haber traído consigo la de un mayor servicio regular de transporte marítimo que hubiese beneficiado al país, ya que es evidente que muchas de las naves de pabellón hondureño no frecuentan los puertos hondureños, o cuando lo hacen es sólo en la medida de lo indispensable para llenar la formalidad de tres visitas anuales a fin de obtener la tarifa preferente de Dls. 0.05 por tonelada neta, pero no con la frecuencia de itinerarios que hubieran podido dotar a Honduras de un tráfico frecuente y normal.

2. El Salvador

La legislación marítima de El Salvador está contenida en dos leyes, las cuales analizaremos aquí brevemente.

A. Primera ley

Ley de Navegación y Marina de 27 de octubre de 1933, que comprende:

Título I. Principios generales. 10 artículos

Título II. Presas; 2 artículos

Título III. Departamentos marítimos. Arts. 13 a 17

Título IV. De los puertos. Arts. 18 a 25

Título V. Patentes y matrículas de embarcaciones mayores. Arts. 26 a 31

/Título VI.

Título VI, Patentes y matrículas de embarcaciones menores.. Arts. 57 a 66

Título VII. De los pilotos de embarcaciones menores. Arts. 48 a 56

Título VIII. De los patrones de embarcaciones menores. Arts. 57 a 66

Título IX. De los marinos de embarcaciones menores. Arts. 67 a 73

Título X. Embarcaciones a la carga. Arts. 74 a 83

Título XI. Embarcaciones menores cargadas. Arts. 84 a 87

Título XII. Navegación de embarcaciones menores. Arts. 88 a 121

Título XIII. Disposiciones generales a las embarcaciones menores. Arts. 122 a 144

Título XIV. Del comandante. Arts. 145 a 187

Se trata, en este Título, del comandante del puerto y no del capitán del barco, de sus atribuciones, de su papel como administrador del registro marítimo e inspector de la navegación.

Título XV. Del segundo comandante de puerto; arts. 188 y 189

Título XVI. De los ayudantes. Arts. 190 a 208

Se trata de los oficiales adjuntos al comandante del puerto y de sus atribuciones.

Título XVII. De la guarnición. Arts. 208 y 209

Título XVIII. Del pelotón de marineros. Arts. 210 a 216

Este título reglamenta el reclutamiento de la milicia de mar a órdenes de los comandantes de puerto.

Título XIX. De los buques, capitanes y tripulaciones. Arts. 217 a 257

A pesar de que, por el título, podría creerse que aquí se trata especialmente de asuntos de tripulación, estos artículos tratan igualmente de manifiestos de mercaderías y de asuntos de aduana.

/Título XX

Título XX. Disposiciones varias. Arts. 238 a 267

Estos artículos tratan de la seguridad de los barcos y los pasajeros en casos de temporal en la rada y en casos de mercaderías peligrosas sobre los muelles.

Título XXI. Disposiciones especiales para el Puerto de la Unión. Arts. 268 a 274

Título XXII. Policía de mar. Arts. 275 a 308

Estos artículos reglamentan las amarraduras y anclajes de los barcos; la seguridad de las naves; las banderas al tomar tierra, y las luces de posición.

Título XXIII. Navegación interior. Ríos y Lagos. Arts. 309 a 326

B. Segunda Ley

Ley Reglamentaria de Marina del 27 de octubre de 1933:

Título I. Sobre policía marítima y fluvial. Arts. 1 y 2

Título II. De la autoridad marítima y sus atribuciones. Arts. 3 a 22

Título III. Sobre navegación. Arts. 23 a 73

Estos artículos tratan particularmente de la policía de los puertos, en caso de entrada y salida de los barcos y en caso de permanencia de ellos en la rada o en los muelles.

Título IV. Sobre asistencia y salvamento marítimo. Arts. 74 a 86

Título V. Navegación y comercio de cabotaje. Arts. 87 a 111

Título VI. Matrículas de embarcaciones. Arts. 112 a 123

Título VII. Del personal de marina, lancheros, peones o cargadores. Arts. 124 a 143

Título VIII. Disposiciones Generales. Arts. 144 a 151

Estas dos leyes fueron publicadas en el Diario Oficial

/No. 245

No. 245/Tomo 115, de 16 de noviembre de 1933. En conjunto, estas dos leyes son interesantes, pero han reproducido, en 1933, textos antiguos, de manera que no están adaptadas al transporte por barcos modernos de tonelaje superior a los de cabotaje, como tampoco a los medios de navegación actual.

Estas leyes tienen además el inconveniente de mezclar muchas disciplinas jurídicas tales como el derecho administrativo marítimo, el derecho comercial privado marítimo, el derecho internacional público marítimo, el derecho público marítimo nacional, el derecho de trabajo marítimo, la legislación de aduanas, la legislación sobre pesca y la reglamentación sobre marina nacional, de suerte que para un comandante de barco extranjero o un agente marítimo que no sea de El Salvador debe ser difícil conocer en toda su amplitud la ley y cooperar a la buena observación de sus reglamentos.

Siguiendo una política distinta de Panamá, Honduras y Costa Rica, la legislación de El Salvador (Art. 26 de la primera Ley) no facilita la concesión del pabellón nacional a empresas extranjeras residentes fuera de la República.

3. Costa Rica

La legislación marítima de la República de Costa Rica se encuentra contenida en dos leyes: La Ley de Matrícula Naviera Mercante de 21 de octubre de 1941 y la Ley 1404 de 23 de enero de 1952, que concierne sobre todo al caso de hostilidades y al transporte de material estratégico. No nos ocuparemos de esta última, pues para el objeto de nuestro análisis sólo nos interesa la primera.

/A. Ley de

A. Ley de matrícula naviera mercante

Esta ley abarca 45 artículos. No se refiere sino a los barcos dedicados al tráfico internacional; los de cabotaje quedan reglamentados por disposiciones diferentes. La ley establece en detalle todas las condiciones que deben llenar los propietarios de barcos para obtener las ventajas que ofrece el pabellón de Costa Rica. Por esta ley se crea una patente de navegación provisional de 6 meses y una patente definitiva, las cuales dan derecho a navegar bajo la bandera nacional de Costa Rica.

En su artículo 24 fija el valor de las tasas que deben pagarse para tener derecho al pabellón costarricense. Estas tasas son las siguientes:

a) 1 dólar por cada tonelada neta o fracción, según el tonelaje del barco

b) 25 dólares para la expedición de la Patente de Navegación Provisional

c) 25 dólares para la expedición de la Patente de Navegación Definitiva

d) 25 dólares para la expedición de la Licencia de Radio

e) 5 dólares por autorización de cada uno de los libros reglamentarios de a bordo.

Los cónsules de Costa Rica en el extranjero están autorizados a otorgar las patentes que dan derecho al uso del pabellón.

El artículo 26 prevé que los barcos que llevan pabellón de Costa Rica están sujetos a un impuesto de 10 centavos de dólar por

/tonelada

tonelada neta por año fiscal. Este impuesto debe pagarse durante 25 años a partir del día del otorgamiento de la patente, pero no podrá ser aumentado en el curso de dicho período. Si se expidiese una ley nueva que obligase a un impuesto de valor superior, ésta no se aplicaría sino a los barcos que obtuviesen su patente bajo el imperio de la nueva ley. Se autoriza un descuento del 10% sobre este impuesto de 10 centavos a los armadores que paguen por adelantado: esto es, en el curso del primer mes del año fiscal.

El artículo 44 determina que los barcos no tendrán que pagar otros impuestos que los previstos en el artículo 26.

Los artículos 29, 30 y 31 prevoen ciertos casos de cambio o anulación de las patentes.

El artículo 35 indica como un barco puede perder la nacionalidad de Costa Rica en los casos en que se vuelve indigno de ella.

Los artículos 38 y 39 legislan los casos de transferencia del pabellón de Costa Rica a otro de diversa nacionalidad.

El artículo 40 trata del Registro de los barcos nacionales.

El artículo 41 dispone que por lo menos el 10% del personal de los barcos que usan el pabellón de Costa Rica deberán ser de nacionalidad costarricense, a condición de que el armador o el comandante del barco puedan encontrar el personal calificado que necesiten, y a condición también de que los barcos toquen de tiempo en tiempo los puertos de Costa Rica

El artículo 43 ordena que toda sociedad o armador residente en el extranjero deberá designar a un agente oficial que lo represente en el país. Los altos funcionarios encargados de la marina

/mercante

mercante deberán tomar contacto con dicho representante. El espíritu de esta disposición se encuentra igualmente en la legislación marítima de la República de Panamá.

B. Estudio comparado con la legislación de Honduras

Si se compara la ley de Costa Rica con la de Honduras, puedo observarse que las dos legislaciones son muy parecidas en lo que se refiere a la concesión del pabellón. Ambas exigen las mismas formalidades administrativas, más o menos, y sus disposiciones fiscales son análogas.

En lo que concierne a las tripulaciones, puede verse en cada una de ellas el deseo del legislador de ofrecer oportunidades de trabajo a sus nacionalidades. A tal efecto, la ley de Honduras prevé que 50% como mínimo de la tripulación de los barcos esté constituída por hondureños, mientras que la de Costa Rica limita esta obligación sólo al 10% pero por desgracia, tanto en uno como en otro caso se tropieza con la falta de personal calificado -falta de una escuela marina mercante por lo que tiene necesariamente que apelarse a la propia disposición legal que libera de tal obligación cuando no pueda encontrarse dicho personal.

Si se nos permite emitir un juicio, nos atreveríamos a decir que la legislación de Costa Rica es buena y conveniente en lo que respecta al otorgamiento de pabellón nacional y ella podría servir de base, en este aspecto, a los demás países que desearan seguir una política análoga. Desgraciadamente, la ley de Costa Rica abarca un campo demasiado limitado y un sinnúmero de aspectos sobre transporte

/marítimo

marítimo han quedado sin ser legislados, además de que la Ley No. 1404 no se refiere sino al transporte de material estratégico, de la cual da una lista, y no surte efecto sino en tiempo de guerra.

La ley de Honduras, por su parte, tiene la ventaja de cubrir un campo más amplio que la de Costa Rica, pues legisla también sobre asuntos concernientes a la tripulación, seguridad de las naves, accidentes del trabajo, fallecimientos en el mar, contrato de embarco, libretas de marineros y asuntos relativos a los marinos. Por su parte, la legislación de El Salvador en las secciones relativas a las circunscripciones marítimas, policía de puertos y autoridades portuarias podrían también servir de base para los trabajos de unificación de la legislación marítima propuesta en otra parte de este Informe.

4. Nicaragua

La mayor parte de las disposiciones concernientes a la marina mercante está contenida en la ley de 15 de noviembre de 1886, a la cual se han añadido posteriormente la ley de mayo de 1890, la de 8 de marzo de 1911 y la de 21 de junio de 1926. Lamentablemente, estas leyes son sobre todo leyes de hacienda y si ellas se interesan en el transporte marítimo es sólo como fuente de ingresos fiscales. Todas las disposiciones están previstas para que la Aduana pueda conseguir el máximo de ingresos. Además, las leyes tienen un sinnúmero de enmiendas y en numerosos artículos se indican los motivos que indujeron a la adopción de aquellas, como por ejemplo, en los artículos 33, 43, 49, 58, 60, 61, 63, 64, 70, 79, 89, 92, 115, 123, 124, 125, 164, 165, 173, 200, 209, 231, etc., sin contar con el capítulo XLI, especial y

/enteramente

enteramente consagrado a las enmiendas.

Las partes marítimas de las leyes combinadas de 1886, 1890, 1911 y 1926 son las siguientes:

Capítulo II. Aduana y puertos habilitados

Capítulo III. Buques, arribo de buques, visita oficial, documentos de entrada, manifiestos de exportación.

Capítulo IV. Naufragio de buques. Arribo por caso fortuito

Capítulo V. Reglamentos del puerto

Capítulo VI. Policía marítima y Resguardo de aduanas

Capítulo VII. Comandantes de puerto

Capítulo VIII. Embarcaciones menores

Capítulo IX. Comercio de cabotaje

Capítulo X. Buques nacionales. Nacionalización. Arqueo de buques.

Las disposiciones concernientes al arqueo de barcos remontan a 1886 y, por consiguiente, no se encuentran ya en armonía con la construcción de naves modernas.

Capítulo XI. Manifiesto de importación

Capítulo XII. Pasajeros y equipaje

Capítulo XIII. Descarga de mercaderías

Capítulos XIV-XV. Trasbordo en puertos habilitados. Bodegas, aduanas

Capítulo XVI. Conocimientos de embarque

Capítulo XVII. Facturas consulares

Capítulo XVIII. Cónsules

Capítulo XIX. Pólizas aduaneras

Capítulo XX-XXI. Registro, multas y penas. Registro a

/bulto abierto

bulto abierto

Capítulo XXV. Pago de derechos. Pagarés. Garantías. Multas.

Los capítulos XXVI, XXVII, XXVIII, XXIX, XXX tratan de las mercaderías en la aduana , el capítulo XXXII de las mercadrías en tránsito, el XXXIII de las que tienen franquicia y el XL de las de exportación.

El capítulo XLV se refiere a las reclamaciones.

El capítulo XLVII se refiere a las estadísticas

El capítulo XLVIII concierne a los timbres fiscales y papel sellado

El capitulo L legisla sobre la organización del personal de las aduanas

El capítulo LI concierne a los derechos de puertos

El capítulo LV se refiere a los derechos de anclaje y de muellaje

El capítulo LVI concierne a los faros y balizas

El capítulo LVIII se refiere a los pilotos

El capítulo LX concierne al receptor de aduanas

Un índice muy completo permite encontrar rápidamente en las leyes los textos que se busquen.

Esta legislación es incompleta en los que concierne al campo de la marina mercante; hay una cantidad de materias de carácter marítimo que ella no legisla y las que trata están examinadas principalmente desde un punto de vista fiscal, que no debe ser el aspecto dominante en una legislación marítima realmente concebida en favor del comercio, de los barcos y de sus tripulantes. El hecho de que las leyes más recientes en Nicaragua datan de 1926 constituye una seria y poderosa razón para recomendar que se las revise, ya que se trata de campos de

/actividad,

actividad, como estos de la navegación, en donde los progresos son constantes y en donde la gente de mar ha entrado también en una época de plena evolución social del trabajo.

5. Guatemala

Guatemala no tiene una legislación concerniente a la marina mercante propiamente dicha, hasta el punto que una de las primeras unidades de la futura marina mercante de Guatemala, la M/N "Mare Liberum" (barco de cabotaje con construcción tipo Groningen) de la Guatemala Line-Armement William Penington, que asegura un servicio de Puerto Barrios a Nueva Orleans, se ha visto obligada a navegar bajo pabellón holandés, con tripulación holandesa.

Posee algunos reglamentos concernientes a los puertos, pero la verdad es que necesita una legislación marítima. Existe, pues, la oportunidad de no tener que sujetarse a la tradición de viejos textos y de poder crear una legislación moderna completa.

6. Necesidad de una legislación marítima para Centroamérica

A pesar de existir cierto interés en las leyes que acabamos de estudiar, ninguna es completa y ninguna aborda todo el problema; hay una serie de aspectos a los cuales ni siquiera hacen alusión, por ejemplo: seguridad de barcos -franco bordo- clasificación de las naves, seguros, privilegios e hipotecas, diplomas exigibles a la oficialidad y la tripulación, retiro de los marinos, convenciones internacionales, etc.

Por otra parte, todas estas legislaciones, salvo la de Costa Rica, datan de algún tiempo atrás. En estas condiciones, la

/Misión cree

Misión cree aconsejable que es oportuna una revisión de dichas legislaciones. El día en que los países posean una legislación marítima completa, bien estudiada y bien adaptada a sus necesidades, los países habrán franqueado un paso importante hacia la constitución de una marina mercante autónoma y hacia el propio mejoramiento de sus puertos.

Esta legislación marítima tendía por objeto de sus disposiciones, principalmente los relativos a: los puertos, los barcos, los marinos y la administración marítima central y regional que debería cubrir los asuntos habitulmente asignados al drecho público nacional marítimo, al derecho internacional público marítimo, al derecho comercial privado marítimo, al derecho administrativo marítimo, a la legislación social marítima, a la legislación de pesca, de manera de poder hacer frente a toda eventualidad.

Como los cinco países de America Central tienen más ó menos los mismos problemas, podría adoptarse una legislación común, en la cual cada país tendría, naturalmente, la posibilidad de añadir disposiciones particulares. Constituiría así un gran progreso si los cinco países tuvieran, si no un texto único, al menos un plan único y un sistema uniforme en cuanto a la esencia de la misma legislación.

La misión encuentra que habiendo Honduras dado pasos más avanzados en lo que respecta a la legislación y a su revisión, puesto que ahora existe una misión de expertos del Gobierno hondureño realizando este estudio, la Misión estima que este país sería el designado para tomar la iniciativa de la nueva legislación unificada, obteniendo la sede de la secretaría de un comité de revisión que podría ser designado por representantes de todos los países, a la cual podría agregarse un experto marítimo de la administración de la Asistencia Técnica de las Naciones Unidas.

/7. Reglamentación

7. Reglamentación marítima internacional

En el campo marítimo existe un cierto número de organizaciones internacionales. Por lo que respecta a algunos de los puntos tratados en este informe, los gobiernos hab aprobado, hace poco, la necesidad de crear una organización, en el seno de la cual se podría concertar respecto a algunos de dichos problemas a fin de proceder a su estudio y tomar disposiciones útilies en común. Se trata de la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental creada en 1948, en virtud de una Convención adoptada por la Conferencia Marítima de las Naciones Unidas. Esta Convención, que hasta fecha (1 de octubre de 1955) ha sido ratificada por 18 países, entrará en vigor cuando 21 de ellos (de los cuales 7 deben tener un tonelaje global de por lo menos de un millón de toneladas brutas de capacidad) la hayan ratificado.

Esta organización tiene por fines:

a) Establecer un sitema de colaboración entre los Gobiernos en materia de reglamentación y prácticas gubernamentales relativas a cuestiones técnicas de toda índole conernientes a la navegación comercial internacional, y fomentar la adopción general de normas para alcanzar los más altos niveles posibles en lo referente a seguridad marítima y a eficiencia de la navegación.

b) Fomentar la eliminación de medidas discriminatorias y restricciones innecesarias aplicadas por los Gobiernos a la navegación comercial internacional, con el fin de promover la disponibilidad de los servicios marítimos para el comercio mundial sin discriminación; la ayuda y fomento acordados por un Gobierno a su marina mercante

/nacional

nacional con miras a su desarrollo y para fines de seguridad no constituyen en sí mismos una discriminación, siempre que dicha ayuda y fomento no estén fundados en medidas concebidas con el propósito de restringir a los buques de cualquier bandera, la libertad de participar en el comercio internacional.

c) Tomar medidas para la consideración por la Organización de cuestiones relativas a las prácticas restrictivas desleales de empresas de navegación marítima, de acuerdo a la Parte II.

d) Tomar medidas para la consideración por la Organización de todas las cuestiones relativas a la navegación marítima que puedan serle sometidas por cualquier institución u organismo especializado de las Naciones Unidas.

e) Facilitar el intercambio de informaciones entre los Gobiernos en asuntos sometidos a consideración de la Organización.

Como todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas pueden ser miembros de la Organización, sería conveniente que los Estados Centroamericanos ratifiquen la Convención, a fin de que puedan obtener los beneficios que de ella se deriven.

En lo que concierne a los problemas sociales y de trabajo que interesan a la marina, éstos, como se sabe, son del dominio de la Organización Internacional del Trabajo.

8. Escuela Náutica de Centroamerica: la Escuela de la Marina Nacional Salvadoreña

En Centroamérica hay sólo una escuela naval que, al mismo tiempo que prepara el personal para la Marina Nacional, otorga diplomas para la Marina Mercante. Esta escuela, dirigida por la Marina

/Nacional

Nacional de la República de El Salvador, fué abierta en septiembre de 1950 y desde esa fecha ha dado cursos con el propósito de formar oficiales y suboficiales de cubierta. Estos pasan a servir en seguida, sean embarcados en los guardacostas, sean en los puertos de la Unión, La Libertad o Acajutla, en la Dirección o Administración.

La escuela se halla instalada en la Unión, puerto asignado para las naves guardacostas. Está situada en un cuartel y posee, además de los talleres de mecánica y carpintería, un muelle de amarre. La escuela está directamente bajo las órdenes de la Jefatura de la Marina, dependiente del Ministerio de Defensa.

La escuela va a emprender de nuevo en una serie de cursos para oficiales de cubierta, que comprenderán dos años de estudios. De igual modo se proyectan cursos de seis meses de duración para marineros.

A la salida de la escuela, los oficiales estarán capacitados para las funciones de cuarto de guardia a bordo de un barco mercante, con grados de tercero, segundo o aún primer oficial.

El programa de enseñanza completo comprende un curso preliminar de tres meses, como preparación a un concurso de selección de entrada a la escuela, la cual no acepta más de 30 alumnos. Además, dos años de instrucción, divididos, cada uno, en 9 meses de enseñanza teórica y 3 meses de navegación práctica.

Los alumnos deben ser originarios de uno de los cinco países de América Central, tener 17 años por lo menos y 20 cuando más a la fecha de la selección, y ser bachiller y soltero. Deben además

/pasar

pasar satisfactoriamente un examen médico.

Al final de los dos años los alumnos tienen que pasar por un examen final, en el que se tienen en cuenta las medias de las calificaciones obtenidas en el curso de los estudios. Los aprobados tienen derecho a una diploma de Cuarto de Guardia que les permite asumir sus responsabilidades en el mar sobre cualquier navío mercante y cualquiera navegación o ruta.

PARTE SEGUNDA

ESTADO ACTUAL DE LAS INSTALACIONES. LA OPERACION Y LA ADMINISTRACION PORTUARIAS EN CENTROAMERICA

PARTE SEGUNDA

ESTADO ACTUAL DE LAS INSTALACIONES, LA OPERACION Y LA ADMINISTRACION PORTUARIAS EN CENTROAMERICA

El estudio del estado y de las posibilidades de mejora de los puertos centroamericanos es básico para determinar las condiciones actuales del tráfico marítimo y enjuiciar sus perspectivas de mejora. En las siguientes páginas se examinan, por países, los principales puertos de la región, sus condiciones generales, sus instalaciones y su organización y administración, y se sugieren un conjunto de posibles medidas, valederas para la mayor parte de los puertos centroamericanos, así como recomendaciones específicas tendientes al mejoramiento de cada uno de ellos.

1, Guatemala

Los cuatro puertos principales de Guatemala son los de Puerto Barrios y Santo Tomás en la costa atlántica y San José y Champerico en la del Pacífico. Otras pequeñas localidades marítimo-portuarias, que en la actualidad no tienen mucha importancia en sentido económico, son; en el Atlántico, Livingston, que situada en la desembocadura del canal que lleva al Lago de Izabal sirve algunas veces como punto de transbordo de la carga que llega de las regiones colindantes con dicho lago o viceversa. En el Pacífico se encuentran la localidad de Iztapa, punto turístico veraniego, con algún movimiento de cabotaje, y sobre esta misma costa, más al sur, el puertecito

/pesquero

pesquero de Ocós.

A. Puertos del Atlántico

a) Puerto Barrios

Localizado en el Golfo de Amatique, está bien protegido de los vientos y marejadas y es, por lo tanto, un puerto tranquilo. El muelle está administrado por la United Fruit Co., que dispone de todos los servicios y medios de trabajo con tarifas propias y personal de su dependencia. El personal es suficiente y bien adiestrado.

El muelle, cuyo estado de conservación es bueno y bien cuidado, tiene una longitud de 2,112 pies, de los cuales 1,080' corresponden al costado sur que admite el atraque simultáneo de hasta 3 barcos, y 980' al costado norte con cabida para otros dos barcos.

La profundidad media constante en el muelle es de 26 pies, suficiente para barcos de hasta 10 ó 12 mil toneladas.

En este muelle existen dos almacenes de considerable tamaño, que por estar abiertos por los dos lados (Norte-Sur) de sus costados, pueden ser utilizados por los barcos en los dos lados del muelle. A pesar de ello son insuficientes para el actual movimiento de carga.

No existen en el muelle medios motorizados (grúas) para la carga y descarga; los barcos tienen que usar sus propios medios. Hay, en cambio, una moderna instalación para el embarque de frutas, y más particularmente del banano. Esta carga tiene precedencia

/absoluta

absoluta de embarque.

El único movimiento de la carga en el muelle es el que se efectúa con los medios del ferrocarril de la IRCA (International Railroad of Central America) a la que pertenecen también los almacenes del puesto y del muelle. Esta línea ferroviaria es actualmente el único medio de comunicación terrestre, entre Puerto Barrios, y la capital de Guatemala. Su recorrido es de 317 Km. y se efectúa en 10 horas. Aparte del ferrocarril no hay carreteras ni otras vías de comunicación con medios motorizados que unan el país con Puerto Barrios.

El puerto no dispone de boyas u otras amarras flotantes. Existe un pequeño remolcador de 80 HP que sirve a los 5 lanchones existentes y a otras pequeñas necesidades.

El servicio de pilotaje no es obligatorio, pero aunque no se haga uso del mismo hay que pagar el 50% de la tarifa establecida.

El puerto no dispone de ningún medio de salvamento, y no hay posibilidad de efectuar reparaciones a los barcos o a las maquinarias de los buques. El alumbrado portuario es muy modesto e insuficiente. Los medios de servicio de bomberos son antiguos, y en caso de necesidad de poco podrían servir. En el muelle hay un oleoducto para desembarcar y embarcar combustibles, cuyos tanques-depósitos se ubican muy cerca del puerto.

La administración aduanera está a cargo de las autoridades fiscales guatemalteças y es muy lenta por el sistema burocrático empleado, que origina pérdidas de tiempo y gastos inútiles.

/Como este

Como este puerto y su muelle están en administración privada por un largo plazo de concesión y dado que dentro de poco entrará en función el puerto nacional de Santo Tomás, que se encuentra en el misma bahía, a unas 4 millas de Puerto Barrios, es poco lo que puede aconsejarse para mejorar las actuales deficiencias de éste, si se supone que con las instalaciones y medios modernos de que dispondrá Santo Tomás podrán subsanarse en el futuro las necesidades y deficiencias de Puerto Barrios.

Lo que hay que modificar y arreglar lo mejor posible en relación con Puerto Barrios es:

i) El sistema de control aduanero de las mercancías;

ii) comunicar mediante carreteras y caminos transitables durante todo el año a Puerto Barrios con la capital y las regiones colindantes;

iii) aumentar los depósitos y almacenes;

iv) mejorar el sistema contra incendios;

v) alejar, si es posible, los tanques depósitos de combustible de donde se encuentran actualmente, y

vi) uniformar y reducir las tarifas portuarias y del muelle, que hoy son muy altas y no corresponden a los servicios por los que son cobradas.

b) Puerto de Santo Tómás

Este puerto, situado en la misma bahía que Puerto Barrios, dista del mismo cerca de 4 millas. Es un puerto de nueva construcción, cuyos trabajos se proyecta concluir en el mes de mayo de 1955

Sus obras y su configuración son técnicamente de lo más moderno. El muelle es de malecón tipo "Key" o "Quai", de manutención mucho más fácil y económica que el tipo "Pier", y de construcción

/sólida y

sólida y moderna. En la actualidad puede dar cómoda cabida a dos barcos de 10 a 12 mil toneladas. En caso de futura necesidad de ampliar el muelle, hay la posibilidad de prolongarle y extenderlo a más de 2,000 m.

Su ubicación en la bahía le da una posición segura y bien protegida; el fondo del mar es muy bueno y no hay peligros de enterramientos. Los fenómenos meteorológicos son muy poco sensibles. La profundidad del mar en la zona del antepuerto es de 30 pies, y abarca un área suficiente para los movimientos y maniobras de los barcos. Se llega a esta zona, desde las afueras, por un canal amplio y bien dragado, de unos 10 m. de profundidad, 91 de ancho y 72,400 de longitud.

El agua potable en Santo Tomás, de manantiales naturales, es abundante y buena.

En el muelle del puerto existen sólo las instalaciones técnicas que se establecieron por contrato y que la empresa constructora ha suministrado. Pero como más adelante se expondrá, estas instalaciones tendrán que aumentarse. Los depósitos existentes en la zona portuaria inmediata son suficientes y modernos, pero en el caso de necesidad hay terreno abundante para construir otros.

El puerto de Santo Tomás no tiene actualmente ningún medio de comunicación terrestre con el interior del país.

Tampoco existe una administración portuaria, o aduanera, pues su actividad aún no ha empezado y su entrega al Gobierno, por parte de la empresa constructora, se efectuará próximamente.

/Respecto a

Respecto a este puerto y sus instalaciones, se recomienda:

i) Colocar en posición debidamente estudiada y calculada, a unos cien metros del muelle, una boya de espía, para facilitar a los barcos las maniobras de atraque o desatraque.

ii) Instalar en los puntos terminales del muelle, o en sus inmediaciones, unas luces tipo portuario, de dos colores.

iii) Balizar las luces del canal de acceso al puerto, de manera que los barcos puedan entrar o salir también durante las horas nocturas.

iv) Instituir el servicio obligatorio de práctico, de entrada y salida, pues en caso de varar algún barco en el canal o en sus proximidades, difícil sería el trabajo de ponerle a flote, faltando actualmente todo medio de salvamento.

v) Equipar el muelle y puerto con todo el equipo y maquinaria necesarios para el volumen de trabajo que se supone podrá haber en su etapa inicial de operaciones, aumentándolas a medida que lo requiera el trabajo.

vi) Adoptar en el muelle, a bordo de los barcos, el sistema de trabajo por tonelada-hora y no consentir el actualmente existente en Puerto Barrios, que se basa sobre la jornada de 8 horas.

vii) Sería aconsejable que los obreros de este muelle no fueran reclutados entre los de Puerto Barrios, pues estos podrían, con las prácticas y costumbres en ellos arraigados, estorbar la nueva organización.

viii) Toda la zona terrestre portuaria, incluídos el muelle y los depósitos, deberá estar completamente aislada de las zonas circunvecinas, y para ello tendrá que tener un cerco de barandilla de hierro, o muro de concreto, o cualquier otro sistema de cercamiento. Estando de este modo aislada será posible crear una zona franca interna, bien para uso nacional o internacional.

ix) Las tarifas e impuestos portuarios deberán ser lógicos y corresponder a las estructuras de costos y a los servicios prestados.

x) El sistema de iluminación portuaria debe ser abundante y contínuo.

/xi) Por ningún

xi) Por ningún motivo se deberá permitir que en las proximidades del puerto y de la población de Santo Tomás se instalen depósitos de combustibles.

xii) En el recinto portuario deberá haber un moderno sistema contra incendios.

xiii) Las oficinas de aduanas no deberán obrar bajo ningún pretexto en la zona interna recintada del puerto, y los mismos oficiales o empleados aduaneros podrán tener acceso a ella solamente para evitar contrabandos o ilegalidades que atañan a su competencia.

xiv) Se recomienda muy encarecidamente que la Aduana, obrando en acuerdo con las autoridades portuarias, soliciten lo más posible la entrega de la carga, para no obstaculizar y abarrotar los depósitos portuarios, particularmente tratándose de carga de entrada.

xv) El personal de administración portuaria tendrá que ser bien preparado y conocedor de los modernos sistemas de trabajos portuarios.

xvi) El puerto y los barcos deberán disponer de un buen servicio sanitario-marítimo.

xvii) Tan pronto como sea posible, será necesario instalar un modesto astillero de reparaciones navales que, con el apoyo y la ayuda del Gobierno nacional, podría interesar a la iniciativa privada.

xviii) Actualmente el puerto de Santo Tomás no tiene ninguna comunicación con su "hinterland". La carretera llamada, "al Atlántico" está en construcción, pero tardará aún mucho tiempo en alcanzar el golfo de Santo Tomás. Tampoco Puerto Barrios la tiene con el interior, salvo la del ferrocarril de la IRCA, el cual, pasando, como pasa, a sólo 6,300 metros del puerto de Santo Tomás, debería, previo arreglo entre los interesados, ampliarse hasta dicho puerto y de esta forma se comunicaría Santo Tomás con la capital y el resto del país. Esta, por el momento sería la única solución para comunicar el puerto de Santo Tomás con el interior del país. Si la IRCA consintiera el paso de material rodante guatemalteco sobre los rieles de su ferrocarril, reduciría también en forma sensible sus gastos administrativos y de mantenimiento contribuyendo al mismo tiempo al desarrollo y adelanto del país.

El puerto de Santo Tomás tendrá una administración nacional,

/según

según decisión del Gobierno. Este ha enviado personal debidamente calificado a importantes puertos internacionales para ejercitarse e instruirse en los sistemas de administración técnica, aduanera y portuaria, los cuales, al volver, serán de utilidad para la operación del puerto de Santo Tomás en particular, y de los demás puertos guatemaltecos en general.

c) Livingston

Otra pequeña localidad marítimo-portuaria en el Atlántico es Livingston, que se encuentra en la desembocadura del canal formado por el Río Dulce que lleva al Lago de Izabal, y está casi en la frontera atlántica, entre Guatemala y Honduras británica.

Con Livingston no hay vías terrestres de comunicación; hay un camino secundario que lo une con la región del Petén y esto solamente durante la estación seca. Durante el resto del año no está comunicada más que por vía marítima, y con medios muy limitados.

Los productos de las ricas regiones del Petén y Verapaz pasan por Livingston para su embarque a Puerto Barrios con destino a la exportación o para su envío al interior del país. Los medios de transporte consisten en algunas lanchas remolcadas por pequeños remolcadores, que pasando por la barra del canal de Livingston (10' de profundidad) transportan en 3 ó 4 días estas mercaderías de El Estor (puerto lacustre de embarque) a Puerto Barrios. La distancia entre El Estor y Puerto Barrios es de unas 50 millas, que con medios de transporte más modernos podría recorrerse en un día.

En el puerto de Livingston hay un pequeño astillero que

/puede

puede ejecutar algunas reparaciones, particularmente a barcos de cabotaje.

Lo que precisa este puerto en la actualidad, es:

i) Dragar la desembocadura del canal formada por el Río Dulce, donde la barra formada por arenas y depósitos del río tiene una profundidad media de 10 pies, muy insuficiente para grandes lanchones y remolcadores.

ii) Aumentar y substituir el actual número de lanchones, lo que incrementaría el tráfico con el puerto de Santo Tomás.

iii) Adquirir dos buenos remolcadores para destinarlos al arrastre de los lanchones y así reducir el viaje del Lago de Izabal al Atlántico.

iv) Balizar algunos faros o boyas en el canal del Río Dulce para poderle embocar de noche y navegar sin interrupción pues es muy hondo y no presenta otras dificultades.

Estas proposiciones son indispensables para dar incremento al tráfico del puerto de Santo Tomás, ya que las regiones de Alta Verapaz y del Petén son muy ricas y sus productos van a la exportación y en este nuevo puerto encontrarán su natural desemboque.

B. Puertos del Pacífico

Guatemala tiene en su litoral sobre el Pacífico dos puertos: San José en la parte más al Sur y Champerico en la del Norte.

Estos dos puertos presentan las mismas características geológico-oceanográficas, es decir, los dos yacen en playa abierta, formada por arenas de aluvión de corrientes marinas. No tienen protección alguna de obras murales o rompeolas; están contínua y completamente expuestos a todos los azares del mar, por lo que no es aconsejable ejecutar ningún trabajo de este tipo, ya que los necesitados

/costarían

costarían muchísimo y no darían los resultados técnicos perseguidos, pues los elementos naturales obrarían siempre en su contra.

a) Puerto de San José

Este puerto es el que más movimiento marítimo tiene con la capital, con la que está comunicado por una muy buena y moderna carretera y por el ferrocarril de la IRCA. La carretera pasa por ricas y productivas regiones y tiene muchas ramas que penetran al interior del país. La distancia por carretera de San José a la capital, Guatemala, es de 105 Km. y por ferrocarril de 120 Km. La república de Guatemala tiene un servicio de camiones que está en continuo desarrollo.

El ferrocarril de la IRCA es de tipo muy antiguo, lento e insuficiente para las necesidades actuales. Tiene su terminal en el muelle de San José.

Este muelle, construído sobre pilotes de acero y concreto, encuéntrase en precarias condiciones.

Su administración está a cargo de la Agencia Marítima Nacional; los barcos no pueden atracar en él. En el centro del mismo hay un tinglado en parte cubierto, pero los depósitos están en la parte terrestre en la raíz del muelle. En total existen 3 depósitos (dos pequeños y uno más grande) de propiedad de la administración del muelle. Existe uno de propiedad de la Aduana. Aquí el servicio aduanero es bueno y rápido.

Los barcos deben operar a lo lejos del muelle, estando anclados. Para este servicio existen seis lanchones de 40 toneladas cada uno, insuficientes y de poca cabida, con tres pequeños

/remolcadores

remolcadores para servicio de dichos lanchones.

En el muelle hay cuatro grúas de vapor, movibles, que sirven para cargar y descargar los lanchones.

Para este muelle que continúa, por nuevo contrato, bajo la administración de la Agencia Marítima Nacional, se proponen las siguientes mejoras:

i) No consintiendo su situación geográfica ninguna obra mural, es necesario reforzar su estructura y posiblemente prolongarla unos 15 ó 20 metros, construyendo en su cabecera un muelle de atraque de tipo "martillo", largo de 100 ó 120 m. Al mismo tiempo debe ensanchársele de 4 ó 5 m. por cada lado de sus costados. La cabeza de "martillo " permitiría durante la mayor parte del año el atraque de barcos que tuviesen que cargar o descargar poca mercadería, y podrían hacerlo rápidamente y sin peligros, ya que lo consentirían las condiciones atmosféricas y oceánicas.

ii) Para el amarraje habría que aumentar en las afueras del muelle el número de las boyas ya existentes.

iii) Aumentar el número de los lanchones, y al mismo tiempo su cabida.

iv) Revisar las tarifas portuarias y aduaneras.

v) Cambiar el sistema de trabajo de los descargadores, de trabajo/horas en trabajo/tonelada.

vi) Modificar el actual sistema de administración de muelle que tendrá que ser uno para todos los puertos del país.

vii) Los depósitos, aunque el servicio aduanero sea aquí muy solícito, son insuficientes y hay que aumentarlos.

Las cuatro grúas existentes en el muelle, aunque de tipo anticuado, basta muy bien para las presentes necesidades.

Cualquiera que sea la decisión que se tome respecto a este muelle hay que tomarla cuanto antes, pues su precario estado lo requiere con urgencia.

/b) Puerto

b) Puerto de Champerico

Este tampoco es un puerto completo; existe solamente un muelle que presenta las mismas, o tal vez peores, características geológico-geográficas de las de San José.

El muelle, administrado por la Agencia Marítima Nacional, en el mes de octubre último pasado ha sufrido los azotes de un violento temporal y quedó destrozado; el mar se llevó casi 15 metros de su cabecera y damnificó muy sensiblemente el depósito en él existente. Estos daños no habían sido aún subsanados (enero 1955) por la compañía arrendataria, en espera de los resultados de renovación del contrato con el Gobierno guatemalteco.

La raíz de este muelle, en los últimos 4 o 5 años, quedó enterrada en las arenas de la playa en una extensión de casi 8 m., y este enterramiento continúa, por estar dicha localidad expuesta a las resacas perpendiculares del océano que no encuentran otro factor de oposición (mareas, viento, corrientes) que las obstaculice. En tal modo el muelle se va reduciendo.

El muelle disponía en esa época (enero 1955) de un solo lanchón de 30 toneladas (averiado por el mal tiempo), de dos muy pequeños remolcadores y de cuatro grúas de vapor.

Una nueva y muy buena carretera (40 Km.) une el muelle con Retalhuleu y de aquí, con la Panamericana, y con la capital (248 Km.).

El ferrocarril de la IRCA llega al muelle, comunicándolo con la parte central del país.

/El puerto

El puerto de Champerico hasta la fecha (enero 1955) no ha tenido un movimiento comercial de importancia. Las estadísticas para el año comercial 1953/1954 dan un movimiento de carga de 8,000 toneladas. Existen en la localidad dos depósitos: uno de la Aduana (viejo y dañado por el temporal) y otro grande y en buenas condiciones de la Agencia Marítima Nacional.

Se sugieren los siguientes trabajos y mejoramientos:

i) Arreglo general del muelle, particularmente su parte anterior destrozada.

ii) Arreglo del depósito existente en el muelle (también dañado por el mal tiempo)

iii) Considerando que la nueva carretera Champerico-Retalhuleu facilite el transporte de los productos de esa rica región hasta el muelle, y que con esto el tráfico marítimo tenga un sensible mejoramiento, hay que aumentar el número de lanchones (por lo menos 8 ó 10 de 50 toneladas cada uno).

iv) Revisar las tarifas portuarias y ferroviarias (altas y no correspondientes a los servicios prestados) y asimismo los servicios aduaneros con sus impuestos y derechos.

v) En la localidad no existen luces o faros marítimos; por lo tanto hay que localizar algunos en forma bien visible desde el mar.

Otras consideraciones generales, valederas también para los demás puertos de los países del Istmo, se harán conjuntamente al final.

2. El Salvador

Los puertos de El Salvador encuéntranse solamente en la costa del Pacífico, único litoral de la república; los principales son La Unión-Cutuco, en el Golfo de Fonseca, en la parte Este del

/país, y

país, y La Libertad y Acajutla en el Sur.

El Salvador tiene una densa red de carreteras y caminos muy buenos que enlazan durante todo el año los principales puntos del país y sus puertos. El servicio de camiones está bien desarrollado y en contínuo aumento, y esto es debido principalmente a las buenas carreteras.

Los ferrocarriles existentes en el país son dos, el de la IRCA (International Railroad of Central America), que atraviesa todo el país desde la Unión-Cutuco hasta la frontera con Guatemala, y El Salvador Railway Co. (Ferrocarril del Salvador) que sirve al país en la parte occidental, llegando a Acajutla.

a) Puerto de La Unión

Está ubicado en la costa oeste del Golfo de Fonseca, en buena y bien abrigada posición geográfica. A 3 Km. más al sur encuéntrase la localidad de Cutuco, con un muelle, administrado por la IRCA. Aquí es donde se desarrolla casi todo el tráfico del puesto de La Unión, pues esta localidad no presenta las favorables condiciones geológicas, talasográficas y marinas que el mismo Cutuco. La carretera Panamericana (muy buena) que entra al país desde Honduras, no tiene ramal para Cutuco, a pesar de pasar a sólo 6 Km. de este puerto, de manera que los camiones con su carga no pueden alcanzar este puerto sin tropezar con graves dificultades.

Cutuco tiene un muelle de 335 x 95 pies en perfectas condiciones de mantenimiento. La profundidad media en su orilla es de 25 pies. En el muelle caben 3 barcos: 2 de tipo Liberty en la parte sur, y uno más pequeño en la parte interior (norte). En el muelle

/hay un bien

hay un bien conservado depósito con capacidad para 100,000 sacos, tres oleoductos y un acueducto. El ferrocarril de la IRCA tiene aquí su terminal. Los barcos trabajan con sus propios medios y en condiciones tranquilas.

Los almacenes y depósitos terrestres de propiedad de la IRCA y de la Aduana son suficientes y bien conservados. A buena distancia del muelle hay numerosos tanques para combustible líquido que sirven no solamente a las necesidades salvadoreñas sino también a las de Honduras, que por este puerto importa casi todo su combustible.

Estando el muelle de Cutuco en dirección casi Este-Oeste, presenta el inconveniente de tener mareas perpendiculares a su línea longitudinal, de manera que la maniobra de atraque o desatraque de los barcos debe efectuarse en horas de cambio de marea, lo que origina serios inconvenientes de retrasos y pérdidas de tiempo.

Hay un solo faro encendido en la costa (Punta Chiquirín, a cargo de la IRCA) y otro en la Isla de Zacate Grande para orientación de los barcos, mientras que el que se encuentra al sur en la Punta Amapala (a cargo del Estado) no funciona desde hace ya tiempo.

La administración del muelle está a cargo de la IRCA y, por lo tanto, con tarifas y reglamentos propios. El servicio de administración aduanera sigue las disposiciones fiscales, de las cuales sabemos que son anticuadas y lentas.

Respecto al puerto de La Unión se sugieren las siguientes mejoras:

i) Enlazar los últimos kilómetros de la carretera

/Panamericana

Panamericana con el muelle de Cutuco (es indispensable)

ii) Substituir el actual muelle siguiendo los proyectos de la IRCA o los propuestos en este informe. Estos proyectos, además de ensanchar y ampliar el muelle, le darían otra proyección en la costa y ello permitiría en cualquier hora, de día y de noche, las maniobras de llegada o salida de los barcos.

iii) Balizar mejor las luces y faros, tanto en la costa como en el área frente al muelle (este servicio, por convenido, es de competencia de la IRCA).

iv) Hacer funcionar, con las características prescritas, el faro de Punta Amapala, en la costa salvadoreña (compete al Gobierno de El Salvador).

El Puerto de La Unión-Cutuco es, como se ha dicho, un puerto natural muy bueno, bien protegido, en zona sana y rica de excelente agua potable.

Este puerto no dista por mar sino unas 12 millas del puerto hondureño de Amapala, y cerca de 22 de San Lorenzo, que es el puerto terminal de la carretera que une la capital Tegucigalpa con el puerto de Amapala sobre el Pacífico.

Por vía terrestre La Unión-Cutuco se comunica con el territorio hondureño por la Carretera Panamericana, pasando por Amatillo, y por esta vía entra a ese país el 90% del combustible importado.

Así como sirve para esta carga, mejorando las tramitaciones y prácticas fiscales fronterizas y los medios de transporte, y eliminando los inconvenientes existentes, Cutuco podría servir inmejorablemente también para la demás carga con destino a Honduras, que en la actualidad, superando dificultades y obstáculos enormes, pasa por el puerto de Amapala.

/b) La Libertad

b) La Libertad

Esta localidad se encuentra en la parte sur de la costa salvadoreña del Pacífico. Está enlazada con la capital, San Salvador, por una muy buena carretera (35 Km.) transitable durante todo el año. No existen ferrocarriles y por lo tanto todos los transportes se ejecutan con camiones que prestan un servicio satisfactorio y eficaz.

Este puerto, que dispone solamente de un muelle de tipo igual a los ya descritos, se encuentra en playa y mar abiertos, sin abrigo ni protección alguna. La longitud del muelle es de 500 pies por 62 pies de ancho; su condición estructural y de conservación es muy precaria y en pésimo estado. No hay posibilidad de atraque para los barcos, que deben hacer sus operaciones a lo lejos, estando anclados.

El muelle dispone de un total de siete lanchones (cinco de 35 toneladas y dos de 40 toneladas), y de tres lanchas de motor que hacen servicio de remolque. En el muelle hay cinco grúas eléctricas, de 1 a 7.5 toneladas, que se deslizan sobre rieles y son muy buenas. El galpón del muelle es viejo y sirve solamente como depósito para los materiales y pertrechos de trabajo.

Este muelle es propiedad del Gobierno, pero lo administra la Compañía Salvadoreña (extranjera), que tiene buenos almacenes y depósitos en la parte terrestre. El personal administrativo de la Aduana obra muy solícitamente, y la misma Compañía Salvadoreña tiene buenos equipos de trabajo y bien adiestrados descargadores.

/Por este

Por este puerto entra casi exclusivamente toda la importación nacional, pues la oportuna entrega de las mercaderías, el pronto despacho de las prácticas aduaneras, la corta distancia del puerto con la capital y con las demás regiones del país (ya que se encuentra casi al centro, entre La Unión-Cutuco y Acajutla) lo hacen preferido y preferible por los importadores.

Respecto a este puerto se sugieren las siguientes mejoras;

i) Dejar la actual estructura del muelle, pues no podría pensarse en puerto cerrado, o malecones u otras obras murales, sin poder disponer de enormes capitales.

ii) Robustecer y refaccionar el actual muelle o hacer uno nuevo del mismo tipo, y en este caso más largo y más ancho.

iii) Aumentar en unos 10 lanchones los ya existentes.

iv) Poner en servicio dos remolcadores pequeños pero fuertes.

v) Balizar en mejor posición geográfica un buen faro de alumbrado portuario, pues el actual es muy débil y casi invisible desde el mar.

Para este puerto, como para todos los de las Repúblicas del Istmo, se harán las consideraciones finales en orden administrativo, técnico y martítimo.

c) <u>Acajutla</u>

Este puerto o muelle se halla en la parte norte de la costa salvadoreña, sobre el Pacífico.

Por carretera dista de la capital 85 Km. y de la ciudad de Sonsonate 21 Km. La carretera es buena y transitable durante todo el año. El Ferrocarril de El Salvador (The Salvador Railway Co.) lo enlaza con la capital en un recorrido de casi 130 Km. Este ferrocarril

/es lento y de

es lento y de tipo viejo, pero es el único medio de transporte directo con el muelle, no pudiendo actualmente los camiones llegar hasta él.

El muelle está administrado por la Compañía Nacional Limitada, que es una dependencia del Ferrocarril de El Salvador (extranjero), y que a más de administrar el muelle obra como consignatario y agente de aduanas con tarifas y reglamentos propios, que no corresponden a los servicios prestados.

El muelle es del mismo tipo de construcción que los demás en esta costa del Pacífico, y con las mismas características. Está muy viejo y en muy malas condiciones de conservación. Actualmente sus dimensiones efectivas son de 700 pies de largo por 82 de ancho, si bien en un principio tenía una longitud de 950 pies que paulatinamente ha ido enarenándose debido a fenómenos oceanográficos de corrientes y mareas. En el muelle existe un viaducto de acceso para el ferrocarril y un galpón. Los equipos y materiales de este muelle son propiedad de la Compañía Nacional Limitada y consisten en tres grúas de aguilón muy anticuadas y en mal estado, manejadas por guinches de vapor que se encuentran muy lejos de ellas, y por lo tanto son peligrosas y de dificil manipulación; algunas vagonetas de trocha estrecha (3 pies) para el transporte de la carga; siete lanchones (uno de 25 toneladas, 2 de 35 y 4 de 40) viejos y en mal estado, y dos lanchas de motor (de 85 y 100 HP) que hacen servicio de remolque (insuficientes y débiles); todo este material es viejo y en mal estado.

/En los

En los servicios terrestres se dispone de dos depósitos cubiertos (en buen estado de conservación) con una capacidad de 60 mil y de 20 mil sacos de café, respectivamente; un tanque para combustibles (18,000 barriles) de la ESSO Oil Co. servido por un oleoducto de 6,000 pies de longitud; una estación y desviadores de ferrocarril y un servicio contra incendios que es insignificante debido a la escasez de agua potable.

El Gobierno de El Salvador y algunas empresas privadas tienen interés en mejorar este muelle para cubrir las necesidades marítimo-portuarias de la parte occidental del país (Sonsonate-Santa Ana), y en tal sentido han hecho varios estudios y proyectos -uno norteamericano y otro alemán- de diferentes tipos de puertos o muelles y de su correspondiente ubicación. La Comisión Económica del puerto de Acajutla (CEPA) se proponía y estaba dispuesta a llevar a cabo el proyecto alemán, que técnicamente es arriesgado y de difícil conservación, por lo que no parece aconsejable. Lo que hay que hacer es dejar el muelle en la misma posición en que se encuentra y efectuar las siguientes mejoras:

i) Reconstruírlo completamente, dándole mayores dimensiones.

ii) Dar libre acceso en su piso (entarimado) a los camiones para carga y descarga y a los carros ferroviarios.

iii) Cambiar las grúas existentes (posiblemente por las de tipo móvil).

iv) Cambiar y aumentar el número de lanchones, que deberán ser de mayor capacidad.

v) Poner en operación dos buenos remolcadores (150/200 HP).

/vi) Abastecer

vi) Abastecer el muelle de todos los equipos y maquinarias para carga y descarga.

vii) Cambiar el sistema de trabajo, de trabajo-hora en tonelada-hora.

viii) Modificar las tarifas.

ix) Permitir el transporte de las mercaderías por camiones (más rápidos y más manejables que el ferrocarril)

x) Establecer un buen faro o luz portuaria bien visible desde el mar.

xi) Construir un acueducto, que también la población lo necesita.

xii) Construir nuevos y modernos depósitos terrestres.

xiii) Cambiar el sistema fiscal aduanero y las tarifas portuarias.

También son aplicables a El Salvador las sugestiones generales finales.

3. Honduras

Honduras tiene puertos en los dos océanos: en el Atlántico, Puerto Cortés, Tela, La Ceiba y Puerto Castilla, y en el Pacífico, Amapala.

Los puertos hondureños del Caribe presentan todos las mismas características oceanográficas y geológicas que los demás puertos en este mar, con pequeñas variantes en Puerto Castilla.

A. Puertos del Atlántico

a) Puerto Cortés

En la parte norte del litoral, a una milla de Punta Caballos, se encuentra el puerto de mayor importación de Honduras, y de mayor exportación de frutas y maderas.

/Su muelle

Su muelle corre paralelo a la costa y su estado de conservación es bastante bueno. Tiene una longitud de 970 pies y 61 pies de ancho. La profundidad en su costado va de 31 pies en la parte norte, a 22 pies en la del sur.

El ferrocarril de la Standard Fruit Co. tiene su terminal en este muelle y a el llega también el Tela Railroad., ambos de propiedad privada.

El muelle cuenta con una grúa movible de 25 toneladas y varios conveyors para la carga de las frutas, mientras para todas las demás operaciones dea bordo los barcos deben servirse de sus propios medios.

No existen lanchones, ni remolcadores, y por ello no es posible efectuar ningún trabajo mientras los barcos están anclados en la bahía.

El servicio de pilotaje no es obligatorio, pero, aunque no haya sido prestado, hay que pagarlo.

El muelle es de propiedad nacional, actualmente en arriendo y administrado por la United Fruit Co. (UFCO) que cobra derechos por transporte, carga y descarga, almacenaje, paso sobre el muelle, etc. Por su parte, el Gobierno, a través de su administración fiscal, cobra muellaje, boyaje, pilotaje, sanidad marítima, etc., basando su recaudo en las pólizas marítimas.

El servicio de entrega de la carga es muy lento y deficiente debido a la escasez de depósitos y almacenes en tierra y a los métodos muy primitivos de manejo de aquélla. También las largas operaciones

/fiscales

fiscales retrasan la entrega de las mercaderías. Otro inconveniente es la escasez de vías de comunicación.

En Puerto Cortés hay la posibilidad de efectuar en los talleres del ferrocarril pequeñas reparaciones en caso de avería de los barcos.

En la parte norte de este muelle hay otro más pequeño, nuevo, cuyas dimensiones son de 640 pies de longitud por 35 de ancho. La profundidad de 20 a 22 pies, en su costado no consiente el atraque sino a barcos de este calado. Sobre este muelle están las nuevas oficinas de aduanas y un depósito para mercadería bastante amplio. Su administración corre a cargo del Gobierno, que es propietario de este muelle. El alumbrado portuario de Puerto Cortés es insuficiente y anticuado.

Respecto a Puerto Cortés se sugiere:

i) Cambiar el sistema de trabajo de los descargadores, de trabajo-hora a trabajo-tonelada.

ii) Aumentar los depósitos y almacenes y abastecerlos de medios modernos de manejo de la carga.

iii) Instituir un servicio de trabajo con lanchones y gabarras por lo menos de 10 lanchones de 80 toneladas cada uno, y los pequeños remolcadores necesarios.

iv) Mejorar el alumbrado portuario, actualmente muy malo.

v) Revisar las actuales tarifas portuarias y aduaneras.

vi) Mejorar el sistema aduanero de registro y revisión de la carga.

vii) Mejorar las comunicaciones terrestres con el interior del país.

/b) Puerto

b) Puerto de Tela

Este es el segundo puerto hondureño de alguna importancia en el Caribe. Yace en la rada del mismo nombre, en donde un muelle de pilotes se extiende en mar abierto por unos 2,000 pies, pero el espacio destinado al atraque es sólo de 500 pies y la profundidad en el costado es hasta de 33'.

En la parte oeste del muelle hay un conveyor para el embarque de frutas; la del este queda a disposición de los barcos con otra carga que tienen que usar sus propios medios ya que no existen otros.

El ferrocarril de la compañía frutera tiene su terminal en este muelle.

Este muelle tiene también una administración privada, con tarifas y reglamentos propios; por lo tanto, nada se puede aconsejar en cuanto a posibles mejorías técnicas, aunque si se sugiere la revisión de las tarifas de transporte, que son muy altas y no corresponden a los servicios por ellas pagados.

c) Puerto de La Ceiba

Este muelle, construído sobre pilotes, es del mismo tipo que los demás, lanzado en el océano perpendicularmente a la costa con una longitud de 1,240 pies, de los cuales 400 en la cabecera tienen una profundidad que va de 18 a 25 pies. Hay áquí un acueducto y un oleoducto para servicio a bordo. El ferrocarril frutero llega hasta los barcos que cargan por medio de un conveyor, mientras que para los demás tipos de carga no existen otros medios sino los de los barcos.

/El alumbrado

El alumbrado portuario se compone de dos pequeños faros: uno en la cabecera del muelle y otro en tierra del lado suroeste del muelle. No hay pilotaje obligatorio, ni existen boyas. El servicio del puerto está cerrado de las 6 de la tarde a las 6 de la mañana. La administración del muelle corre a cargo de la Standard Fruit Co., que tiene sus propias tarifas y reglamentos.

d) Trujillo-Puerto Castilla.

Trujillo es una pequeña población en la bahía del mismo nombre, que tiene muy escasa importancia para la economía nacional hondureña. Por lo tanto, el movimiento de su puerto es insignificante y a su muelle solo pueden atracar barcos de reducido tamaño, debido también a la poca profundidad de las aguas en sus proximidades.

En la misma bahía de Trujillo, en la parte nororiental, se encuentra la localidad de Puerto Castilla, que en otro tiempo era un puerto bueno y que ahora está casi completamente abandonado.

Hay un muelle medio derrumbado y en malas condiciones (700' x 40') que está en arriendo de una firma privada hondureña. En los costados del muelle hay una profundidad que va de 15 a 40 pies. Hay un acueducto de buena y abundante agua potable.

Durante la última guerra mundial hubo aquí una base naval norteamericana, cuyas instalaciones marítimas y terrestres existen todavía, pero cuyo estado es muy precario.

No hay ningún medio de comunicación terrestre con el resto del país; si lo hubiera, Puerto Castilla podría ser el verdadero puerto natural de Honduras en el Caribe, pues su ubicación geográfica

/y las naturales

y las naturales condiciones de la bahía justifican en todo sentido que se le valorice y apoye.

B. Puerto del Pacífico

Amapala-San Lorenzo

Este puerto está localizado en la Isla de Tigre, que le protege en la parte sur. Hay un pequeño muelle que sirve de atraque solamente a los lanchones; los barcos tienen que fondear en el canal frente al muelle, en donde hay de 6 a 9 brazas de agua, y deben trabajar con sus propios medios.

Hay 15 lanchones y algunos pequeños remolcadores para el transporte de la carga y su manejo, que tal vez requiere hasta ocho operaciones antes de llegar a su destino.

Los depósitos de aduanas en Amapala son muy limitados, ya que toda la carga de entrada tiene que transbordarse en la localidad de San Lorenzo, que es la terminal de la carretera que enlaza este puerto con la capital.

San Lorenzo se encuentra en tierra firme y dista de Amapala cerca de 14 millas, en un recorrido que atraviesa una zona de canales difíciles y peligrosos entre esteros y bajos, con corrientes de marea que alcanzan la velocidad de hasta 2.5 millas.

El servicio de pilotaje en Amapala no es obligatorio. La salida y llegada de los barcos deben efectuarse en horas diurnas, pues el alumbrado costero y portuario es muy escaso y malo. No hay comunicación ferroviaria que una al país a Amapala-San Lorenzo.

El muelle de Amapala es de administración nacional, pero

/todo el

todo el movimiento de carga y descarga lo hacen con tarifas y reglamentos propios dos agencias privadas, incluyendo almacenaje, mano de obra, estibaje, chequeo, transporte de y hasta San Lorenzo; aquí hay otras tarifas privadas de la Cooperativa Nacional de Transporte para el manejo y transporte terrestre de la carga.

Amapala tiene contactos por vía marítima con la Unión-Cutuco en El Salvador, para transbordes internacionales e intercambios comerciales entre los dos países.

Para el puerto de Amapala hay un proyecto de ingenieros americanos, muy costoso y de difícil realización, pero que una vez llevado a cabo solucionaría definitivamente el problema portuario hondureño en el Pacífico.

Con menor gasto y mucho más prácticamente podríase resolver el problema portuario hondureño en este litoral, tomando en consideración la proximidad del puerto La Unión-Cutuco, que ya puede considerarse como el puerto petrolero de Honduras que de la misma manera, mejorando las comunicaciones, podría servir para las demás cargas.

Aconsejar o sugerir la ejecución del plan americano del puerto de Amapala es muy arriesgado y de responsabilidad. Lo que hay que hacer lo más pronto posible es procurar reducir las tarifas de operaciones portuarias y las de los transportes terrestres.

El alumbrado costero y portuario tiene que ser mejorado y aumentado, de suerte que los barcos puedan alcanzar su fondeadero en cualquier hora, de día o de noche.

Por lo que se refiere al sistema y tarifas aduaneros, se

/harán las

harán las debidas consideraciones al final de esta parte del informe.

4. Nicaragua

La República de Nicaragua tiene costas en los dos litorales oceánicos -del Atlántico y del Pacífico- las cuales presentan las mismas características comunes ya descritas.

La producción y las actividades comerciales e industriales se concentran en la parte occidental del país, alrededor de la capital y de los lagos, de modo que el movimiento de exportación e importación tiene su mayor desarrollo en los puertos del Pacífico, su salida natural.

A. Puertos del Pacífico

a) Corinto

Corinto se encuentra en una bahía formada por la unión del río Rialejo con el Estero Doña Paula su profundidad media va de 3 a 10 brazas (18'/60') de agua. Hay dos canales de entrada: el Canal Cardón, en la parte norte de la isla del mismo nombre, que es el más navegable y recomendable, y el de Barra Falsa, en la parte sur de la isla, poco profundo y peligroso.

En la punta extrema del noreste de la Isla Cardón hay un faro de luz blanca para la entrada norte del canal. No obstante tener esta entrada un ancho de casi 200 m., es bastante peligrosa debido a las corrientes, a los escollos y a los bancos de arena, por lo que los barcos entran o salen con luz del día. Hay en el canal algunas boyas bicolores que indican el rumbo.

/El puerto

El puerto de Corinto está bien protegido del mal tiempo por todos los lados, con excepción del de Barra Falsa. Los barcos pueden fondear tranquilamente en la bahía en profundidades de 24 a 38 pies de agua.

En Corinto las corrientes de marea son fuertes y de cuidado; alcanzan tal vez la velocidad de 2 millas por hora, y las que entran por Barra Falsa, hasta 3 millas; además el oleaje por este lado es muy violento y sensible. El servicio de pilotaje es obligatorio y se cobra aunque no se preste.

Corinto, puerto principal de Nicaragua, tiene un muelle de pilotajes de acero y concreto de 500 pies de longitud en sentido paralelo a la playa, que es el punto de atraque de los barcos; hay otros 530 pies formados por un puente pasarela que lo une a la costa. En el muelle existen dos pequeños tinglados que sirven de depósitos para los materiales de los descargadores. Una doble vía de ferrocarril corre paralelamente sobre el muelle. Hay cinco tubos de oleoductos para carga y descarga de combustible.

La profundidad en el costado del muelle en el punto de atraque de los barcos, con marea media baja es de 28 pies.

En el muelle no hay grúas ni otros mecanismos para el trabajo a bordo de los barcos, y éstos deben servirse de sus propios medios para las maniobras de carga y descarga. El muelle dispone de 12 lanchones de 50 a 75 toneladas, que son en parte propiedad del Gobierno y en parte de empresas privadas; hay también tres pequeños remolcadores. Con estos medios se hace un buen trabajo estando los barcos anclados en la bahía.

/Aquí también

Aquí también los descargadores cobran por trabajo-hora y no por trabajo-tonelada, de manera que la lentitud de las operaciones es uno de los mayores inconvenientes del muelle. Como en éste cabe un solo barco de tipo Liberty, al llegar otro de pasajeros, aun cuando sea de menores dimensiones, el barco de carga tiene que alejarse para dejarle sitio.

No hay agua potable en el muelle, y la que los barcos precisan tiene que transportarse en tanques de ferrocarril.

Los depósitos están en tierra firme y diseminados; son insuficientes, incómodos y están en mal estado. El alumbrado del muelle es malo y muy escaso. La administración del muelle está a cargo del Ferrocarril de Nicaragua, de interés nacional. Es una administración impropia e impreparada para enfrentar y resolver las varias e inesperadas situaciones que se presentan en este muelle; pequeño e insuficiente para las actuales necesidades comerciales. Las tarifas por un lado y los medios de transporte por otro agravan todo el conjunto comercial, que requiere un inmediato arreglo.

Los medios de comunicación entre Corinto, Managua y el país en general son escasos y anticuados.

El Gobierno de Nicaragua, que es propietario del muelle, tiene varios proyectos de reconstrucción del mismo, entre los que hay uno francés que parece tener la preferencia; pero considerando la actual estructura del muelle, muy conveniente y no dispendioso sería la construcción del muelle según las posibles soluciones siguientes:

Primera solución: prolongar el actual muelle en sentido

/norte-sur,

norte-sur, por un total de 1,320 pies, y llevar su ancho hasta 70 pies.

Simultáneamente habría que llenar y llevar al nivel de las costas toda la parte posterior del muelle; y

Segunda solución: construir un muelle de piedra o concreto, o de ambos, de tipo "quai" o malecón, desde la cabecera del actual muelle hasta el pequeño muelle, en la punta Caballos. Toda el área interior resultante de este enlace tendría que rellenarse y nivelarse a la misma altura de la costa posterior, resultando así un magnífico espacio de terreno más que suficiente para el empleo en cualquier momento de medios motorizados y para la construcción de los depósitos necesarios.

La longitud total de este muelle sería de unos 1,200 metros, más que suficiente para el atraque y trabajo simultáneo de 4 barcos de 10 a 12 mil toneladas.

Respecto al puerto de Corinto, se hacen además las siguientes recomendaciones:

i) Mejorar el alumbrado marítimo-portuario, prestando particular atención a las luces del canal de Cardón.

ii) Substituir completamente el actual muelle por otro nuevo y moderno, considerando muy detenidamente los varios proyectos, y prestar particular atención a los graves fenómenos de corrientes y mareas.

iii) Aumentar y ubicar convenientemente los depósitos y almacenes en tierra; si se desecara la zona posterior del muelle habría buen espacio para instalarlos.

iv) Revisar las tarifas de transporte y del muelle y las aduaneras.

v) Abastecer el muelle de medios mecanizados de transporte y descarga.

/vi. Cambiar

vi) Cambiar el sistema trabajo-hora por el de trabajo-tonelada.

vii) Mejorar los transportes terrestres y revisar sus tarifas.

viii) Modernizar y planificar el sistema administrativo del muelle.

Otras consideraciones generales se harán al final del informe.

b) San Juan del Sur

Este pequeño puerto natural, que se encuentra en el extremo sur del país, es la vía de salida de los productos de las regiones algodoneras; se encuentra a pocos kilómetros del lago de Nicaragua.

El muelle, muy pequeño, y actualmente ampliado, está en el lado izquierdo de la entrada a la bahía. Su ubicación en esa posición se debe a que ese lugar es el más profundo de toda la costa de la bahía, que es de tipo de playa degradante hacia el centro. Este muelle sirve solamente para cargar y descargar lanchones, ya que los barcos deben operar anclados y por sus propios medios. Hay 14 lanchones de propiedad privada que hacen el servicio de trasborde; su capacidad de 20 toneladas se reduce a la mitad cuando el mar está movido, y el trabajo entonces resulta difícil.

El depósito de la aduana con una capacidad de 1,000 toneladas está a espaldas del muelle y es muy pequeño para el movimiento de carga existente. Los 17 depósitos y almacenes de las empresas privadas, que están muy lejos del muelle y esparcidos en varios puntos de la población, son insuficientes.

La administración del puerto y su muelle corre a cargo de la Capitanía del Puerto; hay un buen servicio de sanidad portuaria. Las tarifas portuarias son muy altas, siendo las mínimas de

/Dls. 12.00

Dls. 12.00 por tonelada.

Hay agencias privadas que ejecutan todas las operaciones marítimas.

En San Juan del Sur el agua es muy escasa, y el servicio de bomberos es por este motivo muy deficiente. Debe notarse especialmente esta circunstancia por ser San Juan del Sur un puerto algodonero.

Este puerto no presenta por el momento problemas urgentes, pero se recomiendan las siguientes mejoras:

i) Aumentar y localizar cerca del muelle los depósitos privados.

ii) Modificar las tarifas portuarias y las tarifas fiscales aduaneras.

iii) Instituir un servicio contra incendios, que es absolutamente necesario.

iv) Dotar al muelle de medios más rápidos y móviles para la carga y descarga de los lanchones.

B. Puertos del Atlántico

Aunque el litoral nicaragüense del Atlántico tiene un desarrollo muy amplio, sólo existen en esa costa tres localidades portuarias.

a) Puerto Cabezas

Situado en la parte norte del litoral, es un puerto frutero y de alguna carga de madera.

Hay un muelle de madera en playa abierta, en donde pueden atracar, siempre que las condiciones atmosféricas sean buenas, barcos de hasta 300 pies de eslora y 23 pies de calado. Un pequeño ferrocarril frutero tiene su terminal en el muelle. Hay unas grúas de mano

/viejas y

viejas y poco prácticas.

La administración del muelle es privada y no hay, por lo tanto, problemas portuarios nacionales.

Otro puerto sin importancia en este litoral es el de San Juan del Norte, en la parte occidental del delta del río San Juan, en donde no hay profundidad suficiente para barcos de altura. Sólo se registra algún movimiento de cabotaje y de transporte intermitente de carga en los ríos Colorado y San Juan, hasta Granada, a orillas del Lago de Nicaragua. Tampoco aquí, por el momento, existen problemas portuarios de carácter nacional.

b) El Bluff

Es el puerto nicaragüense más importante de la costa atlántica. Hállase en la parte noroeste interna de la laguna de Bluefields. En la barra de entrada hay una profundidad de 10 a 11 pies y en el canal que lleva al muelle de 13 a 18, mientras en el costado del muelle llega hasta 20 pies.

El muelle, que mide 400 pies de largo por 40 de ancho, es de concreto, y en su base hay un depósito cubierto de 1,000 m3. de capacidad. Tanto la administración como el muelle y el depósito están a cargo del Estado. No hay medios mecanizados de trabajo y los barcos se sirven de los suyos propios.

Las tarifas e impuestos en este muelle son muy elevados. Los descargadores trabajan por hora y no por tonelada. El pilotaje es obligatorio, pero cuando no se haga uso del mismo hay que pagar la mitad de su tarifa.

La carga desembarcada en este muelle tiene que trasbordarse

/por lanchas

por lanchas hasta Bluefields, de donde sale para el interior del país. Los depósitos aduaneros de Bluefields, propiedad del Gobierno, son abundantes y están en buen estado de conservación.

Las vías de comunicación son escasas e intransitables durante el período de lluvias, si bien está en construcción una amplia carretera que unirá Bluefields con la ciudad de Rama.

En esta zona, en donde los ríos son caudalosos y bastante profundos, (Escondido-Rama), se efectúa algún transporte fluvial por lanchas remolcadas.

Lo que se aconseja como mejoras para El Bluff es:

i) Dragar posiblemente hasta 20 pies la barra de entrada.

ii) Mejorar el alumbrado portuario-costero.

iii) Dotar al muelle de maquinarias para el transporte de la carga allí manejada.

iv) Reducir las tarifas portuarias y las aduaneras.

v) Instituir el sistema de trabajo-tonelada en lugar del existente de trabajo-hora.

Otros detalles sobre las necesidades portuarias, aduaneras y administrativas de Nicaragua se reseñarán al hacer las consideraciones generales para los puertos ístmicos.

5. Costa Rica

Esta República, de grande litoral costero en el Pacífico y en el Atlántico, tiene dos puertos de valor internacional: el de Puntarenas en el Pacífico y el de Limón en el Caribe; las otras pequeñas localidades portuarias de estas costas son de relativa importancia,

/pues en ellas

pues en ellas escasean sobremanera las carreteras y otras vías de comunicación.

A. Puertos del Pacífico

a) Puntarenas

Este puerto se encuentra en el Golfo de Nicoya, pero es como si estuviera en playa abierta, pues está completamente expuesto a los vientos del II y III cuadrante y a los correspondientes fenómenos atmosféricos-talasográficos (marejadas, corrientes, mareas, oleaje de fondo, etc.)

La ciudad, el puerto y su muelle se hallan sobre una península muy larga y baja que es casi un banco de arena compacto formado por detritus de mangles de los cercanos esteros.

El muelle tiene forma de L y su longitud total es de 1,130 pies, de los que 490 son del trazo, en donde los barcos pueden atracar en los dos lados del mismo. En el lado exterior (sur) del muelle hay una profundidad de 29 pies y en el interior norte de 26. Este brazo de 490 pies empalma con la costa por medio del otro que es de tipo pasarela y tiene una longitud de casi 600 pies.

El Ferrocarril Eléctrico del Pacífico, a cuyo cargo está también la administración del muelle, tiene en éste su terminal, llegando desde la capital, San José.

La armazón del muelle es de pilotes de acero y concreto, está en pésimas condiciones, más que por su edad por las contínuas y violentas sacudidas a que le someten los golpes de los barcos en él atracados. El movimiento de los barcos atracados, cuando hay la menor resaca u oleaje, es tan brusco y violento que la misma

/administración

administración del muelle les alquila los cabos y alambres de amarraje, los que muy a menudo se rompen.

Durante la estación de lluvias los vientos soplan más fuertes, y las corrientes en este período alcanzan hasta 2 nudos de velocidad, que puede aumentar con el movimiento de mareas. En el período seco se registran solamente las normales corrientes de mareas. El desnivel de mareas es bastante sensible, siendo el promedio de 9 pies, con media marea baja.

El muelle no dispone de ningún medio de carga y descarga, así que los barcos deben servirse de los suyos propios. Sólo existe una grúa de vapor de 6 toneladas. El transporte en el muelle se hace con vagones ferroviarios y además hay algunos trailers. Los almacenes y depósitos, que están todos en la costa a raíz del muelle, son pocos e insuficientes. Uno cubierto es de propiedad de la Aduana (100 x 100 x 20 m.) y está en buen estado; hay otros privados que son pequeños y mal ubicados. Mucha mercadería se encuentra depositada y estivada a cielo abierto.

En el puerto no hay lanchones ni remolcadores, así que hasta los explosivos deben desembarcarse directamente en el muelle. En la zona del muelle hay varias boyas para tener los barcos despegados del muelle. En éste hay un oleoducto para combustibles y un pequeño acueducto. Las luces del alumbrado portuario son muy débiles y mal localizadas, así que llegando desde afuera es muy fácil confundirlas. En la parte norte, que es la interna, de la península de Puntarenas, hay una vasta zona de mar entre esteros cuya

/profundidad

profundidad media es de 14 pies y permite el movimiento de pequeños barcos. Esta zona es muy tranquila y está bien protegida, y hay que tomarla en consideración con vistas a la posibilidad de construir aquí el nuevo puerto. También deben considerarse los siguientes puntos:

i) Es necesario efectuar de inmediato en el muelle de Puntarenas un arreglo completo y definitivo, pues todo gasto hecho para mejorar o subsanar temporalmente las muchas faltas e irregularidades del actual muelle sería tiempo y dinero perdidos. Por lo tanto, se aconseja el estudio de los varios proyectos existentes para la construcción de un nuevo puerto, y para su futura ubicación, que según opinión del experto debería ser en el Estero, en la parte norte, interior de la Península. En esta localidad podría establecerse un puerto tranquilo y protegido, que consentiría un trabajo contínuo y con cualquier tiempo

ii) Los depósitos, tanto los de aduanas como los privados, que en la actualidad son insuficientes y están esparcidos por la población, deben concentrarse y tener inmediata comunicación con el muelle.

iii) El sistema de trabajo deberá seguir normas y reglamentos modernos.

iv) Las maquinarias de carga y descarga tendrán que corresponder a las exigencias de las necesidades.

v) Deberá disponerse de varios, y tal vez de muchos lanchones, para poder trabajar y transportar cargas especiales (explosivos, maderas, carga en general, etc.), en breve tiempo y sin correr peligros.

vi) Dotar al puerto de dos remolcadores para servicio de los lanchones.

vii) El alumbrado de luces portuarias deberá tener otro balizaje.

viii) La actual forma de amarraje de los barcos en el muelle debe modificarse y encontrar otro mejor sistema, pues el usado, aunque el oleaje o resaca sean muy lentos y suaves, estorba el desarrollo del trabajo en forma muy sensible.

/ix) Deben

ix) Deben revisarse todas las diferentes tarifas existentes en el muelle.

x) Debe cambiarse el sistema administrativo y preparar el personal para este delicado encargo, así como modernizar en todo sentido los transportes existentes.

Todos estos arreglos deben ejecutarse solamente con un muelle nuevo y de mayor seguridad, pues de otra forma se tendrían algunos servicios corregidos o mejorados, pero los resultados efectivos y reales serían mínimos si no nulos.

b) Puerto y muelle de Quepos

Esta es una pequeña localidad que se encuentra casi al centro del litoral costarricense del Pacífico, al norte de la punta Quepos. Es sobre todo una base de exportación frutera.

En las afueras de la costa, entre los islotes y protegido por un rompeolas, hay un muelle que se extiende 460 pies en dirección WSW. Los islotes se juntan con tierra por un puente-pasarela. La profundidad a orillas del muelle va de 30 a 40 pies. Pueden atracar barcos de tipo Liberty. Pero los barcos que allí operan tienen que mantenerse lejos de su costado, amarrándose en las dos boyas que existen para este propósito, con objeto de no pegar continuamente en él.

En el muelle hay cuatro conveyors para lo manejo de las frutas y algunas unidades motorizadas y tractores para la otra carga. Existen varios lanchones con pequeños remolcadores. Los barcos para su amarraje se sirven de los cabos y alambres que alquila la compañía administradora del muelle, que es la United Fruit Co. (UFCO).

Un pequeño ferrocarril local ejecuta el transporte frutero del interior y sirve también algunas localidades con un modesto

/servicio

servicio de pasajeros.

En esta localidad no hay problemas portuarios nacionales ni internacionales, pues son intereses particulares o privados quienes administran y conservan el muelle según lo requieran sus intereses.

c) Golfito

Se encuentra en la parte más meridional de la república, a pocos kilómetros de la frontera panameña. Hay un muelle de nueva construcción de concreto y acero, con una profundidad de 23 a 35 pies, que sirve casi exclusivamente para el embarque de las frutas de la UFCO, que es la propietaria y administradora del muelle. Hay gruesos lanchones y un remolcador de alta mar y otro más pequeño para uso local. El agua potable es buena.

Para este muelle y puerto no hay problemas ni soluciones de carácter nacional que sugerir. La UFCO se encarga de su entretenimiento y conservación.

B. Puertos del Atlántico

Puerto Limón

Tiene un muelle de forma de cabeza de martillo (T) que se extiende en la bahía por casi media milla hacia el SE, y está cerrado en el lado del oeste por la Punta Limón.

Hay un faro en la isla Uvita y otros pequeños en las dos cabeceras del muelle que ayudan a los barcos en sus maniobras de entrada.

El servicio de pilotaje es obligatorio, sobre todo para

/atracar al

atracar al muelle. La entrada al puerto es posible solamente de día. Durante la estación de las lluvias las corrientes en la bahía son bastante fuertes, así que la resaca y el oleaje obligan a los barcos a quedarse alejados del costado del muelle, por lo que tienen que amarrarse en las boyas espías allí existentes.

El muelle tiene una extensión de casi 1,400 pies de largo por 75 de ancho, de fácil cabida a dos barcos de tipo mayor; el calado de la orilla del muelle va de un mínimo de 26 a un máximo de 36 pies. En el muelle no existen medios mecánicos para el trabajo de carga y descarga, sino unas cuantas altas vigas que con los medios de a bordo pueden transformarse en pescantes de carga.

En el muelle, muy amplio, el ferrocarril ejecuta todos los transportes de y a los depósitos que se encuentran en la parte terrestre en la raíz del muelle. En Puerto Limón hay dos grúas movibles de vapor, una de 20 y otra de 5 toneladas. En los talleres del ferrocarril se pueden reparar pequeñas averías. Hay un depósito pequeño de aceite diesel que puede abastecer los barcos, pero no existe en absoluto carbón ni aceite para calderas.

La Aduana tiene dos depósitos buenos y amplios que son más que suficientes para el movimiento actual de carga. Hay otros depósitos buenos en la misma localidad que son propiedad de la Northern Railway Co., que también administra el muelle. Las tarifas aduaneras y portuarias que se cobran en este muelle son altas y no corresponden a lo que se paga.

El único medio de comunicación con la capital y con el resto del país es el ferrocarril de la Northern Railway Co., muy

/anticuado

anticuado y muy lento.

Nada puede aconsejarse para mejorar técnicamente las instalaciones portuarias y sus métodos si antes no se mejoran las comunicaciones terrestres y sus transportes. Por lo tanto, es aconsejable aplazar las mejoras técnicas del muelle en espera de que se concluyan los trabajos de la carretera que unirá la capital con su costa atlántica. Lo que si debe hacerse entre tanto es revisar y aligerar las tarifas portuarias y aduaneras, que una vez mejoradas podrían ser un aliciente para el comercio marítimo general en este puerto.

6. Conclusiones y recomendaciones: condiciones generales de los puertos y mejoras recomendables

De lo expuesto en páginas anteriores, al tratar por separado todos los puertos de las repúblicas del Istmo, se deduce que las faltas, las irregularidades y los defectos son comunes a todos, sean ellos administrados por empresas privadas nacionales o extranjeras o por instituciones gubernativas.

En las extensísimas costas del Atlántico y del Pacífico de Centroamérica hay demasiados puertos, de los que muchos son inútiles y costosos, y algunos de ellos de puerto tienen solamente el nombre.

Los puertos de mayor consideración son, en el Caribe, Santo Tomás, Puerto Barrios, Puerto Cortés y Puerto Limón, y en el Pacífico, La Unión-Cutuco, Amapala, Corinto y Puntarenas. Todos los

/demás carecen

demás carecen de importancia, ya que hasta para los puertos de consideración ya citados algunas veces falta trabajo.

Será necesario tener en consideración aquellos puertos que mayor número y mejores comunicaciones tienen con el interior de los países a que pertenecen y con las naciones colindantes.

La prioridad en cuanto a arreglo y mejoramiento deberían tenerlas los puertos de administración nacional y cuya actividad es la carga general y no la exportación frutera, pues esta rama del movimiento portuario, que por la naturaleza de su carga aplaza y retrasa el despacho de otras cargas, hace que los armadores navieros y los exportadores-importadores prefieran otros puertos y otras vías de comunicación, con daños y perjuicios de consideración para la economía nacional.

Además, casi todos los puertos de embarque frutero son de administración e interés privados, que por contrato de arriendo deben mantener en buen estado de conservación los muelles y obras. Estos muelles, en la mayoría de los casos, tienen buenas comunicaciones terrestres (caminos, ferrocarriles, carreteras) sólo con las plantaciones en el interior del país (Tela, La Ceiba, Quepos, Golfito). A la vez, cuando algún puerto o punto de embarque no les interesa directamente hacen levantar y quitar los medios de comunicación que antes habían establecido con el puerto (Trujillo, Puerto Castilla).

En todos los puertos, los muelles e instalaciones portuarias son muy antiguos y desde la época en que se crearon (siglo pasado) hasta hoy no se han modificado sus estructuras iniciales ni han sido

/objeto de ese

objeto de ese continuo y necesario cuidado y arreglo que el aumento de tráfico y la mecanización moderna requieren. Debido a eso, los barcos modernos y de grueso tonelaje que a ellos llegan no pueden disponer de ningún medio, ni del más insignificante, para las operaciones de carga y descarga.

En todos los muelles, indistintamente, todo es provisional e insuficiente; hay servicios, como el de prevención y combate de incendios de los que ni siguiera existe indicio o presencia en algunas localidades, en donde son absolutamente indispensables por la naturaleza de la carga peligrosa que allí se maneja (algodón, maderas, semillas oleaginosas y otras).

Los importantes servicios de alumbrado portuario y pilotaje en los puertos ístmicos no reciben la atención que deberían. Hay faros que o están apagados o cuya potencialidad luminosa es tan modesta que hasta los libros de derroteros internacionales aconsejan a los capitanes de los barcos guiarse por las cumbres de los montes cercanos y por las puntas de las costas, y recomiendan que no entren de noche.

El servicio de pilotaje se cobra, pero generalmente no se presta, así que los barcos entran a puertos o radas según el criterio de los capitanes, que no siempre conocen los fenómenos locales talasográfico-atmosférico o las posibles sorpresas de obstáculos creados por corrientes y mareas.

Hay que recordar muy bien que si por casualidad algún barco de grueso tonelaje tuviese que varar en las costas de playa

/o roca, su

o roca, su salvamento sería muy problemático, faltando en todos los puertos cualquier medio de salvamento marítimo; para confirmarlo basta el hecho de que desde 1941 en la rada de Puntarenas hay el caso de un barco hundido en punto muy peligroso para la navegación y que hasta ahora nadie ha podido recuperarlo por falta de medios técnicos apropiados.

Ningún puerto dispone de remolcadores de fuerza suficiente para prestar servicio de maniobra a los barcos, así que éstos para atracar o desatracar tienen en muchos muelles o puertos que esperar la subida de la marea. En ninguno de los puertos que se encuentran en los casi 2,000 Km. de la costa del Caribe, ni en la de más de 2,000 Km. del Pacífico, hay un astillero apropiado que pueda prestar a los barcos las primeras ayudad en caso de necesidad.

Dado el casi idéntico origen geológico y por lo tanto la misma composición mineralógica de todas las playas, puntas y esteros, los fenómenos atmosféricos, océanicos y meteorológicos dan origen a dificultades comunes a todos los puertos como, por ejemplo, enterramientos, formación de barras, erosiones, corrientes y mareas, bancos de arenas, que si no tienen un inmediato arreglo, podrían tener en un muy cercano futuro irreparables consecuencias. Para hacer frente a estas dificultades sería muy aconsejable que en cada uno de los dos litorales, en el Caribe y en el Pacífico, hubiese una draga buena y potente que periódicamente y por iguales términos, fijados de antemano, prestara servicio de dragado en los puertos y muelles que lo necesitaran. En esa forma, con una draga de 300 m3. hora de excavación y de 12 metros de profundidad de alcance

/se podría

se podría trabajar sin interrupción durante casi dos meses y medio en cada puerto, llevando a cabo un enorme trabajo, que técnicamente calculado podría alcanzar hasta medio millón de metros cúbicos de dragado.

Los gastos de mantenimiento de estas dos dragas deberían ser comunes y proporcionales, por lo tanto serían fácilmente soportables y posibles. El servicio de dragado en estos puertos es indispensable, cualquiera que sea la solución que se dé al problema. Y cuando en un futuro los puertos hayan sido ya arreglados, las mismas dragas deberían continuar en su trabajo de preservación.

Otro punto difícil es el sistema de administración portuaria existente en la actualidad. Hay puertos o muelles de una misma nación del Istmo centroamericano que tienen distintos sistemas de administración, debido al hecho de que son administrados por diferentes intereses. Se comprenderá los contratiempos y dificultades que surgen con tal motivo. Por lo tanto, es de vital y común interés que se cree e instaure un único sistema de administración portuaria válido para todos los puertos y terminen así las arbitrariedades en las tarifas, sumamente perjudiciales.

Otra usanza muy antigua y arraigada en todos los puertos es la del trabajo/jornal de ocho horas, que debe sustituirse por la de trabajo/tonelada. El trabajo a jornal no estimula al descargador a obtener una mayor ganancia; al contrario, lo dispone a no apresurarse, pues su salario de ocho horas, cualquiera que sea su rendimiento, es siempre el mismo. El trabajo/tonelada, vigente en

/todos los

todos los puertos del mundo, favorece sobre todo al descargador, pues le permite en menos tiempo obtener una ganancia superior. Para esto debe, sin embargo, disponer de medios de trabajo modernos y mecanizados.

En general la administración portuaria de todos los puertos carece de principios básicos estatutarios y de legislación portuaria moderna. No existen disposiciones o reglamentos definidos que coordinen el trabajo en los muelles y responsabilicen a las personas que allí trabajan. Todo se hace según sistemas instituídos en otros tiempos, al iniciarse las operaciones del muelle, que corresponden al siglo pasado.

Cada puerto y cada muelle tienen un sistema propio de operaciones, que en algunos casos se remonta a la época en que el actual administrador entró en funciones, hace más de 30 años.

La administración portuaria debe ser única para todos los puertos en sentido legislativo-marítimo-internacional, basada sobre principios modernos y expeditos y amparada por un sistema fiscal adecuado, correspondiente a los servicios prestados y a las leyes e intereses nacionales. Para esto tendría que haber una institución de enseñanza en donde los futuros administradores de los puertos ístmicos pudieran seguir un curso preparatorio de administración portuaria internacional.

Otra enorme deficiencia existente en todas las costas y puertos de los países centroamericanos es el alumbrado costero-portuario. En los dos extensos litorales ístmicos no existe un

/solo faro

solo faro de potencia visible iluminante que pase de las 10 a 12 millas. Este alcance de luz es muy reducido sabiendo que en estas latitudes la atmósfera no consiente siempre las mejores condiciones de visibilidad. Casi todos los faros costeros están a pocos metros de altura de la superficie del mar y casi todos son automáticos, sin cuidado humano permanente. El alumbrado portuario y de los muelles es muy deficiente; el material es viejo y su estado de conservación es muy precario. Todo el sistema de alumbrado costero-portuario debe ser revisado y modernizado con un sentido marítimo-internacional.

Los puertos ístmicos en general disponen de un modesto servicio de lanchones y de pequeños remolcadores, que casi en su totalidad son de propiedad privada, y por lo tanto sus prestaciones tienen tarifas arbitrarias. Es este un servicio muy importante, particularmente en estos puertos, en los cuales los barcos no pueden atracar a los muelles. No existen en absoluto remolcadores de alta mar y de salvamento, así que en caso de necesidad los barcos tienen que esperar a que los medios necesarios lleguen desde muy lejos (México o Panamá). También a este inconveniente hay que darle una solución.

Los transportes, en todas las Repúblicas centroamericanas, se encuentran en estado de amplio desarrollo y los que más van tomando incremento son los medios motorizados, pues el contínuo aumento de carreteras y de caminos secundarios dan largas facilidades en tal sentido. Por este motivo es necesario procurar que los caminos y otros medios modernos de transporte tengan acceso a aquellas bases

/o puertos

o puertos en que todavía no pueden entrar.

La satisfacción de las necesidades marítimo-portuarias de todas las naciones centroamericanas es urgente y perentoria, ya que estas necesidades se agravan y aumentan con el paso del tiempo. El general y natural desarrollo de estos países, que aún no han podido explotar todas sus riquezas y posibilidades productivas, espera que el mejoramiento de sus puertos y muelles les permita crear una flota mercante propia para transportar sus productos.

ANEXO SOBRE ADMINISTRACION DE PUERTOS INTERNACIONALES

ASOCIACIONES Y FEDERACIONES DE PUERTOS *

1. Régimen de propiedad y administración de los puertos

Aun cuando no existe una regla uniforme, aproximadamente se pueden clasificar todos los puertos en una de las cinco categorías siguientes:

a) Puertos autónomos (que se gobiernan por ellos mismos)

b) Puertos que pertenecen a compañías de ferrocarril

c) Puertos que pertenecen a las municipalidades

d) Puertos que pertenecen a compañías privadas

e) Puertos que pertenecen al Estado

Veamos rápidamente cada una de las precedentes clases de puertos.

a) Puertos autónomos

Un puerto autónomo (Londres, Liverpool, Belfast, Glasgow, Burdeos, Calcuta) es un puerto controlado y dirigido por sus mismos usuarios, es decir, por las compañías locales, incluyendo compañías extranjeras que tienen una rama o sucursal local.

El Consejo de Administración de tales puertos está compuesto por miembros elegidos y miembros designados, a la cabeza del cual se encuentra un Presidente.

Los miembros elegidos se escogen entre los usuarios del puerto: exportadores, importadores, compañías de navegación,

/agentes

* Elaborado por el experto en fletes y tarifas marítimas

agentes marítimos, transportadores terrestres. El método utilizado para la elección consiste en dar a cada categoría de usuarios la representación de un número de votos proporcional al monto de las tasas y derechos pagados al puerto.

Según el monto de tales tasas o derechos, cada categoría está autorizada a presentar un número más o menos grande de candidatos para los cargos de administración en el Consejo.

Los miembros designados se escogen entre los funcionarios de los organismos oficiales, de los cuerpos constituídos, o de las administraciones designadas en el acta constitucional del puerto que tiene interés en la buena marcha de aquél. Citaremos entre ellos ciertos organismos locales, a los Ministerios, o el Almirantazgo.

A los miembros designados los nombran para los cargos de administración del puerto los departamentos y organismos a que pertenecen.

El número de miembros del Consejo de Administración no es fijo y varía de 15 (caso de Leith en Inglaterra) hasta 42 (caso de Clyde Navigations Trust), según los intereses que representan.

El Presidente del Consejo se designa entre los usuarios del puerto, y es generalmente un armador, importador o exportador. Puede igualmente ser una persona que no tenga ningún interés directo en el puerto. Ambas fórmulas se practican en Inglaterra. En otros países se escoge a menudo al Presidente entre los oficiales o los funcionarios.

/En principio

En principio el Presidente no se ocupa sino de la política general del Puerto, y para la ejecución de las directivas del Consejo está asistido de un Director General, que es un alto funcionario remunerado por el Puerto. En Calcuta, Bombay y Rangún, sin embargo, el Presidente es al mismo tiempo el Director General.

Financiamiento de los puertos autónomos: Los puertos de este tipo en general se financían mediante suscripción pública que devengan un interés fijo. Los accionistas o comanditarios a menudo están representados en el Consejo de Administración.

Ventajas de los puertos autónomos: Los puertos de administración autónoma deben su gran popularidad a los siguientes factores: a la posibilidad de hacer frente, por suscripción pública, a los gastos de manejo y mantenimiento; a la oportunidad que brinda a los usuarios para participar en la administración del puerto; a su independencia política, que les permite enfocar su acción hacia los aspectos técnicos y de expansión comercial; y a su independencia frente a los diversos medios de transporte.

b) Puertos que pertenecen a compañías de ferrocarril

Muchos puertos pertenecen a las compañías de ferrocarril. Para no hablar sino de Inglaterra, citaremos a los de Hull, Southampton, Sirvansee, Gardiff, Newport, Orangemouth.

El origen de la propiedad de los puertos por parte de compañías de ferrocarril se remonta a la época en que éstas estaban obligadas a construir muelles para establecer estaciones a fin de seleccionar y resguardar las mercaderías que se les confiaba. En esta época inicial las compañías de ferrocarril no se encargaban

/del dragado,

del dragado, ni de los canales, o mantenimiento de vías de acceso, y sólo mucho más tarde se encargaron de las actividades marítimas.

Los puertos que pertenecen a compañías de ferrocarril tienen la ventaja de contar generalmente con grandes recursos financieros, y de poder, en caso de crisis del sector marítimo, utilizar los ingresos de las redes ferroviarias para hacer frente a los gastos portuarios.

Conviene señalar que algunas veces las compañías de ferrocarril, sin ser propietarias del puerto, son sus administradoras. Así, el puerto de la ciudad de Texas está administrado por la Texas City Terminal Railway, que alquila los muelles y depósitos a las compañías de navegación.

c) Puertos que pertenecen a las municipalidades

Ciertos puertos pertenecen a las municipalidades. Tal es el caso en muchos países del Norte de Europa y especialmente de Escandinavia.

En los Estados Unidos, la primera forma que existió fue la de administración municipal, por lo que los puertos no eran, entonces sino un servicio de la municipalidad.

En Bristol, uno de los puertos más importantes de Inglaterra, es el Consejo municipal el que administra el puerto por intermedio de la Compañía de Muelles. El Consejo de Administración de la Compañía de Muelles se escoge entre los miembros del Consejo muncicipal; a éstos los eligen los ciudadanos y, por consiguiente, depende de su posible reelección la continuación de su misión en la Compañía

/de Muelles

de Muelles.

Sabiendo que de la actividad del puerto depende en gran parte la prosperidad municipal, los miembros de la Compañía de Muelles han dado siempre prueba de un gran celo en el cumplimiento de sus funciones.

Los puertos que corresponden a las ciudades tienen generalmente grandes recursos financieros provenientes de la gestión municipal. Tienen asímismo grandes posibilidades en mano de obra. Esta a veces proviene de los desocupados de la municipalidad, que a menudo cuentan con una pensión de la ciudad, por lo cual es frecuente que no se les pague sino un complemento de salario, lo que permite a los puertos conseguir la fama de tener tarifas poco elevadas. Tal tipo de puertos no está siempre desvinculado de la política local, pero en cambio goza de independencia frente a otros medios de transporte.

d) Puertos que pertenecen a sociedades o compañías privadas

Algunas sociedades privadas poseen y administran puertos con objeto de obtener beneficios.

Estas sociedades necesitan generalmente una autorización oficial del Gobierno para poder ejercer tal actividad.

Dada la importancia de los capitales necesarios para establecer y hacer funcionar un puerto, esta forma de propiedad y administración de puertos tiende a desaparecer. Manchester, en la Gran Bretaña, tiene un poco de este tipo, pues pertenece a la compañía del Canal de Manchester.

/e) Puertos

e) Puertos que pertenecen al Estado

En Egipto, en Sudan y en la Unión Sud Africana los puertos pertenecen al Estado y los administran funcionarios dependientes de los Ministerios de Comercio, de Economía o de Comunicaciones.

2. Objetivo de la administración de los puertos.

La administración de un puerto, cualquiera que sea su propietario, tiene seis objetivos principales: administración de la navegación; administración de muelles y depósitos; mantenimiento, construcción y gerencia de las obras portuarias; coordinación entre los diversos usuarios y los servicios públicos; gerencia de ciertas obras anexas; y desarrollo del tráfico.

Examinemos rapidamente cada uno de estos objetivos.

a) Administración de la navegación

La administración de la navegación consiste en controlar el pilotaje y el mantenimiento de las vías de acceso.

En cuanto al pilotaje, hay que decir que los conocimientos exigidos a los pilotos varían en cada puerto. En general, los pilotos se reclutan entre antiguos oficiales de la Marina Nacional que hayan tenido un mínimo de años como embarcados en calidad de oficiales de cuarto, capitanes o comandantes.

En muchos puertos los barcos pequeños pueden entrar sin piloto; pero sobre un determinado tonelaje, el pilotaje es obligatorio. En otros, el pilotaje no es obligatorio. Algunos países cuentan con "pilotos regionales", los cuales permanecen algunos días a bordo

/de los barcos

de los barcos para asesorar al comandante durante el curso de algunas centenas de millas de navegación a lo largo de las costas; su presencia a bordo no modifica, sin embargo, el papel de pilotos locales asignados a un solo puerto, ya que su embarque es sólo eventual.

Los derechos de pilotaje los percibe por lo común el Servicio de pilotaje, pero a veces su percepción se asegura también por intermedio de la Aduana o de otros servicios del puerto.

Por lo que respecta al mantenimiento de las vías de acceso (dragado) éste es también misión de la administración, de modo que los canales de hallen siempre un nivel de agua correspondiente al calado de los navíos. Los servicios de dragado que se le encomiendan son por lo mismo muy importantes, especialmente cuando el puerto está situado en el interior y a alguna distancia de las aguas profundas del mar.

b) Administración de muelles y depósitos

La administración de los muelles y depósitos constituye la parte verdaderamente comercial del puerto. Ella tiene por objeto recibir los barcos, asignarles un sitio de atraque, descargarlos, cargarlos, mover la mercadería de los muelles a los depósitos y viceversa y despacharla del recinto portuario o recibirla en él, según los casos. Por todos estos servicios, el Puerto percibe tasas o derechos que constituyen el ingreso principal del puerto.

La administración de los muelles y depósitos se encarga igualmente de los reglamentos y estadística concernientes a la manipulación de la carga, a la seguridad del trabajo y de la mano de obra.

/c) Mantenimiento,

c) Mantenimiento, construcción y gerencia de las obras portuarias

La administración del puerto, teniendo por objeto facilitar permanentemente la recepción, pesada, manipulación, acondicionamiento y expedición de las mercaderías, decide de la demolición o de la construcción de los muelles y diversas instalaciones: silos, almacenes, depósitos para petróleo o carbón, etc. La administración compra los terrenos, vela por el mantenimiento de las obras portuarias y asegura la coordinación del puerto con las compañías de ferrocarril. Todas estas funciones están confiadas al Ingeniero en Jefe del Puerto y a sus asistentes.

d) Coordinación entre los distintos usuarios y los servicios públicos

Los diversos usuarios de un puerto son muy numerosos. Los servicios municipales y los de los distintos ministerios o de la administración gubernamental son importantes. La administración del puerto tiene la misión de coordinar estas actividades y esto constituye una tarea extremadamente difícil.

e) Gerencia de ciertas obras anexas

Ocurre que en ocasiones a la administración de los puertos se le encarga la construcción, mantenimiento y gerencia de ciertas obras anexas, como aeropuertos, caminos, túneles, puentes, situados en la periferia del puerto o de la ciudad. Tal es el caso de la Autoridad del Puerto de Nueva York, quien tiene como parte de su actividad el cuidado de muchos aérodromos, puentes y túneles.

/f) Desarrollo

f) Desarrollo del tráfico

Se considera cada vez más que un puerto es un negocio comercial y que por lo mismo debe ser tratado como tal. Se puede, por ejemplo, aumentando la publicidad y haciéndolo conocer, atraer hacia él barcos y tráficos nuevos que aportarán ingresos suplementarios, permitiendo, de este modo, mejorar las instalaciones y servicios puestos a disposición de los usuarios. La administración del puerto, juntamente con las cámaras de comercio, los importadores y los exportadores locales deben procurar el desarrollo del tráfico, el aumento del tonelaje de embarque y desembarque, para lo cual muchos puertos tienen representantes y corresponsales en el exterior.

3. Estudio particular de algunos países representativos.

A. Autoridades y personal; jurisdicciones y servicios.

a) Estados Unidos

La Autoridad del Puerto: Se llama "Autoridad del Puerto" (port authority), en los Estados Unidos, a la organización autónoma e independiente que tiene autoridad y libertad para asegurar el buen funcionamiento de un puerto.

La ley que creó la Autoridad del Puerto especifica cómo está constituído el Consejo de Administración, de qué manera se escogerán sus miembros y cual será la extensión de sus atribuciones y poderes.

El principal organismo de la Autoridad del Puerto es el Consejo de Administración, el que decide de la política general del

/puerto.

puerto. Este organismo es secundado por la Dirección General, que comprende un Director General, un Ingeniero de Puerto y muchos asistentes directores e ingenieros.

El Consejo de Administración generalmente resuelve por sí mismo las funciones de las cuales va a encargarse, y puede por lo mismo decidir,acordar, por ejemplo, no emitir acciones u obligaciones, o no tasar ciertos servicios rendidos por el puerto, no obstante que exista derecho para hacerlo.

El Consejo tiene, entre sus atribuciones, las siguientes:

1a. El estudio y resolución de las mejoras que necesite el puerto, así como la construcción de nuevas obras.

2a. La redacción y aplicación de los reglamentos de explotación del puerto.

3a. Los contratos de mantenimiento de las obras portuarias y su cesión eventual a ciertas sociedades especializadas.

4a. Los presupuestos y métodos de financiamiento; la fijación y percepción de los derechos y tasas portuarias.

5a. La selección del personal de la Dirección y sus métodos de trabajo.

6a. La política a seguir para hacer conocer el puerto y acrecentar su tráfico.

Los miembros del Consejo de Administración son, en general, particulares a los cuales se agregan representantes de algunos organismos administrativos u otros de carácter público.

Los administradores no están remunerados y no perciben

/sino algunas

sino algunas indemnizaciones y dietas, pues se estima que pagarles un salario sustancial traería como consecuencia la interferencia política en la designación de los miembros del Consejo. De allí que la mayor parte de los Puertos prefieran que los miembros del Consejo sean cargos puramente honoríficos, de suerte que se pueda conseguir técnicos realmente desinteresados.

El número de los miembros del Consejo de Administración es variable y va de 3 a 12. Cinco es la cifra más frecuente. Su mandato oscila entre 2 y 7 años. En el puerto de Mobile es de 10 años, pero los períodos más usuales son de 4, 5 y 6 años. A menudo el Consejo se renueva por partes.

Los miembros del Consejo de la Autoridad del Puerto son elegidos por las diversas sociedades que utilizan el puerto o que tienen un interés en él. Tal es el caso de 13 autoridades de puerto en los Estados Unidos, semejante también a los casos de Liverpool y Londres en Inglaterra. Este método, que se encuentra en los puertos autónomos, tiene la gran ventaja de eliminar la interferencia política en la administración del puerto, lo que constituye una garantía de su buen funcionamiento

El Presidente del Consejo de Administración se escoge entre los miembros del Consejo. Algunas veces, en los Estados Unidos ocurre que el Gobernador del Estado elige al presidente del Consejo de Administración del puerto, como el caso del Estado de Massachusetts, en que el Gobernador nombra al Presidente del puerto de Boston.

En otros Estados, el Gobernador tiene el derecho de pedir

/a los

a los administradores la dimisión de sus cargos, si se ha comprobado una cierta falta de celo para el cumplimiento de sus encargos.

En algunos puertos el Consejo de Administración se reúne todos los meses; en otros, cada dos meses, o cada quince días, y en unos pocos, semanalmente.

Dirección general de la Autoridad del Puerto. El Director General: Las resoluciones del Consejo de Administración se ejecutan mediante la Dirección General, cuyas atribuciones varían en cada puerto según la importancia de su tráfico y su forma de propiedad.

El Director General trabaja para el puerto a tiempo completo y lo designa el Consejo de Administración, es el cargo más alto de todo el personal portuario.

Excepcionalmente, y tal es el caso de Carolina del Sur, es el Presidente del Consejo de Administración el que asume, mediante salario, las funciones del Director General. En Pensacola, Florida, el Presidente del Consejo supervigila gratuitamente las tres principales direcciones del puerto.

Cuando el Director General no lo designa el Consejo, la designación la hace el Presidente, pero en este caso debe recibir la confirmación del Consejo.

El Director General participa en las reuniones del Consejo de Administración.

La mayor parte de los Puertos no aceptan como directores generales sino a técnicos altamente especializados y que hayan tenido una larga experiencia marítima. Casi todos los Puertos estiman que el

/Director debe

Director debe ser estable y cambie lo menos posible. Hasta 1951, el Director del puerto de Tacoma ejerció sus funciones durante 31 años; en New London, Puerto Angeles, y Reymond (Washington) los directores están encargados desde hace más de 20 años. Los Angeles y Albany tienen el mismo Director desde hace 17 años.

El Director General tiene como colaboradores inmediatos el Ingeniero del Puerto, encargado especialmente de los objetivos 1° y 3° mencionados antes.

El Jefe de explotación está encargado de los objetivos 2°, 5° y 6°.

El Jefe de tráfico, de los objetivos 4° y 6°.

Servicios técnicos de la Autoridad del Puerto. El Ingeniero en Jefe: El Ingeniero en Jefe es el responsable principal del puerto después del Director General, y tiene bajo sus órdenes todos los servicios técnicos. El Consejo de Administración y el Director General se dirigen al Ingeniero para todo consejo o recomendación de orden técnica. El Ingeniero en Jefe asiste generalmente a las reuniones del Consejo de Administración.

Como lo hemos dicho más arriba, él está encargado del mantenimiento de las obras portuarias, de la demolición, mejoramiento y construcción de muelles, malecones, escolleras, almacenes, depósitos, etc., que constituyen las obras del puerto y que les permite proveer los servicios que necesitan los barcos que acuden a dichos puertos.

En muchos de los puertos, todos estos trabajos los efectúa

/directamente

directamente el Ingeniero con ayuda del personal portuario. En otros, el papel del Ingeniero consiste sobre todo en llamar a licitación para los trabajos que van a efectuarse y vigilar su ejecución. A menudo, aun para el desarrollo del puerto y los proyectos nuevos, el Ingeniero recurre a la ayuda de los Ingenieros Consultores, que elaboran las proposiciones de mejoramiento, que son luego examinadas por él. El Ingeniero de Puerto está asistido por ingenieros especialistas en electricidad, en equipo de manipulación de construcción, de drenajes, etc. A veces también se encuentra entre su personal uno o varios arquitectos e hidrógrafos.

Los servicios de explotación o del tráfico. Departamento de Operaciones: El jefe de Operaciones está encargado de la administración de los muelles y depósitos, de la gerencia comercial de ciertas obras anexas al puerto, (aeródromos, auto-pistas, túneles) del desarrollo del tráfico mediante una publicidad adecuada y de la investigación de las necesidades de los usuarios con el objeto de encontrar los medios de satisfacer esas necesidades. Las funciones de este servicio son:

Designación de la zona de atraque para los barcos.

Localización de los hangares, depósitos, almacenes, muelles, etc., para las compañías de navegación o sociedades diversas.

Concesiones de manipulación a las empresas privadas.

Vigilancia de las operaciones de carga y descarga.

Reglamentación del trabajo y de los trabajadores, especialmente reglamentos de seguridad.

/Vinculación

Vinculación y coordinación con los diversos medios de transporte.

El límite entre las atribuciones de la Dirección General y de la de Operaciones no es siempre preciso y varía según los puertos. En algunos, los asuntos de publicidad en favor del puerto, estadísticas, desarrollo del tráfico dependen de la Dirección General; en otros, del departamento de explotación u operaciones.

En igual caso está la fijación de tasas portuarias o derechos a percibirse, puede depender de uno u otro de estos servicios, según que la parte financiera y contable esté dependiente de la Dirección General o de Operaciones.

En cambio, las cuestiones jurídicas dependen generalmente más de la Dirección General, y en muchos puertos el jefe de estos servicios asiste a las reuniones del Consejo de Administración.

Personal portuario: El número de funcionarios adscritos a la Autoridad del Puerto en los Estados Unidos es extremadamente variable, y cambia no sólo según la importancia del puerto, sino también según el papel que desempeña la administración portuaria, el cual difiere según las ciudades. En los sitios donde los representantes de la Municipalidad o del Gobierno son numerosos, dicha condición es distinta de aquellos en los cuales los funcionarios administrativos son reducidos.

Cuando la Autoridad del Puerto no tiene por misión sino la de arrendar a las empresas privadas los terrenos, depósitos y muelles, los servicios de operaciones y tráfico son reducidos, y aun inexistentes. Si por el contrario, la Autoridad del Puerto no sólo maneja

/el puerto

el puerto , sino, como vimos más arriba también se encarga de la manipulación de la carga (en lugar de conceder esta actividad a empresas privadas), entonces el personal es muy numeroso. Tal es el caso de la mayor parte de los puertos del Estado de Washington, de los puertos de Corpus Christi, Port Richmond, etc.

La explotación del puerto, sea por "arrendamiento de los muelles" a las compañías de navegación o agentes marítimos, sea por "concesiones de prioridad" a ciertos armadores, sea por el sistema de "primer barco que llega, primer barco atendido" como en Nueva Orleans, Mobile, Long Beach, Los Angeles, San Francisco, Portland, Houston, Seattle no necesitan, evidentemente, el mismo número de empleados y obreros.

El personal superior lo escoge generalmente el Consejo de Administración. Para los otros cargos, la Dirección General selecciona un cierto número de candidatos que los presenta a los diversos jefes de servicios, quienes escogen los empleados de su conveniencia. Los jefes de servicio son nombrados por la Dirección General. El jefe de los servicios jurídicos o procurador es, sin embargo, escogido, no por la Dirección General, sino por el Consejo de Administración.

<u>Situación del personal</u>: En casi todos los puertos la situación del personal está regulada por un estatuto que dispone acerca de las cuestiones relativas al reclutamiento, formación, adiestramiento, promoción, fin del contrato, retiro, etc. Tal estatuto es necesario para dar al personal el estímulo y la satisfacción del servicio, indispensable para un buen rendimiento.

En ciertos puertos se asimila el personal a los funcionarios

/municipales

municipales o gubernamentales y aun se les dota de cargos y privilegios, a más de sus salarios. Esta fórmula no es la más conveniente, pues la experiencia demuestra que a menudo abre las puertas a funcionarios administrativos oficiales y con ellos, a la política. Es preferible, por lo mismo, contar con un estatuto propio, establecido según las necesidades propias del puerto y sus servicios. En Nueva York, por ejemplo, el personal tiene la ventaja de tener un estatuto propio. Al contrario, en Boston, Filadelfia, Los Angeles, San Francisco, Mobile, Portland, ha sido adoptado el estatuto de los funcionarios municipales y del Gobierno.

En ciertos puertos, el personal subalterno está regido por el estatuto del Estado o de la Municipalidad, mientras los funcionarios se sujetan a un régimen especial.

Muchos de los puertos tienen un "servicio de personal" especial. Este, como en el caso de Nueva Orleans, reglamenta al mismo tiempo las cuestiones de seguridad en el trabajo.

La formación de obreros y empleados juega un papel importante siempre en los estatutos del personal. Un puerto no puede ofrecer sus servicios con éxito si no cuenta con un personal calificado y constituido por buenos técnicos.

<u>Policía del puerto</u>: La mayor parte de los puertos, teniendo en cuenta que el robo y el pillaje perjudican a los servicios marítimos y alejan a los barcos, han organizado un cuerpo oficial de policía. En Inglaterra, en Bristól, Cardiff, Barry, Londres y New Port esta policía lleva un uniforme especial. En Liverpool, Leith, Calcuta, la policía municipal es la que, mediante renta, presta el servicio de

/vigilancia

vigilancia en los muelles. En muchos de los puertos existe una policía civil al lado de la uniformada. Cuando los agentes de policía pertenecen al puerto, ellos se rigen por el estatuto del personal portuario.

Obreros de muelles: Los obreros encargados del embarque y desembarque de las mercaderías son generalmente llamados estibadores, Sus especialidades son muy diversas, ya que en los grandes puertos el conjunto del personal está dividido en 96 categorías, de las cuales la mitad se ocupa sólo de la manipulación. En Inglaterra se estima en 74,000 el número de estibadores y en 150,000 el conjunto de obreros y empleados portuarios.

Trabajo a destajo: En Londres, desde hace mucho tiempo el trabajo de embarque y desembarque de mercaderías no es pagado por hora sino a destajo. En otros puertos ingleses, con anterioridad a 1939, el trabajo a destajo estaba en uso para granos, minerales y artículos a granel. Desde la última guerra se ha extendido este sistema a la mayor parte de las mercaderías.

En general, el trabajo a destajo rinde a los trabajadores del muelle 50% más que el trabajo por tiempo, y este margen es considerado como la remuneración debida a los estibadores por haber acelerado su trabajo. El trabajo a destajo permite un embarque y desembarque rápido y es generalmente adoptado en los puertos donde existe congestión, a fin de disminuirla; pero no tiene interés para los trabajadores sino cuando los barcos que llegan siguen inmediatamente a los barcos ya despachados, de manera que no exista el temor de días de desocupación entre los zarpes y las llegadas de los barcos.

/En la mayor

En la mayor parte de los puertos de la Gran Bretaña los trabajadores de muelle trabajan tanto a destajo como por tiempo, teniendo este sistema la ventaja de compensar los inconvenientes de un sistema con los beneficios del otro. Se estima que actualmente el trabajo de manipulación pagado a destajo representa el 60% por lo menos.

Papel de las autoridades locales y del Gobierno en la administración del puerto: Dentro del mismo puerto, sea en los Estados Unidos o en otra parte, muchas autoridades tienen que coexistir y es a menudo delicado evitar conflictos de jurisdicción o atribuciones entre las autoridades portuarias encargadas de la administración del puerto, las autoridades municipales y los representantes locales de organismos del Gobierno.

Para dar una idea del papel de las distintas autoridades en el puerto, estudiaremos rapidamente aquí la organización en los Estados Unidos, la cual es, por otra parte, análoga a la que existe en otros países.

Organismos gubernamentales y centrales: Aunque la verdadera responsable es la administración del Puerto, los poderes públicos juegan en él un papel importante, lo mismo que los organismos gubernamentales.

Departamento de Defensa: Este departamento interviene en la administración portuaria por intermedio de los Cuerpos de Ingenieros del Ejército de los Estados Unidos, que controlan todos los proyectos de

/mejoramiento

mejoramiento o modificación en los puertos y cuidan de que los puertos puedan ser útiles en tiempo de guerra y sean capaces de rendir los servicios militares.

Por otra parte, muchas obras construídas por el Ejército o la Marina se confían en tiempos de paz a las administraciones portuarias, con el encargo de manejarlas.

Departamento del Tesoro: Los servicios de la Aduana, que juegan un importante papel en la administración de los puertos, dependen del Departamento del Tesoro, lo mismo que el servicio de guarda costas de los Estados Unidos.

La Aduana está encargada de vigilar y eventualmente percibir los derechos de entrada y salida de los barcos; controla los manifiestos de mercaderías, listas de tripulación y algunas veces las patentes de sanidad. Verifica y clasifica la carga, expide permisos de importación y exportación. La Aduana tiene a menudo, entre sus atribuciones, el control de almacenes y depósitos, y, en fin, elabora las estadísticas del movimiento de barcos y carga para el Departamento de Comercio.

El servicio de guardacostas: En su origen, no era sino un servicio encargado de vigilar para evitar el contrabando por mar, y con este objeto disponía de embarcaciones. Poco a poco sus funciones fueron extendiéndose, y en 1915 una disposición del Congreso decidió que los guardacostas estarían encargados de cuidar por el cumplimiento de todas las leyes relativas a la navegación. Actualmente, el servicio de guardacostas expide y controla los reglamentos de seguridad

/(marcas de

(marcas de franco bordo, certificados de navegación, inspecciones de construcción, estiba). Desde 1939 está encargado de los faros y boyas, y recientemente se le ha dado el encargo de instalar las estaciones radiotelefónicas o electrónicas LORAN o RACON que dan a los barcos su latitud y longitud hasta 120 millas de la costa.

Las instalaciones de radar y las de meteorología dependen, en gran parte, del servicio de guardacostas, que tiene también entre sus atribuciones la lucha contra el hielo y los témpanos, el establecimiento de las reglas de ruta, las luces de posición y las señales de sonido.

Si se añade que los guardacostas son igualmente responsables de los reglamentos concernientes a las tripulaciones, de su reclutamiento y trabajo, se comprenderá por qué sus contactos con la administración del puerto tienen que ser constantes.

Departamento de Justicia: Desde que un barco llega a un puerto de los Estados Unidos, los funcionarios del Departamento de Justicia tienen que controlar la identidad de los diversos pasajeros y cuidar por la aplicación de las leyes de naturalización e inmigración. Estas misiones no pueden efectuarse sino mediante el concurso de la administración de los puertos.

Departamento de Agricultura: La Oficina de Planta de la Cuarentena tiene por objeto impedir la propagación de enfermedades a los vegetales transmitidas por microbios o insectos, y, por lo mismo, ella controla el estado sanitario de las plantas a la entrada y para la exportación, y expide los respectivos certificados. Eventualmente,

/la Oficina

la Oficina de Aduanas y de Guardacostas ayudan a la Oficina de Planta de la Cuarentena en el cumplimiento de su misión.

La Oficina de la Industria Animal controla los animales de importación y exportación, a fin de evitar la propagación de enfermedades contagiosas. Tiene atribuciones para confiscar todo alimento destinado a los animales, tales como heno, hierbas, forrajes; tiene asimismo el derecho de confiscar toda carne, piel o subproducto de animales, si lo juzga útil por razones sanitarias.

Departamento de Comercio: La Administración Marítima Federal está encargada de administrar los puertos construídos por el Ejército durante las dos últimas guerras, los astilleros navales en reserva, los sitios asignados a la flota de comercio y a las Escuelas Navales; algunos de éstos se arriendan y otros son manejados directamente. Todo esto no puede hacerse sino en coordinación con la Administración de los Puertos y ésta misma algunas veces es arrendataria de la Administración Marítima Federal.

Cuando los puertos tienen zonas francas deben también colaborar con el Departamento de Comercio.

Organismos Públicos no gubernamentales: La Administración del Puerto debe mantener relaciones contínuas no sólo con los delegados de los servicios centrales sino también con los representantes del Estado en el cual está localizado el puerto y con los de la Municipalidad.

A veces el puerto está situado en dos Estados a la vez; tal es el caso de Nueva York, y debe entonces mantener relaciones con las autoridades de los dos Estados al mismo tiempo.

/A más del

A más del Estado y las municipalidades, el Puerto debe a menudo tomar en cuenta la existencia de organismos reconocidos que ocupan un lugar importante en la vida portuaria. Algunos, por ejemplo, han conseguido el monopolio del pilotaje y expiden reglamentos de navegación; a otros se les ha concedido la administración de los servicios ferroviarios; a otros, los del servicio de lanchas. Todos estos privilegios adquiridos en el pasado obliga a menudo a la Administración del Puerto a un trabajo delicado de coordinación. Y con las respectivas municipalidades tiene que haber la colaboración más importante, pues en muchos respectos, los contactos con ella son diarios, a fin de regular asuntos tales como los de policía de puerto y vigilancia de incendios por los agentes municipales, o los relativos a la extensión de los ramales de canalización y agua en el puerto, o electricidad o alcantarillado propiedad de la ciudad.

b) Bélgica: Amberes

Amberes, uno de los más grandes puertos del continente europeo, constituye un buen ejemplo de la división de las actividades de la Administración del Puerto entre el Estado, la Provincia, la Municipalidad y las empresas privadas.

En Amberes, el Estado es propietario de los dominios terrestres sobre los cuales se extiende el puerto. Aquéllos se arriendan a la Municipalidad y a las sociedades privadas para que puedan establecer allí los muelles y explotarlos. La ciudad posea muelles, malecones, almacenes, depósitos, aparatos de estiba, grúas, puentes, sitios para muellaje, elevadores de granos, que se alquilan en parte y

/se explotan

se explotan directamente los demás. Ciertas sociedades, especialmente las compañías petroleras, posean instalaciones industriales en el puerto mismo. El servicio de remolques constituye un monopolio de la municipalidad; el pilotaje pertenece a un cuerpo especial nacional.

La Administración del Puerto es ejercida por la Municipalidad. El Consejo Municipal que se renueva por elección cada seis años escoge a uno de sus miembros para asegurar la coordinación con la Dirección del Puerto y representar en ella a la ciudad. El Director General del Puerto debe ser designado por el Consejo por período indefinido. Todas las recaudaciones provenientes del puerto ingresan a la Municipalidad, la cual provee los fondos necesarios para la buena administración de los muelles.

El Director General se asiste, en su misión, por un numeroso personal de funcionarios municipales.

c) Inglaterra: Londres, Liverpool, Glasgow

Los tres puertos británicos más grandes -Londres, Liverpool, y Glasgow- están constituídos sobre bases análogas. Fueron creados por disposición del Parlamento (Liverpool y Glasgow en 1858, Londres en 1909), como corporaciones públicas, independientes de la política y la Municipalidad, encargadas de la vigilancia de la navegación y de las operaciones portuarias en sus zonas respectivas. Las funciones ejercidas por estas corporaciones son numerosas y se asemejan mucho a las que incumbe a la Autoridad del Puerto en los Estados Unidos, y algunas veces con ciertos servicios más. Así, por ejemplo, el puerto de Londres se encarga de las operaciones de manipulación y mediante un sistema de mercado facilita la venta de muchos productos. El dragado y el

/mantenimiento

mantenimiento del canal hasta el mar, o sean 69 millas, pertenecen, a pesar de su longitud, a la autoridad portuaria de Londres y no al Estado.

La Autoridad del Puerto de Londres tiene un consejo de administración de 28 miembros, de los cuales 10 son designados y 18 elegidos. Los designados son como sigue:

1 por el Almirantazgo

2 por el Ministro de Transportes

4 por el Consejo del Condado de Londres (Provincia)

2 por la Ciudad de Londres (Municipalidad)

1 por la Trinity House (encargada del pilotaje y balizaje)

Los 18 miembros elegidos presentan a los armadores, los importadores y exportadores, los propietarios de remolcadores y lanchas, las sociedades privadas responsables de muelles y depósitos.

El Presidente y Vicepresidente del Consejo de Administración son designados por éste y puede ser escogido entre personas que no pertenezcan al propio Consejo.

El Consejo se renueva cada 3 años y sus miembros son reelegles. Entre los dos delegados del Ministro de Transportes y entre los cuatro del Consejo del Condado de Londres, son escogidas dos personas encargadas de representar a los trabajadores portuarios; para su designación, los sindicatos y federaciones de trabajadores deben dar su opinión.

El número de miembros elegidos para el Consejo varía para cada profesión y se establece según el ingreso que cada profesión ha rendido al puerto. Este ingreso está anotado en un registro especial

/que indica las

que indica las sumas pagadas por cada una bajo la forma de derechos de puerto sobre mercaderías, derechos sobre tonelajes diversos, derechos de muelle, derechos de almacenaje, etc. Las profesiones que en el curso de los doce meses anteriores a la elección, hayan pagado más son las que tienen derecho a un número mayor de representantes.

Las finanzas del puerto de Londres son independientes de las del Estado y de las municipales. El Puerto está constituido como una sociedad por acciones y obligaciones que reciben un dividendo y un interés fijo, y por lo mismo debe ser manejado en forma que pueda hacer frente a sus compromisos financieros. Todo excedente de ingresos, una vez pagados los créditos, deben utilizarse para mejorar el puerto, o deben reducirse los derechos y tasas.

B. Asociaciones y federaciones portuarias

a) Estados Unidos

Las asociaciones regionales de puertos y su federación juegan un papel importante en la administración portuaria de los Estados Unidos. Las asociaciones nacieron a principios de este siglo y han contribuído en buena parte al desarrollo de cada puerto y a su integración dentro de una región, evitando así la concurrencia inútil y costosa entre puertos relativamente vecinos. Gracias a ellas se han podido arreglar las dificultades con diversos Estados y se ha conseguido cierta uniformidad de métodos y tarifas.

Las asociaciones de puerto reúnen a sus miembros todos los años en sesiones de estudio, en las cuales se analizan los numerosos problemas que se presentan diariamente, y de los cambios de vista en tales sesiones resulta siempre sugestiones y soluciones de gran utilidad.

/La Asociación

La Asociación Americana de las Autoridades de Puerto

(The American Association of Port Authorities)

Esta asociación fué creada en 1912 bajo el nombre de National Association of Port Authorities; en 1941, para satisfacer el deseo de los puertos canadienses que querían juntarse a la asociación su nombre fué cambiado por el de American Association of Port Authorities. Se trata de una verdadera federación.

Los fines de la asociación son:

- El estudio e intercambio de información sobre la construcción de los puertos, su mantenimiento, su explotación, su administración y dirección.

- La adopción de una política de unificación en materia de construcción, manipulación y dirección.

- La propaganda, dentro de la ciudad, el Estado donde el puerto se encuentra localizado y el país entero en favor de sus puertos y su papel importante para la nación.

Toda asociación, sociedad, organismo oficial o no, interesados en el trabajo portuario pueden formar parte de la Asociación que comprende las siguientes diferentes categorías de miembros:

Miembros corporativos (corporate members), reservado a los organismos públicos, municipales y gubernamentales, que tienen que ver con la administración de los puertos.

Miembros asociados (associate members), reservada a los particulares cuya actividad tiene relación con la vida del puerto.

Miembros contribuyentes (contributing members), reservada a las sociedades usuarias del puerto.

/Los miembros

Los miembros corporativos están divididos en cuatro clases: A, B, C y D. La clase A está reservada a los puertos situados en ciudades de más de 250,000 habitantes; la clase B, a los situados en ciudades de 100,000 a 250,000 habitantes; la clase C a los situados en ciudades de 50,000 a 100,000 habitantes; la clase D a los situados en ciudades de menos de 50,000 habitantes.

Sólo los miembros corporativos tienen derecho a voto; los otros miembros de la asociación, sin embargo, pueden participar en todos los debates.

El Comité Directivo lo constituye un presidente, tres vicepresidentes y un secretario-tesorero; el Comité Ejecutivo está compuesto del presidente, del último presidente y de cuatro miembros elegidos.

El Consejo se compone de 20 personas elegidas por la Asociación.

Desde 1948, la Asociación Norteamericana de Autoridades Portuarias tiene su oficina en Washington y publica una revista, World Ports, que presenta numerosos estudios sobre las instalaciones portuarias y los problemas de administración o dirección de los puertos.

La Asociación se reúne en sesiones de estudio todos los años.

Se puede apreciar las diversas actividades de la Asociación examinando la lista que a continuación se expone, de algunos de sus 21 comités de estudios permanentes:

Estandarización

Puertos y movimiento de barcos

/Construcción

Construcción y extensión de los puertos

Mantenimiento

Administración y finanzas portuarias

Tarifas portuarias. Reglamentos y usos

Defensa contra incendios

Mercaderías peligrosas

Legislación, reglamentación, casos contenciosos

Propiedad pública

Comercio nacional, comercio internacional

Publicaciones, periódicos

Defensa nacional

Relaciones panamericanas

Tráfico costero, tráfico intercostero

La Asociación, cuyo desarrollo es regular y normal, posea miembros en Centroamérica y América del Sur.

Asociación de Autoridades de Puerto de la Costa del Pacífico"(The Pacific Coast Association of Port Authorities)"

Esta Asociación data de 1914. Recibe como miembros a todos los puertos de Estados Unidos o del Canadá o a toda ciudad que tenga un puerto situado en la Costa del Pacífico. Sus sesiones de estudio tienen lugar todos los años.

El Consejo se compone de 19 miembros, los cuales designan un presidente, dos vicepresidentes y un secretario-tesorero.

Hay cuatro categorías de miembros. Las condiciones que deben llenar para formar parte de una categoría o de otra son más o

/menos

menos análogas a aquellas exigidas por la Asociación Americana de Autoridades de Puertos.

Los fines de la Asociación son el intercambio de informaciones sobre la construcción, mantenimiento, explotación y administración de los puertos; la adopción de métodos estándar; y la propaganda en favor de los puertos de la costa del Pacífico.

Esta Asociación ha jugado un papel muy importante en el desarrollo de los puertos de la costa del Pacífico; en el curso de la última guerra mundial, cuando el tráfico con el extremo oriente era nulo, la asociación ha tomado decisiones, acuerdos y convenios que han protegido a sus miembros de una crisis económica.

Asociación de Puertos del Sur Atlántico y Caribe

(South Atlantic and Caribbean Port Association)

Esta asociación fué creada en Jacksonville, Florida, el primero de diciembre de 1953, siendo, por consiguiente, la más reciente. Sus fines son más o menos los mismos que los de las Asociaciones precedentes; sin embargo, esta Asociación reserva un sitio muy especial al problema de las tarifas, comprendiendo en ellas las tarifas combinadas por ferrocarril y mar y tarifas por aire, que la Asociación estudia particularmente; la coordinación entre transporte terrestre y transporte marítimo es igualmente un punto que ella estudia particularmente.

Asociación portuaria del Atlántico norte, Incorporada

(North Atlantic Ports Association, Inc.)

El domicilio de esta asociación, creada en 1950, se encuentra en Norfolk (Virginia). Sus fines son idénticos a los perseguidos

/por las

por las Asociaciones precedentes. Hasta el momento la Asociación no cuenta todavía con ningún puerto canadiense entre sus miembros.

Asociación de los puertos del Golfo (Gulf Ports Association)

Esta Asociación fué establecida en marzo de 1945 en Nueva Orleans. Sus principales fines, según el Artículo III de sus Estatutos, son:

De fomentar y desarrollar

a) el comercio mundial;

b) el comercio internacional o nacional de o hacia los puertos del Golfo;

c) los puertos y su actividad, usando métodos lógicos y económicos, e insistiendo principalmente sobre sus aspectos de explotación, mantenimiento, administración y dirección;

d) la uniformidad de los reglamentos y servicios a prestarse;

e) el cambio de ideas e informaciones sobre las diversas actividades y servicios portuarios

El Consejo de Administración está compuesto de un representante de cada uno de los puertos miembros de la Asociación. Cada puerto tiene derecho a voz y a un solo voto, pero el total de votos de un solo Estado no debe pasar de cinco. El Comité Directivo está compuesto de un presidente, de dos vicepresidentes y de un secretario-tesorero.

La Asociación se reúne en el tercer trimestre de todos los años.

/Asociación

Asociación de puertos de los Grandes Lagos

(Great Lakes Harbors Associations)

Esta Asociación se remonta a 1923. Sus fines están definidos en el Artículo II de sus Estatutos:

a) Un mejor rendimiento de los puertos situados sobre los diferentes lagos; su extensión según un plan geográfico y administrativo estudiado de antemano; y el estudio de los problemas legales y financieros que puedan surgir.

b) El retorno, mentenimiento y protección de las aguas de los Grandes Lagos a su nivel normal.

c) El fomento de los proyectos que tengan por objeto reunir a los Grandes Lagos con el Océano Atlántico.

d) La reagrupación y difusión de las informaciones sobre técnica y métodos portuarios. Informar a cada uno de los puertos sobre los Grandes Lagos sobre lo que se hace en los otros, con el propósito de coordinar los programas.

e) El desarrollo de los transportes por los Grandes Lagos. La influencia de los esfuerzos muncipales e individuales en el desarrollo de los puertos. El esfuerzo concertado de las ciudades situadas sobre los Grandes Lagos para ponerlas en comunicación, por barcos de mar, con el resto del mundo.

f) Llamar la atención a los gobiernos de Estados Unidos y Canadá sobre los productos agrícolas del Medio Oeste y su exportación por barcos marítimos zarpando desde los Grandes Lagos.

g) El desarrollo del comercio de los Grandes Lagos mediante

/un rendimiento

un rendimiento mayor de los puertos y una coordinación más eficaz de los medios de transporte, por ferrocarril y por mar.

Los miembros de la Asociación son: las ciudades, las sociedades y asociaciones diversas, y los particulares situados en las riveras canadienses o americanas de los Grandes Lagos.

El Consejo de Administración se compone de 19 miembros; el Comité Directivo lo constituyen un presidente, un vicepresidente, un secretario, un tesorero y un consultor jurídico.

La Asociación ha tenido un papel muy importante en los recientes proyectos concernientes a la navegación del río San Lorenzo por barcos de mar de gran calado. La Asociación ha conseguido una seria ayuda financiera de parte de los Gobiernos del Canadá y de los Estados Unidos para el dragado, mantenimiento y mejoramiento del San Lorenzo.

Asociación marítima del terminal del Noroeste

(The Northwest Marine Terminal Association)

Esta Asociación nació el 1 de marzo de 1939. Está reservada a la explotación de los muelles en los puertos de los Estados de Washington y Oregón. Su objeto es la reglamentación y control de los derechos portuarios y tasas fijadas por sus miembros.

El Artículo II de sus Estatutos determina de la manera siguiente los objetivos perseguidos:

a) Inculcar prácticas comerciales honestas y correctas en aquéllos que están encargados de la explotación de los muelles o puertos.

b) Servir en la mejor forma los intereses del público,

/utilizando

utilizando los puertos de los Estados de Washington y Oregón.

c) Establecer reglamentos uniformes, prácticas análogas y tarifas idénticas en los puertos miembros de la Asociación, a fin de facilitar el comercio por mar.

d) Mantener relaciones con los que explotan los muelles o puertos no situados en los Estados de Washington y Oregón, a fin de que ellos establezcan por su lado prácticas y tarifas tan semejantes como fuere posible con las de los puertos miembros de la Asociación.

Los miembros de la Asociación se comprometen a no usar sino las tarifas, derechos de muelle y tasas portuarias autorizadas oficialmente por la Asociación y publicadas por ella. Todo reembolso o reducción es estrictamente prohibido. Los miembros de la Asociación no pueden cambiar sus tarifas sin consultar de antemano a la Asociación.

El Consejo de Administración se compone de 11 miembros elegidos por los otros en Congreso anual (3 representan Seattle, 3 Portland, 2 Tacome y 3 los otros diversos puertos de Washington y Oregón). Los miembros del Consejo eligen su presidente, vicepresidente y tesorero. El presidente tiene, entre sus atribuciones, la de nombrar un comité especial de tarifas y derechos de puerto, cuya función es la de estudiar todas las tasas portuarias a fijarse en coordinación con los cambios posibles de las tarifas.

El miembro de la Asociación que no respeta su compromiso de aplicar las tarifas oficiales es condenado a una multa de Dls. 100 mínimo, reducida de un depósito especial de Dls. 1,000, obligatorio

/para este

para este objeto para todo miembro al momento del pago de su cuota.

Asociación de Autoridades de puerto de California

(California Association of Port Authorities)

Creada en 1940, los miembros de esta Asociación son "toda Administración, Dirección de Puerto o particular (individuo o compañía) que ejerzan la profesión de explotación de muelles". Sus fines son muy semejantes a los de la Northwest Marine Terminal Association, pues sus estatutos los precisan en esta forma:

a) La adopción de prácticas y costumbres legales y honestas por aquellos que ejerciten una actividad cualquiera en los puertos de California, a fin de servir mejor los intereses del público.

b) La adopción de métodos de tarificación análogos, en reglamentos, usos, clasificaciones idénticas en todos los puertos de California, sin perjuicio de dejar a cada uno una gran libertad.

Se establece en los Estatutos que los miembros de la Asociación deben trabajar con un buen espíritu de equipo y con un deseo de comprensión para evitar toda competencia a concurrencia inútil. Se dice igualmente que deben cooperar con los otros puertos, situados fuera de California, con el propósito de llegar a reglamentaciones y estandarizaciones análogas.

El Presidente de la Asociación está encargado de nombrar un comité de tarifas y reglamentos, cuya misión es el estudio de los derechos y tasas portuarias en relación con las fluctuaciones del tráfico.

/Los miembros

Los miembros de la Asociación se comprometen a no aplicar sino las tarifas autorizadas por ella; sin embargo, aquí no se preveen multas para el caso de contravención como en la Northwest Marine Terminal Association.

Una de las originalidades de esta Asociación fué la de encargar a una sociedad financiera que hiciese en cada uno de los puertos de California un estudio del presupuesto y fijase ella misma los derechos y tasas portuarias que le pareciesen razonables. El Informe de esta Sociedad fué terminado en 1947 y sus conclusiones adoptadas después de aprobadas por la Comisión Marítima de los Estados Unidos.

Asociación de los puertos de Texas (Texas Port Association)

Esta Asociación fué creada en 1932. Agrupa a los puertos de Texas y a los particulares (individuos o compañías) que tengan por actividad principal un trabajo relativo a los muelles. Doce puertos texanos forman actualmente parte de la Asociación.

El Artículo II de sus estatutos define así sus fines: el comercio mundial; el incremento del intercambio entre los puertos de Texas y el resto del mundo; el desarrollo de los puertos de conformidad con métodos lógicos y económicos; el estudio de asuntos de explotación, mantenimiento, técnicos, dibujo, construcción, administración, dirección y estandarización de reglamentos y usos; el intercambio de ideas e informaciones.

Las sesiones de estudio de la Asociación tiene lugar anualmente en octubre.

Asociación de puertos del Estado de Florida

(Florida State Ports Association)

/El origen

El origen de esta agrupación se remonta a 1949. Sus objetivos, según el Artículo II de sus Estatutos, son los siguientes:

a) Desarrollo del comercio nacional e internacional por los puertos de Florida.

b) Mejoramiento de las instalaciones portuarias de Florida, tanto en lo que respecta al plan técnico, como a los planes administrativos o comerciales.

c) El intercambio de ideas e informaciones sobre los diversos puertos.

La Asociación se reúne cuatro veces por año. Sus sesiones de estudio tienen lugar en enero.

El Consejo de Administración se compone de cinco miembros, de los cuales uno es presidente y otro vicepresidente.

b) Gran Bretaña

Existen en Gran Bretaña dos asociaciones nacionales, las cuales cubren casi todas las actividades portuarias; la primera es la Dock and Harbour Authorities Association y la segunda es la National Association of Port Employers.

La Asociación de Autoridades de Puertos y Muelles ("Dock and Harbour Authorities Association") tiene por objetivo:

i) Estudiar todos los asuntos que presenten un interés para las empresas que trabajan en los puertos, para las direcciones y administraciones del puerto, para los servicios oficiales encargados del mantenimiento del puerto o del pilotaje, y emitir su opinión sobre estos asuntos.

/ii) Proteger

ii) Proteger y defender los intereses de las empresas que trabajan en los puertos, los de las direcciones y administraciones del puerto; y los de los servicios oficiales encargados del mantenimiento del puerto o del pilotaje.

iii) Tratar sobre todo proyecto de ley o reglamento municipal que puedan perjudicar los intereses públicos o particulares de los miembros de la Asociación y sugerir las leyes y reglamentos que hagan falta.

Los miembros de la Dock and Harbour Authorities Association son los que sirven a los puertos, los servicios oficiales responsables de muelles y dársenas, los servicios oficiales encargados del mantenimiento o del pilotaje. Las organizaciones o sociedades que a cualquier título tengan un interés en los puertos pueden igualmente formar parte de la Asociación.

El Comité Ejecutivo de la Asociación está compuesto de miembros elegidos que pertenecen a los puertos, o a los servicios oficiales de mantenimiento o pilotaje. Los trabajos son divididos en diversos comités: 1) Junta de asuntos generales; 2) Muelles; 3) Valorización y tasaciones; 4) Convenciones marítimas internacionales; 5) Faros y boyas; 6) Finanzas y contabilidad; 7) Técnico.

Recientemente la Asociación agrupó 83 puertos ingleses y 8 puertos situados en ultramar a título de miembros honorarios. Su informe anual demuestra la actividad desplegada, mencionando que la Asociación, en el curso de los 12 últimos meses, había tomado las medidas necesarias frente a 7 proyectos de ley que finalmente fueron expedidos como leyes y que había adoptado igual actitud con otros 6

/proyectos

proyectos en preparación. La Asociación había igualmente discutido importantes asuntos portuarios con el Ministro de Transporte, el Ministro del Trabajo, la Cámara de Embarcadores (Chamber of Shipping) y la Comisión Británica de Transporte. Ella había estudiado problemas de tarifas (para transportes combinados por tierra y mar; para los derechos y tasas portuarias) relativas a manipulación de mercaderías peligrosas, incendios a bordo de los barcos, prevención contra los daños causados por insectos y ratas, la ayuda a la navegación por radio, la administración de muelles.

Asociación de patronos portuarios (Port Employers Association)

Tiene por miembros a las compañías de navegación, sociedades de lanchaje, los puertos, las empresas que explotan los muelles, sociedades propietarias de barcazas. Su actividad se orienta unicamente hacia los problemas de mano de obra y trabajo. El Comité Ejecutivo se compone de 25 miembros.

En su último informe se da cuenta de su actividad contraída a los siguientes problemas: 1) reclamaciones sobre salarios; 2) salarios medios de los obreros; 3) mecanización de la manipulación; retorno (turn around) de los barcos y estadísticas; 5) huelgas; 6) disciplina en el trabajo; 7) horas suplementarias; 8) financiamiento del programa de mano de obra nacional para los puertos; 9) instalaciones de los muelles; 10) cuidados médicos a trabajadores de muelle; 11) papel de los comités de conciliación en caso de conflictos entre patronos y obreros; 12) formación y entrenamiento de los obreros de puertos, etc.

Los trabajos de la Asociación son financiadas por las

/aportaciones

aportaciones anuales de los patronos calculadas sobre el tonelaje manipulado por la empresa, los derechos portuarios pagados (caso de los armadores), el número de obreros inscritos, o de familias asalariadas, o del total de salarios pagados. En algunos casos el aporte es una suma fijada de antemano en relación a la importancia de la empresa.

c) Francia

Existe en Francia dos Asociaciones de Puertos: La Asociación de los grandes puertos franceses y la Unión de las Cámaras de Comercio marítimas y de los puertos franceses.

La Asociación de los grandes puertos franceses

Tiene por objeto agrupar a los Comités, Sociedades o personas que se interesan por diversas razones en el tráfico de los grandes puertos franceses y pueden, mediante una acción común, contribuir a la organización, las instalaciones, el equipo y, de una manera general, al desarrollo y a la prosperidad de estos puertos.

Son considerados como grandes puertos franceses: Dunquerque, El Havre, Ruán, San Nazaire, Nantes, Burdeos, Marsella, París, Argel y Estrasburgo.

Pueden ser admitidos en la Asociación los representantes parlamentarios de los referidos puertos, los delegados de las Cámaras de Comercio, de los Consejos municipales, comités o asociaciones que se interesan en el tráfico marítimo, las compañías de navegación o armadores, las compañías de ferrocarriles, las sociedades de explotación de muelles y depósitos, las sociedades o industrias que se ocupan en trabajos de puerto.

/La admisión

La admisión requiere la presentación por tres miembros de la Asociación y la aceptación por la mayoría de los miembros.

La Asociación es administrada por una directiva elegida por la Asamblea General para un período de cinco años. La directiva se compone de un presidente, cinco vicepresidentes, cuatro secretarios, un tesorero, 9 miembros consejeros. Los acuerdos se toman por mayoría. Los miembros de la directiva pueden ser reelegidos. Todas las funciones son honoríficas y no retribuídas.

Los recursos provienen de los aportes y suscripciones de los miembros, de subvenciones, de los productos de la publicidad y venta de las publicaciones, etc.

La Unión de las Cámaras de comercio marítimas y de los puertos franceses

Tienen por objeto agrupar, para el estudio y defensa de sus intereses comunes, a todas las cámaras de comercio, a todas las cámaras de comercio marítimo de Francia, de Algeria y de los departamentos de ultramar, así como también a las cámaras de comercio de Paris y Estrasbrugo.

La Unión se propone estudiar todos los asuntos relativos a los puertos y a la navegación, a la marina mercante, a la pesca, y de una manera general, a la expansión económica de Francia; de sugerir todas las medidas legislativas y administrativas y de tomar todas las iniciativas con este objeto.

Los miembros de la Unión son los delegados de las Cámaras de Comercio y de los Consejos de Administración de los puertos que se adhieren. La Unión es administrada por una directiva compuesta de 7

/miembros.

miembros. Sus funciones son honoríficas y no remuneradas. La directiva es nombrada para dos años y sus miembros son reelegibles.

Los recursos de la Unión están constituídos:

1) Por los aportes anuales de las cámaras de comercio y de los consejos de administración de los puertos que se hubiéran adherido a la Unión. Los aportes son calculados en relación con el tonelaje de los barcos, el tonelaje de las mercaderías y el número de pasajeros (1 pasajero equivale a una tonelada) tanto embarcados como desembarcados en estos puertos.

2) Por las donaciones, legados y subvenciones de toda naturaleza acordados por los miembros de la Unión y por todos los que se interesan en el desarrollo de los puertos franceses, de la marina mercante y de la pesca marítima.

PARTE TERCERA

FLOTA MERCANTE CENTROAMERICANA

PARTE TERCERA

FLOTA MERCANTE CENTROAMERICANA

CAPITULO I

POSIBILIDAD Y CONVENIENCIA DEL ESTABLECIMIENTO DE UNA COMPAÑIA DE NAVEGACION CENTROAMERICANA

Entre los remedios propuestos para mejorar los servicios de transporte marítimo en Centroamérica está el de la organización de una flota mercante centroamericana.

El presente capítulo trata de enfocar el referido estudio.

1. Análisis del tráfico

a) Comercio exterior

Para el propósito de establecer una flota mercante centroamericana hay que tener en consideración las cifras del comercio exterior que se refieren a importaciones y exportaciones por la vía marítima. De estas cifras, sin embargo, deben deducirse las exportaciones que corresponden a bananos y las importaciones que se refieren a combustibles, ya que esta carga no estaría disponible para una posible flota mercante centroamericana, por lo menos en su fase inicial.

Tanto en Guatemala como en Honduras y Costa Rica, en donde las exportaciones de banano significan el 14.1%, el 51.9% y el 41.6%, respectivamente, del total, la explotación de esta fruta en un 99% corresponde a las firmas United Fruit Company y Standard Fruit Company. Ahora bien, ambas empresas realizan el transporte de sus frutos directamente, ya sea mediante barcos propios especialmente construídos para transporte

/refrigerado

refrigerado de bananos, ya mediante barcos arrendados. Las citadas compañías tienen contratos de concesión para la explotación de este producto y han integrado su negocio verticalmente, pues poseen el control de la producción, las facilidades portuarias y de transporte interior requeridas, los transportes marítimos y la distribución en los mercados del exterior.

La United Fruit controla grandes plantaciones próximas a Puerto Barrios, en Guatemala; mediante su subsidiaria, los Ferrocarriles Internacionales de Centroamérica (IRCA), cuenta con las facilidades del transporte por ferrocarril desde los centros de producción hasta Puerto Barrios. La propia Compañía IRCA, también en virtud de una concesión, administra el puerto, y una cláusula especial prevee que los embarques de bananos tienen preferencia para que no se dañe la fruta. Los barcos bananeros de la United Fruit hacen el servicio exclusivo para el transporte del banano, y la distribución en los mercados mundiales es, en buena parte, controlada por dicha firma.

En Honduras ocurre una cosa semejante. La United Fruit tiene grandes concesiones de terreno para las plantaciones, administra mediante contrato el Ferrocarril Nacional de Honduras a través de la compañía subsidiaria Tela Railroad Co. y Puerto Cortés. Es además propietaria del puerto de Tèla. La Standard Fruit Company cuenta con la propiedad exclusiva del Ferrocarril de la Standard Fruit and Steamship Co., del puerto de la Ceiba.

En Costa Rica, asímismo mediante contrato, la United Fruit Co. explota el banano en el <u>hinterland</u> de los puertos de Quepos y Golfito,

/en el

en el Pacífico; es dueña de los ferrocarriles que transportan la fruta desde las plantaciones hasta los puertos mencionados, los cuales son también de propiedad privada de la citada compañía. En la parte del Caribe, la United Fruit es propietaria de algunos ramales del ferrocarril que unen las antiguas plantaciones próximas a Puerto Limón con el Ferrocarril del Norte, además de los ramales de ferrocarril de la división de Panamá. Estas zonas de explotación en el Caribe se encuentran abandonadas, a consecuencia de la peste denominada Panamá, que sobreviniera al banano. Pero la United Fruit está gestionando, según se sabe, una nueva concesión del Gobierno de Costa Rica en dicha zona, para tratar de inundar los campos y con este procedimiento extinguir la peste y reactivar los cultivos.

A las informaciones anteriores hay que agregar la circunstancia de que el negocio de explotación de banano es extremadamente delicado y difícil, pues necesita una sincronización casi perfecta entre el tiempo del corte de la fruta y su embarque; un transporte refrigerado mediante barcos directos que hagan el crucero entre los puertos de embarque y de destino en el menor tiempo posible; un manejo esmerado de la fruta que evite en lo posible la manipulación frecuente, los roces y golpes, y por último, una clasificación y selección cuidadosa al tiempo del embarque, de manera que la fruta pueda llegar a su destino en condiciones de madurez aceptables para los mercados de distribución. Consecuentemente, el equipo de embarque -conveyors-, la forma de operación y los transportes constituyen elementos de un

/negocio

negocio integrado y específico.

Por las razones mencionadas, debe descontarse del tráfico total el correspondiente a bananos. Es preciso también descontar de las importaciones el tráfico correspondiente a combustibles, como gasolina y demás derivados del petróleo, ya que éstos son transportados en barcos-tanques propiedad de las compañías de petróleo que distribuyen los productos.

En los anexos 2 y 3 figuran para 1948-1953, tanto el volumen, en toneladas métricas, como el valor del comercio exterior de los cinco países, excluídos banano y combustibles, y el total del tráfico que estaría disponible para la solicitación de carga por parte de una posible empresa naviera centroamericana.

Las cifras de tales anexos demuestran que el promedio de tonelaje en los indicados cuatro años es de 561.562 para la exportación y 668.316 para la importación, con un promedio total de 1.229.879 toneladas métricas.

El Anexo 3 consigna las series correspondientes al valor del comercio exterior en los años de 1948 a 1953 inclusive, arrojando un promedio de Dls. 221.1 millones para la exportación y Dls. 240.1 millones para la importación, con un promedio total de Dls. 461.2 millones.

La distribución porcentual del tonelaje total -exportación e importación- de cada uno de los cinco países, en los años de 1948 a 1950, puede verse en el cuadro 9.

La distribución porcentual relativa al valor del comercio exterior de dichos países se indica en cuadro 10.

/ Cuadro 9.

Cuadro 9

Centroamérica: Porcentaje del volumen de comercio exterior por países

	1948	1949	1950
Guatemala	18.76	20.83	20.01
Honduras	27.27	25.36	23.67
Nicaragua	15.89	14.46	16.16
Costa Rica	18.92	20.10	19.91
El Salvador	19.16	19.25	20.25
	100.00	100.00	100.00

Fuente: Anexo N° 2 de este informe

Cuadro 10

Centroamérica: Porcentaje del valor del comercio exterior por países

	1948	1949	1950	1951	1952	1953	Promedio
Guatemala	29.56	30.86	30.54	28.95	27.18	25.94	28.84
Honduras	13.15	12.98	11.33	10.75	12.90	12.87	12.33
Nicaragua	14.28	12.36	13.90	14.58	15.58	15.92	14.44
Costa Rica	18.35	17.37	16.39	16.70	17.50	19.12	17.57
El Salvador	24.66	26.43	27.84	29.02	26.84	26.15	26.82
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Anexo N° 3 de este informe.

/Las cifras

Las cifras se refieren al total de comercio exterior, sin bananos y combustibles, e incluyen, por consiguiente, las exportaciones e importaciones por todas las vías.

El tráfico marítimo de las cinco repúblicas está condicionado, en gran parte, al movimiento estacional de la exportación del café, ya que este grano constituye el principal producto exportable. Por esta razón, el número de toques de los barcos se aumenta en los meses que corren de noviembre a mayo, según información de algunas empresas navieras, correspondiendo también mayor tonelaje en la carga de regreso a los puertos de Estados Unidos y Europa durante dicha época. La carga de importación, por el contrario, se mantiene a un rítmo constante y similar durante todo el año. Este movimiento estacional de la exportación ocasiona que el tráfico marítimo se alimente con buena carga de regreso sólo durante seis meses; pero de junio a noviembre las empresas navieras tienen que contar principalmente, para su negocio con el flete de la carga de importación.

Aun cuando no se han conseguido las cifras del movimiento de exportación por meses correspondientes a Honduras y Nicaragua, las que conciernen a los otros tres países confirman el movimiento estacional mencionado. En 1953 en Guatemala el 77.24% del volumen de la exportación de café correspondió a los meses de diciembre a mayo y su valor equivale al 79.67% del valor total anual. En el mismo año, en El Salvador, el 91% de la exportación de café se embarcó durante los meses indicados, correspondiendo el valor de dicha exportación al 91.24% del total de la exportación de dicho producto. Tomando los registros de 1950 para Costa Rica se

/observa que

observa que la exportación de café se desenvuelve de enero a julio, seguramente porque la cosecha es un poco más tardía en este país. En tal período se exportó el 88.98% del total del volumen de la exportación cafetera y este valor correspondió al 79.16% del valor total del café exportado.

El movimiento del tráfico marítimo de Centroamérica se realiza a través de los puertos de ambas costas. En la costa del Caribe el tráfico del comercio exterior se concentra en los puertos de Puerto Barrios, Guatemala, Puerto Cortés, la Tela y la Ceiba, Honduras; el Bluff y Puerto Cabezas, Nicarágua; y Puerto Limón, Costa Rica. Existen otros puertos en esta costa de menor significación en el movimiento del comercio exterior, tales como el de Livingston, que sirve sólo para el tráfico fluvial, comunicando el Río Dulce y el Lago Izabal con Puerto Barrios; en Honduras el puerto de Trujillo, abandonado actualmente desde que la United Fruit Co. levantó sus plantaciones bananeras; el de Roatán, en la isla de su nombre, que tiene más bien movimiento de cabotaje con el continente; en Nicaragua, el puerto de Gracias a Dios y el de San Juan del Norte, con escaso movimiento de ultramar. En Costa Rica hay algunos puertos pequeños, como Colorado y Puerto Viejo, habilitados sólo para cabotaje.

En la costa del Pacífico, Guatemala tiene los puertos de San José y Champerico; El Salvador, los de Acajutla, La Libertad y la Unión; Honduras, Amapala; Nicaragua, Corinto y San Juan del Sur, y Costa Rica, Puntarenas, Quepos y Golfito. El tráfico de estos dos últimos no ha sido tomado en cuenta en el informe, por ser puertos privados que no mueven carga sino para la United Fruit Co. Nicaragua cuenta con otros puertos de escasa significación, tales son: Morazán, que sólo mueve pequeños volúmenes de exportación a países vecinos, y Puerto Somoza, que sólo sirve para el desembarque de

/combustibles

combustibles mediante oleoductos. Costa Rica tiene algunos puertos exclusivamente habilitados para cabotaje, como los de Bebedero, Ballena y otros que son más bien fluviales.

Los anexos 4, 5, 6 y 7 demuestran el tráfico de cada puerto dentro del movimiento total centroamericano. El tráfico marítimo por los puertos del Caribe, sin incluir bananos y combustible, es más importante que el de los del Pacífico, como puede verse en el cuadro 11.

La importancia relativa de cada uno de los puertos en el movimiento total arroja los porcentajes que pueden verse en el cuadro 12.

Debe aclararse, finalmente, que el movimiento de importación de los puertos de Tela y La Ceiba consiste en su mayor parte en maquinarias, repuestos y abastecimiento para la United Fruit Co. y la Standard Fruit and Steamship Co., en escaso volumen, en artículos para importadores que tienen establecidos negocios en dichos puertos. Las cifras de volumen de exportación de estos puertos, excluído el banano, son insignificantes. Lo propio ocurre en los puertos de El Bluff y Puerto Cabeza. En estos la mayor parte de las exportaciones consiste en cargamentos de madera que salen en barcos pequeños de servicio irregular, contratados cuando dichos cargamentos se han acumulado en volumen que compense el embarque. Una gran parte de tales cargamentos se destinan a Cuba.

b) Dirección del tráfico

Preparado dentro de la misma base, esto es, con exclusión de bananos en la exportación y combustibles en la importación, el Anexo 8 muestra la dirección del tráfico marítimo de las cinco repúblicas.

El estudio de este factor es esencial, porque de él dependerá la

/solución

solución de dos problemas que se suscitan al considerar la formación de una flota mercante centroamericana: primero, si la empresa que se constituya deberá circunscribir sus actividades al tráfico intercentroamericano o,

Cuadro 11

Centroamérica: Movimiento de tráfico en la Costa del Caribe y la del Pacífico

	Costa del Caribe		Costa del Pacífico		Total
	Toneladas	%	Toneladas	%	
1948	693,826.3	51.72	647,736.4	48.28	1.341,562.7
1949	726,662.5	53.00	644,343.7	47.03	1.371,006.2
1950	747,056.6	48.61	789,875.5	51.39	1.536,932.1
	Miles Dls.	%	Miles Dls.	%	Total
1948	161,405.1	55.49	129,470.3	44.51	290,875.4
1949	162,274.0	55.43	130,459.7	44.57	292,733.7
1950	172,458.3	50.39	169,822.7	49.61	342,281.0

Fuentes: Anexos 4, 5, 6 y 7 de este informe.

al contrario, si tendrá que operar en competencia con las actuales empresas que sirven el tráfico con el exterior, y segundo, qué rutas y servicios serían más aconsejables.

Del Anexo 8 se desprende que del 70 al 80% del tonelaje total de la exportación se dirige a los Estados Unidos, al que sigue en segundo lugar Europa. En cuanto a la importación, Estados Unidos abarca entre el 65 y 75% y Europa también le sigue.

/Cuadro 12

Cuadro 12.

Centroamérica: Porcentaje del movimiento de tráfico en los puertos centroamericanos

	1948		1949		1950	
Caribe:	Tons.	Valor	Tons.	Valor	Tons.	Valor
Puerto Barrios	33.02	45.37	35.29	46.19	33.59	50.06
Puerto Cortés	18.55	13.88	16.57	13.08	17.55	13.31
Tela	14.86	7.03	12.22	7.28	14.70	6.49
La Ceiba	6.55	4.25	7.28	4.08	5.03	3.13
El Bluff	2.26	1.38	3.41	2.17	4.66	1.44
Puerto Cabezas	3.54	2.09	3.55	2.05	3.24	1.68
Puerto Limón	21.23	26.00	21.68	25.15	21.23	23.89
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Pacífico:						
San José	30.81	12.68	25.52	12.45	28.18	10.83
Champerico	1.71	2.84	2.31	4.28	1.41	4.15
Acajutla	7.25	12.30	6.81	14.56	6.40	12.78
La Libertad	8.91	14.39	10.91	15.03	11.67	15.86
La Unión	14.01	18.08	16.62	20.89	15.35	18.73
Amapala	4.19	3.66	3.43	2.23	3.50	2.57
Corinto	20.15	25.00	19.80	19.25	17.00	22.68
San Juan del Sur	1.43	1.05	1.34	1.14	2.72	1.34
Puntarenas	11.54	10.00	13.26	10.17	13.77	11.06
	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuentes: Anexos 4, 5, 6 y 7 de este informe.

En el citado anexo aparece el porcentaje del volumen tanto de la importación como de la exportación de cada una de las cinco repúblicas, en el período comprendido entre 1948 y 1952, correspondientes al área de Estados Undidos, Canadá, América Central, América Latina y otros países.

Fuera de El Salvador, cuyo porcentaje de exportación al área del Caribe fluctúa entre el 10 y el 19%, en los demás países la exportación

/fluctúa

fluctúa entre el 1 y el 10% del volumen total. En cuanto a las importaciones procedentes de la misma área varían entre el 7 y el 20%.

El intercambio con el Canadá es de reducido volumen, pues la exportación difícilmente alcanza el 3%; si se excluye el año de 1950, en el que Guatemala alcanzó a exportar el 8.5%; el promedio de la importación fluctúa entre el 2 y 4%, habiendo alcanzado, asimismo, ocasionalmente, hasta el 7.2%.

El intercambio con el resto de América Latina es igualmente insignificante, fluctuando entre menos del 1 y el 11% tanto en importaciones como en exportaciones.

En las cifras del rubro "otros países" está comprendida Europa que absorbe la mayor porción de dicho rubro. Las exportaciones fluctúan, en volumen, entre el 9 y el 20% y las importaciones han ido incrementándose en los últimos años, en forma que, en 1952, Guatemala importó de Europa el 25.4%; El Salvador el 32.8% y Honduras el 12%. No hay datos, excluyendo bananos y combustibles, de Nicaragua y Costa Rica.

c) Tráfico comercial intercentroamericano

El intercambio entre los países centroamericanos, que es muy pequeño, consiste principalmente entre Guatemala y El Salvador, en ganado, el cual se verifica más bien por las rutas terrestres dada la situación geográfica colindante de ambos países; entre El Salvador y Honduras, entre Honduras y Nicaragua, y Nicaragua, Honduras y Costa Rica, en ganado y maderas. También la mayor parte de este comercio se realiza por las fronteras terrestres.

En el comercio intercentroamericano, el país que tiene más intercambio es El Salvador, el cual importa ganado, principalmente de Nicaragua, cueros de Honduras y Nicaragua y madera de Honduras. El Salvador es el

/principal

principal país que importa artículos del área centroamericana y, a la vez, exporta una cantidad apreciable de textiles y manufacturas, especialmente a Honduras. Guatemala importa también ganado y maderas de Honduras, y Costa Rica es también un importador, en menor escala, de ganado y maderas procedente de Nicaragua y Honduras. Estos dos últimos países son pues primordialmente exportadores y los otros tres, Guatemala, Costa Rica y El Salvador, primordialmente importadores, siendo este último el que realiza el mayor volumen de intercambio.

La estructura, por grupos de las importaciones centroamericanas puede verse en el cuadro 13.

Del movimiento comercial de 1952 entre los cinco países se recoge en el cuadro 14 el tráfico más significativo, para que pueda apreciarse el volumen y naturaleza del mismo.

El detalle anterior permite afirmar que el comercio interregional es por el momento limitado.

El Salvador ha celebrado convenios comerciales con los otros cuatro países. El convenio con Honduras deja libertad de comercio para todos los artículos de fabricación nacional de ambos países, entendiéndose entre éstos las manufacturas que emplean hasta 40% de materia prima extranjera. Los convenios con las otras repúblicas dejan libre comercio para los artículos que se detallan en las listas que forman parte de los respectivos tratados; pero, aunque con más limitaciones, también estos convenios parten de la misma base, o sea, dejar libertad de comercio a los productos nacionales de ambos países, como lo comprueba el hecho de que se haga constar en los tratados que el propósito que a las partes contratantes les anima es el de llegar en un futuro próximo a una unión aduanera entre sus territorios tomando

/Cuadro 13

Cuadro 13

Centroamérica: Volumen físico de las importaciones intercentroamericanas por países y por grupos de artículos

(en millones de dólares a precios de 1948)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total	%
	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	
Promedio 1947-49	48.6	41.1	68.4	37.2	26.8	222.1	100.00
Bienes de Consumo	26.2	22.6	32.2	18.9	13.6	113.5	51.1
Materias Primas	7.4	4.1	9.5	3.0	2.8	26.8	12.1
Combustibles	4.4	2.2	6.2	4.0	2.1	18.9	8.5
Bienes de Capital	10.6	12.2	20.5	11.3	8.3	62.9	28.3
1950	55.9	55.4	83.4	40.3	33.3	268.3	100.0
Bienes de Consumo	31.5	31.3	43.5	22.8	20.3	149.4	55.7
Materias Primas	8.4	6.6	11.1	3.1	2.9	32.1	12.0
Combustibles	5.2	3.0	7.5	4.9	3.0	23.6	8.8
Bienes de Capital	10.8	14.5	21.3	9.5	7.1	63.2	23.5
1951	60.4	63.2	85.4	44.0	35.5	288.5	100.0
Bienes de Consumo	30.7	33.6	41.9	24.2	19.5	149.9	52.0
Materias Primas	12.0	7.4	11.3	4.3	4.0	39.0	13.5
Combustibles	6.2	3.8	6.9	4.0	3.1	24.0	8.3
Bienes de Capital	11.5	18.4	25.3	11.5	8.9	75.6	26.2
1952	64.2	69.6	81.4	60.9	45.2	321.3	100.0
Bienes de Consumo	33.1	40.2	40.2	28.0	23.0	164.5	51.2
Materias Primas	12.6	8.7	11.1	5.5	5.4	43.3	13.5
Combustibles	7.0	4.5	7.4	5.7	4.0	28.6	8.9
Bienes de Capital	11.5	16.2	22.7	21.7	12.8	84.9	26.4

Fuente: CEPAL.

en consideración el objetivo de integración económica auspiciado por la ODECA y la CEPAL, como puede observarse del análisis hecho en el estudio sobre "Política Comercial y Libre Comercio en Centroamérica", de la CEPAL, página 124 y cuadros anexos. Excepto El Salvador, los demás países no han negociado tratados de comercio de esta naturaleza.

Los tratados de comercio de El Salvador han contribuído, sin duda, a un incremento del intercambio de este país con las otras repúblicas; pero a pesar de esto, apenas existe comercio entre Costa Rica y El Salvador. Por otra parte, el comercio establecido o que se estableciera entre Guatemala con El Salvador no contribuiría en grado importante a movilizar un volumen mayor de carga por la vía marítima, salvo que el intercambio llegase a consistir en lotes de consideración. Esto se debe naturalmente a la situación de los transportes de las citadas repúblicas y a su situación geográfica. En efecto, El Salvador se encuentra unido por medio de carretera y por ferrocarril con Guatemala, y esto hace que las distancias, en transporte terrestre, desde los principales centros de producción de Guatemala o El Salvador sean más o menos las mismas que tendrían que recorrerse para hacer el transporte por mar hasta los puertos salvadoreños, lo cual implicaría, sin embargo, embarcar en ellos los productos, desembarcar en el puerto del otro país y luego trasladar por vía terrestre a los centros de consumo. De manera que, aun en el caso de tener un tráfico marítimo fácil y económico, la necesidad de un doble trasbordo haría antieconómico el tráfico marítimo para el comercio entre los dos países.

Lo mismo puede decirse respecto al tráfico entre Honduras y El Salvador. Los productos tendrían que llegar al puerto de Amapala para ser

/ Cuadro 14

Cuadro 14

Centroamérica: Artículos de más significación en el movimiento del comercio intercentroamericano correspondiente al año de 1952 1/

País exportador	País importador	Artículo	Volumen
El Salvador	Honduras	Azúcar	1,035 toneladas
El Salvador	Guatemala	ganado vacuno	27,379 cabezas
El Salvador	Nicaragua	ganado porcino	7,413 "
Guatemala	El Salvador	" "	281 cabezas
Honduras	El Salvador	frijol	2,529 toneladas
Honduras	El Salvador	maíz	4,318 "
Honduras	El Salvador	maicillo	729 "
Honduras	El Salvador	tabaco	1,664 "
Honduras	El Salvador	cerdos	50,374 cabezas
Honduras	Guatemala	cerdos	895 "
Honduras	El Salvador	novillos	26,936 "
Honduras	Guatemala	novillos	6,229 "
Honduras	El Salvador	madera de pino	18,496 m3
Honduras	El Salvador	madera de cedro	1,019 m3
Honduras	Costa Rica	madera	2,066 toneladas
Nicaragua	El Salvador	arroz	302 "
Nicaragua	Costa Rica	arroz	29 "
Nicaragua	El Salvador	maíz	6,399 "
Nicaragua	El Salvador	frijol	2,212 "
Nicaragua	Honduras	azúcar	2,939 "
Nicaragua	El Salvador	madera de cedro	542,000 pies
Nicaragua	El Salvador	madera de genízaro	202,000 pies
Nicaragua	El Salvador	otras maderas	290,000 "
Nicaragua	Costa Rica	ganado	2,198 cabezas
Nicaragua	Costa Rica	semillas de algodón	185 toneladas

Fuente: Anuario del Comercio Exterior, 1952, Guatemala. Memoria de la Recaudación General de Aduanas, Nicaragua, 1952. Informe de la Secretaría de Hacienda, Honduras, 1951-52. Boletín Estadístico, N° 13, El Salvador.

1/ No hay publicaciones de Costa Rica. De la publicación correspondiente a exportaciones de 1951, el movimiento más significativo para Centroamérica es el de madera; y sin embargo, es insignificante, como puede verse en este resumen: a Nicaragua 27 tons; a Guatemala 1 ton.

/desembarcados

desembarcados luego en cualquiera de los puertos salvadoreños. El puerto de Amapala está a muy corta distancia del puerto de La Unión, pues ambos se hallan situados en el Golfo de Fonseca. La vía terrestre entre la frontera hondureña y salvadoreña es también muy corta -86 Km. de carretera- y, por lo mismo, salvo en embarques de grandes lotes, no costearía incurrir en los gastos adicionales de trasbordo del camión al barco en Amapala y luego del barco al transporte terrestre en los puertos de destino. Debe añadirse que el puerto de Amapala no ofrece facilidades portuarias y que, por el contrario, el doble trasbordo de la carga en lancha, de San Lorenzo a Amapala y de éste al barco, o viceversa, encarece los costos de terminal del puerto.

El comercio entre Honduras y Guatemala podría ofrecer mayores posibilidades al tráfico marítimo, pues no existe una buena carretera de comunicación entre los dos países. Supóngase un embarque de productos hondureños desde la zona de Tegucigalpa hasta la ciudad de Guatemala. Por la vía terrestre tendría un recorrido de 647 Km. Si el propio cargamento se embarca por Amapala para desembarcarse por San José, el recorrido por tierra sería sólo de 231 Km., pero tendría el inconveniente del alto costo terminal de Amapala. Si se embarca por Puerto Cortés, la mercadería tendría que recorrer por vía terrestre 180 Km. entre Tegucigalpa y Potrerillos, y luego por ferrocarril entre este lugar y Puerto Cortés y entre Puerto Barrios y Guatemala, 412 Km., recorrido terrestre con un total de 592 Km. En este último caso sería más económico el tráfico por la carretera, a través de El Salvador hasta Guatemala, pues evitaría el triple trasbordo de la carga del camión al ferrocarril en Potrerillos, del ferrocarril al barco en

/Puerto Cortés,

Puerto Cortés, y del barco al ferrocarril en Puerto Barrios.

El intercambio entre Honduras y Guatemala es sin embargo muy pequeño, a pesar de haber suficiente movimiento de barcos que fondean en Amapala y fondean también en San José. Teóricamente, el contacto entre Puerto Barrios y Puerto Cortés por la frecuencia de los barcos que tocan estos dos puertos es todavía más fácil. Se dice teóricamente, porque en realidad el contacto es frecuente en una sola dirección: Puerto Cortés-Puerto Barrios y no viceversa, pues los barcos que llegan al último de los citados puertos regresan directamente a sus puertos de origen (Nueva York o Nueva Orleans, etc.) -sin tocar de nuevo en Puerto Cortés. Este detalle es indicativo del poco comercio que existe entre Honduras y Guatemala. El hecho de que tanto éste como el que existe entre Honduras y El Salvador se realiza más por vía terrestre que por vía marítima, indica que el escaso intercambio comercial entre El Salvador, Guatemala y Honduras no obedece a falta de facilidades en el tráfico marítimo, sino más bien a la naturaleza poco complementaria de la producción nacional de las tres repúblicas, a su escaso grado de desarrollo económico y al costo más económico de la vía terrestre. Si realmente hubiese posibilidades mayores de intercambio, el tráfico marítimo entre Amapala y los puertos salvadoreños o guatemaltecos del Pacífico serviría para el objeto; y si en Guatemala, por ejemplo, por alguna razón fuera más económica el tráfico por la costa del Caribe, los barcos que tocan Puerto Barrios volverían a regresar a Puerto Cortés (la distancia es muy corta), siempre que los cargamentos ameritasen ese desvió en la ruta de retorno.

Las razones apuntadas antes son en parte aplicables al intercambio entre Honduras y Nicaragua. El comercio entre estos dos países por la

/vía terrestre

vía terrestre tendría un recorrido de 466 Km. por carretera, entre las capitales de las dos repúblicas; mientras que por vía marítima tendrían que recorrerse primero aproximadamente 282 Km. en vía terrestre, por carretera hasta Amapala y por ferrocarril desde Corinto a Managua. A pesar de que la diferencia de recorrido entre una y otra vía es de la mitad, existe el inconveniente del manoseo de la carga en Amapala y en Corinto. En la realidad, el hecho es de que la mayor parte del intercambio entre estos países se efectúa por tierra. La lista de los muy pocos productos que se intercambian entre estos países confirman la opinión respecto a las causas que limitan dicho comercio.

El intercambio de Nicaragua con El Salvador, Guatemala y Costa Rica, es también limitado, pero parece que éste se realiza en su mayor parte por mar. Esto debe obedecer primero a que hasta 1955 las comunicaciones terrestres con Costa Rica aun no intercomunicaban los principales centros de producción de Costa Rica y Nicaragua, y segundo a que el intercambio de Nicaragua con Guatemala y El Salvador es probablemente más económico por mar que por tierra, ya que las distancias que tienen que recorrer son más grandes, aparte de que la carretera interamericana no está totalmente en buenas condiciones.

La situación de Costa Rica con respecto al intercambio con las otras repúblicas es semejante a la de Nicaragua; un escaso intercambio, a pesar de que, por la costa del Pacífico principalmente existen facilidades de tráfico marítimo para dicho intercambio. La vía terrestre es costosa e inconveniente y sólo se utiliza para movimientos de ganado entre las fronteras de Nicaragua y Costa Rica.

/En el

En el Departamento de Comercio Exterior de Costa Rica se han proporcionado datos que aparecen en el cuadro 15, relativos a exportaciones de algunos productos, excluyendo café, cacao y bananos.

Cuadro 15

Costa Rica: Exportación de productos seleccionados

	1952		1953	
	Kilos	Dls.	Kilos	Dls.
Arroz	..	..	1.516,968	825,000
Frijol	1.853,981	519,766	4.312,721	813.824
Maíz	710,010	4,998	12.167,470	715,790

Fuente: Departamento de Comercio Exterior de Costa Rica.

La mayor parte de la exportación de frijol se ha hecho a Cuba y Venezuela y una reducida porción a Guatemala. En cuanto al maíz, en uno de los pasados años Costa Rica tuvo sobreproducción y fue necesario exportar a Alemania, a pérdida, por los precios bajos. Nicaragua apenas absorbe una pequeñísima parte de tales exportaciones; lo mismo pasa con El Salvador, país al cual se ha exportado ocasionalmente pequeñas cantidades de azúcar, tabaco y frijol. Se ha exportado azúcar, ocasionalmente, a Guatemala, y, a Nicaragua, piedras de molejón (graystone).

Resumiendo, el comercio entre Costa Rica y los países centroamericanos no es regular y se limita a pequeñas cantidades de productos para cubrir déficit ocasionados en la producción interna de los otros países.

La agencia de la United Fruit Co. en Costa Rica ha informado que

/los únicos

los únicos lotes ocasionalmente movidos entre las cinco repúblicas, en los barcos regulares, han sido los correspondientes a azúcar, frijol y maíz. Para tales movimientos la compañía tiene las tarifas siguientes:

Azúcar: Desde Costa Rica a El Salvador Dls. 0.40 por saco de 46 Kg.

Frijol y maíz:

De Costa Rica a Nicaragua	Dls.	12.00 ton.
De Costa Rica a El Salvador		16.00 ton.
De Costa Rica a Honduras		14.00 ton.
De Costa Rica a Guatemala		17.00 ton.

Las tarifas anteriores representan una reducción apreciable con respecto a las de la conferencia Atlantic and Gulf West Coast of Central America and Mexico Conference, como puede verse a continuación:

		Tarifa Normal		Tarifa Especial
Azúcar (Costa Rica-El Salvador)	Dls.	42.00 ton.	Dls.	8.80 ton.
Frijol (Costa Rica-Otros países)		42.00 "		12 a 17.00 ton.
Maíz (Costa Rica-Otros países)		24.00 "		12 a 17.00 ton.

Las tarifas concedidas para los movimientos de las mercancías mencionadas pueden considerarse como bastante bajas si se tiene en cuenta que los embarques se aplican a líneas regulares, que usan barcos de más de 2,000 toneladas de peso neto y que sólo los costos de terminal oscilan entre 2 y 4 dólares por toneladas.

El cuadro 16 permite hacer una comparación de estas tarifas con las del servicio de cabotaje de Costa Rica y revelar el verdadero nivel de los primeros.

Hay que tener presente que el servicio de cabotaje se efectúa en barcos pequeños, que exigen reducida tripulación y gastos menores de combustible, terminal, administración, etc.

/Cuadro 16

Cuadro 16

Costa Rica: Tarifas de cabotaje

	¢ por qq.	Dls. por ton.
De Puntarenas a Golfito	4.05	13.36
De Puntarenas a Puerto Jiménez	6.00	19.80
De Puntarenas a puertos del Golfo de Nicoya	1.30	4.29
De Puerto Limón a Puerto Viejo	2.25	7.42
De Puerto Limón a Manzanillo	2.75	9.07

Fuente: Agencias de cabotaje en Puerto Limón y Puntarenas.

Los antecedentes que se han mencionado hacen presumir que el escaso movimiento de intercambio entre las cinco repúblicas no obedece a carencia de facilidades en el tráfico marítimo, ni a falta de servicios entre aquéllas, y, en parte, tampoco a tarifas demasiado elevadas. Desde luego, lo que sí ocurre es lo contrario: líneas navieras que hacen servicio de ultramar con itinerarios normales, con barcos de tamaño regular, etc. como las que actualmente sirven los puertos centroamericanos, no pueden transportar a tarifa reducida dentro de límites costeables, lotes de mercadería demasiado reducidos. Por lo mismo, resulta comercialmente díficil esperar que las líneas regulares que actualmente sirven los puertos de estas repúblicas puedan promover un intercambio do comercio intercentroamericano dentro de estas condiciones.

Una promoción del intercambio comercial entre las cinco repúblicas, por lo tanto, exigiría barcos de otra naturaleza, que pudieran transportar sus cargas en límites cercanos al costo y, quizá hasta con pérdida, dentro de los primeros años de promoción.

/d) Costos

d) Costos comparados entre el tráfico marítimo y terrestre centroamericano.

Como un elemento adicional de lo expuesto en el párrafo anterior y especialmente como una prueba de que en las actuales condiciones es más costeable el transporte terrestre que el marítimo entre algunos países centroamericanos, se ha hecho un análisis estimativo de los costos de transporte por carretera y ferrocarril, y los costos por vía marítima, tomando como terminales las capitales de los cinco Estados, que puede verse en el cuadro 17.

Cuadro 17

Centroamérica: Costo comparativo entre el tráfico marítimo y el terrestre

	Dls. Ton. Corta
Guatemala-San Salvador	
Por vía terrestre: 265 Km. de carretera	10.70
Guatemala-Frontera: carretera 168 Km. a Dls. 0.07 por Ton. met. Km.	10.70
Frontera-San Salvador: carretera 97 Km. a Dls. 0.04	3.53
	14.23
Por vía marítima (sin incluir flete marítimo)	
Guatemala-San José: ferrocarril 120 Km.	9.00
Gastos portuarios San José	5.60
Gastos portuarios La Libertad	5.00
Transporte La Libertad-San Salvador: carretera 36 km. a Dls. 0.04 por ton. met. Km.	1.31
	20.01
Guatemala Tegucigalpa	
Por vía terrestre: 634 Km. de carretera	

/Guatemala-

	Dls. Ton. Corta
Guatemala-San Salvador: carretera 265 Km.	14.23
San Salvador-Tegucigalpa: carretera 369 Km. a Dls. 0.05 por ton. met. Km.	16.79
	31.02

Por vía marítima (excluyendo flete marítimo)

Guatemala-San José: ferrocarril 120 Km.	9.00
Gastos portuarios San José	5.60
Gastos portuarios Amapala	6.00
San Lorenzo-Tegucigalpa: carretera 131 Km. a Dls. 0.07 por Km.	8.34
	28.94

San Salvador-Tegucigalpa

Por vía terrestre: 369 Km. de carretera

San Salvador-Tegucigalpa: carretera 369 Km. a Dls. 0.05 por ton. met. Km.	16.79

Por vía marítima (excluyendo flete marítimo)

San Salvador-La Libertad: carretera 36 Km. a Dls. 0.04 por ton. met. Km.	1.31
Gastos embarque La Libertad	5.00
Gastos portuarios Amapala	6.00
San Lorenzo-Tegucigalpa: 131 Km. a Dls. 0.07 por ton.met.Km.	8.34
	20.65

Guatemala-Managua

Por vía terrestre: 871 Km. de carretera

Guatemala-San Salvador: 265 Km.	14.23
San Salvador-Frontera-Honduras: carretera 210 Km. a Dls. 0.04 por ton. met. Km.	7.64
Frontera-Honduras-Frontera-Nicaragua: carretera 160 Km. a Dls. 0.05	7.28
Frontera Managua: carretera 236 Km. a Dls. 0.045	9.66
	38.81

Por vía marítima (excluyendo flete marítimo)

Guatemala-San José: ferrocarril 120 Km.	9.00
Gastos portuarios San José	5.60
Gastos portuarios Corinto	2.00
Corinto-Managua: ferrocarril 151 Km. a Dls. 0.04	5.50
	22.10

/San Salvador

	Dls. Ton. Corta
San Salvador-Managua	
Por vía terrestre: 606 Km. de carretera	
San Salvador-Frontera: carretera 210 Km.	7.64
Frontera-Honduras-Frontera-Nicaragua: carretera 160 Km.	7.28
Frontera-Managua: carretera 236 Km.	9.66
	24.58
Por vía marítima	
San Salvador-La Libertad: carretera 36 Km.	1.31
Gastos portuarios La Libertad	5.00
Gastos portuarios Corinto	2.00
Corinto-Managua: ferrocarril 151 Km.	5.50
	13.81
Tegucigalpa-Managua	
Por vía terrestre: 475 Km. de carretera	
Tegucigalpa-Jícaro-Galán: carretera 119 Km. a Dls. 0.07 ton.met.Km.	7.58
Jícaro-Galán-Frontera-Nicaragua: carretera 120 Km. a Dls. 0.05 por ton. met. Km.	2.73
Frontera-Managua: 236 Km. a Dls. 0.045 por ton. met. km.	9.66
	19.97
Por vía marítima (excluyendo flete marítimo)	
Tegucigalpa-Amapala: Incluyendo gastos portuarios Amapala	14.34
Gastos portuarios-Corinto	2.00
Corinto-Managua: ferrocarril 151 Km.	5.50
	21.84
Guatemala-San José, Costa Rica	
Por vía terrestre: 1,333 Km. de carretera	
Guatemala-San Salvador: carretera 265 Km.	14.23
San Salvador-Frontera-Honduras: 210 Km. carretera	7.64
Frontera-Honduras-Frontera-Nicaragua: 160 Km.	7.28
Frontera-Nicaragua-Managua: 236 Km. carretera	9.66
Managua-Frontera-Costa Rica: carretera 147 Km. a Dls. 0.05 por ton. met. Km.	6.69
Frontera-San José Costa Rica: carretera 315 Km. a Dls. 0.07 por ton. met. Km.	20.06
	65.56

/Por vía marítima

	Dls. Ton.corta
Por vía marítima (excluyendo flete marítimo)	
Guatemala-San José: ferrocarril 120 Km.	9.00
Gastos portuarios San José	5.60
Gastos portuarios Puntarenas: Dls. 15.00 por ton. corta	2.26
Puntarenas-San José: ferrocarril 116 Km. a Dls. 0.027 por ton. met. Km.	2.85
	19.71

San Salvador-San José, Costa Rica

Por vía terrestre: 1,068 Km. de carretera	
San Salvador-Managua: carretera 606 Km.	24.58
Managua-San José: carretera 462 Km.	26.75
	51.33
Por vía marítima (excluyendo flete marítimo)	
San Salvador-La Libertad: carretera 36 Km.	1.31
Gastos portuarios La Libertad	5.00
Gastos portuarios Puntarenas	2.26
Puntarenas-San José: ferrocarril 116 Km.	2.85
	11.42

Tegucigalpa-San José, Costa Rica

Por vía terrestre: 937 Km. de carretera	
Tegucigalpa-Managua: carretera 475 Km.	19.97
Managua-San José: carretera 462 Km.	26.75
	46.72
Por vía marítima (excluyendo flete marítimo)	
Tegucigalpa-Amapala (incluyendo gastos portuarios)	14.34
Gastos portuarios Puntarenas	2.26
Puntarenas-San José: ferrocarril 116 Km.	2.85
	19.45

Managua-San José, Costa Rica

Por vía terrestre: 462 Km. de carretera	
Managua-San José: carretera 462 Km.	26.75
Por vía marítima	

/Managua-

	Dls. Ton. corta
Managua-Corinto: ferrocarril 151 Km.	5.50
Gastos portuarios Corinto	2.00
Gastos portuarios Puntarenas	2.26
Puntarenas-San José: ferrocarril 116 Km.	2.85
	12.61

Las diferencias de costos marítimos y terrestres entre las capitales de los cinco países son las siguientes:

Terminales	Dif. costo más bajo a favor de la vía terrestre	Marítima a/
Ciudad de Guatemala-San Salvador	6.68	
Ciudad de Guatemala-Tegucigalpa		2.10
Ciudad de Guatemala-Managua		16.71
Ciudad de Guatemala-San José, Costa Rica		45.85
Managua-San José, Costa Rica		14.14
San Salvador-Tegucigalpa	3.86	
San Salvador-Managua		10.77
San Salvador-San José, Costa Rica		39.91
Tegucigalpa-Managua	1.87	
Tegucigalpa-San José, Costa Rica		27.27

a/ Margen diferencial dentro del cual cabría asignar el flete

Los costos comparativos enunciados demuestran con claridad que el comercio entre Honduras, Guatemala y El Salvador es más barato por la vía terrestre, pues aun en el caso Guatemala-Tegucigalpa, la diferencia a favor de la vía marítima es sólo de Dls. 2.10, lo que significa que para competir con la vía terrestre el flete marítimo entre San José y Amapala no tendría que exceder de dicha suma, lo cual es prácticamente imposible si se recuerda que sólo las gastos de terminal de ambos puertos excederían al valor

/mencionado.

mencionado. El tráfico marítimo sería factible para el comercio de Nicaragua con Guatemala y El Salvador, e indudablemente favorable entre Costa Rica y cualquiera de los otros países, incluyendo su colindante Nicaragua. Esto especialmente debido a la mala condición actual de la carretera Panamericana de Costa Rica. Cuando las condiciones de la carretera sean mas ventajosas y disminuya el costo del tráfico terrestre, es muy provable que sea más conveniente la vía terrestre para el intercambio entre Nicaragua y Costa Rica.

Para establecer estos costos comparativos hemos tomado entre las vías tanto marítima como terrestre, las más cortas y más económicas. Por ello se ha preferido, en todos los casos, la comunicación marítima del Pacífico. Además, los costos de tonelada métrica-kilómetro por vía terrestre, -carretera o ferrocarril- así como los costos portuarios, han sido tomados de los datos consignados en el informe CEPAL-TAA sobre el transporte en el Istmo Centroamericano, 1/ y han sido preparados, con estimaciones y promedio, mediante la ayuda de la oficina de la CEPAL en México y con base en el estado actual de las distintas carreteras.

2. Costos de terminal

Uno de los témas más importantes para el objeto de la Misión ha consistido en estimar, por todos los medios posibles, los costos de terminal en cada puerto, como un antecedente necesario para el análisis de la posibilidad de organizar una flota mercante centroamericana. Para el efecto, se ha procedido por distintas vías. Unas veces, algunas agencias de compañías de vapores se han servido proporcionar sus datos directos; en otras, se ha estimado dichos costos valiéndose de las tarifas de cada puerto, de la información

1/ Véase Naciones Unidas. Doc. E/CN.12/356.

/relativa

relativa al modo de operación y de la experiencia en lo que respecta al modo de llevar a cabo dichas operaciones.

Los costos de terminal, necesariamente varían, ya en relación con el movimiento de carga que se transporta, ya por determinadas circunstancias propias del tráfico marítimo. Por ejemplo, barcos que transportan cantidades más grandes de mercadería, sea de exportación o importación, consiguen disminuir el costo de terminal por unidad, aun a pesar de que necesitan más tiempo de trabajo extraordinario en los muelles, siempre y cuando los elementos comparables en la magnitud del tonelaje transportado sean de relativa consideración. Varían también en cada puerto, según las condiciones normales de sus facilidades portuarias y, por último, la variación depende también de circunstancias relativas al tiempo de operación en cada puerto. Barcos que alcanzan a llegar a puerto en las primeras horas de la mañana y consiguen realizar la operación total de carga y descarga en tiempo ordinario o en días ordinarios, consiguen costos de terminal más bajos que otros que, por razones normales de navegación e itinerarios, llegan a los puertos en horas inhábiles, o en días de fiesta, y necesitan emplear mayor cantidad de horas extraordinarias para sus operaciones de carga y descarga. Por lo mismo, si se quisiera un cálculo preciso, no sería posible determinar los costos de terminal, sino haciendo un promedio de un movimiento realmente efectuado por líneas regulares, durante un tiempo más o menos largo. El promedio de costo de terminal por tonelada puede, en esta forma, establecerse tomando en consideración seis meses o un año de servicios efectuados por una línea regular de toques frecuentes. Aun en estos casos, el promedio, para que sea preciso, necesita distinguir los costos correspondientes a mercadería de exportación

/y mercadería

y mercadería de importación, pues hay que tener en cuenta que en los países centroamericanos, la primera de las citadas mercaderías tiene cierta uniformidad de peso, volumen y forma de empaque, mientras que la segunda, aunque se limite a carga seca, general y no específica, tiene diferente forma de empaque, volumen y peso. La diferenciación de los costos entre carga embarcada y desembarcada no siempre es fácil computar, pues aunque las contabilidades navieras mantienen cierta estandarización para la discriminación de cargas, en forma que aparecen analíticamente todas y cada una de las distintas operaciones (véase más tarde la clasificación de la Maritime Commission de Washington) en ocasiones la operación de carga y descarga simultánea necesita de coeficientes especiales para dividir el gasto total de estiba por ejemplo, o de detenciones, o de cheques, etc., entre el tonelaje de embarque y el de desembarque.

Al no contar con los promedios de costos establecidos por líneas regulares, la estimación se vuelve sumamente difícil y sólo es posible tratando de dar cierta homogeneidad a los factores variables. En este estudio se ha procurado, por lo tanto, estandarizar el movimiento en cada puerto, en lo que respecta al tiempo de operación, de acuerdo con el promedio estimado del movimiento de carga; se ha estimado la cantidad de horas hombre necesarias para movilizar ese promedio en cada puerto, tomando como base el número de toneladas que, por escotilla, es posible cargar o descargar por hora, pero atendiendo también a las condiciones específicas y a las facilidades portuarias de cada muelle. Este análisis ha permitido llegar a estimaciones aproximadas.

Para llegar a estas conclusiones, se ha tratado primero de estimar

/el promedio

el promedio de demora, por barco, en cada puerto, y, al mismo tiempo se ha tratado de medir la eficiencia portuaria de cada uno.

Tomando el movimiento total de Puerto Barrios, en el año de 1951, se observa que 370 barcos cargaron y descargaron un total de 305,784.45 toneladas con un total de 745 días de demora en el puerto. De donde resulta un porcentaje de carga y descarga de 826.44 toneladas por barco, con un promedio de demora de dos días por barco. Es de advertirse que en el movimiento se incluye la exportación de bananos. Los resultados de este movimiento son sumamente bajos, pues significa que sólo han podido cargarse y descargarse 413 toneladas, en promedio, por día. De los datos de 1952 se deducen cifras análogas: 416 barcos movieron 380,687 toneladas; promedio por barco: 916; promedio por día: 458.

En Puerto Cortés, el movimiento en el ejercicio 1952-53 ascendió a 305,592 toneladas movidas por 396 barcos, con un promedio por barco de 772 toneladas. El promedio de demora en el puerto es de 1 a 2 días, es decir, alrededor de 580 toneladas por día.

En Tela, tenemos la cifra de 167,096 toneladas al año, en el mismo período, con un movimiento de alrededor de 141 barcos, es decir, un promedio de 1,185 toneladas por barco. El promedio de demora es de 26 horas por barco lo que arrojaría un movimiento por día de 1,095 toneladas.

En La Ceiba, el movimiento portuario en el mismo período fue de 158,727 toneladas transportadas por 193 barcos, lo que daría un promedio de 823 toneladas por barco. El promedio de demora es de un día, según información obtenida en el muelle. En este mismo puerto pudo conseguirse la información del movimiento correspondiente al mes de junio de 1954. De 25 barcos

/que entraron

que entraron al puerto, 4 demoraron menos de un día, 19 un día, 1 dos días y 1 tres días. El movimiento fue de 18,443.54 toneladas, incluyendo 3,380.48 toneladas de importación, 665,275 racimos de banano con un peso de 14,775.36 toneladas y 287.7 toneladas de exportación de otros productos. El promedio por barco y por día de demora fue de 737.74 toneladas. Este promedio, obtenido en el movimiento de un mes, no se aleja demasiado del promedio obtenido en la estimación, que se hace más adelante, si se considera que corresponde sólo al mes. En cuanto a la demora, ambos datos coinciden.

En Puerto Limón, los últimos datos de movimiento que fue posible obtener son los correspondientes a 1950, en donde el movimiento fue de 103,227 toneladas correspondientes a 127 barcos, con un promedio de 815.77 toneladas por barco. El tiempo de demora, según información de la United Fruit Co., es de 2 a 2 y medio días con los barcos que vienen de Nueva York con carga aproximada de 800 a 1,000 toneladas y de 1 a 1 y medio con los barcos que vienen desde Nueva Orleans con 500 a 700 toneladas. Es decir, el promedio de movimiento por día es de 365 toneladas y el promedio de demora de 1 y medio a dos días.

En Puntarenas, se conoce el movimiento de los barcos de la Grace Line durante todo el primer semestre de 1954, del cual aparece que 24 barcos llegaron al puerto y permanecieron en él por el espacio total de 978 horas 35 minutos. El movimiento total de la carga y descarga fue de 16,805 toneladas. Por consiguiente, corresponde un promedio de carga de 700.20 toneladas por barco y un promedio de demora de 40 horas 45 minutos por barco. El promedio de movimiento por día es de 412 toneladas.

En San Juan del Sur, el movimiento del año 1951 fue un promedio

de 61 barcos, con un tonelaje de 345 toneladas por barco. No fue posible conseguir estimación del tiempo de demora, pero estimando éste por el promedio de descarga de la carga general por escotilla-hora, puede estimarse la demora en 15 horas aproximadamente y el promedio de descarga por día en 576 toneladas.

En Corinto, el movimiento de 1951, es de 139 barcos. Aunque en este puerto, lo mismo que en San Juan del Sur, la estadística oficial no registra el tonelaje movido, puede suponerse que los 139 barcos transportaron 171,000 toneladas, con un promedio de 1,230 toneladas por barco.

En lo que respecta a la demora, por la escasa capacidad de atraque del muelle y la congestión consiguiente, las informaciones obtenidas revelan que el promedio es de 4 días en el puerto, es decir, que el movimiento por día y por barco no alcanzaría sino a 307 toneladas.

En Amapala hemos tomado los datos que contiene el cuadro N°12 del estudio Informe Económico del Proyecto Amapala, efectuado por el Dr. Paul Vinelli, del Banco Central de Honduras. Estos datos son los siguientes:

Años	Barcos	Movimiento carga en toneladas	Promedio por barco en toneladas
1948/49	93	15,173	163.15
1949/50	107	22,857	213.61
1950/51 a/	71	11,348	159.83

a/ Se excluyen lanchas.

La demora, por el escaso movimiento del puerto, es menos de un día.

/En este mismo

En este mismo puerto aparece que el movimiento oficial de 1951-52 corresponde a 124 barcos que movieron un tonelaje de 48,198 toneladas. El tonelaje por barco sería de 388.70. No existe dato respecto a demora, y se calcula que es aproximadamente 20 horas en promedio.

Con respecto a los puertos de El Salvador fue dable obtener el movimiento de una compañía de vapores, de diciembre a mayo, o sea en la época de más movimiento por corresponder a la estación de exportación cafetera. Los resultados son los siguientes:

Cutuco: 23 barcos con un total de 914 horas y 25 minutos, y con un total de movimiento de carga de 7,776 toneladas. Promedio de carga por barco 338 toneladas y promedio de demora por barco 39 horas 45 minutos.

La Libertad: 27 barcos con un total de 724 horas 53 minutos, y con un movimiento de carga total de 10,338 tons. Promedio de carga por barco: 419.92 tons. y promedio de demora por barco 26 horas 50 minutos.

Acajutla: 17 barcos con un total de 286 horas 50 minutos, y un movimiento total de carga de 3,043 tons. Promedio de carga por barco: 179 tons. y promedio de demora por barco 16 horas 55 minutos.

Si se toman los datos oficiales con respecto al movimiento total, tendremos:

Cutuco: 170 barcos en 1952; Total carga 174,703 tons.
Promedio carga por barco: 1,027.66.

La Libertad: 185 barcos: Total carga 105,578 tons.
Promedio carga por barco: 570.69.

Acajutla: 74 barcos. Total carga: 62,437 tons.
Promedio carga por barco: 643.74.

/No hay

No hay datos oficiales respecto a demora.

Para San José de Guatemala tenemos los siguientes datos oficiales: en 1952, 160 barcos movieron 166,557 tons. con un promedio por barco de 1,040. El promedio de demora por barco, según informaciones obtenidas, es de un día por cada 600 tons.

En Champerico, en el propio año, 40 barcos movieron un tonelaje de 13,403, correspondiendo un promedio a cada barco de 335. La demora de los barcos en Champerico es generalmente de menos de un día, debido al escaso movimiento de carga.

Los datos anteriores quedan resumidas en el cuadro 18.

Cuadro 18

Centroamérica: Promedio de tonelaje movido y días de demora, por puertos

Puerto	Nº de barcos	Tonelaje promedio por barco	Tonelaje promedio por día	Días demora
Puerto Barrios	370	826	413	2
Puerto Cortés	396	772	580	1 y 8 h.
Tela	141	1,185	1,095	1
La Ceiba	193	823	737	1 y 3 h.
Puerto Limón	127	815	365	1 1/2 a 2
Puntarenas	193	541	412	1 a 2
San Juan del Sur	61	345	576	15 h.
Corinto	139	1,230	307	4
Amapala	124	388	..	20 h.
Cutuco	170	1,028	616	1 d. y 16 h.
La Libertad	185	570	252	1 d. y 2 h.
Acajutla	74	844	252	3 d. y 8 h.
San José	160	1,040	600	1 d. y 18 h.
Champerico	40	335	372	21 h.

El promedio de carga y descarga por escotilla-hora en cada puerto, puede verse en el cuadro 19.

/Cuadro 19

Cuadro 19

Centroamérica: Promedio de carga y descarga por escotilla-hora en distintos puertos

Puerto	Clase de carga	Fuente Información	Toneladas	Fuente Información	Toneladas
Barrios	Carga general	Cía Naviera	4 a 8	Muelle	8 a 13
Barrios	Carga en sacos	" "	7 a 12	"	..
Cortés	Carga general			Muelle	5 a 10
Cortés	Carga en sacos			"	9 a 12
Tela	Carga general			"	5 a 8
La Ceiba	Carga general			"	10 a 12
Limón	Carga general	Agencia Alvarado		"	5 a 7
"	Carga en sacos	" "	5 a 12	"	7 a 12
"	Cemento (por contrato)		5 a 12	"	22
Puntarenas	Carga general	" "	6 a 8	"	6 a 8
"	Carga sacos	" "	10 a 12	"	8 a 12
"	Cemento (por contrato)	" "	10 a 12	"	20
"	Madera	" "	5 a 6	"	..
"	Atún	" "	5 a 6	"	..
"	Alambre, hierro varillas	" "	4 a 5	"	..
San Juan del Sur	Carga general	Cía. Naviera	5 a 9	Inf.directa	5 a 7
"	Carga sacos			"	8 a 12
Corinto	Carga general	Cía.Naviera	7.4	Muelle	6 a 18
"	Carga sacos			"	8 a 12
Amapala	Carga general	Cía.Naviera	6.1	-	-
Cutuco	Carga general	" "	9.6	Muelle	10
Cutuco	Carga sacos	" "	..	"	12.a 14
La Libertad	Carga general	" "	14.9	"	12
"	Carga sacos	" "	19.0	"	12 a 14
Acajutla	Carga general	" "	19.0	"	8 a 10
"	Carga sacos				12 a 14
San José	Carga general	" "	9.9	Cía.Naviera	10
"	Carga sacos	" "		"	10
Champerico	Carga general	" "	12.4	..	..

/Compaginando

Compaginando los datos de las informaciones sobre movimiento de barcos y los de escotilla-hora, sacamos la conclusión de que los puertos más eficientes son Tela y La Ceiba, porque con un coeficiente más elevado de carga y descarga por escotilla, no hay demora en tales puertos. Después de estos puertos, la segunda categoría correspondería a Cutuco, pues tiene un elevado coeficiente de movimiento de carga por escotilla, pero tiene el inconveniente de que la demora en dicho puerto es mayor, por la poca capacidad de atraque de sus muelles. Una tercera categoría de puertos sería, en su orden San José, Puerto Cortés, Puerto Barrios, San Juan del Sur. Por último, la eficiencia de los puertos de Limón, Puntarenas, Corinto, Amapala, La Libertad, Acajutla y Champerico es la de menor grado, por la escasa capacidad de movimiento de carga por día. La capacidad de carga y descarga en los puertos de La Libertad y Acajutla si bien es elevada por escotilla, por no poder descargarse simultáneamente más de tres escotillas en el mejor de los casos y por las detenciones obligadas para espera de las lanchas, hace que la demora sea mayor de la indispensable.

Por las razones mencionadas, se puede desprender la conclusión general de que, en los itinerarios regulares, los puertos preferidos son aquellos que tienen muelle de atraque, incluyendo Corinto, aun cuando sus demoras reflejan la congestión de ese puerto. De los puertos en mar abierto La Libertad y San José tienen un movimiento considerable. Los puertos de Amapala y Champerico son los que revisten menor movimiento.

Teniendo como base los datos e informaciones anteriores, se puede hacer una estimación de los costos de terminal en cada puerto. También se ha podido conseguir, de algunas navieras, informaciones que, aun cuando de

/caracter

carácter limitado, sirven como punto de referencia para la estimación de los costos de terminal. La estimación se basa en la hipótesis de que un barco que llevara 400 toneladas de carga general de importación a cada uno de los puertos y, a su vez, embarca en cada uno de ellos 4,000 sacos de café de 46 kilos cada uno, o sean 184 toneladas aproximadamente. Las razones que movieron para partir de esta hipótesis son éstas: era preferible partir de un dato conservador con respecto al promedio de carga por barco que llega a cada puerto, para obtener un costo de terminal aunque sea más elevado que el normal, porque se supone que cualquier compañía que se fundara tendría que soportar, en sus comienzos, el período de promoción en el cual la carga no es abundante. Por lo mismo, no es posible suponer que el promedio de carga por barco que aparece de las informaciones signifique siempre una cantidad aproximada de carga disponible para cada puerto. Además, era preciso considerar que hay puertos en que los toques de los barcos se hacen muy esporádicamente y otros en que hay mayor regularidad. Un promedio de unos y otros permite partir de bases mas conservadoras, antes de que la cifra de 767 toneladas de promedio por barco que arrojan las informaciones expuestas. También se tuvo en cuenta que sólo durante seis meses hay abundancia de carga de exportación y que en los otros seis meses del año, esta carga es muy reducida. Como el estudio de los costos de terminal ha de servir de báse para el cálculo del costo anual de explotación, se hace notar que respecto a esta última consideración las 184 toneladas de nuestra hipótesis corresponderían a un movimiento aproximado de 400 toneladas durante el movimiento estacional de los seis meses de exportación, y nada o casi nada en el resto del año.

Las informaciones directas obtenidas respecto a costos de terminal son las siguientes:

/En puertos

En puertos de El Salvador, en una compañía naviera tenían los siguientes costos de terminal:

Movimiento de carga entre 300 y 500 tons.	Dls. 1.00 a 1.30
Movimiento de carga entre 100 y 300 tons.	Dls. 1.30 a 1.50
Movimiento de carga menores de 100 tons.	Dls. 3.00

En Costa Rica, otra compañía informó que el promedio de costo de carga y descarga general ascendía a Dls. 1.90 por tonelada.

En Nicaragua se pudo obtener los costos de dos barcos entrados a San Juan del Sur y de dos entrados a Corinto. Los costos ascendían:

En San Juan del Sur Dls. 1.38 en el primer caso, y Dls. 2.41 en el segundo.

En Corinto Dls. 3.63 en el primer caso, y Dls. 3.77 en el segundo.

Otra compañía naviera proporcionó los siguientes datos de costo de terminal:

Para Champerico	Dls. 2.61
Para San José	4.51
Para Acajutla	2.22
Para La Libertad	1.75
Para La Unión	1.83
Para Amapala	1.80
Para Corinto	2.78
Para San Juan del Sur	2.17
Para Puntarenas	2.05

En nuestro estudio, tomando en cuenta las tarifas de cada puerto, la capacidad de carga y descarga por escotilla hora y las modalidades de operación de cada puerto, se llegó al siguiente estimado:

Puerto Barrios	Dls. 2.37 por ton.
Puerto Cortés	1.84
Tela	1.85
La Ceiba	1.83
Puerto Limón	1.61
Puntarenas	1.39

/San Juan del Sur

San Juan del Sur	Dls. 2.63 por ton.
Corinto	4.18
Amapala	3.04
Cutuco	1.16
La Libertad	1.79
Acajutla	3.02
San José	2.45
Champerico	1.28

Del resultado anterior se deduce que los puertos del Caribe son más económicos, excepto Puerto Barrios por la poca capacidad de carga y descarga por hora escotilla. De los puertos del Pacífico, Champerico, La Libertad, Cutuco y Puntarenas son también económicos, pero tienen el inconveniente de que la demora en ellos es más grande, en unos casos, y en otros, las facilidades portuarias son tan pocas, como en Champerico, por ejemplo, que el movimiento de carga y la frecuencia con que los barcos llegan a dicho puerto es muy reducida.

Hay que indicar también que la economía en los costos de terminal en los puertos centroamericanos se debe, en gran parte, al bajo nivel de vida de estos países subdesarrollados y, consiguientemente, a los salarios bajos de los trabajadores de puerto que constituye, por lo general, las dos terceras partes de los costos totales de terminal. Pero la eficiencia de los puertos deja mucho que desear, pues, como se ha expresado, la cantidad de carga y descarga por hora escotilla fluctúa entre 6 y 12 toneladas, mientras en cualquier puerto moderno no baja de 16, llegando frecuentemente a 20 y más toneladas. Esto obedece, en primer término, a la falta de equipo moderno, móvil y eficiente, y por otra parte, no menos importante también, a la escasa productividad y eficiencia de los trabajadores.

Para el negocio naviero es mucho más importante la eficiencia y las facilidades portuarias que la relativa economía de costos de terminal.

/Por ejemplo

Por ejemplo, si es cierto que el puerto de Cutuco tiene un costo estimado por tonelada de Dls. 1.16, para empezar a operar en el puerto se necesitan 1, 2 o más días de demora hasta conseguir el turno respectivo. En tales días de demora los costos de entretenimiento del barco pueden significar el doble o triple del valor de la operación terminal, encareciendo injustificadamente el costo total del transporte.

3. Zona Libre de Colón

La misión visitó también la zona libre de Colón, con el propósito de obtener las informaciones concernientes a la posible participación que dicha zona pudiera tener en la formación de una flota mercante centroamericana con vista de sus servicios y las facilidades que de ellos pudieran derivarse.

Por Decreto Ley N°18, de 17 de junio de 1948, el Gobierno de Panamá creó la Zona Libre de Colón, como una corporación autónoma y libre de impuestos y obligaciones especiales, asignándole un capital de 150,000 balboas (dólares). El propósito de la zona libre es destinar un área de la ciudad de Colón para que pueda almacenarse mercadería y reexportarse sin causar gravámenes, esto es, sin que la mercadería se nacionalice en Panamá. Al mismo tiempo destinar los edificios construídos por la corporación, o por particulares en terrenos arrendados a la Zona Libre, para efectuar toda clase de transformación y procesamiento de mercaderías, tales como empaquetamiento, mezcla, envase, ensamble, montura, refinamiento, etc.

Desde febrero de 1951, la Zona Libre está en funcionamiento. Varias firmas, especialmente norteamericanas, se han instalado en dicha Zona. La Zona comprende una extensión de 9 hectáreas y se divide en lotes de superficie que fluctúan entre 860 y 1,580 m2, sobre los cuales se han

/levantado

levantado edificios destinados principalmente al proceso de transformación y empaque de varios productos, con preferencia químicos y farmaceúticos que necesitan dicha modificación para poder ser despachados por avión, en pequeños lotes, de manera más liviana y consecuentemente barata a distintas plazas de Centro y Sudamérica.

La situación geográfica de Panamá, que vincula el tráfico marítimo de los dos Océanos Pacífico y Atlántico, y es el centro entre los dos grandes continentes americanos, el del Norte y del Sur, constituye un sitio de tránsito inevitable para el tráfico de mercaderías y personas, de aviones y barcos, y, por tal razón, la Zona Libre de Colón está destinada, sin duda alguna, a un desarrollo futuro de inestimable valor, especialmente para esta transformación de mercaderías.

La zona industrial, o sea la de transformación y despacho de mercaderías, ha progresado en los pocos años de vida, demostrando con hechos lo aseverado.

Con respecto al trasbordo y reexpedición de mercaderías, la posibilidad de desarrollo de la Zona Libre es más restringida.

En efecto, existen los siguientes obstáculos, sintéticamente resumidos.

i) No existen dodavía facilidades portuarias, y los muelles y puertos de la Zona Libre necesitan una inversión de 11 millones de dólares. La Zona Libre iniciará la construcción de tales muelles después de dos años al menos, y calcula que estarán en servicio después de 7 o 9 años.

ii) Por esta circunstancia hay una evidente diferencia de costo entre el simple trasbordo en el puerto de Cristóbal y el trasbordo que pudiera efectuarse en la Zona Libre. En el puerto de Cristóbal, la tarifa

/de simple trasbordo

de simple trasbordo es de Dls. 2.90 por tonelada. Si la mercadería se trasbordara por fuera de la zona de Cristóbal, el costo es como sigue:

Por carga	2.20
Por descarga	2.20
Por transporte de y hasta Zona Libre	5.00
	9.40 por tonelada

La Zona Libre ha conseguido de algunas conferencias que se cobre la tarifa originaria - de sitio de origen a sitio de destino- más un simple recargo de Dls. 1.50 por el trasbordo en dicha Zona. Este recargo es la diferencia entre el costo de carga y descarga -Dls. 4.40- menos el derecho de trasbordo, Dls. 2.90. De manera que el comerciante que quiera almacenar en la Zona Libre ya no tendrá la diferencia de Dls. 9.40 sino de Dls. 6.50. Si es verdad que se ha conseguido esta ventaja y que el trasbordo en la Zona Libre costará sólo Dls. 5.00 de transporte y Dls. 1.50 de recargo, no es menos cierto que la diferencia por tonelaje es todavía alta y que sólo puede ser disminuido en el momento que la Zona tuviera facilidades portuarias. Mientras tanto será siempre más ventajoso hacer el trasbordo en Cristóbal con el simple recargo de Dls. 2.90 por tonelada.

iii) El principal obstáculo que encuentra la Zona Libre para su desenvolvimiento es que las conferencias marítimas se oponen a aplicar through rates para mercaderías que van destinadas a la Zona Libre y no a un inmediato trasbordo. En tales casos, las conferencias aplican la tarifa desde el lugar de orígen hasta Panamá y, cuando se reexpiden, la tarifa desde Panamá hasta el lugar de destino, en vez de la tarifa combinada. Naturalmente, la aplicación de esta doble tarifa es más onerosa, como puede verse en el cuadro 20.

/Cuadro 20

Cuadro 20

Centroamérica: Comparación de tarifa de fletes en dólares entre carga en tránsito y carga con destino a Cristóbal luego exportada de Cristóbal. a/

Clase de mercadería	Tarifa por tonelada Nueva York/Corinto	Tarifa por tonelada Nueva York/ Cristóbal	Tarifa por tonelada Cristóbal/Corinto
Automóviles - sin cajas	26.00	20.00	132.00 cada uno
Automóviles - en cajas	22.00	16.00	132.00 cada uno
Camiones - sin cajas	26.00	20.00	144.00 cada uno
Camiones - en cajas	22.00	20.00	144.00 cada uno
Telas de algodón - fardos	50.00	27.00	35.60 por ton.
Telas de seda artificial - fardos	52.00	33.00	35.60
Maquinarias - ordinarias	37.00	20.50	35.60
Productos farmacéuticos (antibióticos)	70.00	33.00	35.60

	Tarifa por tonelada Nueva York/Callao	Tarifa por tonelada Nueva York/Cristóbal	Tarifa por tonelada Cristóbal/Callao
Automóviles - sin cajas	26.00	20.00	16.00
Automóviles - en cajas	22.00	16.00	16.00
Camiones - sin cajas	26.00	20.00	16.00
Telas de algodón - fardos	42.00	27.00	30.00
Telas de seda artificial - fardos	78.00	33.00	30.00
Maquinarias -ordinarias	45.00	20.50	30.00
Productos farmacéuticos (antibióticos)	78.00	33.00	52.50

Fuente: Zona Libre de Colón.

a/ Las compañías de vapores calculan el flete a base de tonelada de peso o medida.

Las conferencias se oponen a aplicar la tarifa combinada arguyendo que tanto la compañía naviera que transporta inicialmente la carga como la que luego la transporta al lugar de su destino se encontrarían obligadas a aceptar ingresos menos que compensatorios, debido a la necesidad de absorber el doble gasto de carga y descarga sobre la misma base de ingreso. Además, las conferencias manifiestan que las compañías sufrirían una pérdida en el volumen a tarifa completa, y finalmente, que inmediatamente se presentarían reclamos para que se aplique a las mercaderías destinadas al consumo de Panamá la misma proporción de tarifa que corresponda a igual clase de mercadería que se destina a la Zona Libre con propósito de reexpedición. Esto último significaría una reducción de tarifas y la consecuente pérdida para las compañías navieras.

iv) Otro de los obstáculos que se presentan para el desenvolvimiento de la Zona Libre, en lo que respecta a su actividad de almacenamiento para trasbordo y reexpedición, es el de que, en la actualidad, una parte casi insignificante del tonelaje total movido para Centro y Suaamérica se realiza con trasbordo en Panamá.

No han podido conseguirse datos recientes, pero se puede afirmar que desde que la United Fruit Co. y la compañía MAMENIC hacen servicios directos de Nueva York y Nueva Orleans a la costa oeste de Centroamérica, el volumen de tonelaje trasbordado en la Zona del Canal para esta área tiene que haber disminuído considerablemente, pues en la actualidad sólo la compañía Grace Line hace el trasbordo en Cristóbal.

Por las razones expuestas, puede opinarse que la Zona Libre de trasbordo de Colón no podría participar con ventaja y prestar facilidades

/para una

para una flota mercante centroamericana, mientras por un lado no existan muelles y facilidades portuarias en la zona, y, por otro, se mantenga el sistema de tarifas establecido. Pero aun en el supuesto de que tales obstáculos desaparecieran, los servicios de trasbordo serían limitados, pues de establecerse una flota mercante centroamericana tendría que hacerse sobre la base de servicios iguales o mejores a los actualmente existentes, y no sería aconsejable, ya que constituiría una desventaja ante la competencia, una flota que hiciera servicios con trasbordo, pudiendo más bien escalonar itinerarios que eviten dicho obstáculo. En épocas pasadas, el trasbordo fue para los países de Centroamérica uno de los motivos más grandes de demora en la llegada de sus mercaderías a las plazas de destino. El comercio de tales países se quejaba que la mercancía llegaba con atraso a veces de tres meses, esperando que en Cristóbal hubiera un barco disponible para el trasbordo. Actualmente los servicios directos de casi todas las líneas que sirven los puertos del oeste centroamericanos han eliminado dicho motivo de queja.

4. Tráfico marítimo potencial centroamericano

Antes de considerar la posibilidad de la creación de una flota mercante centroamericana, conviene estimar el tráfico potencial en un inmediato futuro, de los países centroamericanos. Esta estimación permitirá establecer no sólo las bases de la presente necesidad y conveniencia de la creación de dicha empresa, sino las perspectivas del tráfico marítimo, con miras a los servicios que serán indispensables cubrir en un futuro próximo.

El tráfico marítimo en los países centroamericanos se intensificará en el futuro a medida del desarrollo económico de dichos países, y los

/factores más

factores más inmediatos de ese desarrollo, que han de repercutir en el incremento del tráfico, son los siguientes: primero, la integración de los mercados locales de cada país, mediante la apertura de vías de comunicación que permitan la explotación de nuevas áreas de producción, principalmente en aquellas regiones aptas para producir artículos primarios y exportables en general; segundo, el desarrollo intensivo y el aumento del nivel tecnológico en los procesos productivos que permitirá un crecimiento del volumen exportable por unidad; tercero, la inversión de capitales extranjeros que aumenten la productividad en general, y consecuentemente, el ingreso nacional; cuarto, la diversificación de la producción exportable que libere a las economías nacionales de la dependencia del monocultivo y de la consecuente subordinación a las fluctuaciones de la demanda y de los precios de un exclusivo producto, amortiguando tales variaciones con multiplicidad de los productos exportables; quinto, de la política que vaya adoptándose, en el futuro, en conexión con la equivalencia entre los precios de los productos primarios que constituyen la base exportable de estos países, y los precios de artículos manufacturados; esta política podrá estabilizar la relación del intercambio, dando base más firme para el desarrollo económico; sexto, de la política relativa a la estabilidad de precios de dichos productos primarios, que tienda a evitar o amortiguar las fluctuaciones cíclicas, y séptimo, el desarrollo y mejoramiento de los puertos de modo que permita un incremento del tráfico en las mejores condiciones y a tarifas más reducidas.

Sólo después de la II guerra mundial los países centroamericanos han iniciado el análisis e investigación de estos problemas, y de los medios para solventarlos.

/Desde hace

Desde hace menos de un lustro estos países se encuentran empeñados en la construcción y mejoramiento de sus carreteras y otras vías de comunicación para integrar los respectivos mercados locales. A su vez, esta integración está estrechamente vinculada al programa de integración económica del Istmo centroamericano, auspiciado por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas. Guatemala se ocupa del mejoramiento y construcción de la carretera del Norte, de la terminación de la Interamericana y de la construcción de la carretera entre Puerto Barrios y la capital. Estas obras abrirán extensas zonas al cultivo agrícola y permitirán una movilización más económica de los productos en el mercado interno, en el mercado centroamericano, y, además, permitirá la extensión de la producción exportable para el mercado internacional.

El Salvador está iniciando la construcción de la carretera del Pacífico y se encuentra empeñado en negociar con Honduras la comunicación de su país con San Pedro Sula y Puerto Cortés. Honduras, por su parte, se preocupa de la pavimentación de la carretera panamericana, el mejoramiento de la que une a Tegucigalpa con San Lorenzo y de la construcción y terminación de la carretera entre Puerto Cortés y Copán; Nicaragua está especialmente interesada en la carretera a Rama y Costa Rica en la terminación de la carretera panamericana.

No hay una información de la superficie de tierras nuevas que se incorporarán a la economía de cada país cuando las vías de comunicación proyectadas se realicen. Sin embargo, es fácil apreciar que una buena parte de la zona norte de Guatemala, zonas del sur de El Salvador; sectores del norte, sur y oeste de Honduras, una buena porción del este de Nicaragua y

/regiones de NO.

regiones de NO. y S.E. de Costa Rica tendrán por primera vez fácil y económico acceso a los mercados locales. La completa integración de estos países no puede esperarse para un futuro próximo. Hay zonas muy extensas en la región norte de Guatemala, en el este de Honduras, en casi toda la zona norte de Nicaragua que bordea el Mar Caribe y regiones situadas al norte y al sureste de Costa Rica que aún permanecerán aisladas y sin explotación económica.

Hay todavía mucho por hacer para mejorar y financiar un efectivo desarrollo de las vías férreas.

De todos modos, el volumen de exportación de artículos primarios que puedan ser accesibles al comercio exterior, y aumentar la exportación de los países centroamericanos, ha de incrementarse en una proporción digna de tomarse en cuenta. Lamentablemente, no se puede contar con datos e informaciones que faciliten una estimación del incremento de la producción exportable que sea dable esperar por este origen.

Por lo que respecta al adelanto tecnológico, casi todos los países se encuentran efectuando estudios que permitirán un incremento de la producción por unidad. Mediante esfuerzos de la Asociación Cafetalera de El Salvador, las plantaciones de árboles de café han aumentado de 143 millones a 146, a este aumento de 3 millones de árboles se añade el esfuerzo que está realizando el Centro Nacional de Agronomía de El Salvador para tratar de que la producción por hectárea se eleve considerablemente sobre el promedio actual de 750 libras por manzana. Se espera una producción, para un futuro no muy lejano, de un 25% más de la producción corriente actual. En Honduras se está tecnificando el cultivo del café; se acaba de instalar un moderno beneficio en La Libertad y se proyecta un almacén de depósito en la villa de El Paraíso. Además, se está planificando una acción económica para el

/desarrollo

desarrollo técnico de la ganadería. En Nicaragua se hacen también estudios sobre el mejoramiento del café, y además, se ha intensificado la plantación de árboles, de manera que se han plantado 2 millones de árboles más y se confía en que después de 4 años de producción adicional será aproximadamente de 20,000 quintales. En este país se está dando especial atención al desarrollo del cultivo de algodón. Para el próximo año se espera una producción de 30,000 pacas más que en el año corriente. La nueva elevación de la producción algodonera traerá consigo un total de 75,000 sacos de semilla de algodón, de los cuales 60,000 estarán disponibles para exportación. Nicaragua también se halla empeñada en el mejoramiento técnico de carnes, para fines exportables, y para tal objeto está tratando de construir un matadero moderno para el desposte de 150 reses bovinas y 150 porcinas por día, con el propósito de cambiar buena parte de la actual exportación de ganado en pie con la exportación de carne congelada. En Costa Rica se ha elaborado un plan para importación de grandes cantidades de fertilizantes, insecticidas y fungicidas que se destinarán al mejoramiento de la producción de café y cacao.

La inversión de capitales extranjeros en los países centroamericanos es muy limitada, con excepción de las provenientes de la explotación del cultivo de bananos. Para nuestro propósito, estas inversiones sólo indirectamente pueden contribuir, en la medida que ellas aumenta el ingreso nacional, el incremento del volumen del tráfico marítimo, puesto que -ya se dijo- la exportación de banano no es fácil que se realice por una flota mercante centroamericana. Tampoco se puede calcular la medida en que nuevas aportaciones de capital privado o público del exterior puedan llegar a un futuro próximo. Es cierto que después de la II guerra mundial se han ampliado las posibilidades de inversión de capital extranjero por medio de los organismos

/internacionales,

internacionales, pero, los países pequeños tienen una capacidad de pago limitada que no permite un incremento de consideración de estos renglones, con repercusiones más o menos inmediata en el volumen del tráfico a moverse. Actualmente gran parte de las obras viales de construcción, especialmente las relativas a la carretera interamericana, se están financiando o se esperan financiar con ayuda exterior; pero, sobre este punto, ya se expuso que el incremento de la producción exportable será muy apreciable, más por las posibilidades de incorporación de nuevas áreas de cultivo a la economía nacional, que por el aporte directo de tales inversiones. En lo que respecta a la inversión de capital privado del exterior, tampoco es posible estimar en qué medida podrá aquella incrementarse, pues depende de factores muy variables, especialmente de la política de estabilidad monetaria, de la estabilidad de la política interna y de las facilidades y oportunidades que se puedan dar a la inversión privada.

Muy pocos esfuerzos se han hecho para la diversificación de la producción exportable en Centroamérica. Los altos niveles de precio del café han estimulado a particulares y al poder público a poner interés a un desarrollo más extensivo que intensivo del producto. El panorama general de Centroamérica, en este aspecto, es como sigue:

En Guatemala se está tratando de extender las áreas de café en la zona norte, a medida que avanza la construcción de la carretera. El cultivo del algodón se está intensificando, pero a costa de una política de subvención, manteniendo precios de Dls. 40 y Dls. 45 por quintal, mientras el precio internacional no sube de Dls. 35. Esta política ha conseguido un aumento de la producción que alcanza ahora a 125,000 quintales, dejando para la exportación un excedente de 50,000 quintales. Se espera que la producción

/en el futuro

en el futuro vaya aumentando, ya que la técnica está ya implantada y hay tierras y condiciones apropiadas para esta fibra. Hay pocas esperanzas de que la producción de henequén se incremente debido a la mala calidad de los sacos fabricados con esta fibra. La producción de aceites esenciales se encuentra muy decaida, y sólo existe la posibilidad de que la elevación del precio del aceite de citronela en el mercado mundial estimule su producción en Guatemala. La producción de cemento, zapatos y azúcar es apenas suficiente para el consumo, y no deja saldos exportables. La situación de las industrias textiles parece no ser muy próspera, pues la competencia del exterior es fuerte, a pesar de la protección de que goza. La ganadería ha sido fomentada con resultados satisfactorios gracias al doble plan de créditos a plazo corto para importación de ganado de engorde de Honduras y Nicaragua, y de créditos a plazo largo para fomento ganadero. Pero este fomento de la ganadería no dejará saldos exportables por mucho tiempo.

El Salvador, por su escasa superficie territorial, está más integrado gracias a sus vías de comunicación y apenas existe un 15 ó 20% de superficie cultivable aún no explotada. La diversificación de la producción es muy poco más difícil, por lo que respecta a cultivos de productos primarios. En cambio, hay posibilidades industriales. La electrificación del país, ya iniciada con la construcción de la planta del Río Lempa, facilitará la ampliación de las industrias existentes de textiles; se ha instalado una fábrica de cemento y se espera de la iniciativa privada la formación de otras industrias a base de la producción de materia prima nacional. Hay posibilidades en la minería, pues el país produce plomo y llegó a exportar hasta 500 toneladas anuales de ese metal durante la guerra, pero la caída

/del precio

del precio internacional del mineral aniquiló su exportación. Igual ha ocurrido con la industria de sombreros de palma. La industria de sacos de henequén fue también renglón prometedor para la exportación salvadoreña, pues llegó a exportar apreciables cantidades, pero la competencia de la India con su producción de sacos de yute ha eliminado, por ahora, esta posibilidad para El Salvador. Otro producto que puede ser incrementado en la república es el algodón, cuya exportación actual alcanza a 4,000 toneladas. Desgraciadamente, esta expansión tendría sus limitaciones por la competencia del algodón con cultivos de consumo interno.

Es preciso hacer notar que gracias a las vías de comunicación y, en parte también, a la creciente demanda y precios altos registrados para el café en los mercados mundiales, El Salvador es el que acusa un coeficiente más elevado de desarrollo económico en los últimos años.

Nicaragua es otro país que ha tenido un creciente desarrollo económico en los últimos años. Aun cuando sigue siendo el café el principal producto exportable, se está dando una preferencia al desarrollo del cultivo del algodón y al aprovechamiento, con fines exportables, de la semilla de algodón. Además, Nicaragua tiene extensos bosques y posibilidades ganaderas inmensas. Se expuso ya al referirnos al tráfico potencial centroamericano y a las posibilidades de producción exportable en el futuro, el proyecto de exportación de carne congelada que ocupa la atención de Nicaragua. Por lo que respecta a la madera, las posibilidades de su aprovechamiento industrial constituyen una inmensa reserva de productividad futura; pero, por lo pronto, la falta de vías de comunicación no permite esperar un incremento notable en este ramo. Es de advertir que el algodón, en su mayor parte, se exporta a Europa y las semillas a Los Angeles y al Japón. Tanto en materia

/de productos

de productos como de mercados, puede esperarse de Nicaragua una más facil diversificación de sus exportaciones.

Es de esperar que en Nicaragua se incrementen también las exportaciones de maíz, azúcar, arroz, semillas oleaginosas, especialmente ajonjolí. La saturación y bajos precios de los tres primeros de los citados productos constituye un obstáculo para su desenvolvimiento. En el año de 1952 Nicaragua exportó 5,028 toneladas de arroz, 9,997 toneladas de maíz, 7,656 toneladas de azúcar y 17,122 toneladas de semillas oleaginosas.

El desarrollo económico de Honduras es lento, y si excluímos el banano, los únicos productos dignos de mención son el café, el ganado, la madera, maíz, arroz, cocos y aceites, y un poco de jabón. Excepto el café, casi la mayor parte de los demás productos se exportan por las aduanas terrestres a los vecinos países centroamericanos. Por consiguiente, para la estimación del tráfico marítimo potencial, dentro de un futuro próximo, y teniendo en cuenta también la escasez de vías de comunicación, no es posible contar con una posible diversificación de la exportación de Honduras, sino dentro de límites muy restringidos.

La situación de Costa Rica es algo alentadora. Además del café, la producción de cacao se está incrementando, gracias al estímulo de los precios altos de los últimos dos años. Se calcula que la exportación de este grano, que ordinariamente ha alcanzado 150,000 quintales, acusa en 1954 un apreciable aumento. Existe también una producción exportable de arroz que alcanzó en 1953 a 25 mil quintales. La exportación de frijol, que se realiza principalmente a Cuba y Venezuela -4,000 toneladas en 1953- tiende también a ser mayor en el año próximo. La madera cativo y la de cedro son renglones que prometen desenvolverse en el futuro. En cuanto al café, el número de

/ manzanas

manzanas cultivadas ha ascendido de 69,836 en el año 1950 a 80,783 en el año de 1953, es decir en un 15.68%. Además, ha podido notarse un apreciable aumento de los rendimientos del café.

Aunque Costa Rica ha sufrido de aguda escasez de electricidad, la empresa de la Electric Bond and Share y el Instituto Costarricense de Electricidad están tratando de remediar esta crisis. Se espera que para fines de este año haya un aumento de 10,000 KW de capacidad por parte de una planta de la primera de las citadas empresas, y que para 1958, con la conclusión de la primera planta de la Garita, el citado Instituto dotará de 30,000 KW adicionales. El plan a largo plazo de este Instituto permite expresar que la electrificación del país estimule el desarrollo industrial de Costa Rica.

Por último, algunos países centroamericanos, presionados por la necesidad de que sus puertos sean utilizados para la época presente, en la que se ha desarrollado el tráfico y el comercio exterior, y constándoles que muchos puertos han demostrado ser anticuados, con un rendimiento inferior a las propias necesidades actuales, están haciendo gestiones para financiar el mejoramiento, ampliación y modernización de algunos de ellos. Guatemala está construyendo un puerto en Santo Tomás. Nicaragua se encuentra gestionando la ampliación del puerto de Corinto. En El Salvador se hacen los estudios concernientes a la ampliación y mejoramiento de sus tres puertos y en Honduras también se están terminando los estudios relativos al mejoramiento del puerto de Amapala.

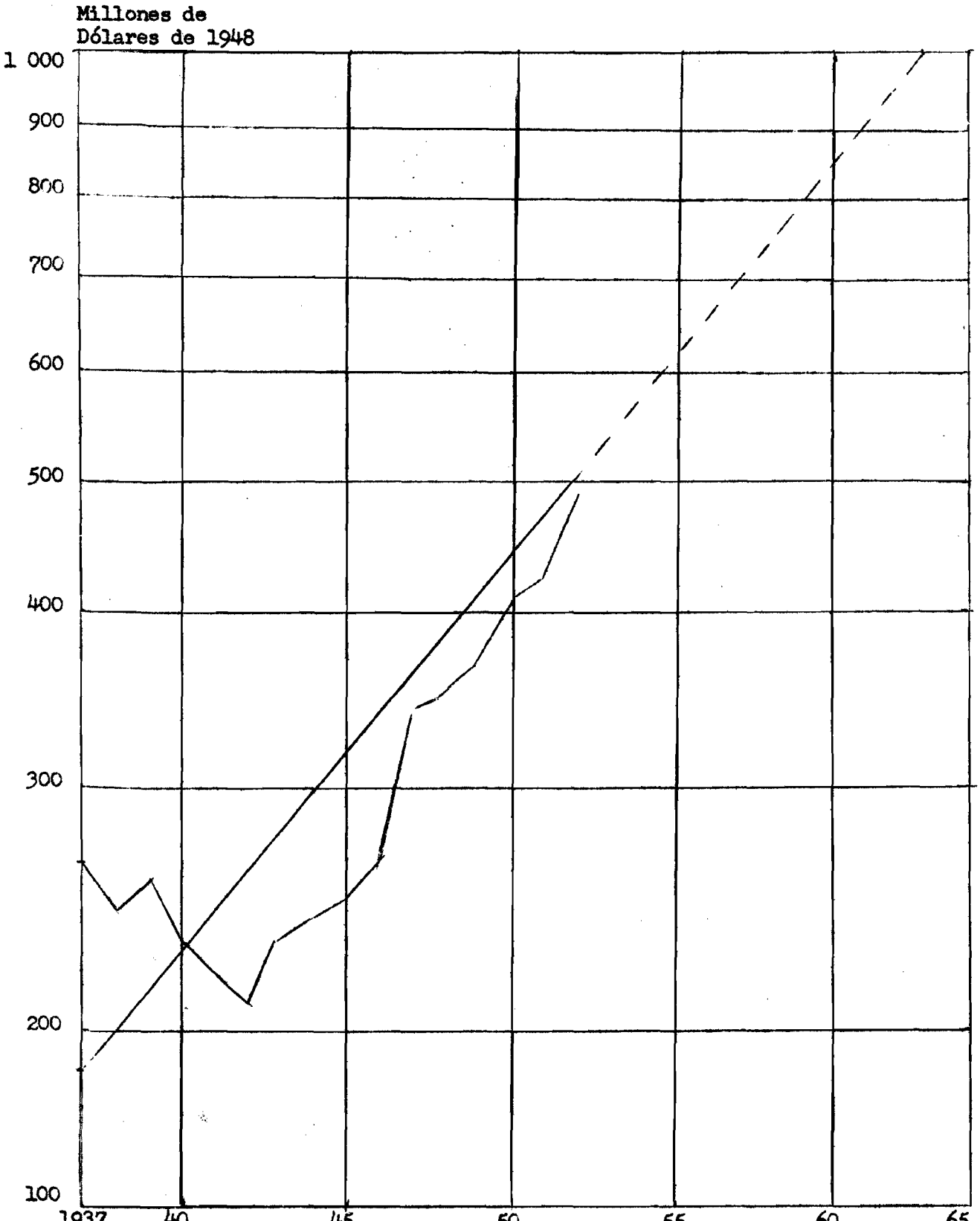
Después de este bosquejo general relativo a algunos importantes elementos que contribuyen a la estimación del tráfico potencial en un futuro próximo, se ha calculado también el posible ritmo que en el futuro próximo

/tendrá el

CENTROAMERICA: VOLUMEN DEL COMERCIO EXTERIOR

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES

Millones de Dólares a Precios de 1948



tendrá el comercio exterior de los países centroamericanos, y que aparece en el gráfico adjunto. En él se muestra la tendencia del comercio exterior centroamericano habido desde 1937 hasta 1952, en millones de dólares, calculado a precios constantes de 1948. A partir de 1952 se estima la extrapolación de la tendencia, de manera que el comercio exterior centroamericano, en 1970, alcanzaría un promedio de más de 1,000 millones de dólares a los mismos precios constantes de 1948, lo que equivaldría aproximadamente a un volumen de 4 millones de toneladas métricas, ya que el coeficiente que arroja el crecimiento equivale a un 5.5% anual.

5. Servicios a prestarse

Para decidirse la formación de una flota mercante centroamericana es preciso partir de algunos principios, y estudiar luego los servicios mínimos que aquella debe rendir. Estos principios deberían servir de guía para la adopción de los servicios que debe prestar la empresa a crearse.

Son los siguientes:

i) Ya en virtud del espíritu de la Resolución acordada por los gobiernos centroamericanos, en la cual se inspira este estudio; ya también por el aspecto de financiación y por el de los rendimientos económicos de la empresa a formarse, ésta tiene que ser el producto de la cooperación de los cinco países centroamericanos. Cualquiera falla en este sentido produciría: primero, una ruptura de la integración internacional de la empresa; segundo, la imposibilidad de financiar una empresa de verdadero aliento, dispuesta a prestar servicios cada vez mejores y más eficientes, y, tercero, los rendimientos económicos podrían tornarse en negativos.

/Más tarde

Más tarde se analizará la cuantía necesaria para financiar una empresa de la naturaleza que se propone, pero se debe adelantar el concepto de que una empresa naviera requiere de altos capitales de inversión. Por lo mismo, habida consideración de que los países centroamericanos son pobres de recursos, escasos en oferta de fletes y urgidos de toda clase de necesidades de carácter público, cualquier esfuerzo que puedan hacer para levantar una empresa naviera sería mucho más que proporcional a su capacidad financiera, en el caso de faltar aunque fuera uno solo de estos países.

Es sabido que muchos países tienen que subvencionar a sus empresas navieras nacionales, porque los grandes capitales que requieren su inversión, los altos costos del transporte marítimo y, sobre todo, los riesgos inherentes al negocio no permiten a algunas empresas costearse su mantenimiento. Ahora bien, por las razones indicadas en el párrafo anterior, una empresa de transportes marítimos centroamericana no podría ser subvencionada, al menos directamente, por los estados. De consiguiente, es necesario que la empresa a formarse, viva por sí misma, sin subvención estatal directa, para cuyo objeto necesita contar con el mayor flete disponible. Cualquiera restricción en este sentido que lógicamente sobrevendría si un país no contribuyese como socio a la formación de la empresa, desequilibraría el rendimiento económico y colocaría a la compañía en un plano de precaria solvencia. Las cifras del movimiento marítimo actual, que se verán más adelante, son indicativas de que una disminución de flete de cualquiera de los países no podría ser compensada fácilmente con un aumento de carga en los otros. Recuérdese que, según el cuadro 1, Guatemala contribuye con un poco más del 19% del total del comercio exterior, que se mueve por los puertos centroamericanos; Honduras

/con cerca

con cerca del 19%; Costa Rica con el 20%; El Salvador con el 20% y Nicaragua aproximadamente con el 21%. En estas circunstancias, la ausencia de cualquiera de los países, aun de los que menos contribuyan al total del volumen de comercio exterior, implicaría una reducción de seguramente más del 20% de flete que pudiera mover, en promedio, como mínimo, y tal reducción no permitiría costear la empresa que se proyecta.

Huelga comentario alguno en cuanto al aspecto de la cooperación internacional y la quiebra de la integración centroamericana en este particular aspecto, ya que es bien conocido que la creación de una empresa transportadora marítima centroamericana es un punto importante del programa de integración económica de los países mencionados. Pero debe fijarse la atención en el hecho de que la ausencia de un socio no sólo implicaría una quiebra en los ideales internacionales de cooperación centroamericana sino que, desde el punto de vista financiero, tendría una honda repercusión en lo que atañe a la personalidad, prestigio, popularidad y solvencia de la empresa que naciera de ese modo. Lo mismo puede decirse de la empresa que, nacida con el auspicio de los cinco países, viera después la separación o falta de cooperación de cualquiera de ellos. Por lo tanto, el principio de la unidad de los cinco países para la formación de una empresa debe ser sostenido y mantenido indefinidamente.

ii) La naviera mercante que se crearía debe iniciar sus operaciones limitándose a los servicios más importantes, sin relegar ninguno de los indispensables. Este principio es esencial y debe servir de guía tanto para la iniciación como para el futuro funcionamiento de la flota. Los servicios de una empresa naviera pueden ser de una casi ilimitada extensión, si quiere cubrir todas las necesidades de aquella y de los países a los cuales

/sirve.

sirve. En este caso, los servicios completos tendrían que incluir rutas para todos los países del mundo con los cuales Centroamérica tiene movimiento de carga. Llenar todas las necesidades de la empresa, significaría construir astilleros para mantenimiento y reparación de barcos, mantener agencias y oficinas propias en todos los puertos de toque; contratar broker o corredores propios, para fletamento; mantener departamentos especializados para la proyección de naves propias, organizar y equipar sus propios servicios de estibadores, choqueadores, remolques, lanchones, etc., y en fin, integrar horizontalmente la empresa, con todos los servicios y elementos que han de serle necesarios. A primera vista se puede observar que en un negocio tan complejo como es el de transporte marítimo no cabría, sino a costa de inversiones sumamente cuantiosas, lograr tal integración. Ni las más grandes compañías han conseguido una integración total. En el caso de la compañía centroamericana que se estudia será, por lo mismo, obvio, analizar los más indispensables servicios con que deba contar; y será labor permanente de la empresa y sus administradores ensanchar dichos servicios a medida de su necesidad y de la posibilidad del rendimiento económico de aquellos.

iii) Si se hace hincapié en los rendimientos económicos de la empresa, es porque se quiere asegurar su costeabilidad y, además, reconocer el justo derecho a su progreso y desarrollo. No debe confundirse este principio con aquel otro de que la empresa a formarse debe tener como objetivo fundamental el velar por los intereses nacionales del grupo centroamericano, porque ambos principios no sólo no son incompatibles, sino que deben ser coordinados. Consecuentemente, la empresa puede y debe velar por la fijación de tarifas justas, que sean compatibles con el desarrollo del comercio exterior

/y de su

y de su propio tráfico, sin que ellas impliquen tampoco perjuicio para su costeabilidad. La flota, asimismo, debe dar oportunidad de trabajo a los nacionales de los países centroamericanos, sin que por eso se convierta en una empresa de simple burocracia estatal. Por el contrario, debe operar con el objetivo de alcanzar el mejor nivel de eficiencia dentro del menor costo posible; debe operar dentro de la competencia leal con las otras empresas y esto no podrá realizarse sino manteniéndose alejada de la interferencia política. En una palabra, la naviera debe funcionar como una empresa de administración privada, dentro de las más altas condiciones técnicas, pero su política y objetivo final deben enderezarse hacia los intereses del desarrollo del comercio exterior de los cinco países, hacia el mejoramiento del tráfico y hacia la consecución del más justo valor a pagarse por dichos servicios.

El volumen total del tráfico marítimo en todo Centroamérica es relativamente pequeño si se compara con el de otros países. Sobre esta base se debe analizar el promedio de carga que lleva cada barco, con el propósito de estimar si un aumento del número de barcos podría ser economicamente posible.

El movimiento de barcos de los cinco países arroja los datos del cuadro 21.

Con respecto a este cuadro debe aclararse lo siguiente. Los datos relativos a Guatemala, Honduras y El Salvador son los datos oficiales correspondientes a 1952. En Honduras no se tomaron los barcos en lastre. Los de Nicaragua no determinan el tonelaje de carga movido, motivo por el cual de los datos oficiales del movimiento marítimo sólo se toma el número de

/Cuadro 21

Cuadro 21

Centroamérica: Movimiento marítimo, por países

Año	País	N° de barcos	Tonelaje embarcado y desembarcado (Incl. bananos y Combust.)	Promedio por barco
1952	Guatemala	616	560,688	914.54
1952	Honduras	835	683,537	818.60
1952	El Salvador	429	342,718	798.87
1951	Nicaragua	200	192,000	955.00
1950	Costa Rica	320	206,820	646.31
	Total	2,397	1.984,690	827.98

Fuentes: Anuario de Comercio Exterior, Guatemala, 1952.
Informe de la Secretaría de Hacienda. Honduras, 1951-52.
Boletín Estadístico. El Salvador, N° 13, Pág. 69.
Memoria de la Recaudación General de Aduanas, Nicaragua, 1951, pág. 242.
Anuario de la Dirección General de Estadística, Costa Rica 1950, Págs. 443-45.

barcos mercantes correspondientes a los puertos de Corinto y San Juan del Sur del año de 1951, porque de ese año tenemos el volumen de exportación e importación, en toneladas métricas, de los dos puertos, y suponemos que los barcos mercantes que arrojan el dato oficial movieron, en ese año, el total de la carga mencionada. Por lo que respecta a Costa Rica, no se han conseguido datos oficiales posteriores a 1950, y se ha deducido de los datos de ese año el movimiento correspondiente a motoveleros, veleros y vapores tanques, tanto en número de barcos como en tonelaje de carga, para que dé un resultado más de acuerdo con el propósito de nuestro examen.

Si se estima, por las razones que se expondrán más adelante, que los barcos de la flota a crearse harían alrededor de 676 toques anuales en

/todos los

todos los puertos y, considerando el tráfico actual exclusivamente, la creación de la flota -bajo el supuesto de una participación proporcional del flote- produciría una disminución equivalente al 28.20% del volumen movido por cada barco; o sea que la participación por toque de barco sería de 645.85 toneladas por barco. Sólo cuando el volumen del tráfico equivalga aproximadamente a 2.544,000 toneladas se restablecerá el porcentaje de movimiento actual de las demás compañías. De acuerdo con el gráfico, que arroja un coeficiente anual de incremento de 5.5%, se deduciría que en un poco más de 5 años el tráfico compensaría la disminución del movimiento de carga que sufrirían las actuales líneas operantes en virtud de la creación de la nueva flota.

Los datos enunciados representan el movimiento de carga, con inclusión de bananos y combustible. Por lo mismo, mientras las empresas dedicadas exclusivamente a esta clase de transporte no sufrirían disminución en su carga por la creación de la nueva flota, las que transportan carga seca sufrirían una disminución mayor al 28.20% mencionado. No ha sido posible obtener el dato relativo al número de barcos que sirven exclusivamente el transporte de carga seca, pero si todos los barcos bananeros compartieran este servicio, el volumen de carga seca transportada por cada toque de barco, según los datos a 1950, sería de 710 toneladas métricas por barco aproximadamente y la creación de la nueva flota disminuiría su volumen a un transporte de 553 toneladas métricas. No hay cifras posteriores a 1950.

Supuesto que cada barco de la nueva flota llevase un promedio de carga de 645.85 toneladas para cada puerto de toque, incluyendo la carga de regreso, en los 676 toques esperados, la flota transportaría un total de 436,594 toneladas, lo cual representa sólo un 22% del total de la carga

/mencionada

mencionada en el cuadro 21. Los 676 toques pueden hacerse con 156 viajes redondos , y esto significaría que en cada viaje redondo de un barco se transportaría alrededor de 2,798.67 toneladas. Si se considera la capacidad ordinaria de los barcos del tipo CI y otros de tamaño pequeño que se usan para el tráfico de estos países, se deduce que una flota mercante centroamericana que pudiese transportar el 22% del total del volumen del comercio exterior actual estaría efectuando un transporte de carga de consideración y sus barcos estarían, si no transportando el total de su capacidad, llevando en sus bodegas un promedio de cerca de las tres cuartas partes de su capacidad neta de carga. En tiempos ordinarios, este promedio puede considerarse como suficiente y normal, sobre todo si se toma en cuenta un transporte exclusivo a puertos centroamericanos. Nótese que los barcos de la casi totalidad de las líneas que operan en los puertos centroamericanos llevan y traen carga de otros puertos, distintos de los terminales, tales como puertos de Cuba, las Antillas, Venezuela, México, etc. En esta forma completan, posiblemente la totalidad de la capacidad de sus propios barcos, pero, es asumible que las actuales líneas no cargarán, o no cargarían si hiciesen un servicio más frecuente y regular, un promedio de 2,700 toneladas para cada viaje redondo destinado o con origen exclusivo para y de puertos centroamericanos.

La aclaración anterior permite apreciar el hecho de que la citada proporción del 22% del comercio exterior, aun cuando no es un porcentaje alevado, no es tampoco el mínimo indispensable para la operación de una flota centroamericana; y que, habida cuenta de que en los primeros años, hasta consolidar sus servicios, su eficiencia y su prestigio, la consecución de flete

/es ardua

ardua y difícil, se puede adelantar que un mínimo de carga para la solvente operación de la empresa en sus años iniciales puede ser inferior a la cifra de 436,594 toneladas.

Si se parte de la hipótesis, no de una proporción igual de transporte para la nueva flota con relación al movimiento total de la carga centroamericana, sino de una proporción igual a la nueva compañía en el exclusivo movimiento de carga seca, las 553 toneladas métricas que llevaría cada barco de la flota significarían un transporte total al año de 373,963 toneladas métricas, o sea el 18.84% del movimiento total de carga. Este volumen implicaría un transporte, por cada viaje redondo, de 2,397 toneladas métricas, o sea un transporte probable de 1,438 toneladas métricas de exportación durante los seis meses estacionales de este movimiento, y 1,678 toneladas métricas de importación. En toneladas cortas la carga de exportación sería de 1,585 toneladas y la de importación 1,850 toneladas, por cada viaje; este volumen constituiría un movimiento regular de carga que, sin embargo, no nos atreveríamos a predecir que la empresa pudiera alcanzar fácilmente en los primeros años de operación. El volumen mínimo de carga para que sea costeable la empresa es, sin embargo, como se verá en el párrafo correspondiente, inferior a este tonelaje.

Para llegar a esta cifra mínima se tiene que considerar cuáles serían los servicios que porporcionaría y estudiar., entonces, la adaptación de tales servicios a la operación de la empresa.

6. Rutas e itinerarios: número de barcos necesarios.

Se parte del principio ya expuesto de que los servicios a rendir en la época inicial de funcionamiento de la empresa deben ser exclusivamente

/los más

los más importantes, sin relegar los indispensables, para adaptar este principio en la selección de rutas e itinerarios que sean compatibles con el menor costo de inversión inicial pero que, al mismo tiempo, dote a la empresa de las rutas que le coloquen en condiciones de igualdad de servicio con la competencia.

Del Anexo 8 se desprende que en promedio, durante los últimos cinco años -1948 a 1952-, el valor total del comercio exterior se ha dirigido hacia los Estados Unidos en un 69.64%, correspondiendo a Europa sólo el 16.50% y a los otros países la diferencia. Por estas cifras se comprenderá porque se propone que las rutas que inicialmente deberían adoptarse sean las que conecten los puertos de los Estados Unidos con los puertos centroamericanos. En lo relativo a las rutas con Europa, se analizarán luego algunas condiciones previas para su decisión. Estudiemos primero las rutas con los Estados Unidos.

Aun cuando no se han conseguido informaciones estadísticas que indiquen el volumen del tráfico centroamericano que se dirige a los distintos puertos norteamericanos, los medios indirectos de estimación pueden suministrar un panorama de la importancia de cada uno de esos puertos. Estos medios indirectos no son otros que la información relativa a cuáles son los terminales y cual la frecuencia de los actuales itinerarios de las líneas marítimas que operan en Centroamérica. En efecto, es de presumir que, por la naturaleza del negocio, las compañías prefieran los toques en los puertos hacia donde o desde donde se transporta mayor volumen de carga. En los mencionados itinerarios se observa lo siguiente:

Desde Nueva York a las Costas del Caribe centroamericano existen tres compañías regulares (United Fruit, Standard Fruit y Caribbean Line)

/que hacen

que hacen tres servicios semanales y uno quincenal.

Los puertos de Baltimore, Filadelfia son puertos alternativos que pertenecen, por lo general, a la propia ruta cuya terminal es en Nueva York. Sólo ocasionalmente los barcos toman carga en Boston, Portland o Norfolk. Además, muchas líneas navieras de todo el mundo que tienen su terminal en Nueva York consideran a los otros puertos opcionales o alternativos, con frecuencias de toque que se escalonan á menudo, de manera que tocan dichos puntos pasando unos dos o tres o más zarpes. Cuando se habla en este informe de puertos opcionales, se refiere a que el toque se efectúa sólo cuando se ha podido conseguir un volumen de carga importante que amerite el desvío. Los puertos de Charleston y Jacksonville son frecuentemente usados para descarga de banano, especialmente por la Standard Fruit. El puerto de Miami generalmente se añade a las rutas del Golfo.

De los puertos del Golfo, tenemos tres compañías (United Fruit, Standard Fruit, Isbrandtsen) que tienen los servicios semanales y dos quincenales. El terminal es Nueva Orleans, pero tienen puertos de toque en Galveston, Houston, y optativamente en Miami, Tampa y Mobile.

En consecuencia, la mayor parte de carga de importación se presume que se moviliza a través de Nueva York, y en menos proporción a través de las rutas del Golfo. Además, mucha carga de trasbordo de diferentes países de Europa, Africa, Cercano Oriente, India y aun el Lejano Oriente se sirve por el puerto de Nueva York. Y este hecho que es de general aplicación para las líneas navieras que sirven a América, debe aplicarse también, aun cuando en escala restringida, a los países centroamericanos. Se dice en escala restringida porque existen algunas líneas directas que hacen el servicio de Europa, y porque es reducido el movimiento con los demás países del

/mundo.

mundo. Hay también líneas europeas que hacen trasbordo en Nueva Orleans, lugar más cercano a los puertos centroamericanos. Por lo tanto, el servicio de trasbordo en Nueva York para Europa, relativamente a carga de o para Centroamérica probablemente es pequeño.

En cuanto al movimiento a la costa del Pacífico centroamericana, el servicio de líneas regulares es efectuado desde Nueva York sólo por dos compañías (United Fruit y MAMENIC), con frecuencia de viajes semanales. La Grace Line efectúa también este servicio, pero no directo sino con trasbrodo en Cristóbal y con frecuencia de viajes semanales también.

Del Golfo, las mismas dos compañías hacen el servicio a la costa Pacífica, la una (United Fruit) con una frecuencia de cada quince días y la otra con una frecuencia semanal. La Grace Line tiene también servicios de enlace con el Golfo, con trasbordo en el Canal.

El movimiento de líneas regulares desde las costas del Pacífico de los Estados Unidos se hace sólo cada tres semanas por la Independence Line y ocasionalmente por la Grace Line en su ruta del Pacífico. Los movimientos de carga hacia el norte, esto es, desde las costas del Pacífico centroamericanas a los puertos del Pacífico norteamericanas, están servidas más bien por las líneas que vienen desde Europa y tienen sus terminales en Estados Unidos y Canadá.

De todo lo anterior se desprende: primero, que el movimiento de carga entre Estados Unidos y Centroamérica se concentra a los puertos de Nueva York y puertos del Golfo; segundo, que la competencia no es demasiado intensa, pues son pocas las compañías que operan con regularidad, aun cuando éstas prestan un servicio eficiente por la relativa frecuencia de sus viajes; y

/tercero,

tercero, que el movimiento con los puertos de la costa del Pacífico de los Estados Unidos es más reducido, por la poca regularidad y frecuencia de las líneas que actualmente operan, pero existe además una mayor competencia por el mayor número de las líneas europeas, la línea chilena y otras que hacen el servicio por dicha ruta.

De las anteriores consideraciones se desprende que las rutas aconsejables serían las que, por el mayor volumen de flete ofrecido, coincidan desde los puertos centroamericanos hasta Nueva York y puertos del Golfo. No se opina que sea importante o imprescindible, en la iniciación de la empresa, conectar los puertos del Pacífico centroamericano con los puertos del Pacífico de los Estados Unidos, habida cuenta del escaso movimiento de carga y de la mayor competencia de dicho servicio. Si se adoptase el criterio de enlazar estos puertos, sería preciso considerar que un servicio mensual de un barco desde San Francisco hasta Panamá, tocando los puertos centroamericanos en rumbo sur, para regresar directamente desde Panamá hasta San Francisco tendría que recorrer 6,554 millas y con un barco que hiciera un promedio de 13 nudos, el recorrido exigiría 24 días. Si se añaden unos 12 ó 14 días de demoras en los puertos, el viaje redondo no podría hacerse sino en 36 ó 38 días. El servicio mensual por lo mismo demandaría dos barcos por lo menos. Con el mismo número de barcos podría hacerse un servicio más frecuente, hasta de un zarpe cada tres semanas, pero es dudoso que el flete a colectarse justificará un servicio con esa frecuencia. Este punto se afirma más si se considera que, mientras las líneas que actualmente operan desde Nueva York o puertos del Golfo a los puertos centroamericanos escasamente tocan otros puertos, sin duda porque el flete de la ruta es bastante para costearla,

/las líneas

las líneas que operan entre puertos del Pacífico de Norteamérica y puertos del Pacífico centroamericano tienen rutas mucho más extensas, con terminales en Europa o Sudamérica y, por lo mismo, la carga movida por los puertos centroamericanos viene a consistir sólo en una carga adicional o de apoyo (los puertos son visitados con poca regularidad, excepto en la estación exportable en que cargan café principalmente) y no una carga básica que costee la ruta.

Las razones apuntadas afirman el criterio de que, por lo menos en un principio, las rutas deberían terminar en los puertos septentrionales de la costa Pacífica centroamericana -San José o Champerico- sin extender -ni separadamente- las líneas hasta puertos norteamericanos del Pacífico. Más tarde, la empresa podría recoger datos más precisos para medir la intensidad del tráfico con el oeste norteamericano y México y estudiar la posibilidad del citado enlace.

Una vez analizadas las rutas que deberían ser adoptadas con los Estados Unidos, deben estudiarse los itinerarios más aconsejables. Para el efecto se presentan las siguientes alternativas:

Alternativa 1) Nueva York - Barrios - Cortés - puertos opcionales: - Tela, La Ceiba, - Puerto Limón - Nueva York, con una frecuencia semanal. Distancia a recorrerse 5,588 millas viaje redondo; duración aproximada por viaje redondo: 25 días, incluyendo demoras. Requerimiento: 4 barcos. Nueva York - Canal - Puntarenas -puerto opcional: San Juan del Sur - Corinto - puerto opcional: Amapala - Cutuco - puertos opcionales o alternativos: La Libertad y Acajutla - San José - Puerto opcional: Champerico. Frecuencia: un zarpe semanal. Recorrido 5,788 millas viaje redondo. Duración aproximada: 28 a 29 días. Requerimiento: 5 barcos.

/Nueva

Nueva Orleans - Barrios - Cortés - Puerto Limón - Nueva Orleans. Frecuencia: un zarpe semanal. Recorrido: 2,574 millas, viaje redondo, Duración aproximada: 15 días. Requerimiento: 3 barcos.

Nueva Orleans - Canal - puertos Pacífico - Canal - Nueva Orleans. Recorrido: 4,792 millas. Frecuencia: semanal. Duración aproximada: 25 días. Requerimiento: 4 barcos.

Total requerimiento de alternativa 1: 16 barcos.

Alternativa 2) Nueva York - Barrios - Cortés - opcionales: Tela y La Ceiba - Limón - Canal - Puntarenas - puerto opcional: San Juan del Sur, - Corinto - puerto opcional: Amapala - Cutuco - puertos opcionales: La Libertad y Acajutla - San José - puerto opcional: Champerico - Canal - Nueva York. Frecuencia semanal. Recorrido viaje redondo: 6,826 millas. Duración aproximada: 37 y medio días. Requerimiento: 5 barcos.

Nueva Orleans - Puerto Barrios - Cortés - opcionales: Tela y La Ceiba - Limón - Canal - Puntarenas, etc. (igual al anterior hasta Champerico) - Canal - Nueva Orleans. Frecuencia: semanal. Recorridos: 5,510 millas. Duración aproximada: 34 días. Requerimiento: 5 barcos.

Total requerimiento de alternativa 2: 10 barcos.

Alternativa 3) Nueva York - Puerto Barrios - Cortés - opcionales: Tela y La Ceiba - Limón - Nueva York. Frecuencia: semanal. Recorrido: viaje redondo: 5,588 millas. Duración aproximada por viaje redondo: 25 días. Requerimiento: 4 barcos.

Nueva York - Canal - Puntarenas - opcional: San Juan del Sur - Corinto - opcional: Amapala - Cutuco - opcionales: La Libertad y Acajutla - San José - opcional: Champerico - Canal - Nueva York. Frecuencia: quincenal. Recorrido: viaje redondo: 5,778 millas. Duración aproximada: 29 días.

/Requerimiento:

Requerimiento: 2 barcos.

Nueva Orleans - Barrios - Cortés - La Ceiba - Limón - Nueva Orleans. Frecuencia: semanal. Recorrido 2,574 millas. Duración aproximada: 15 días. Requerimiento: 3 barcos.

Nueva Orleans - Canal - puertos del pacífico - Canal - Nueva Orleans. Frecuencia: quincenal. Recorrido viaje redondo: 4,792 millas. Duración aproximada: 25 días. Requerimiento: 2 barcos.

Total requerimiento de alternativa 3: 11 barcos.

Alternativa 4) Nueva York - opcional: La Habana - Puerto Barrios - Cortés - opcional: Tela y La Ceiba - Nueva York. Frecuencia: un zarpe semanal. Recorrido: 3,720 millas. Duración aproximada: 16 días. Requerimiento: 3 barcos.

Nueva York - Puerto Limón - Cristóbal - Nueva York. Frecuencia: un zarpe por semana. Recorrido viaje redondo: 4,418 millas. Duración aproximada: 19 días. Requerimiento: 3 barcos.

Nueva York - Canal - Puntarenas - puerto opcional: San Juan del Sur - Corinto - puerto opcional: Amapala - Cutuco - puertos opcionales: La Libertad y Acajutla - San José - puerto opcional: Champerico - Canal - Nueva York. Frecuencia: 1 zarpe semanal. Recorrido: 5,578 millas en viaje redondo. Duración aproximada: 28 a 29 días. Requerimiento: 4 barcos.

Nueva Orleans - Puerto Barrios - Puerto Cortés - Nueva Orleans. Frecuencia: un zarpe cada 15 días. Recorridos viaje redondo: 1,964 millas. Duración aproximada: 10 días. Requerimiento: 1 barco.

Nueva orleans - Canal - Puntarenas - puerto opcional: San Juan del Sur - Corinto - puerto opcional: Amapala - Cutuco - puertos opcionales: La Libertad y Acajutla - San José - Puerto opcional: Champerico - Canal -

/Nueva

Nueva Orleans. Frecuencia: un zarpe cada quince días. Recorrido: 4,792 millas. Duración aproximada: 25 días. Requerimiento: 2 barcos.

Nueva Orleans - Puerto Limón - Cristóbal - Nueva Orleans - Frecuencia: un zarpe cada quincena. Recorrido 2,958 millas. Duración aproximada: 14 días. Requerimiento: 1 barco.

Total requerimiento alternativa 4: 14 barcos.

Alternativa 5) Nueva York - La Habana - Puerto Barrios - Cortés - Nueva York. Frecuencia: un zarpe cada semana. Recorrido: 3,720 millas. Duración aproximada: 16 días. Requerimiento: 3 barcos.

Nueva York - Puerto Limón - Canal - Puntarenas, etc. (igual recorrido en puertos centroamericanos Pacífico hasta Champerico) - Canal - Nueva York. Frecuencia: un zarpe por semana. Recorrido; 6,500 millas. Duración aproximada: 32 días. Requerimiento: 5 barcos.

Nueva Orleans - Puerto Barrios - Puerto Cortés - Nueva Orleans. Frecuencia: 1 barco cada quincena. Recorrido: 1,964 millas. Duración aproximada: 10 días. Requerimiento 1 barco.

Nueva Orleans - Puerto Limón - Canal - Puntarenas - puertos del Pacífico hasta Champerico - Canal - Nueva Orleans. Frecuencia: 1 barco cada quince días. Recorrido: 5,040 millas. Duración aproximada: 29 días. Requerimiento: 2 barcos.

Total requerimiento alternativa 5: 11 barcos.

Alternativa 6) Nueva York - Barrios - Cortés - opcionales: Tela y La Ceiba - Puerto Limón - Nueva York - frecuencia:semanal. Recorrido: 5,588 millas viaje redondo. Duración por viaje: 25 días. Requerimiento: 4 barcos.

/Nueva York -

Nueva York - Canal - Puntarenas e puertos del Pacífico hasta Champerico - Canal - Nueva York. Frecuencia: un zarpe semanal. Recorrido: 5,778 millas. Duración aproximada: 29 días. Requerimiento: 5 barcos.

Nueva Orleans - Barrios - Cortés - Limón - Nueva Orleans. Frecuencia: un zarpe cada 15 días. Recorrido: 2,574. Duración aproximada: 15 días. Requerimiento: 2 barcos.

Nueva Orleans - Canal - Puntarenas, etc. por puertos Pacífico - Canal - Nueva Orleans. Frecuencia: un zarpe cada quincena. Duración aproximada: 25 días. Recorrido: 4,792 millas. Requerimiento: 2 barcos.

Total requerimiento alternativa 6: 13 barcos.

De las alternativas que se indican es aconsejable la alternativa 5, por las siguientes razones:

Si bien es cierto que la alternativa 1 daría un servicio semanal tanto de Nueva York como de Nueva Orleans, para ambas costas, esta ventaja implicaría una inversión más que proporcional, pues se necesitarían 16 barcos para efectuar el servicio satisfactoriamente. Si, como se supone en el análisis deductivo de los itinerarios de las líneas que actualmente operan, la carga movida desde Nueva Orleans hacia los puertos centroamericanos debe ser inferior a la carga movida desde o para Nueva York y puertos del Atlántico norte de los Estados Unidos, resulta descompensada la inversión de 5 barcos más, para hacer un servicio semanal desde los puertos del Golfo, en vez de quincenal, como prevé la alternativa 5.

La alternativa 2 es la que menor número de barcos requiere para el servicio completo semanal, tanto de puertos del Atlántico norte como del Golfo. Esta alternativa prevé solo dos rutas, la primera desde los puertos

/primeramente

primeramente mencionados a todos los puertos tanto de la costa del Caribe como de la Costa Pacífica de Centroamérica, y la segunda, desde los puertos del Golfo también en una sola ruta a todos los puertos centroamericanos. Este itinerario tiene aparentemente dos ventajas sobre el itinerario de la alternativa 5: primero, que efectúa un servicio semanal a todos los puertos centroamericanos, tanto en la ruta de Nueva York como en la ruta del Golfo, mientras la alternativa 5 estipula sólo servicios quincenales por la ruta del Golfo; segundo, que se necesita un barco menos que para la alternativa 5. Sin embargo, esta alternativa es menos económica que la 5, por lo siguiente: es menos elástica, es decir, que no se podría movilizar fácilmente cualquier barco que tuviera un excedente de tiempo para poder tocar en puertos distintos, por ejemplo, puertos de las Antillas, para embarques esporádicos, que a veces se presentan en interés de los armadores. Cuando las rutas son más divididas, hay mayor elasticidad para tales propósitos. Pero la principal razón para considerar antieconómica esta alternativa consiste en que un mismo barco tiene que servir simultáneamente a 5 puertos del Caribe centroamericano y 9 del Pacífico, o sea un total de 14 puertos, lo cual implica que se requerirían barcos de mayor capacidad y posiblemente también con mayor número de bodegas que las que ordinariamente tienen barcos de tamaño regular (cuatro bodegas). Aun supuesta la suficiente capacidad de barcos del mismo tamaño, la estiba se volvería más compleja, exigiendo en muchas ocasiones que carga estibada en determinada bodega para determinado puerto tenga que ser removida a otra bodega, para dar salida a la carga de un puerto anterior, o para prever una más cómoda y rápida descarga en el puerto siguiente. Ello implica inversiones mayores, ya sea para la

/adquisición

adquisición de barcos de más capacidad, ya por el movimiento de carga. Una compañía modesta que debe iniciar sus operaciones al menor costo posible no debería afrontar este riesgo, al cual se agrega que no es seguro que la oferta de flete por los puertos del Golfo justifique un servicio de una frecuencia semanal. Se considera, por lo mismo, que la alternativa 5 es más económica, a pesar de que requiera de un barco más.

La alternativa 3 no es aconsejable porque con el mismo número de barcos que los previstos en la 5, prestaría un servicio menos frecuente desde Nueva York para los puertos del Pacífico -quincenal en vez de semanal- y se debe tener en cuenta que la línea más frecuente en el servicio debe ser la línea de Nueva York, para que no esté en pie de desigualdad con respecto a las líneas de la competencia. Por lo mismo la frecuencia de zarpes en esta línea tan importante, por lo menos debe ser igual a la de las líneas de competencia.

La alternativa 4 tiene el inconveniente de requerir 14 barcos, en vez de 11, para prestar igual servicio. Este itinerario podría ser útil en el caso de que se separen totalmente los servicios del Pacífico de los del Caribe y se hiciera el servicio de trasbordo en Cristóbal; pero esto implicaría cortar las líneas del Pacífico en el Canal de manera que no vayan sino hasta Cristóbal para el trasbordo. Tal reducción de millaje recorrido economizaría barcos, pero tendría la desventaja de dicho trasbordo, ya que las empresas de la competencia lo han evitado. Esta desventaja redundaría en un serio perjuicio para la flota que se formara.

La alternativa 6 separa la ruta del Caribe y la del Pacífico, completamente, mientras que la alternativa 5 incluye Puerto Limón en el

/itinerario

itinerario del Pacífico; pero lamentablemente requiere dos barcos más la primera de la segunda. Más de la mitad del movimiento de carga de Guatemala se concentra en Puerto Barrios y Guatemala participa con un alto porcentaje -aproximadamente 19% del total del comercio exterior. Esto induce a que valga la pena independizar el movimiento de Guatemala y Honduras del de Puerto Limón, en el Caribe, incluyendo este último puerto en el servicio del Pacífico ya que con tal modificación se puede además ahorrar dos barcos.

La experiencia práctica que vaya adquiriéndose a medida que opere la empresa será el factor más eficaz para cambiar, si así fuere aconsejable, el itinerario propuesto. El presente análisis se hizo con el propósito de proyectar un mínimo de servicios indispensables, a fin de hacer el cálculo del mínimo flete requerible para la sólida financiación de la flota y la estimación de lo que tales servicios costarían.

Para el servicio a Europa, debemos considerar los siguientes factores: primero, la existencia de las líneas que actualmente hacen ese servicio; segundo, la cuantía del movimiento de carga al Continente Europeo, y tercero, las posibilidades prácticas de dicho servicio.

Con referencia al primer punto, cabe advertir que el tráfico marítimo para Europa no está concentrado en determinada o determinadas rutas, como ocurre con los Estados Unidos. Las diferentes líneas que sirven el tráfico se conectan con terminales distintos: así por ejemplo, la Johnson Line opera con los puertos escandinavos; La Hapac Line hace el servicio a puertos de Alemania; la Royal Netherland trabaja principalmente para puertos de los Países Bajos, aún cuando toca también puertos alemanes y franceses;

/la Compagnie

la Compagnie Générale Trasatlantique concentra su servicio a puertos franceses del Atlántico y del Mediterráneo; la Italian Line sirve a puertos del Mediterráneo y del Adriático italianos y la línea MAMENIC tiene sus terminales en puertos alemanes.

En cuanto a la cuantía del movimiento del comercio exterior hacia Europa, aun cuando este continente no ha logrado todavía recuperar los niveles de anteguerra con los países centroamericanos, se nota una tendencia marcada hacia tal recuperación. Costa Rica y Guatemala han llegado, cada una, a un 21% del valor de su respectivo comercio exterior; y El Salvador y Nicaragua aproximadamente al 16% en 1952. Véase Anexo 9.

En cuanto a las posibilidades prácticas, existe la circunstancia de que las líneas navieras no pueden servir todos los puntos más importantes del comercio en Europa. La línea MAMENIC, por ejemplo, a pesar de que por ser una compañía nicaragüense está especialmente empeñada en el servicio a Centroamérica, no puede cumplir dicho servicio con todos los principales puertos europeos. Se limita a los puertos de Rotterdam, Hamburgo, Amberes, y Bremen y esto se debe a dos razones fundamentales: primera, que un servicio por todos los puertos europeos que abarcase desde los puertos escandinavos en el Norte, luego los puertos alemanes, los de Bélgica, Holanda y Francia en el Atlántico para seguir por el Mediterráneo a Barcelona, Burdeos y Marsella y terminar en los puertos del meditarráneo o en los adriáticos de Italia implicaría la necesidad de muchos más barcos y la densidad de carga centroamericana no costearía el transporte; segunda, a que la política seguida por las conferencias en Europa, las cuales establecen rígidamente las rutas a seguir, los puertos y la frecuencia de zarpa

/en cada

en cada uno de ellos, no permite el servicio total. Por consiguiente, se hace necesario escoger, de acuerdo con el volumen de carga, cuales son los más importantes para el servicio centroamericano.

Ahora bien, sin desestimar la importancia que tiene actualmente el tráfico centroamericano con Europa y principalmente el tráfico futuro, se debe colocar el problema bajo los dos supuestos: primero, si la nueva empresa consigue -problema que será tratado más adelante- una fusión o cualquier otra modalidad de negociación con la línea MAMENIC. En este caso sería indispensable no perder esta ruta ya conseguida por dicha empresa para el tráfico centroamericano. La forma práctica de operar dependería de la forma en que queden unidos los intereses de la MAMENIC y los de la flota a crearse; y segundo, bajo el supuesto de que tales negociaciones no llegaran a ningún resultado, sería aconsejable que la empresa a formarse se limite, en los primeros años, al tráfico en las rutas propuestas con los Estados Unidos; y sólo después de un exhaustivo análisis de la conveniencia de los puertos europeos a servir, de la posibilidad de ingresos a las conferencias de Europa, y de la estimación de la capacidad financiera para operar los demás barcos que fueran necesarios, se decida sobre las rutas a Europa.

7. Competencia en ultramar

El asunto que se acaba de tratar conduce al estudio y comentario de la competencia que la compañía a formarse tiene que afrontar para operar en los cinco países del Istmo Centroamericano. Este problema envuelve dos puntos que es preciso destacar: primero, si es necesario o no que la nueva empresa se adhiera a las conferencias marítimas; y, segundo, las condiciones y factores con que debe contar la nueva flota para hacer frente

/a la

a la competencia de las actuales líneas navieras operantes.

8. Conferencias navieras

No se puede desconocer que existe una opinión pública bastante extendida en todos los países latinoamericanos desfavorable para las conferencias marítimas. La razón más importante que se esgrime es la de que las conferencias, operando desde un plano de monopolio, han acordado, a menudo, tarifas discriminatorias y onerosas para los países de latinoamérica. Las constantes quejas que se presentan apoyando este punto las más de las veces se basan en comparaciones de tarifas más bajas que se aplican entre países cuyas rutas de recorrido son más extensas que las rutas entre un puerto de dichos países y otro puerto de destino latinoamericano, a cuya ruta, sin embargo se aplican tarifas más elevadas. La mayor parte de las veces se pretende, por lo tanto, medir la injusticia o desproporción de una tarifa por la distancia recorrida entre los puertos terminales. Y, entonces, se califica a dichas tarifas como discrimatorias o excesivas y se acusa por ello al monopolio de las conferencias. En tales casos, sólo el factor de la distancia se tiene en cuenta para la calificación de las tarifas.

En otra parte de este Informe se analiza con más detenimiento este asunto. Lo que interesa es saber que, si bien la fijación de tarifas se acuerda en las conferencias, cada línea es libre de competir dentro de las rutas de una misma conferencia. De consiguiente, la solicitud de flete, la eficiencia de servicio, la regularidad y frecuencia de itinerarios, y en general todas las demás ventajas que una compañía naviera pueda ofrecer en un mercado, hará que dichas líneas consigan un mayor o menor volumen de carga para su transporte.

/La/experiencia

La experiencia, por una parte, la lógica económica, por otra, demuestran que mientras más compañías navieras trafican en determinada ruta, es más grande la competencia que entre ellas realizan y, como consecuencia, es más fácil la variación y reducción de tarifas.

Se deben considerar, además varios factores que contribuyan a demostrar la necesidad, o mejor dicho, la conveniencia de que la nueva flota centroamericana proceda a tal decisión.

La mayor parte de las exportaciones de los países centroamericanos son vendidas por los productores o exportadores a precio "fob" (free on board) y la mayor parte de las importaciones son contratadas por los importadores a precios "cif" (cost insurance and freight). De este sistema de operación comercial que, por otra parte, es un sistema generalizado en todos los países latinoamericanos, se desprende la conclusión de que tanto en la carga de importación como en la de exportación la disposición del embarque queda en manos del comprador o vendedor extranjero, según el caso. Ahora bien, es una costumbre difundida principalmente en los Estados Unidos entre las grandes compañías exportadoras, así como entre la mayor parte de compradores de café u otros productos alimenticios o primarios, la de celebrar contratos con las líneas de conferencia, con el propósito de beneficiarse de las "tarifas de contrato" de las mismas -más bajas que las tarifas comunes. Su resultado es que la mayor parte de los embarques se hace por líneas afiliadas a las conferencias.

Por esta razón, una empresa naviera que se estableciera, fuera de las conferencias, para poder contar con carga, necesitaría comprar lotes de exportación y embarcarlos directamente a consignatarios del exterior por medio de su propia empresa; o convencer a los exportadores

/latinoamericanos

latinoamericanos de que es más conveniente para ellos que procedan a vender sus productos a sus compradores del exterior a precios cif cubriendo aquéllos los seguros y fletes. Tal convencimiento llega a tener algún efecto si la empresa establecida empieza a hacer una guerra de tarifas a la competencia y ofrece fletes más bajos. Asimismo, la línea tiene que contar con la cooperación decidida de los comerciantes importadores para que éstos realicen sus compras en el exterior a precios fob y luego sus despachadores embarquen por la línea recientemente establecida, cubriendo los importadores los costos del seguro marítimo y el flete.

En este segundo caso, en el de importación, también una reducción considerable de tarifas podría estimular a los importadores de un país a preferir la línea independiente.

A este respecto, es preciso recordar casos ya ocurridos, como por ejemplo, la competencia infructuosa que hiciera la compañía Venezolana de Navegación a las líneas de conferencias reduciendo tarifas, para deducir que nisiquiera el estímulo de esta guerra de tarifas consigue embarques en apreciable volumen para una empresa recién formada. Ocurre, más bien, que las líneas de la conferencia reducen también sus fletes, cuando menos al nivel fijado por la competidora: o si no, proceden a declarar una guerra de tarifas fijando tasas aun más bajas que las ofrecidas por la línea nueva, hasta tratar de liquidar a ésta. Una guerra, de tarifas, en esas condiciones, sólo acarrea las peores consecuencias; y éstas revisten especial gravedad para una compañía que inicia sus operaciones y podría llevar a la empresa nueva aún a la quiebra, a menos que el estado asuma la responsabilidad de subvencionarlas y compensarlas.

/Por razones

Por razones de tradición y de costumbre, no es fácil tampoco convencer al exportador o importadores de un país de la necesidad de que venda sus productos a precio fob, o compre en las mismas condiciones. El comerciante de los países latinoamericanos no se inclina a sufrir los riesgos del transporte y prefiere no ocuparse de él y proceder a seguir negociando en los términos en que ha acostumbrado hacerlo. Es más fácil para él vender sus productos en la propia plaza de exportación y recibir su precio contra entrega de los documentos de embarque, o pagar las letras u otras obligaciones contra entrega de dichos documentos, sabiendo que ya la mercadería se encuentra en el puerto. Para apreciar hasta que punto está costumbre y el temor al riesgo influyen en la psicología comercial de los mercados centroamericanos, se puede indicar que un banquero de uno de los países centroamericanos se expresó, en forma quejosa, que los importadores de la plaza no acostumbraban pagar sus letras o documentos a su presentación, sino que esperaban el aviso de los despachadores del puerto de que la mercadería había ya llegado, para cubrir sus obligaciones; y esto a pesar de que, comercial y jurídicamente, las letras a la vista deben ser cubiertas a su presentación y, cuando se ha negociado contra documentos de embarque, las obligaciones deben ser pagaderas tan pronto como el banco intermediario endosa el conocimiento original de embarque que ha recibido; en ambos casos, independientemente de la fecha de llegada de la mercadería al puerto.

Cuando existen exportadores e importadores que disponen del embarque a su albedrío porque venden sus exportaciones cif o compran su mercancía fob. respectivamente, las conferencias navieras gestionan la firma de contratos con tales comerciantes para que ellos efectúen los

/embarques

embarques en las líneas de conferencia. Este sistema, también difundido en las plazas latinoamericanas, hace pensar que, no sólo los comerciantes del exterior, sino aún los de los países latinoamericanos tiene compromiso comercial de embarque por las líneas de conferencia. Este sistema quizá es menos frecuente en los países centroamericanos, porque la mayor parte de exportadores e importadores, como se ha dicho, venden fob y compran cif. Pero de todos modos existen en vigencia tales contratos. Existen además subsidiarias de algunas compañías navieras, entre ellas la de Grace Line (la firma Grace and Co.) que se encargan de comprar y aun financiar cosechas de café, con el propósito de contar por anticipado con el producto y embarcarlo, naturalmente, en los barcos de la línea a la que pertenecen.

Por las consideraciones anotadas, puede afirmarse que una empresa naviera que se estableciera en Centroamérica, tendría que afiliarse a las conferencias marítimas, o encarar el riesgo de no poder contar con carga para el transporte en sus barcos, y sufrir, por ende, las consiguientes pérdidas, más graves aún, en los primeros años de lucha comercial.

Partir del supuesto de que las líneas de conferencia han fijado tarifas desproporcionadas para el tráfico centroamericano y que, por consiguiente, el interés público reclama que una nueva empresa centroamericana prescinda de dichos consorcios, fije tarifas más bajas y consiga así el propósito de tasas más justas y beneficiosas para el interés público, implicaría una política que necesitaría asumir los riesgos que de su aplicación se derivaran. Ante todo, sería preciso que se hiciera un estudio exhaustivo de las tarifas para apreciar cual reducción o cuáles tarifas serían las justamente aplicables; y después, al empeñarse en dicha política,

/la empresa

la empresa tendría que contar con el ineludible deber de los estados de subvencionar las pérdidas que pudieran ocurrir por una guerra de tarifas de las líneas de conferencia; o por lo menos, resignarse a sufrir la reducción de sus ingresos, si las conferencias se limitaran a nivelar la tarifa; y aún en este último caso, las compañías afiliadas a las conferencias gozarían de la ventaja de sus contratos y de la disposición de los embarques en el exterior.

La empresa a fundarse, si bien operando administrativa y técnicamente como empresa privada, no debe por eso dejar de desatender el interés público. Debe destacarse que ésta es la justa posición que debe tener la nueva compañía. Y precisamente partiendo de esa posición, sería mucho más atinado que, al adherirse a la conferencia, la empresa consiga el contacto más próximo e indispensable para apreciar si las condiciones del mercado hacen factibles tarifas más justas o no; si estas tarifas le proporcionan beneficios excesivos, o si le costean moderadamente sus gastos de operación. Al mismo tiempo conocerá todos los problemas e inconvenientes que se derivan de las demoras de los barcos en los puertos, o de la falta de facilidades de equipo, etc. Y con todos los elementos de juicio, que no son dablos sino mediante la experiencia y el contacto con la operación misma de las naves, la empresa puede adoptar un juicio seguro y sereno sobre la posibilidad o necesidad de una reducción de tarifas. En el supuesto de que las tarifas apareciesen excesivas o contrarias al interés público, la propia empresa, en el seno de la conferencia, debe levantar su voz y sugerir la reducción total, parcial o específica de aquellos, para cuyo objeto contaría con todos los datos, documentos y conocimiento de la realidad del mercado. El resultado de esta política sería el de que, o

/las líneas

las líneas atienden el período de la empresa centroamericana, caso en el cual esta habrá cumplido un objetivo de orden público de inestimable valor, o le niegan injustificadamente, y entonces, la empresa podría optar por su inmediata separación, justificando así ante el público y el comercio las razones de lucha y lo injusto de la negativa por parte de las conferencias. La empresa contaría entonces, con el apoyo indispensable de los gobiernos y de los países, y contaría también con el clima más propicio para operar independientemente y fijar sus propias tarifas, sin menoscabo para su movimiento de carga. Para entonces, la empresa habría podido no sólo conocer el mercado, sino afianzar sus servicios, su eficiencia y su honestidad dentro de los círculos y mercado navieros; tendría asegurados sus clientes y podría contar con la experiencia necesaria para emprender una lucha contra las conferencias, si a ello le obligase su intransigencia o injustificable actitud. Es, sin embargo, casi seguro suponer que las líneas de conferencia no adoptarían tal criterio y que un entendimiento armonioso, en beneficio de todos, podría ser el final resultado de una política como la que se sugiere.

Para justiciar más la opinión en lo que se relaciona con la necesidad de que la nueva empresa a crearse se adhiera a las conferencias marítimas, debe añadirse que de las empresas navieras latinoamericanas todas, salvo la Compañía Venezolana de Navegación, están adheridas a las conferencias, aunque muchas de ellas son de propiedad del estado y, por lo mismo, hay que presumir que están interesadas en los mismos problemas, bajo el mismo principio de interés nacional. Tales son: Compañía Colombiana de Navegación Marítima, S.A. (Coldemar); Compañía Sudamericana de Vapores (Chilean Line); Flota Mercante Grancolombiana, S.A.; Compañía Argentina

/de Navegación

de Navegación Dodero, S.A.; Flota Mercante del Estado (de Argentina); Lloyd Brazileiro (Patrimonio Nacional); Empresa Naviera de Cuba, S.A.; Líneas de Vapores García, S.A. (Cuba) y Compañía Trasatlántica.

En cuanto a la Compañía Venezolana de Navegación, si bien no ha entrado a la conferencia, tiene un compromiso celebrado en Caracas para mantener tarifas o variarlas de acuerdo con la conferencia que agrupa las líneas que operan en sus puertos con procedencia de Nueva York y puertos del Atlántico de los Estados Unidos y de puertos del Golfo de los Estados Unidos.

Finalmente, cabe aclararse que las conferencias no pueden practicar actos discriminatorios y que generalmente se limitan a acordar las tarifas y estudiar cooperativamente problemas del mercado marítimo de las respectivas rutas. Cualquier acto que pudiese significar discriminación contra una compañía afiliada, o restricciones a la competencia libre entre ellas, iría posiblemente contra las prescripciones de la Ley Antitrusts de los Estados Unidos. Por lo mismo, tanto la afiliación con la separación de las líneas a las conferencias es libre y voluntaria, y sus actividades son vigiladas por la Comisión Marítima de Washington. Estos puntos apoyan la posibilidad de adoptar la política que se sugiere en este informe, sin que ella acarree perjuicio insubsanable alguno con posterioridad a la adhesión.

9. Competencia del servicio

Respecto a las condiciones y elementos que deben tenerse en cuenta para que la nueva empresa pueda lograr con éxito la consecución de carga frente a la competencia, hay que recordar que, de acuerdo con la Carta

/Económica

Económica de Bogotá suscrita en la IX Conferencia Interamericana de 1948 por los países centroamericanos, no pueden establecerse medidas discriminatorias en ningún país que entorpezcan el libre tráfico marítimo. Por lo mismo, las medidas de protección gubernamental para las marinas nacionales están limitadas a las subvenciones; a la posibilidad de que se libere en dichos países del impuesto a la renta, y a los convenios que los países pudieran celebrar para otorgar a las marinas mercantes de otros países ciertos privilegios que se conceden sólo a las marinas nacionales, tales como el derecho de cabotaje, siempre que no tiendan a la restricción o discriminación en el tráfico internacional. La nueva empresa a fundarse, por lo mismo, entraría al negocio marítimo en condiciones enteramente iguales a las de las líneas de competencia. El único privilegio que podría obtener es la liberación, que debería ser concedida, del impuesto a la renta en todos los cinco países socios. Y posiblemente algún otro impuesto de carácter general y exclusivamente de orden interno, al cual las compañías extranjeras tampoco están obligadas.

Debe repetirse que no es conveniente establecer la empresa en la esperanza, o con posibilidades, de futuras subvenciones del estado. En cuanto al cabotaje, dada la capacidad de los barcos que entrarían a operar en los puertos, el privilegio que se concediera -pero que podría hacerse en virtud de un convenio multilateral para el efecto- a fin de que los barcos de la nueva empresa sean considerados como barcos nacionales en cada país para que tengan derecho al cabotaje nacional, estaría limitado estrictamente a escasos movimientos de carga entre Puerto Limón y Puntarenas, o entre los distintos puertos de Honduras, o entre San Juan

/del Sur

del Sur y Corinto. Es prácticamente nulo el movimiento entre San José y Champerico y entre los puertos de El Salvador. Y quizá, muy ocasionalmente, pueda haber carga disponible para movilizarse entre Puerto Barrios y los puertos del Pacífico de Guatemala.

De consiguiente, el derecho al cabotaje que pudiera otorgarse a la empresa no la colocaría en situación ventajosa con respecto a la competencia y sólo se justificaría por el servicio -que sería más bien carga para la empresa que podría y debería prestar a los distintos países y que, en la práctica, se reducirían a movimientos de carga esporádicos, sin significación en cuanto a flete ganado.

La empresa, por lo mismo, tendría que competir prácticamente en iguales condiciones con las compañías actualmente operantes en los países centroamericanos. Aun más, esta competencia sólo será posible en lo que respecta al movimiento de carga seca. En cuanto al transporte de carga líquida (combustibles especialmente) y carga refrigerada, continuarán los buques tanques y los barcos bananeros de las empresas que explotan este producto, en condiciones de ventaja o monopolio.

Por lo tanto, los factores o elementos para la libre y exitosa operación de la empresa, frente a la competencia, no pueden ser otros que la eficiencia del servicio, la regularidad de los itinerarios, el cuidado en el manejo de la carga, la rapidez de los embarques y transportes, etc. Se han sugerido los itinerarios iniciales, basándose en que éstos permitirían un servicio eficaz y con la frecuencia absolutamente necesaria para hacer frente a dicha competencia. Sobre este punto cabe sólo aclarar que los puertos opcionales fijados en dichos itinerarios, tales como Tela, La Ceiba, San Juan del Sur, Acajutla o La Libertad y

/Champerico

Champerico, han sido calificados en dicha forma, porque se estima que, en unos de ellos, como Tela y La Ceiba, sólo ocasionalmente puede haber carga disponible ya que su movimiento se limita a importar y exportar productos y mercancías conectadas con la vida de las empresas bananeras a las cuales sirven. En los otros, si se observa el escaso volumen que mueven, los toques necesariamente tendrán que limitarse a aquellas ocasiones en que los agentes de cada país hayan conseguido carga de importación y exportación. En los puertos de El Salvador, es probable que siempre exista carga tanto para Cutuco como para La Libertad; pero es probable también que sólo en épocas de exportación exista la posibilidad de toques frecuentes en los puertos de San Juan del Sur, en el de Acajutla o en el de Champerico. De todos modos, la empresa debería tener, especialmente al comienzo de sus operaciones, en muchos de estos puertos, toques opcionales para cargar o descargar insignificantes lotes de mercadería, sabiendo, incluso, que dichos toques han de producirle pérdidas. Pero tales pérdidas iniciales pueden significar la ventaja ulterior de la confianza en que la empresa está dispuesta a dar todo el servicio necesario a dichos países.

Lamentablemente, no puede aplicarse este último criterio para el efecto de fijar como puntos de itinerarios otros puertos más pequeños, como Puerto Cabezas y El Bluff, Puerto Morazán, Puerto Somoza en Nicaragua y los pequeños puertos de cabotaje de Costa Rica. La mayor parte de estos puertos no tienen posibilidad para el fondeo o atraque de barcos, por un lado, y por otro, la carga disponible es tan insignificante que, lejos de contribuir a crear la confianza en el servicio de que se ha hablado, contribuiría a entorpecer, demorar y perjudicar los servicios a los otros puertos, con la consecuente irregularidad de los servicios.

/Una

Una administración eficiente de la nueva empresa tiene que cuidar, por lo demás, de todos los otros aspectos que interesan al servicio, para prestarlos en las mejores condiciones posibles. Mantenimiento de los barcos, careníajes frecuentes, personal experto, cubrimiento de todo riesgo, dinámica y elástica solicitud de flete, correcta forma de operar en la estiba, trámite de reclamos rápidos y justos, cuidado de la carga, embarque y descarga cuidadosa para evitar roturas, mermas y saqueos; documentación exacta y legalizada, etc.etc., serán problemas de ocurrencia diaria y de diaria atención para mejorar y perfeccionar el servicio hasta colocarlo en situación de la mayor confianza y eficiencia.

10. Problema del tráfico centroamericano.

Este planteamiento tiende a analizar si una empresa mercante centroamericana debe servir exclusivamente, o por lo menos dar preferencia, al desarrollo del comercio entre los cinco países centroamericanos antes que al comercio exterior de los mismos con otros países no centroamericanos.

Se puede decir que, en buena parte, el espíritu que movió al estudio de la creación de una flota mercante centroamericana fue el de promover el intercambio comercial entre los cinco países, con miras a una integración económica de los mismos, más bien que el deseo de aumentar una empresa más a las ya existentes, que hacen el servicio del tráfico marítimo a los puertos de Centroamérica.

La misión se interesó de manera especial en este problema, y al efecto, escuchó varias opiniones y razones concernientes al mismo. Las principales razones que se aducen en este sentido son las siguientes:

a) El movimiento comercial entre los cinco países no se ha desarrollado por falta de servicios navieros entre ellos.

b/ Los servicios

b) Los servicios que actualmente prestan las distintas compañías marítimas que tocan los puertos centroamericanos son suficientes para el movimiento del comercio exterior de dichos países, en relación con las zonas que quedan fuera del Istmo centroamericano; pero en cambio, son insuficientes para el movimiento intercentroamericano, principalmente porque no tienen tarifas especiales señaladas para este exclusivo tráfico, o las que existen son las mismas que se aplican a movimientos de carga desde los puertos terminales de Estados Unidos y Europa u otros países a los puertos de destino. Cualquiera nueva producción agrícola o industrial no tiene bases para su desarrollo con miras exportables, porque no existen tarifas prefijadas para tales mercancías, sobre todo cuando éstas no están destinadas a los grandes mercados internacionales, sino a los mercados de los países centroamericanos vecinos.

De los argumentos apuntados se deduce que, de nada serviría crear una empresa marítima centroamericana, si sólo ha de servir para añadir una compañía más a las que actualmente operan, y no sirve el propósito esencial de promover y estimular el tráfico marítimo entre los cinco países.

La deficiencia de datos precisos sobre todos estos puntos no permite un análisis exhaustivo del problema. Pero se ha procurado estudiar detenidamente el actual comercio exterior del área centroamericana, y se ha procurado también obtener informaciones directas sobre producción agrícola o industrial de cada país con posibilidades de colocación en países vecinos, empeñándose la investigación en apreciar si la falta de servicios marítimos constituye actualmente un obstáculo para el desarrollo de dicha producción.

/En otra

En otra parte de este informe se expone cuál es el verdadero contenido del intercambio centroamericano. Del análisis de la exportación de cada país y de la investigación concerniente a las aduanas por las cuales tal intercambio se ha realizado, se desprende que sólo una insignificante parte del comercio entre los países centroamericanos se efectúa por medios marítimos. La mayor parte se realiza por tierra. De la investigación efectuada en dichos países se deduce que, cuando existen ciertos lotes de mercancía por exportarse de un país a otro a través de los puertos, ordinariamente es posible conseguir barcos pequeños, generalmente con bandera nacional de cualquiera de estos países, que hacen el transporte ocasional. Esto ha ocurrido con movimientos de ciertos lotes pequeños de mercadería entre Nicaragua, Costa Rica y El Salvador. Hay muy poco movimiento por la costa del Caribe.

Cuando ha habido lotes de excepcional importancia, se han movido éstos por las compañías de servicio regular. Para tales lotes se han conseguido tarifas especiales, como quedó puntualizado anteriormente, según información proporcionada por la Agencia de la United Fruit en Costa Rica. A pesar de las informaciones anotadas, es posible creer que, en determinados casos, posibilidades de exportación de un país a otro se hayan visto privadas de servicios navieros y por tal razón se haya perdido la expectativa del negocio.

En cuanto al concepto de que existen servicios marítimos suficientes para el actual comercio exterior, hay que recordar que las líneas navieras de servicio regular, al menos con los Estados Unidos, son muy pocas: en la costa del Caribe, apenas la Caribbean, la Ibrandtsen y la

/United Fruit.

United Fruit. No se considera a la Standard Fruit, porque ella realiza un tráfico especializado inherente a su negocio bananero. En la costa del Pacífico existen asimismo tres: La Grace Line, la United Fruit y últimamente la MAMENIC. Si apreciamos el desarrollo que ha tenido en los últimos años el comercio exterior de estos países y el tráfico potencial de los mismos en el futuro, no es del todo aceptable, la opinión de que los actuales servicios son suficientes. Además, un incremento en la eficiencia y una posible baja de fletes, en virtud de una mayor competencia, constituye un fenómeno que aún no se ha presentado en esta área.

Es cierto que, desde que empezó a operar la Compañía Mamenica, y bajo el estímulo de la competencia de esta empresa, la United Fruit estableció también rutas directas a los puertos del Pacífico centroamericano, no podría decirse que, con fundamento, el servicio de las líneas que actualmente opera es totalmente insuficiente. Pero existe irregularidad en los itinerarios para ciertos puertos, aún cuando la frecuencia de toques en otros aseguran un tráfico normal, y si es verdad que no hay quejas en cuanto a la demora excesiva en el transporte de la mercadería, como ocurría antes de que tales servicios de rutas directas se establecieran, continúan varios problemas sin resolverse, citando entre los principales la falta de facilidades portuarias, un mejor servicio que incremente el comercio intercentroamericano y el estudio del nivel de las tarifas para poder juzgar sobre su verdadera situación, partiendo de la experiencia y de la realidad del mercado.

Si se parte del criterio de que la nueva empresa a formarse no reduciría en forma considerable la cuota de participación de las actuales

/líneas

líneas en el movimiento total de carga, y, además, de que habrá un incremento de tráfico, en el futuro, bastante apreciable, hay que esperar que habrá carga suficiente para una nueva empresa naviera. La organización de esta última contribuiría, en grado más eficaz, a solucionar los otros problemas del tráfico marítimo que tienen esos países. La nueva empresa tendría la ventaja de estar en relación más estrecha con el interés nacional y público de Centroamérica, viniendo a ser por ello un elemento de equilibrio dentro de dicha competencia. La empresa velaría por tarifas razonables y justas; se interesaría más vivamente en el mejoramiento de los puertos centroamericanos y en su modernización, y tendría más voz en la solicitud a las autoridades pertinentes para mejorar servicios aduaneros, de transporte interno, etc. que actualmente son causa de demora y de irregularidad en el tráfico naviero y, como consecuencia, un factor de encarecimiento de los fletes.

Pero el más importante servicio que prestaría para estos países seria precisamente el del fomento del tráfico intercentroamericano. En efecto de los itinerarios propuestos para la nueva empresa se prevé que los barcos toquen todos los principales puertos de cada país, sin más limitación que el movimiento de carga que pueda dejar de haber en determinada ocasión en un puerto. Por lo tanto, el servicio a prestar sería regular y harto frecuente. Si se toma en cuenta que en cada puerto tocarían tanto los barcos que vienen de Nueva York como los que vienen del Golfo, puede decirse que cada puerto tendría en cada semana dos barcos más disponibles (fuera de los de las otras líneas operantes) y en la siguiente semana por lo menos un barco más. Es decir, seis barcos visitarían cada uno de los puertos mensualmente. en adición a los de las líneas

/regulares

regulares actuales. Esto significa aumento del servicio del transporte en algunos puertos hasta de 25% más y en otros hasta 100 % más. ¿Cuáles serían las ventajas derivadas de la creación de la nueva empresa con respecto al problema de las tarifas? Este es un terreno de orden práctico que hay que enforcarlo en dicha forma. No es posible establecer tarifas en un tráfico dado, cuando no existe el tráfico de esa mercadería. La tarifa es siempre fijada sobre bases concretas en un mercado dado. No es asumible por lo tanto, que la nueva empresa pudiera, por el hecho de fundarse, fijar, por si misma, o por intermedio de las conferencias las tarifas para toda clase de mercaderías que, hipotéticamente, puedan ser objeto de intercambio entre los países centroamericanos. Pero si podría la nueva empresa, ya sea por si misma, ya por intermedio de las conferencias, conseguir la fijación de tarifas básicas para muchos productos de actual o futura posibilidad de intercambio. Las tarifas, en tal caso, deberían ser condicionadas aun para lotes pequeños de mercancía y tendrían en cuenta también las distancias, las facilidades portuarias y el estímulo necesario para el incremento comercial centroamericano. Y esta tarifación deberá ser necesariamente distinta de las que rigen para las mismas mercancias cuando vienen desde puertos terminales americanos.

Con este sistema, una flota mercante centroamericana rendiría un doble servicio: el de ultramar y el intercentroamericano.

Lo que si es necesario afirmar es que el volumen de carga que arroja el sólo comercio intercentroamericano no permitiría, dentro de una base sólida, financiar la creación de una empresa naviera, aun cuando fuese muy reducida, para ese sólo objeto. Esta opinión se basa especialmente en el

/hecho de que

hecho de que el movimiento de esa carga no tiene posibilidades de embarque regulares. En consecuencia, una empresa naviera, por reducida que fuese, que tuviese que mantener barcos sin actividad por tiempos más o menos largos, o haciendo viajes en lastres, no podría costearse. Si hubiesen movimientos regulares de carga entre los puertos centroamericanos, aun cuando fuese en lotes pequeños, se habrían presentado suficiente cantidad de barcos tramps, o se habrían formado pequeñas empresas de motoveleros u otra clase de embarcaciones menores para realizar el negocio de transportación. El principio que no debe olvidarse es el de que donde existe carga suficiente, existen barcos para su transporte. Salvo los períodos de guerra u otros excepcionales en que el volumen de tonelaje mercante escasea, siempre hay tonelaje mercante disponible. El tráfico de cabotaje del cual se habló en otra parte de este informe atestigua el fenómeno que aseveramos. En Costa Rica, Honduras y Nicaragua, en donde el movimiento de cabotaje es constante, a base de una carga pequeña, pero consistente, hay suficiente número de pequeñas embarcaciones, incluso con capacidad hasta de 10 toneladas y aún menos, que están sirviendo al tráfico de manera eficaz.

Y para que la empresa rinda el servicio completo a Centroamérica, para los puertos menores como El Bluff, Puerto Cabezas, Puerto Somoza y otros similares, la empresa nueva, financiada básicamente a base de los ingresos producidos en el tráfico de ultramar, podría analizar en detalle la regularidad del movimiento, el tonelaje disponible de carga y las condiciones portuarias de estos puertos menores y crear una pequeña flotilla auxiliar de motoveleros ó barcos de otra naturaleza, de pequeño calado,

/pero

pero suficiente para realizar un tráfico regular, útil y costeable entre dichos puertos. Quizás, por ejemplo, la adquisición de uno o dos barcos con capacidad hasta de 800 toneladas o menos, que tuviera un calado de no más de seis a ocho pies y con un itinerario de una frecuencia de un zarpe mensual podrían realizar viajes entre El Bluff y otros puertos del Caribe de Nicaragua y puertos de las Antillas, a donde generalmente se destinan cargamentos de madera y otros productos de dicho país. Asimismo, ocasional y regularmente, siempre que sea necesario, esos barcos podrían servir para el transporte necesario de las mercancías que se mueven entre San Juan del Sur, Corinto y Amapala. La inversión para prestar servicios de esta naturaleza no podría ser adelantada sin un estudio más preciso a base de los datos mencionados. Pero, en todo caso, la inversión sería pequeña y limitada, e incluso esa flotilla auxiliar podría rendir pequeñas utilidades, adicionales al negocio principal. Sin embargo, si por necesidades del fomento del intercambio centroamericano, o por el deficiente volumen del flete ofrecido, o por la necesidad de rebajar al límite posible máximo las tarifas de ese movimiento, la flotilla no produce rendimientos, las pérdidas serían limitadas y podrían ser absorbidas fácilmente, por las utilidades del servicio de ultramar.

Resumiendo, desde el punto de vista financiero, la flota a crearse debería tener como base principal el servicio de ultramar, y como integración subordinada y secundaria, los servicios necesarios de cabotaje y de tráfico costero.

Cosa muy distinta sería establecer una empresa que sólo tuviera por objetivo el tráfico costero o que, financieramente, tuviera como

/secuandario

secundario el tráfico de ultramar. Aquello equivaldría a socavar las bases de financiación sólida de la empresa y correr el riesgo de una constante pérdida en el negocio. El servicio de ultramar, financieramente, necesita grandes inversiones, cuidado esmerado, mantenimiento, frecuencia, regularidad, facilidades, etc. y ello implica la necesidad de crear una empresa seria, capaz de afrontar todo el complejo problema de sus servicios. Estos no pueden ser dejados secundariamente, como auxiliares de los del tráfico costero o de cabotaje, ya que entonces la empresa no podría competir, sobre bases seguras, con las líneas de ultramar; y, consecuentemente, se perdería o se arriesgaría el capital de mayor inversión, a título de dar preferencia al servicio costero o de cabotaje, cuya inversión de capital sería siempre de inferior cuantía.

La solución propuesta es, pues, la combinación más aconsejable para integrar las tres clases de tráfico. Estos tres elementos de tráfico deberían ser coordinados en forma que coadyuven al servicio general que se presta a Centroamérica.

Sólo cabe añadir que, aun cuando se aconseja que por medio de convenios internacionales marítimos en tres de los cinco países se conceda a la nueva empresa el privilegio de ser considerada como empresa nacional, en todos y cada uno de aquellos y, por lo tanto, esté en capacidad de servir el tráfico de cabotaje en cualquiera de dichos países; este tráfico no debe interferir a las empresas que actualmente se ocupan de él, y, por el contrario, debe limitarse a la carga de cabotaje que no pueda ser movida por las empresas en actual operación, movimiento que se coordinaría con el tráfico costero e internacional ya mencionado.

/11. Mínimo

11. Mínimo de tonelaje requerido para la operación de una compañía

Para poder estimar la posibilidad de la creación de una marina mercante centroamericana que se funde sobre sólidas bases de financiamiento, precisa estimar el mínimo de volumen que debería transportar. Y para obtener tal resultado, requiérese el conocimiento de dos factores: un cálculo estimativo de los ingresos brutos que tendría la empresa, y un cálculo estimativo de los costos brutos. Conocidos estos elementos, se puede estimar el mínimo de tonelaje a movilizar para cubrir los costos y arrojar rendimientos que permitan un desarrollo ulterior de la empresa.

Se comienza por analizar el ingreso bruto que la empresa podría recibir por tonelada movida. Para el efecto, se han tomado 46 artículos de más común movimiento en el tráfico centroamericano, aplicando en cada uno la tarifa que le correspondería de acuerdo con las tasas fijadas por las conferencias marítimas para las distintas rutas. También se han tomado cuatro importantes productos de exportación que son el café, algodón, semillas de algodón y arroz, para igual cálculo aplicándoles las tarifas, según los puertos de origen. En el Anexo 10 puede verse el detalle de los artículos de exportación e importación que se han escogido y sus respectivas tarifas.

De estos 46 artículos de importación y 4 de exportación se ha obtenido un promedio de tasa y, con el fin de ponderar el valor de ésta se ha partido del último dato disponible sobre movimiento de exportación e importación de los principales puertos, para calcular el porcentaje que corresponde a cada uno de ellos y ponderar así la tarifa media. El resultado de este análisis puede verse en el cuadro 22.

/Cuadro 22

Cuadro 22

Centroamérica: Tarifas medias por tonelada y puertos

1950			Volumen en toneladas métricas	%	Tarifa media por ton.	Producto
Exportación	Ptos.	Pacífico	191,051.0	13.25	39.25	520.45
Importación	"	"	598,824.5	41.57	40.80	1,696.06
Exportación	"	Barrios	63,269.3	4.39	20.90	91.75
Importación	"	"	187,649.0	13.03	32.33	421.25
Exportación	"	Cortés y Tela	39,744.0	2.77	21.68	60.05
Importación	"	"	201,190.0	13.96	28.51	397.99
Exportación	"	Limón	59,122.1	4.10	23.60	96.76
Importación	"	"	99,507.4	6.92	31.42	17.42
			1.440,357.8	100.00	35.55 a/	3,555.73

a/ Promedio ponderado.

Es verdad que dentro del volumen de cada uno de esos puertos se encuentra comprendida mercadería que viene o va a Europa o a otros países, cuyo monto no se ha podido deducir; pero este error se compensa con factores favorables, tales como el de que estamos partiendo de la base de toneladas métricas, mientras las tarifas se aplican a toneladas manifestadas que, aún en tratándose de aquellas que se aplican al peso, arrojen un excedente de rendimiento de flete sobre toneladas métricas, ya que las tarifas se aplican a toneladas cortas de 2 mil libras. El resultado es mayor cuando el cubicaje arroja más de 40 pies cúbicos por tonelada. Por lo mismo, puede asumirse que la estimación es bastante aproximada. Según ésta el ingreso bruto medio por tonelada es de Dls. 35.55.

/Además,

Además, para el cálculo del ingreso bruto, así como también para el de algunos rubros de costos, hemos partido de la hipótesis, como se ve enseguida, de que de las 240,000 toneladas métricas que nos resulta ser el mínimo a movilizar por la nueva empresa, un 30% constituiría carga de exportación y un 70% carga de importación de los países centroamericanos. Ahora bien, el 30% de exportación equivale a 79,358 toneladas cortas; le hemos aplicado un promedio de fletes por tonelada de Dls. 22.00 habida cuenta de que el 90% de la exportación la constituye el café cuyo flete es de Dls. 21.00 en la costa del Pacífico y Dls. 16.00 aproximadamente en la del Caribe. Los otros productos de exportación tienen un flete mucho más elevado, pero nuestro promedio ponderado es más bien bajo y se aproxima al precio del café, especialmente si se advierte que la mayor parte sale por el puerto del Pacífico. El 70% de carga de importación se calcula al flete promedio de Dls. 35.55 por tonelada corta. Este promedio corresponde al resultado ponderado que aparece del cuadro [illegible] y se basa en las mercaderías y fletes que constan en el Anexo 10 de este informe. Este 70% de carga de importación suma 185,170 toneladas cortas. El total de la carga es igual a 264,528 toneladas cortas que significan las 240.000 toneladas métricas, calculadas como mínimo de carga movilizable.

Los cálculos de estimación de los costos se basan, ya sea en datos, coeficientes o ratas en vigencia a los respectivos conceptos; y a falta de esta certidumbre en coeficientes de estimación deducidos de la experiencia. Y finalmente, para ser aún más conservadores, hemos deducido del total del ingreso bruto calculado en 3% para compensar errores, ya sea en la estimación del flete ganado ya también de ciertos rubros de costos.

/Por lo demás

Por lo demás, cada rubro de costos se especifica con toda claridad, para que pueda apreciarse los fundamentos de nuestras estimaciones, excepto en aquellos que no es posible del todo precisar los elementos de estimación.

Los costos generales y cuentas de resultados estimados serían los indicados en el cuadro 23.

Las estimaciones anteriores de costos son, más bien, algo elevadas, para partir de bases conservadoras con respecto a la expectativa de los rendimientos de la empresa, en sus primeros años.

De los costos operativos anteriores se desprende que el mínimo de tonelaje a movilizar por la nueva empresa sería 240,000 toneladas métricas lo que dejaría un margen de reservas para incremento de la empresa de Dls. 80,000 aproximadamente. Los cálculos del cuadro anterior se basan sobre dicho volumen de 240,000 toneladas métricas, el cual deja alrededor de un 1% sobre el capital invertido como valor acumulable para futuro incremento de la empresa. Para poder obtener el costo por tonelada-milla, se parte de la base que 240,000 toneladas métricas equivalen a 264,528. El costo medio por tonelada corta sería de Dls. 27.30, si suponemos que el total de gastos, sin utilidades y reservas, pero incluyendo amortización, alcanza a Dls. 7.224,011. Como los barcos en sus 156 viajes habrían recorrido aproximadamente 713,544 millas, el costo por tonelada-milla sería de $\frac{7.224.011}{264,528 \times 713,544} = 0.00382724$ de centavo por tonelada milla.

Este mínimo significa que cada barco debería salir cargado por lo menos con 1,187 toneladas cortas, en promedio, desde Nueva York o los puertos del Golfo y regresar cargando, en promedio, 508 toneladas cortas.

/Cuadro 23

Cuadro 23

Previsión de costos generales y cuentas de resultados de una posible flota mercante centroamericana.

Amortización de 6 barcos estimados en 1.400,000 c/u, a 20 años, Dls.	420,000.00
Arriendo de 5 barcos de 4,500 toneladas dead-weight, a Dls. 5.11 la tonelada Dls. 25,000 c/u por mes.	1.380,000.00
Costo de tripulación de 6 barcos propios, con 35 tripulantes c/u.	565,500.00
Combustible: 4,015 días de navegación de 11 barcos, con un consumo de 13 toneladas por día de Bunker C. o sean 52,195 toneladas a Dls. 2.25 el barril o sea Dls. 14.85 la tonelada.	775,095.75
Entrega de combustible, agua, etc.	40,811.25
Seguro de casco y maquinaria: monto asegurado Dls. 8,400,000 valor de los barcos propios a la tasa de 2.25% anual.	189,000.00
Seguro de P. y I. monto asegurado por barco Dls. 200,000, total de Dls. 12,000,000 c/barco de 3,800 toneladas brutas a 0.35 la tonelada igual a Dls. 1,330 c/barco.	7,980.00
Seguro de incremento de casco y maquinaria: monto asegurado Dls. 200,000 por barco: Dls. 1.200,000 en total a 0.625%.	7,500.00
Seguro de desviación:	
Barcos propios: prima estimada Dls. 600 por barco	3,500.00
Barcos alquilados: estimación de prima anual	3,000.00
Seguro de terminales: estimación de 3% sobre Dls. 3.000,000	9,000.00
Madera de estiba: estimación de 0.10 por tonelada sobre 240,000 toneladas.	24,000.00
Abastecimiento para 6 barcos propios: Dls. 1.50 comida por tripulante - Dls. 1.575 mensual, por barco Dls. 9.450 mensuales, los 6 barcos	113,400.00
Cabos y equipo: estimación	15,000.00
Lavandería: estimación	7,000.00
Partes para mantenimiento y reparación: Estimación - 4% sobre el valor de los barcos	336,000.00
Costo terminal en Nueva York: 240,000 toneladas a Dls. 6.40 por tonelada. (Artículo publicado por US Naval Institute proceedings Abril 1953)	1.536,000.00
Derechos portuarios en Nueva York y Nueva Orleans, aproximadamente a Dls. 600 por cada toque de barco, en 156 toques.	93,600.00
Costo terminal en puertos centroamericanos: 240,000 toneladas metrícas, Dls. 2.43 por tonelada incluyendo derechos portuarios	583,200.00
Comisión de Agencia: 4.5% sobre flete importación: 185,170 toneladas, costo a un promedio de Dls. 35.55 toneladas cortas, flete ganado: Dls. 6.583,779 - 4.5%	296,270.00
Comisión de Agencia: 2.5% sobre flete de exportación 79.358 toneladas cortas a un promedio de Dls. 22 tonelada corta - flete ganado: Dls. 1.745,876 - 2.5%	43,636.00

/Derechos

Derechos del Canal de Panamá: Dls. 0.90 por tonelada neta c/vez: 156 pases, ida y vuelta en ruta del Pacífico, con barcos de 2,500 toneladas netas.	Dls. 351,000.00
Servicio de remolques a Dls. 180 cada vez	28,080.00
Reclamos: estimación de 1.5% sobre flete ganado	124,944.00
Electricidad, gastos de instalación, etc.	50,000.00
Comunicaciones: estimado	10,000.00
Gastos de viaje: estimado	10,000.00
Gastos generales de administración: estimado 1.70% sobre capital	170,000.00
6% rendimiento capital	600,000.00
Brockerage sobre solicitación de fletes 1.250% sobre flete	104,120.00
Impuestos y misceláneos	100,000.00
Total de costos	7.997,637.00
Para corregir posibles errores en estimación del flete o de los gastos calculados: 3% sobre el total de flete ganado.	249,890.00
Remanente para incremento de la Compañía	82,128.00
Total equivalente al monto del flete ganado calculado	8,329,655.00

Como la carga de exportación se concentra en seis meses del año, cada barco debe cargar por lo menos 1,016 toneladas cortas de productos exportables durante esa época.

En la estimación, el valor por tonelada corta resulta muy elevado, para el mínimo de carga que se ha puesto a fin de llegar a la menor posibilidad de transporte de 800,000 toneladas, probablemente el costo se reduciría a menos de Dls. 6 o Dls. 7.00 por tonelada, o a 0.0028 de centavo por tonelada-milla.

Ahora bien, conseguir un transporte de 240,000 toneladas métricas anuales debe considerarse obviamente dentro de una posibilidad real, pues es un volumen posible de conseguir.

/12. Inversión

12. Inversión necesaria

En el supuesto de los costos generales que se han enumerado en el párrafo anterior, la inversión necesaria no excedería de 10 millones de dólares.

Se ha fijado dicha suma como mínimo para dotar a la empresa de una solidez razonable en su comienzo. Se ha supuesto que la empresa adquiriría barcos pequeños, a un costo medio de 1,400,000 dólares cada uno. En los astilleros europeos es posible construir barcos a un precio aproximado al que se ha indicado, de las siguientes características aproximadamente: eslora, 315 pies; manga, 41 pies; calado máximo, 23 pies; peso muerto 5,000 toneladas métricas; velocidad 13 nudos; tonelaje bruto, 3,700 toneladas; tonelaje neto, 2,550; desplazamiento en rosca, 1,882 toneladas; desplazamiento a plena carga, 7,200 toneladas; 4 bodegas con un entrepuente con capacidad de 238,000 pies cúbicos (bale measurement).

La empresa podría también escoger barcos del tipo CIMAVI, aun cuando tienen el inconveniente de tener escasa velocidad, circunstancia que para rutas cortas no tiene una importancia demasiado grande. Sus características aproximadas son: eslora, 338 pies; manga, 50 pies; calado máximo, 25; peso muerto, 4,500 toneladas; velocidad, 11 nudos; tonelaje bruto, 3,805; tonelaje neto, 2,123; desplazamiento en rosca, 2,553 toneladas; desplazamiento a plena carga, 8,370 toneladas; 4 bodegas con un entrepuente con una capacidad de 205,000 pies cúbicos (bale measurement). Los barcos deberían contar con que por lo menos uno de los pescantes tenga una capacidad para heavy lift de 15 toneladas, en vista de que en los puertos no existen grúas para las maniobras. Al propio tiempo, se supone

/que la

que la empresa completaría su dotación de barcos, arrendando 5 barcos, más o menos del mismo tipo.

Las razones que han privado para fijar esta inversión inicial son las siguientes:

La capacidad económica de los países no permite una inversión mayor de un 5 a un 8% de sus actuales reservas monetarias. Además, no sería prudente para ninguno de los países que la inversión exceda el 50% del saldo que negativamente pesa sobre su balanza de pagos por servicios de transporte para su comercio exterior.

En efecto, del resultado de los costos generales, incluyendo amortización, rendimientos y reservas, alrededor de sólo 2.250,000 dólares quedarían en beneficio de los propios países centroamericanos. Si suponemos que la empresa tome para su transporte el 12% de su comercio exterior, sólo el 3.5% del total quedaría en beneficio del propio mercado; esto es, que el saldo negativo de la balanza de pagos no disminuiría anualmente sino en ese pocentaje. Pero como la inversión se supone hacerse para una amortización en largo tiempo, el beneficio económico que significaría la reducción de la balanza de pagos quedaría amortizada en 28 años y medio. Tiempo que parece prudencial y en acuerdo con la capacidad económica de tales países. Una inversión mayor significaría un esfuerzo desproporcionado que se amortizaría económicamente en mucho más tiempo y que debilitaría en una proporción mayor las reservas económicas de los cinco países centroamericanos. Además, con esa inversión de 10 millones de dólares, es presumible que la empresa, bien administrada, podría tener un coeficiente de incremento de su propio negocio fluctuante entre 1% y 3% por

/año.

año. Es decir, lo suficiente para desarrollar su propio ramo de acuerdo con el desarrollo que se espera para el comercio exterior del país; y suficiente también para que este desarrollo lleve consigo la apertura de nuevas rutas y el ensanche de los servicios, de manera de ir tomando para sí el mayor volumen de transporte posible.

Cabe enunciar, como puntos comparativos de referencia, que la empresa MAMENIC ha duplicado, en tres años aproximadamente, el número y capacidad de sus barcos propios; que la Grancolombiana, aunque desde luego mueve más de un millón de toneladas por año, ha triplicado, en siete años, el número y capacidad de sus barcos. Por lo mismo, una empresa a fundarse como la centroamericana, con un capital superior al de la MAMENIC pero equivalente al 50% del capital invertido por la Grancolombiana, tiene perspectivas de ir añadiendo nuevas unidades a su equipo, para la ampliación de los servicios a que se hace referencia. Y, en lo tocante a su capital, se estima que es una inversión razonable, habida cuenta del menor movimiento de carga a transportar que existe en Centroamérica con relación a la carga de la Grancolombiana, por ejemplo. Una inversión mayor de la indicada, podría ser desproporcionada a las posibilidades del transporte inmediato y futuro. Una inversión menor, en cambio, no permitiría a la empresa contar con los servicios indispensables que se han supuesto, ni le daría la solidez necesaria para ir, con paso firme, hacia un pronto y eficaz cumplimiento de los objetivos que se propone al creársela.

13. <u>Conveniencia o inconveniencia de la creación de la flota mercante centroamericana</u>

Los siguientes elementos pueden medir la conveniencia de la

/creación de

Desde el punto de vista económico, la empresa podría reducir en proporción a la carga que maneje, una parte de los saldos negativos que acusa el renglón de transporte en sus balanzas de pagos. En el período comprendido entre 1949 y 1953, inclusive , dichos saldos registraron un promedio anual de 19.68 millones de dólares (véase el cuadro 24).

Cuadro 24

Centroamérica: Balanza internacional de pagos. Saldos negativos por concepto de transporte y seguros.
(En millones de dólares)

Años	Guatemala	Honduras	Nicaragua	El Salvador	Costa Rica	Total
1949	9.1	4.35	0.6	1.44	4.3	19.25
1950	7.9	4.10	0.5	1.28	4.4	17.73
1951	8.9	4.25	0.3	1.60	4.7	19.48
1952	8.2	4.45	0.8	1.92	6.1	20.75
1953	9.7	2.75	0.8	2.04	6.6	21.17
Promedio:	8.76	4.38	0.60	1.66	5.22	19.68

Fuente: Fondo Monetario Internacional, datos del International Financial Statistics, Vol. VII, N°.11

Se dijo que la suma de 2.250,000 dólares quedaría en el país si se deduce de dicha suma el valor estimado de algunos renglones que, de no existir la empresa centroamericana, de todos modos quedarían en beneficio de dichos países, como por ejemplo el monto de muchos reclamos, el de comisiones sobre fletes de exportación, los de costos de terminal en los puertos centroamericanos, etc. El valor neto en el cual se reduciría

/el saldo

el saldo negativo de la balanza de pagos de dichos países se estima que ascendería aproximadamente a 1.700,000 dólares. Es decir, la reducción del saldo negativo total de la balanza de pagos de los cinco países equivaldría a un 8.24%. Este porcentaje se basa sobre una participación de la nueva empresa en el transporte de un 11.71% aproximadamente del volumen de carga de todos los puertos (excluyendo bananos y combustibles). Cuando la empresa consiga un mayor volumen de carga, el beneficio económico será más que proporcionalmente favorable a la reducción del renglón negativo de la balanza de pagos. Se dice más que proporcionalmente porque, como se indicó, los costos operativos disminuirían por unidad a medida que aumente el volumen de carga movido y la diferencia, que sería rendimiento neto, quedaría en beneficio de la balanza de pagos.

El desarrollo de una empresa de esta naturaleza traería además ciertas ventajas derivadas. Inicialmente, la empresa tendría que funcionar sobre la base de personal extranjero. Nos referimos principalmente a la tripulación de los barcos y a algunos elementos técnicos de la administración general. La existencia de una nueva empresa significa la apertura de un amplio campo de oportunidades de trabajo y no es extraño suponer que después de uno o dos lustros de funcionamiento la empresa pudiera contar, si no con la totalidad, con gran parte de personal especializado de los respectivos países. Necesariamente, esta preparación de personal requerirá inversiones adicionales en la apertura de escuelas náuticas (podría establecerse una sola en Centroamérica), provisión de becas, etc.; pero esa inversión de servicio público sólo puede ser medida por los rendimientos económicos que han de producir, no en una,

/sino en

sino en varias generaciones. Desde el punto de vista contable, podría estimarse que el renglón correspondiente a "Costo de tripulación de barcos propios" que figura en la estimación con un valor de 565,600 dólares anuales, y que actualmente no puede incluirse entre los renglones que quedan en beneficio de los países centroamericanos, quedaría más tarde incorporado a dichos beneficios.

Otra de las ventajas, de la que ya se ha hablado, es la de que abriéndose la puerta a la competencia en el tráfico por una compañía interesada en un servicio eficiente, a tarifas razonables y con miras al incremento del comercio exterior centroamericano, la empresa podría, bajo su experiencia, propiciar la reducción de tarifas, interesarse por el más eficiente funcionamiento de los puertos y contribuir moral y hasta económicamente, en la medida de sus posibilidades, para un mejoramiento y perfeccionamiento del servicio del tráfico en las costas centroamericanas.

La principal ventaja que la empresa podría traer consigo es la de propiciar el mejor servicio para estimular el comercio intercentroamericano, dentro del plan de integración económica que dichos países están tratando de aplicar. En otra parte del informe se analizaron, con más detalle, la situación actual y las posibilidades de una política de esta naturaleza. Sólo cabe destacar de nuevo este factor que, sin duda alguna, redundaría en inequívoco beneficio para la integración de los cinco países centroamericanos.

Por último, precisa mencionarse una ventaja que no se debe perder de vista. Nos referimos al hecho de que, en caso de una guerra u otra contingencia internacional que restrinja los servicios marítimos de países

/extranjeros,

extranjeros, Centroamérica puede contar con sus propios recursos para movilizar su comercio exterior y no encontrarse bajo la dependencia total de los servicios extranjeros de transporte marítimo.

Desde luego, es preciso también tener en cuenta ciertos factores desfavorables que podrían pasar para no crear la empresa propuesta.

Los principales son:

i) La necesidad, que puede considerarse como más premiosa e indispensable, de invertir capitales del Estado en la modernización y mejoramiento de por lo menos los principales puertos de los cinco países centroamericanos. No se cuenta con datos suficientes para estimar el valor de que dichas inversiones podrían alcanzar. Tampoco puede adelantarse si dichas inversiones podrían ser financiadas, siquiera en parte, con el concurso de capitales del exterior. Por lo mismo, no hay fundamento para calcular el valor y la forma de financiamiento de las sumas que tendrían los Estados que desembolsar de inmediato o en un próximo futuro, para realizar tales objetivos. Un balance de esas sumas y la de 10 millones de dólares para la formación de la empresa, y de los recursos y capacidad financiera de los Estados, debe constituir un antecedente necesario para decidir si los cinco países están en aptitud de invertir en la formación de una empresa naviera centroamericana y al mismo tiempo no desatender el urgente compromiso del mejoramiento de los puertos. Las bases de la presente sección del informe deberían ser coordinadas con las que resulten de los estudios sobre mejoramiento de los puertos para echar a andar uno o ambos de tales proyectos.

ii) Otro factor desfavorable constituye también el hecho de que

/los puertos

los puertos de Guatemala, Honduras y El Salvador están concesionados a compañías particulares, que, por añadidura, tienen vinculación con empresas marítimas actualmente en servicio a dichos puertos. Sin entrar a analizar en detalle el aspecto jurídico de dichas concesiones ni los aspectos de interés político de las mismas, se puede, sin embargo, concluir que se considera como indispensable que los Gobiernos de los países indicados, antes de decidir sobre la fundación de la empresa naviera, entablen negociaciones con las compañías concesionarias con el propósito de que, aún manteniéndose las condiciones dentro de las cláusulas vigentes, se estipule que tales compañías no aplicarán ningún criterio discriminatorio, en lo que al servicio de los puertos se refiere, a la empresa que se fundase. La intervención y vigilancia de los Estados, en este aspecto, parece esencial y conveniente, a fin de que la empresa pueda contar con las mismas facilidades portuarias que cualquier otra empresa naviera. Cabe aclarar que, en virtud de los contratos de concesión o de la costumbre establecida en los puertos de propiedad exclusiva de algunas compañías privadas, se da siempre preferencia al atraque de los barcos que se destinan al embarque de banano. Esta condición excepcional en la operación de los puertos es obvia consecuencia de la naturaleza de la mercancía a embarcarse. El banano necesita una sincronización entre las operaciones del corte y el embarque, para evitar la madureza de la fruta. En puertos cuyos muelles son insuficientes para dar cabida a varias embarcaciones simultáneamente, nace la necesidad de mejorar la condición de los puertos de manera que permitan el atraque y operación de los barcos destinados al transporte de la fruta

/sin menoscabo

sin menoscabo de la descarga y carga de los otros barcos. Pero mientras esa condición de mejoramiento no sea cumplida, es necesario que, coordinando ambos intereses, se logre una fórmula viable que elimine toda discriminación y, aun cuando se conserve la referida preferencia en favor de los barcos bananeros, dicha excepción no entorpezca de manera acentuada las operaciones de barcos no bananeros. Una negociación sobre este punto podría llegar a especificar los días de la semana en que fueran utilizados los muelles para barcos bananeros y los que estarían disponibles para los otros barcos. Los itinerarios de las compañías que hacen el servicio regular a tales puertos podrían ser adaptados a esta necesidad. Un criterio elástico y una buena voluntad por parte de las compañías marítimas, incluyendo la nueva, así como por parte de los administradores, dueños o concesionarios de los puertos, podrían obviar muchas dificultades de orden práctico que se presentasen. Lo fundamental, sería, pues, mantener el principio de la no discriminación en los servicios portuarios, adaptando este criterio a las necesidades de hecho que en el transcurso de las operaciones portuarias constantemente se presentan.

iii) Finalmente, se hace necesario considerar a continuación algunos factores especiales que constituirían condiciones previas a la decisión de organizar una empresa naviera centroamericana.

14. <u>La Marina Mercante Nicaragüense y la creación de una flota mercante centroamericana.</u>

La existencia de la Marina Mercante Nicaragüense (MAMENIC) trae consigo el problema de saber si, existiendo ya una compañía que sirve los intereses centroamericanos, será tal vez innecesaria y hasta

/inconveniente

inconveniente la formación de una nueva empresa naviera llamada a desempeñar los mismos objetivos.

En páginas anteriores de este informe (véase Parte primera, sección I-5) se ha expuesto el criterio de que la empresa, si bien operando en su mayor parte con barcos alquilados, ha venido prestando en los dos últimos años un servicio frecuente y, según informaciones de hombres de negocios recogidas fuera de Nicaragua, bastante eficiente.

Sin embargo, cabe señalar la circunstancia de que la citada compañía es una empresa de carácter privado, que si bien está dispuesta a prestar el mejor servicio posible a todos los países centroamericanos, tiene en último término una finalidad lucrativa. Por otra parte, la empresa aparece todavía con escaso capital pagado y un número muy limitado de barcos propios y no está tampoco interesada en los servicios a los puertos de la costa del Caribe centroamericano. Además la compañía actualmente está vinculada sólo a uno de dichos países, Nicaragua, país al cual pertenecen los accionistas de la empresa.

Esta circunstancia, a nuestro criterio, puede constituir un elemento incierto para la formación de la empresa naviera centroamericana que se propone en este informe, pues se considera que la compañía naviera que se estudia parte del objetivo fundamental de crear un instrumento para la integración económica de dichos países, instrumento en el cual deben participar los cinco países interesados. Por otra parte, al encargarnos de este estudio entendimos que la empresa de marina mercante a formarse debe servir el interés público de todos los países, como primer objetivo, de manera que la finalidad de lucro o beneficio de la empresa

/debe

debe subordinarse a aquel. Sobre este punto, el criterio ha sido ya expuesto con toda claridad, en el sentido de que una utilidad razonable y un justo aliciente para el desarrollo ulterior de la compañía que se formara, no sólo no se contraponen con el objetivo primordial de interés público que la empresa está destinada a cumplir, sino que coadyuva con éste. Los Estados pueden y deben estar en capacidad de demostrar que una empresa creada para tales objetivos puede sin embargo ser administrada bajo principios de empresa privada, con los menores costos posibles y con la mayor eficiencia; más, en todos aquellos casos en que el interés público demuestre la necesidad de realizar los fines para los que se creó la empresa, ésta tendrá que sacrificar el interés de lucro para dar preferencia a los primeros. Así, por ejemplo, si se estima, después de una experiencia sólidamente adquirida, que las tarifas de todos o parte de los artículos o mercaderías son demasiado elevadas, la empresa tendrá que proponer, sugerir y luchar en las conferencias marítimas o fuera de ellas, la reducción de dichas tarifas.

Empresas creadas con criterio similar, como la Grancolombiana, han tenido como política que la compañía debe procurar las menores tarifas compatibles con la costeabilidad del servicio, principalmente para artículos y mercaderías de exportación, a fin de estimularla; aun cuando se mantuviese cierta elasticidad con las tarifas de importación, especialmente con las relacionadas con artículos que no se consideran de vital importancia para el desarrollo económico del país.

Se puede afirmar que la empresa a formarse debiera plantear una política semejante.

/Sobre las

Sobre las premisas enunciadas corresponde a los cinco gobiernos interesados juzgar si la política de interés público puede ser cumplida por la empresa nicaragüense que actualmente presta sus servicios en el tráfico marítimo centroamericano, antes de decidirse a fundar la flota mercante centroamericana.

Si la MEMENIC es considerada como capaz de servir los fines de orden público y prestar los servicios necesarios para la integración económica de los países centroamericanos, se estima que los gobiernos de los cinco países deberían prestarle todo el apoyo necesario; y quizás una forma de hacerlo sería negociar con la MAMENIC para participar en dicha empresa con aportes de los cinco países, de manera que el actual capital de la MAMENIC pudiera elevarse a la suma de 10 millones de dólares, enunciado aquí; o también los países centroamericanos podrían capitalizar en ese valor y los actuales accionistas de la empresa elevar su capital a una suma igual, o mantenerla en el valor actualmente pagado.

Si por el contrario, se estima que la actual empresa, por constituir una compañía exclusivamente privada, no podría, en un momento dado, sacrificar su natural finalidad de lucro, en beneficio de los intereses económicos de los cinco países, la decisión a tomar sería la creación de la flota mercante centroamericana.

Aun cuando esta solución parece lógica y sencilla, debe destacarse la circunstancia de que, por naturales razones, el Gobierno de Nicaragua se encuentra afrontado a apoyar a su marina nacional. Este punto de vista puede acarrear dificultades para la creación de la nueva empresa, o para su futuro desenvolvimiento.

/Recuérdese

Recuérdese la experiencia de algunos países en las cuales ha existido una o varias compañías privadas y además compañías del Estado. En casi todos ellos, tarde o temprano, la empresa del Estado ha absorvido las empresas privadas. Venezuela, en donde existía una empresa mercante del Estado y además el Gobierno era partícipe de la Flota Mercante Grancolombiana, tuvo finalmente que separarse de esta última para poder atender a su empresa nacional. En Argentina, la empresa del Estado adquirió la principal empresa privada y, aun cuando sigue funcionando con su nombre, los intereses de las dos empresas actualmente pertenecen al Gobierno argentino.

Claro que corresponde al Gobierno de Nicaragua resolver sobre este punto; pero como la MAMENIC no es una empresa del Estado nicaragüense, éste podría combinar su interés por la compañía MAMENIC con el interés por la empresa centroamericana.

Esta combinación, de constituir un común acuerdo entre los países centroamericanos y la empresa MAMENIC podría negociarse en diferentes formas, como, por ejemplo estas:

i) Estipular que la MAMENIC tome para sí rutas distintas de las que operaría la empresa mercante centroamericana;

ii) Constituir un <u>pool</u> de servicios, de manera que en todas las rutas existan servicios combinados de una y otra empresa;

iii) Fusionar las dos compañías en una sola, tomando una de ellas, el activo y pasivo de la otra.

iv) O, por último, dejar vida independiente a la MAMENIC, pero aclarando previamente hasta qué grado el Gobierno de Nicaragua le

/prestará

prestará su apoyo y cuál sería el que había de prestarle a la empresa centroamericana. La libre competencia entre ambas, sin embargo, no se estima posible con duración indefinida. Los posibles conflictos de intereses de una y otra podrían afectar la posición del Gobierno nicaragüense, el cual, no es difícil que , movido por la presión de la opinión pública, tuviese que sacrificar el interés que pudiera tener en la marina centroamericana, por favorecer el interés de su propia marina nacional, aun cuando ésta fuese una empresa privada. Por esta última razón, sería preferible una negociación que contemplase cualquiera de las tres primeras alternativas.

Esta es la oportunidad para recordar el principio de la unidad, al que nos referimos en otra parte de este informe. Si la existencia de la actual compañía MAMENIC va a perjudicar ese principio; esto es, si por el hecho de existir en Nicaragua dicha empresa, este país no aportara el volumen de su carga, la cooperación de su capital y la no menos importante cooperación de su buena disposición para el regular y eficiente servicio de la empresa a formarse, ésta perdería un elemento esencial para su existencia. De aquí la importancia trascendental que debe darse a la solución de este problema de la fusión o coexistencia de las dos compañías, el cual debe ser resuelto como antecedente necesario para la creación de la nueva entidad.

15. Otras condiciones relacionadas con el establecimiento de una flota mercante centroamericana.

a) El problema de las conferencias marítimas.

En otra parte de este informe quedan indicadas las razones por las cuales es aconsejable que la nueva empresa entre a formar parte

/de las

de las conferencias marítimas (véase el apartado 6 anterior). Sin embargo, como este es un punto de vital interés para la política a seguir de la nueva empresa, se estima también que los Gobiernos centroamericanos, antes de decidirse sobre la formación de la nueva compañía, deberían fijar la política a seguir con respecto a este importante aspecto, el cual tiene siempre en su seno factores de orden político. Por este motivo, y para evitar que una vez organizada la empresa, pudiesen sobrevenir disturbios y hasta motivos para la interferencia política en la administración de la empresa, es aconsejable sugerir que se fije dicha política con anticipación a la formación de la compañía.

b) El problema de las tarifas.

El estudio de las tarifas entraña la necesidad de un largo tiempo y de la recolección de un sinnúmero de datos imprescindibles para dicho análisis. En consecuencia, se sugiere que la empresa se establezca operando sobre la base de las tarifas en actual vigencia, hasta cuando tenga un sólido fundamento para pensar en una revisión total o parcial de las mismas. Esto no implica una restricción a la libre acción de la compañía para que, en uno u otro caso, conforme vaya desarrollando sus actividades y sobre el consejo de su propia experiencia, pueda sugerir la modificación de tarifas de determinado artículo. En la vida naviera, este es un caso de diaria ocurrencia y, por lo mismo, debe dejarse libre acción a este respecto a la administración de la compañía.

c) El problema de las condiciones portuarias.

También quedó definido el criterio respecto a que es de primordial importancia el que se atienda al mejoramiento de los puertos y a su

/modernización

modernización. Queda, sin embargo, pendiente el aspecto de su oportunidad. Se expuso que un balance de las necesidades de inversión en el mejoramiento de los puertos y de la inversión a realizarse en la formación de la marina mercante centroamericana, pudiera, acaso, significar un factor que pesara desfavorablemente para la creación de la empresa. En Guatemala, Honduras y El Salvador, donde las compañías norteamericanas están construyendo o estudiando la modernización de los puertos, podrían presentarse las estimaciones con más prontitud para efectuar el balance de las posibilidades de inversión de ambos proyectos. En cuanto a Nicaragua y a Costa Rica, sería conveniente activar el estudio de dichos trabajos para poder decidir sobre el aspecto de la formación de la flota mercante centroamericana. Pero si los gobiernos consideran que estarían en capacidad de financiar independientemente ambos proyectos, sin lesionar en mayor grado la economía de sus respectivos países, la formación y organización de la flota mercante centroamericana no debería hacerse esperar, pues mientras más pronto dicha compañía entrara en operación, más fácilmente podría beneficiarse de la experiencia y de las necesidades para su funcionamiento.

Deben atenderse a estos factores para decidir, en el menor tiempo, la organización de la flota. La circunstancia de los precios altos del café en 1954 ha permitido a los países incrementar sus reservas monetarias. Por otra parte, el mercado actual de los astilleros europeos facilita la construcción de naves a precios razonables. Mas es posible que las actuales condiciones del mercado de ese país y de otros de Europa no se mantengan. La construcción de naves demanda un tiempo que

/puede variar

puede variar entre uno a cuatro años, si se acepta el proyecto de existencia de seis barcos propios para la empresa que se sugiere.

Todos los factores mencionados corroboran la opinión de que para la organización de la empresa, el tiempo actual es oportuno. Por lo mismo, sería aconsejable que los puntos que tienen forzosamente que ser analizados previamente a la decisión sean examinados en el menor tiempo posible.

16. Del pasaje

Intencionalmente se ha prescindido en el estudio de analizar la posibilidad de que la nueva empresa naviera haga también el servicio de pasajeros.

El servicio de pasajeros fué un servicio indispensable en otras épocas en que el movimiento humano a través de los mares no contaba con otros medios de transporte disponibles. La carretera y el avión han dejado, en buena parte, rezagados dichos servicios. En distancias cortas, especialmente, la competencia del avión es incuestionable. El servicio de pasajeros resulta extremadamente oneroso para las compañías navieras y hay una tendencia general a la utilización de servicios mixtos, de manera que el negocio del pasaje sea simplemente una entrada adicional, pero no la principal entrada de una compañía. Ahora bien, esta tendencia es mucho más aplicable, tratándose de la empresa a la que nos estamos refiriendo. Los servicios de pasajeros son costosos, requieren mayor amplitud en los puentes de los barcos, mayor tripulación, mejores dotaciones de elementos (medicinas, lavanderías, barberías, etc.). Este para llenar una eficiencia modesta de servicio, sin pretender llenar los requisitos de un barco de lujo.

/Lamentablemente

Lamentablemente, se carece de los datos relativos a El Salvador y Nicaragua, pero se cuenta con el movimiento, en 1952, para Guatemala y Honduras y en 1950 para Costa Rica (véase el cuadro 25)

Cuadro 25

Costa Rica, Guatemala y Honduras: Movimiento de pasajeros

	Entradas	Salidas
Costa Rica	597	293
Guatemala	1,211	1,250
Honduras	2,037	2,376

Fuentes: Costa Rica: Anuario de la Dirección General de Estadística y Censos, 1950, pp. 439-440
Guatemala: Anuario de Comercio Exterior, 1952, pp. 379.
Honduras: Informe de la Secretaría de Hacienda, Crédito Público y Comercio, 1951-52, p. 295.

Naturalmente, las cifras indicadas tampoco permiten apreciar con exactitud el movimiento de pasajeros, pues no se conoce si se registran como entrados los pasajeros que simplemente están en tránsito, o si, efectivamente, tales pasajeros ingresaron en el país. Asímismo, en el rubro de salidas no se sabe si constan los que estuvieron de tránsito y salieron, o si efectivamente son nuevos pasajeros que salieron del país. Haciendo, pues, una burda estimación se calcula que el movimiento total de pasajeros de los cinco países podría llegar a 4,000 anualmente. Si la nueva empresa tomara el 10% de ese movimiento, en proporción más o menos análoga a su participación en la carga, tendría que mover 400 pasajeros anuales, lo cual, distribuido entre sus 156

/viajes,

viajes, significaría una proporción de 2 a 3 pasajeros por cada viaje de barco. Por esta consideración, se puede opinar que el negocio de pasaje debe ser desechado y considerarse sin importancia para los fines que se crea la empresa. Además, si la nueva compañía ha de enviar a construir barcos propios, bien podría adaptar 2 ó 3 cabinas para dicho servicio y reglamentar la concesión de pasajes en forma que pueda servir sólo indispensables necesidades de movilización de pasajeros, dentro de limitaciones bien ponderadas.

Muchos barcos de carga que se alquilan en el mercado tienen también capacidad y permiso para el transporte de un limitadísimo número de pasajeros, de manera que el costo de su transporte no significaría un oneroso gravamen en los negocios de la empresa. Estas posibilidades podrían servir de base para efectuar, si se desea, un limitado transporte de pasajeros; pero, en general, podría partirse de la idea de que tal servicio no es indispensable y que, por lo mismo, bien puede ser eliminado, por lo menos, en los primeros años de operación de la flota.

17. Posibilidad, métodos y forma de financiamiento.

Ha habido un considerable aumento de las reservas monetarias de Centroamérica en los últimos años, y en 1953, excepto Guatemala, los demás países registran el monto más alto de los últimos cuatro años (véase el cuadro 26). Es verdad que el medio circulante también ha subido, como puede verse en el cuadro 27. Sin embargo, observando el índice de precios de los cinco países puede colegirse que la inflación ha empezado a frenarse, de manera que se puede suponer que no habrá en un

/próximo

próximo futuro una violenta reducción de tales reservas. Los precios del café, en los últimos meses de 1954 sufrieron una baja acelerada en los mercados internacionales, despues de que a principios de año sufrieron un alza violenta. No obstante esta circunstancia, en casi todos los países se espera que se sostenga el volumen de las exportaciones de dicho grano. Estos elementos coadyuvan a fortalecer la opinión de que las reservas monetarias no habrán de disminuir, no obstante la subida del medio circulante y el alza de las importaciones que también es un fenómeno que se registra paralelo al ritmo ascendente de incremento de dichas reservas.

Cuadro 26

Centroamérica: Reservas monetarias
(En millones de dólares)

Años	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total
1950	8.5	43.0	40.1	17.7	3.4	112.7
1951	11.2	44.4	42.0	24.5	9.6	131.7
1952	17.8	46.1	44.8	24.3	15.1	148.1
1953	20.5	46.2	43.3	24.5	16.8	151.3

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

Atendiendo a estas circunstancias, se ha fijado la inversión inicial para la empresa en 10 millones de dólares, de manera que, como probablemente esos diez millones no serán invertidos sino en curso de dos años, la economía de los cinco países no sufra un impacto demasiado fuerte.

/Cuadro 27

Cuadro 27

Centroamérica: Medio circulante
(En millones)

Años	Costa Rica (Colones)	El Salvador (Colones)	Guatemala (Quetzal)	Honduras (Lempira)	Nicaragua (Córdobas)
1950	209.6	128.71	61.9	38.5	122.8
1951	221.8	145.14	64.2	47.4	149.8
1952	262.5	168.09	67.6	52.0	180.5
1953	288.4	176.03	80.0	58.6	230.2

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International Financial Statistics.

Se cree por lo tanto, que es posible financiar la empresa con los propios recursos económicos de los países. La forma de financiamiento que sugerimos más adelante permitiría contar con los recursos necesarios para dicho efecto.

Con el propósito de evitar el financiamiento directo del Estado que supondría un gravamen más a los estrechos presupuestos de egresos y, además, para evitar la ingerencia directa de la política gubernamental en la empresa, es aconsejable que el financiamiento se realice a través de entidades semioficiales que, estando llamadas a fomentar la economía de los países, y siendo directamente interesadas en el mejoramiento del tráfico marítimo, podrían constituirse en accionistas de una sociedad anónima creada para el efecto.

En todos los países existen entidades que podrían capitalizar la empresa, sin que ello signifique una carga demasiado pesada para su capacidad de recursos. En Guatemala, por ejemplo, existen el Instituto

/de Fomento

de Fomento de la Producción y el Crédito Hipotecario Nacional, entre los cuales podría dividirse el financiamiento de las acciones que correspondieran a dicho país. En Honduras existen el Banco Nacional de Fomento, que sería el llamado a suscribir las acciones correspondientes; en Nicaragua, el Instituto de Fomento Nacional; en El Salvador, la Compañía Salvadoreña del Café y en Costa Rica, el Banco Nacional de Costa Rica.

Es comprensible que muchas de las instituciones nombradas quizás aduzcan que sus recursos no son suficientes para el vasto campo de actividades a ellos encomendadas. Más, considerando que si los gobiernos centroamericanos deciden establecer su marina mercante nacional, dichos bancos o instituciones son los que estarían en posibilidad de afrontar de inmediato la capitalización, aun cuando los gobiernos pudieran compensar a dichas instituciones, en un plazo más o menos largo, por el valor de tales desembolsos.

Por otra parte, la cuota correspondiente a cada uno de los países podría dividirse en proporción al volumen del comercio exterior que movilizan, de manera que, aproximadamente, la proporción podría ser la siguiente:

	Proporción	Dólares
Guatemala	20.5%	2.050,000
Honduras	18 %	1.800,000
Nicaragua	20.5%	2.050,000
El Salvador	20.5%	2.050,000
Costa Rica	20.5%	2.050,000

Esta distribución sería la más adecuada, puesto que cada país, se supone, va a contribuir, en el movimiento general de tráfico, en una

/proporción

proporción relativa al monto de su comercio exterior. Desde luego, la proporción de capital serviría exclusivamente para las votaciones en la Asamblea General de Accionistas que anualmente se reuniría para conocer los resultados del ejercicio. Para la administración, todos los países podrían estar igualmente representados en una Junta de Administración o directiva, por ejemplo, con un representante por cada país, y la Junta a su vez designaría el Gerente General o Ejecutivo de la empresa. Pero como las cuotas son tan semejantes podría optarse por una capitalización por partes iguales, esto es de 2,000,000 de dólares cada uno.

Si se considera que posiblemente la construcción de las primeras naves y el comienzo de la operación de la empresa demoraría por lo menos un año desde la fecha de la constitución de la sociedad, puede aconsejarse que la totalidad del capital no será entregado sino por partes proporcionales, en un plazo aproximado de dos años, con entregas equivalentes al 20% cada semestre, con un primer aporte en la fecha de la constitución de la compañía. La compañía no tendría sino exiguos gastos generales de administración, hasta cuando se le entreguen los primeros barcos, a menos que decidiera entrar a operar en una o más de las rutas propuestas con barcos alquilados mientras no cuente con la dotación completa que se supone necesaria. La capitalización, por lo mismo, la consideramos posible y no demasiado onerosa si se tiene en cuenta la importancia, tamaño y perspectivas que se han señalado en este informe.

Podría también combinarse el interés del Estado y el interés

/privado,

privado, vendiendo al público una parte de las acciones. Dada la poca confianza que las empresas del Estado poseen en el mundo de los negocios, no se puede asegurar el éxito de esta negociación. Se estima que en países poco desarrollados, con escaso capital y por ende con posibilidad de altos rendimientos en los negocios, sería difícil conseguir en el mercado de ahorros centroamericano capitales privados suficientes que tuvieran interés en invertir la cantidad necesaria para cubrir siquiera el 49% del capital total y dejar a los Estados el 51% restante. Una empresa mixta sin duda tendría que comenzar con niveles de capitalización privada más bajos, quizás en 5 o en 10% del capital total, como máximo.

Muy distinta podría ser la situación ulterior; es decir, después de 4 ó 5 años de operación de la flota, cuando ésta haya demostrado su eficiencia, sus rendimientos y sus perspectivas, es muy posible, que el capital privado centroamericano tuviese interés en la adquisición de acciones y, entonces podría estimularse esta inversión vendiendo al público el porcentaje de acciones que los Estados accionistas decidieran en dicha oportunidad.

Otra forma de financiamiento por los Estados podría consistir en capitalizar sólo el 50% de los 10,000,000 previstos y luego obtener con garantía de los propios gobiernos y de la Compañía el otro 50% a plazo, ya sea mediante la hipoteca de los barcos que hubiese adquirido, ya también mediante préstamos en los mercados internacionales.

Finalmente, una posible forma de financiamiento de capital podría hacerse a base de una combinación entre la compra de barcos a ciertos

/países

países europeos que pudieran aceptar su pago a largo plazo en productos de exportación, especialmente café.

18. Participación de los Estados centroamericanos

Si los gobiernos centroamericanos decidieran establecer la empresa, deberían comprometerse a prestar todo el apoyo material, legal y moral necesario. En lo que respecta al apoyo material, los Gobiernos tendrán que negociar el financiamiento a través de los bancos o instituciones semioficiales que acordasen, a menos que resolvieran capitalizarla directamente. Además, es natural que toda la carga de importación que para sus necesidades acostumbren adquirir en el exterior debería ser siempre transportada en los barcos de la empresa.

Desde el punto de vista legal, los gobiernos deberían eximir a la Compañía de todo impuesto general interno, renta, tasas municipales etc.; deberían negociar un convenio general centroamericano de navegación marítima, sobre el principio de conceder a los barcos de la compañía a fundarse, los mismos privilegios que se otorgan actualmente, según su respectiva legislación, a los barcos nacionales. Deberían comprometerse, a la vez, en otorgar las facilidades necesarias para el movimiento de moneda y cambio exterior que la empresa necesita para su funcionamiento.

Por último, sería aconsejable que para evitar diferencias internacionales en lo que respecta a la responsabilidad de la carga, para modernizar las legislaciones nacionales en lo que a transporte marítimo se refiere y para evitar que las tarifas de seguro marítimo puedan hacer discriminación en sus ratas aplicables a los embarques a puertos

/centroamericanos,

centroamericanos, los Gobiernos, en acatamiento a la recomendación hecha por el Comité ad hoc de técnicos de las Repúblicas Americanas para el Estudio de Fletes y Seguros, reunido en Washington en 1952 por convocatoria del Consejo Interamericano Económico y Social, procedan a ratificar los principios uniformes de la Convención de La Haya de 1924 y a uniformar su legislación interna conforme a los reglamentos York-Amberes-Estocolmo de 1950.

19. Conclusiones generales acerca del establecimiento de una flota mercante centroamericana.

Del análisis presentado en este capítulo se deducen las siguientes conclusiones de orden general respecto a la actual situación del tráfico marítimo en Centroamérica y la creación de una flota mercante centroamericana:

i) Del total del comercio exterior, alrededor de 1,380,000 toneladas de mercadería se mueven anualmente por medio del tráfico marítimo en Centroamérica, excluyendo de este volumen el correspondiente a exportación de bananos y la importación de combustibles, por constituir uno y otro carga que, dadas las condiciones de su negocio y transporte, están destinadas a ser movilizadas en barcos especiales, y por compañías propietarias de negocios integrados en forma horizontal.

ii) Del total del volumen, aproximadamente 650,000 toneladas se mueven anualmente por los puertos de la Costa del Pacífico Centroamericano y 730,000 toneladas por la Costa del Caribe.

iii) Casi todos los países son monoproductores de café, y, por consiguiente, su exportación está dependiendo de dicho grano. Los meses de diciembre a mayo constituyen el período estacional de la exportación

/cafetera;

cafetera; fuera de esos meses disminuye el volumen de carga de embarque. La importación se basa en artículos manufacturados, y ciertos artículos alimenticios y materias primas para sus industrias, y no tiene movimiento estacional, siendo sus niveles más o menos constantes en el decurso del año.

iv) Cerca del 70% total del movimiento de carga de los puertos centroamericanos es de origen o con destino a Estados Unidos, habiéndose en los últimos años aumentado el movimiento de carga desde y para los países occidentales de Europa. El comercio con los demás países es menor.

v) El comercio intercentroamericano es sumamente reducido y esporádico, debido principalmente a la estructura económica de la producción de tales países, la cual es más bien competitiva que complementaria. Sin embargo, para tales movimientos esporádicos, las líneas de ultramar que sirven al tráfico de esas costas han efectuado algunos movimientos de carga, a tarifas razonables. Una buena parte del pequeño comercio entre los países del área centroamericana se efectúa por transporte terrestre, más bien que por mar, debido a la economía en distancia y costo que ello significa, especialmente cuando se trata de pequeños lotes de mercaderías o granos, que usualmente se intercambian entre dichos países.

vi) El tráfico marítimo de consideración se realiza a través de cinco puertos principales en la Costa del Caribe: Barrios, Cortés, Tela, La Ceiba, y Limón; y nueve puertos en la Costa del Pacífico: Puntarenas, San Juan del Sur, Corinto, Amapala, Cutuco, La Libertad, Acajutla, San José y Champerico. Los cinco puertos de la Costa del Caribe tienen mejores facilidades de atraque. De los 9 de la Costa del Pacífico sólo tres

/tienen

tienen muelles de atraque: Puntarenas, Corinto y Cutuco; los otros son puertos para fondeo en mar abierto.

vii) Todos los puertos necesitan ensanchar sus servicios de atraque, y principalmente modernizar sus equipos de carga y descarga, de los cuales carecen ahora.

viii) La eficiencia de los puertos es sumamente baja. La carencia de equipos, la escasez de bodegas, el almacenamiento por largo tiempo, y los engorrosos, anticuados y lentos trámites de aduana son factores que se suman para hacer mayores las demoras de los barcos en los puertos. En algunos de ellos, las demoras se acentúan por la necesidad de hacer turno por insuficiencia de zonas de atraque. En otros, entre los puertos de mar abierto, la escasez de lanchas y la poca capacidad de los pequeños muelles de descarga, impiden el manejo de la carga por varias escotillas, limitando este manejo a una o dos de ellas, y extendiendo el tiempo de permanencia de los barcos en dichos puertos.

ix) Todos los puertos están comunicados con sus hinterlands por medio de ferrocarriles o por carreteras, por ambos.

x) Los costos de terminal, especialmente por los bajos niveles de vida de los trabajadores, no son elevados; pero las demoras de los barcos y las pocas facilidades portuarias en los costos indirectos del transporte tienden a incrementarlo.

xi) Todos los puertos están administrados por compañías privadas, y la mayoría de ellos por compañías subsidiarias de empresas transportadoras marítimas.

xii) Actualmente existen seis rutas del tráfico que operan en

/las costas

las costas del Caribe centroamericano y seis que operan en la costa del Pacífico. Sin embargo, las líneas de servicio regular son pocas. En la costa del Caribe apenas pueden contarse: la United Fruit, la Standard Fruit, la Caribbean Line, la Isbradtsen y la Royal Netherland. En la costa del Pacífico, las líneas regulares frecuentes que hacen el servicio son: la United Fruit, la Independence Line, la Grace Line y la MAMENIC, y aunque con menos regularidad y frecuencia, las líneas europeas, principalmente la Royal Netherland, la Compagnie Genérale Trasatlantique y la Italian Line. Los itinerarios para los puertos de la zona del Caribe son más regulares que para los de la Costa Pacífica.

xiii) El movimiento marítimo revela una mayor cantidad de barcos que entran y salen en los puertos en la zona del Caribe y, entre los del Pacífico, en los puertos que tienen muelles de atraque.

xiv) El movimiento costero a través de los cinco países se hace, en su mayor parte, por las mismas líneas de ultramar, y no por barcos especialmente destinados a este efecto, salvo pequeño movimiento; Esto como consecuencia del escaso comercio intercentroamericano.

xv) El movimiento de cabotaje es de alguna significación en Costa Rica, Honduras y Nicaragua. No existe en Guatemala y El Salvador.

xvi) De las compañías que sirven el tráfico centroamericano, sólo la MAMENIC es una compañía nacional de uno de dichos países, Nicaragua. Las demás son compañías extranjeras, principalmente norteamericanas y europeas.

xvii) La Zona Libre de Colón no puede prestar facilidades, sino en reducida extensión, para el servicio de trasbordo de una flota mercante

/centroamericana,

centroamericana, ya por falta de servicios portuarios, ya por la estructura de las tarifas de flete marítimo vigente y ya también por la circunstancia de que la mayor parte de las líneas que actualmente operan para Centroamerica han evitado el trasbordo y tienen servicios directos a los puertos de destino.

xviii) El tráfico potencial centroamericano en el futuro está dependiendo principalmente del crecimiento económico de los países, y, particularmente, de la integración de los mercados locales, de la mayor productividad y diversificación de artículos exportables, del incremento del ingreso nacional e inversiones de capital extranjero y del mejoramiento y modernización de los puertos.

xix) Estimando el desarrollo del tráfico marítimo por el desarrollo del comercio exterior que han tenido los cinco países centroamericanos en los últimos años a partir de 1949, la curva de extrapolación de dicho comercio arroja un crecimiento, a precios constantes, de un 5.5% anual y, por lo tanto se espera que para 1970 el volumen del comercio de los cinco ascienda a un poco más de 4 millones de toneladas anuales.

xx) Para considerar la posibilidad y conveniencia de la creación de una empresa naviera mercante centroamericana deben tenerse en cuenta los siguientes principios: el de unidad, o sea que debe ser integrada, sin excepciones, e indefinidamente, por todos los cinco países centroamericanos, pues la falta o separación de uno de ellos disminuiría en un porcentaje apreciable el volumen de flete para la empresa; el de la limitación, que significa que la empresa debe abordar la prestación de sólo los más importantes servicios, para ir ensanchando sus actividades

/en conformidad

las costas del Caribe centroamericano y seis que operan en la costa del Pacífico. Sin embargo, las líneas de servicio regular son pocas. En la costa del Caribe apenas pueden contarse: la United Fruit, la Standard Fruit, la Caribbean Line, la Isbradtsen y la Royal Netherland. En la costa del Pacífico, las líneas regulares frecuentes que hacen el servicio son: la United Fruit, la Independence Line, la Grace Line y la MAMENIC, y aunque con menos regularidad y frecuencia, las líneas europeas, principalmente la Royal Netherland, la Compagnie Genérale Trasatlantique y la Italian Line. Los itinerarios para los puertos de la zona del Caribe son más regulares que para los de la Costa Pacífica.

xiii) El movimiento marítimo revela una mayor cantidad de barcos que entran y salen en los puertos en la zona del Caribe y, entre los del Pacífico, en los puertos que tienen muelles de atraque.

xiv) El movimiento costero a través de los cinco países se hace, en su mayor parte, por las mismas líneas de ultramar, y no por barcos especialmente destinados a este efecto, salvo pequeño movimiento; Esto como consecuencia del escaso comercio intercentroamericano.

xv) El movimiento de cabotaje es de alguna significación en Costa Rica, Honduras y Nicaragua. No existe en Guatemala y El Salvador.

xvi) De las compañías que sirven el tráfico centroamericano, sólo la MAMENIC es una compañía nacional de uno de dichos países, Nicaragua. Las demás son compañías extranjeras, principalmente norteamericanas y europeas.

xvii) La Zona Libre de Colón no puede prestar facilidades, sino en reducida extensión, para el servicio de trasbordo de una flota mercante

/centroamericana,

centroamericana, ya por falta de servicios portuarios, ya por la estructura de las tarifas de flete marítimo vigente y ya también por la circunstancia de que la mayor parte de las líneas que actualmente operan para Centroamerica han evitado el trasbordo y tienen servicios directos a los puertos de destino.

xviii) El tráfico potencial centroamericano en el futuro está dependiendo principalmente del crecimiento económico de los países, y, particularmente, de la integración de los mercados locales, de la mayor productividad y diversificación de artículos exportables, del incremento del ingreso nacional e inversiones de capital extranjero y del mejoramiento y modernización de los puertos.

xix) Estimando el desarrollo del tráfico marítimo por el desarrollo del comercio exterior que han tenido los cinco países centroamericanos en los últimos años a partir de 1949, la curva de extrapolación de dicho comercio arroja un crecimiento, a precios constantes, de un 5.5% anual y, por lo tanto se espera que para 1970 el volumen del comercio de los cinco ascienda a un poco más de 4 millones de toneladas anuales.

xx) Para considerar la posibilidad y conveniencia de la creación de una empresa naviera mercante centroamericana deben tenerse en cuenta los siguientes principios: el de unidad, o sea que debe ser integrada, sin excepciones, e indefinidamente, por todos los cinco países centroamericanos, pues la falta o separación de uno de ellos disminuiría en un porcentaje apreciable el volumen de flete para la empresa; el de la limitación, que significa que la empresa debe abordar la prestación de sólo los más importantes servicios, para ir ensanchando sus actividades

/en conformidad

en conformidad con el desarrollo de la misma, y el principio de la eficiencia, para cuyo objeto, la empresa, si bien de interés público, debe operar como una empresa privada, tratando de funcionar con el máximo rendimiento, el menor costo y la mayor eficacia posible.

xxi) Del movimiento marítimo actual se desprende que la empresa a fundarse, si consiguiese la misma proporcionalidad de carga que el promedio de los barcos actualmente en operación, obtendría un volumen de 436,500 toneladas, y, sin embargo, dicho volumen representaría sólo un 22% del total del movimiento actual. Las demás compañías, como un todo, perderían un equivalente a sólo el 28.20% de la carga que actualmente movilizan. Pero como se considera que la empresa a formarse no transportará ni bananos ni combustibles, la pérdida de algunas de las actuales compañías se reduciría y en otras aumentaría. Sin embargo, el volumen de carga indicado no constituye un mínimo indispensable para la creación de la flota, para cuyo objeto se ha procedido a una estimación del ingreso total y de los costos generales que la empresa podría tener.

xxii) Para esta estimación, se requiere en primer lugar proyectar los servicios más esenciales que debería prestar la empresa a formarse.

xxiii) De un análisis de las rutas que debería servir la empresa se deduce que son aconsejables las siguientes rutas: una que saliendo de los puertos de Nueva York y del Atlántico de los Estados Unidos toque los puertos centroamericanos del Caribe, excepto puerto Limón, con una frecuencia semanal; otra que saliendo de los mismos puertos vaya a Puerto Limón y los puertos del Pacífico centroamericano, con una frecuencia también semanal; otra que partiendo de Nueva Orleans y puertos del Golfo de

/los Estados

los Estados Unidos vaya a los mismos puertos del Caribe antes citados, con una frecuencia de un zarpe cada quince días, y otra que de los mismos puertos norteamericanos vaya a Puerto Limón y puertos centroamericanos del Pacífico, también con una frecuencia quincenal.

xxiv) Los servicios a Europa podrían ser considerados más tarde, pero no en la iniciación de las operaciones de la empresa, a menos que se llegara a negociar cualquier forma de incorporación de la compañía MAMENIC a la nueva empresa, caso en el cual debería seguir sirviendo los puertos europeos que actualmente sirve la citada compañía MAMENIC.

xxv) Para realizar con eficiencia los servicios indicados se necesitarían once barcos, de los cuales seis deberían ser de propiedad de la empresa y cinco podrían ser alquilados. Los barcos deberían tener un tonelaje neto de 2,000 a 2,500 toneladas y una capacidad de bodegas de 200,000 a 230,000 pies cúbicos.

xxvi) Por las circunstancias reales del mercado naviero y la forma de operar, es aconsejable que la empresa que se fundara se adhiera a las conferencias Marítimas que regulan el tráfico en los puertos centroamericanos, dentro de las rutas que la empresa serviría.

xxvii) La empresa tiene que operar en condiciones de libre competencia y, por lo mismo, sólo la eficiencia de su servicio puede proporcionarle la carga que necesita y el prestigio para su desarrollo futuro. Además, como es una empresa que sirve intereses públicos, es aconsejable que se le den los privilegios que se conceden a las compañías navieras en cada país, de manera que pueda servir el tráfico de

/cabotaje,

cabotaje, sin perjudicar los intereses de las empresas de cabotaje ya establecidas, y el tráfico costanero, buscando la forma de fijar tarifas razonables para este último y utilizando, si es necesario, barcos especiales de pequeño tonelaje de capacidad (800) y bajo calado (6 a 8 pies) para tocar los puerto pequeños que no podría hacerlo con los barcos que hicieran el servicio de ultramar.

xxviii) La irregularidad de los embarques y escaso movimiento de carga entre los países centroamericanos no permitiría financiar exclusivamente o por separado una empresa para el tráfico costanero intercentroamericano. Pero como la empresa tiene como finalidad esencial la de estimular el intercambio entre los países centroamericanos, se considera, que este tráfico, mediante la forma indicada en el párrafo anterior, podría ser servido eficientemente por la empresa, pero siempre que desde el punto de vista financiero, se coloque al tráfico costanero como elemento auxiliar y, al tráfico de ultramar como principal y no viceversa.

xxix) Estimando que el promedio ponderado del valor del flete marítimo de importación, por tonelada, es de 35.55 dólares, y para la exportación, de 22 dólares, la empresa que se formara tendría necesidad de movilizar anualmente un mínimo de flete de 240,000 toneladas métricas, lo que equivale a participar en el movimiento de su comercio exterior en apenas un 17% aproximadamente. Sobre la base de este tonelaje, que daría un ingreso bruto de 7.5 millones de dólares, y estimando los gastos en aproximadamente 7.200,000 dólares inclusive amortización, el rendimiento de un tráfico de ese volumen dejaría un dividendo razonable de 6% para los accionistas de la empresa y un remanente de aproximadamente 120,000 dólares para el incremento de la Compañía. Sin embargo,

/se hace

se hace notar que sobre la base de ese movimiento de tráfico, la tonelada-milla cuesta 0.0038 de centavos de dólar por milla y la tonelada alrededor de 27.22 dólares, valores que se consideran elevados. Por lo mismo, dicho tonelaje debe considerarse como mínimo, pero la empresa necesitaría conseguir el mayor tonelaje posible. Movilizar el tonelaje indicado significaría que, en promedio, cada barco debe transportar 1,088 toneladas cortas de artículos importados y regresar con un promedio de 432 toneladas de artículos exportables. Estos últimos, durante los seis meses del período estacional de exportación. Se opina que estos límites mínimos están al alcance de una actividad inicial de la empresa.

xxx) Los elementos anteriores inducen a aseverar que sí es viable la formación de una empresa naviera mercante centroamericana, pues se estima que es posible financiar y conseguir carga para las operaciones de la empresa, aún desde el comienzo de ella.

xxxi) Se consideran ventajas de la creación de la empresa las siguientes:

a) la posibilidad de un rendimiento equivalente a alrededor de 6 a 8% del valor de la inversión, lo que le permitiría, no sólo sostenerse sino también incrementar fondos para su desarrollo futuro;

b) la reducción del saldo negativo de servicios de transporte en la balanza de pagos, que podría significar aproximadamente un 8.24%;

c) las oportunidades de trabajo que ofrecería a los ciudadanos

/de los países

de los países centroamericanos y que incrementarían el beneficio económico en favor de tales países;

d) la competencia que se haría a las empresas actualmente en operación y que redundaría en mayor eficiencia, frecuencia y posiblemente mejor precio del tráfico, y

e) la posibilidad de contar con recursos propios para mover su comercio exterior en caso de alguna contingencia de carácter internacional

xxxii) Se consideran como factores negativos los siguientes:

a) la necesidad de inversión en mejoramiento y modernización de los puertos que, posiblemente, podría restar capacidad financiera de inversión a los cinco países para la organización de la empresa. Sin embargo, debe reconocerse que dicha necesidad es urgente, independientemente de que se establezca una flota centroamericana, y que debe tener alta prelación.

b) el hecho de que algunos puertos de Guatemala, Honduras y El Salvador se encuentran concesionados y son propiedad de empresas navieras de la competencia; particular que exigiría una previa negociación con dichos dueños o concesionarios para que se estipule la utilización de tales puertos por la flota a formarse, sin tratamiento discriminatorio.

xxxiii) Se consideran como condiciones necesarias previas a la formación de la flota naviera:

a) negociar con la empresa naviera MAMENIC que asegure que tanto los usuarios como el Gobierno de Nicaragua no resten apoyo

/a la

a la empresa que se formaría; o, de otra manera, a fin de que ambas empresas, la MAMENIC y la nueva, colaboren dentro de unidad de intereses, en el objetivo de servir en la mejor forma al tráfico naviero centroamericano;

b) fijar la política a seguirse con respecto a las conferencias Navieras de modo que este asunto no constituya un problema político que menoscabe el normal funcionamiento de la empresa, cuando ella entre en operaciones;

c) decidir la operación de la empresa dentro de las tarifas actualmente en vigor, sin perjuicio de que la propia experiencie de la flota naviera a formarse ofrezca los elementos necesarios del mercado para apreciar si tales tarifas son justas y razonables o necesitan modificación.

xxxiv). Debe eliminarse, como servicio fundamental, el de pasajeros para la nueva empresa, al menos en los primeros años de ejercicio financiero.

xxxv) Se sugiere la capitalización de la empresa en 10 millones de dólares, que serían distribuidos en proporción al volumen del comercio exterior de cada país; serían suscritos y pagados por empresas semioficiales de los cinco países, en un lapso de dos años. con entregas de un 20% en cada semestre. La capitalización por parte de entidades semioficiales evitaría la intervención directa de los Gobiernos. La participación en valores diferentes no obstaría a la igualdad de votos en el seno de una junta administrativa o directiva. Se sugiere la posibilidad de financiar a plazo esta capitalización y, de ser posible con la cooperación del capital privado.

/xxxvi) Se

xxxvi) Se estima que los Estados tendrían que darle todo apoyo material, legal y moral a la empresa. El primero, ayudando al financiamiento y entregando a la empresa para el transporte todo el movimiento de carga destinado a dichos Gobiernos; el apoyo legal, eximiéndola del impuesto a la renta y otros impuestos generales; celebrando un convenio de navegación internacional entre los cinco países para conceder el trato de marina mercante nacional a la empresa que se formaría, y dictando las providencias del caso para facilitar el movimiento de divisas y cambio extranjero para las necesidades de aquella.

xxxvii) Se aconseja además la ratificación, por parte de los Gobiernos, de los principios uniformes de la Convención de la Haya (1924) y la unificación de la legislación centroamericana sobre transporte marítimo a base de los reglamentos York-Amberes-Estocolmo de 1950.

CAPITULO II

ORGANIZACION DE LA FLOTA MERCANTE CENTROAMERICANA

1. Constitución.

Aun cuando sean los Gobiernos centroamericanos, por sí o por medio de instituciones semioficiales u oficiales, los que capitalicen la empresa, existirían de hecho y legalmente cinco socios, cuya responsabilidad necesariamente tiene que ser limitada al aporte de cada uno. Por otra parte, el negocio naviero exige frecuentemente la constitución de hipotecas sobre naves para recibir créditos en préstamo, para no citar si no uno de los más importantes negocios que una empresa de esta clase

/puede

puede efectuar. La vida del negocio es fluída y apela a toda clase de transacciones, relaciones con bancos y firmas comerciales. Por lo mismo, los instrumentos mercantiles, los contratos y operaciones de esta clase son los que el uso y la costumbre mercantil ha establecido en el mundo de hoy.

Por las anteriores consideraciones, es obvio que la empresa tiene que constituirse como una empresa mercantil, con personalidad jurídica adecuada, sujeta a las condiciones y naturaleza que las leyes del país donde se constituya y de los países donde vayan a surtir efectos sus actos, contratos y operaciones. Por la responsabilidad limitada del capital, y por la ventaja que desde el punto de vista jurídico, así como desde el punto de vista comercial tiene, es aconsejable que la empresa se organice como una sociedad anónima.

El domicilio de la sociedad podría establecerse en cualquiera de las capitales de los países centroamericanos que se escoja; habida cuenta de que el registro de la sociedad tendría también que efectuarse, necesariamente, en todos los demás países centroamericanos. Pero el decidir sobre el domicilio tiene importancia desde el punto de vista administrativo y funcional. Convendría que la empresa tenga su domicilio en una de las capitales que esté más próxima a uno de los puertos más importantes de Centroamérica, pues la vida de la empresa está constantemente ligada a la vida de los puertos en donde opera. Al propio tiempo, convendría también que dicha sede tenga facilidades de transporte y comunicación con las otras capitales centroamericanas y en donde tendrían que funcionar agencias u oficinas propias encargadas, para cada

/país,

país, de la responsabilidad de las operaciones de sus respectivos puertos y de la solicitación de flete en el correspondiente mercado local.

Considérese innecesario, por lo tanto, mencionar detalles con respecto a la forma jurídica de organización, ya que la autoridad correspondiente del país donde se decidiera que ha de tener la sede estaría llamada a preparar el proyecto de escritura pública de constitución.

Conviene, sin embargo, advertir que sería aconsejable que se fijase un capital autorizado hasta de Dls. 20.000,000 y un capital suscrito de 10,000,000. Tal previsión emana del hecho de que la empresa, al crecer, puede verse abordada a la necesidad de aumentar su capital por encima del capital suscrito inicialmente. La determinación de un capital autorizado mayor podría obviar dificultades de tramitación jurídica en dicho evento.

Si la escritura pública de constitución ha de contener el objetivo de la empresa, debe tenderse a que las facultades de operación comerciales que a la empresa se autorice sean las más amplias posibles, siempre y cuando las operaciones estén relacionadas con el objetivo principal relativo a servir el transporte marítimo. Esta previsión es esencial, por lo mismo que los representantes de la empresa pueden necesitar, en un momendo dado, de las más amplias facultades jurídicas para contratar, negociar y realizar una ilimitada gama de operaciones bancarias y comerciales inherentes al negocio.

La administración de la empresa debe estar perfectamente coordinada y la responsabilidad y la autoridad deben tener un equilibrio. Es conveniente que la empresa esté dirigida, desde el punto de vista

/de su

de su política operativa, por una junta directiva, que podría ser compuesta por un representante de cada uno de los cinco socios. Esta junta directiva debe tener el encargo de decidir sobre las rutas, sobre el ingreso o no a las conferencias, sobre la apertura de oficinas propias o establecimiento de agencias, etc. En cambio, la responsabilidad de la administración ejecutiva debería recaer en una sola persona con la suficiente autoridad para cumplir todas las operaciones del negocio dentro de los límites generales impuestos por la directiva, pero asimismo con la total responsabilidad con respecto al resultado de tales operaciones y negocios. Deben, pues, distinguirse sustancialmente y especificarse en la escritura de constitución de la compañía aquellas funciones de dirección de política general de la empresa y aquellas otras propiamente de administración.

Este es uno de los aspectos más importantes de la organización de una empresa, pues la división de autoridad entorpece la marcha administrativa de los negocios y diluye la responsabilidad en forma que impide puntualizarla. Cosa muy distinta es el control necesario de la autoridad ejecutiva responsable. El control debe ejercerse, en parte por la junta directiva, en cuanto a ella le incumbe encauzar la política general de la empresa, y en parte y principalmente, por un funcionario o una comisión de funcionarios que deberían ser elegidos por la junta de accionistas, al propio tiempo que ella revisa anual o semestralmente el resultado de los negocios de la empresa. Dicho funcionario o funcionarios de control, llámense interventores, vigilantes, auditores, o simplemente revisores o controladores, deben representar los intereses

/financieros

financieros de los accionistas; deben tener independencia con respecto al funcionario ejecutivo, gerente general o presidente de la compañía, y, en cierto modo, debe estar sobre ellos, como representante que es de los accionistas. Pero la función de contraloría no debe interferir, sino en limitadísimos casos, la función administrativa del gerente o presidente. Mientras éste es la suprema autoridad en materia administrativa, el personero ejecutivo de la empresa, el contralor es un inspector que vigila que no se desvién los fondos de los fines a los que han sido destinados por parte de los accionistas y que se cumplan los programas y objetivos asignados por la junta directiva. En dicha forma, una empresa puede mantener un equilibrio entre autoridad y responsabilidad; entre política y líneas generales de acción y entre ejecución de dicha política; y entre facultad de dirigir su propio desenvolvimiento y control necesario para que tal desenvolvimiento se encuadre en las normas establecidas.

La escritura de constitución de la empresa debe pues asignar las facultades, deberes y responsabilidades de estas tres clases de organismos; Junta Directiva, Gerencia General e Intervención General, al propio tiempo que establezca los objetivos y operaciones de la compañía, la forma de capitalización, la forma de elección de dichas tres funciones u órganos de la empresa, las funciones y facultades de la Junta General de Accionistas y las disposiciones más esenciales con respecto a los casos de término o extinción de la compañía y los procedimientos de liquidación.

Se estima que la constitución de una empresa de la naturaleza

/de la que

de la que se proyecta formar no debe contener más disposiciones esenciales. Una omisión sobre estos importantes aspectos constitucionales entrañaría futuras dificultades o dudas en lo que respecta a la división de facultades y responsabilidades entre los órganos funcionales; una constitución más detallada podría caer en el extremo opuesto, o sea en el detalle que impide la elasticidad de las funciones orgánicas de la compañía.

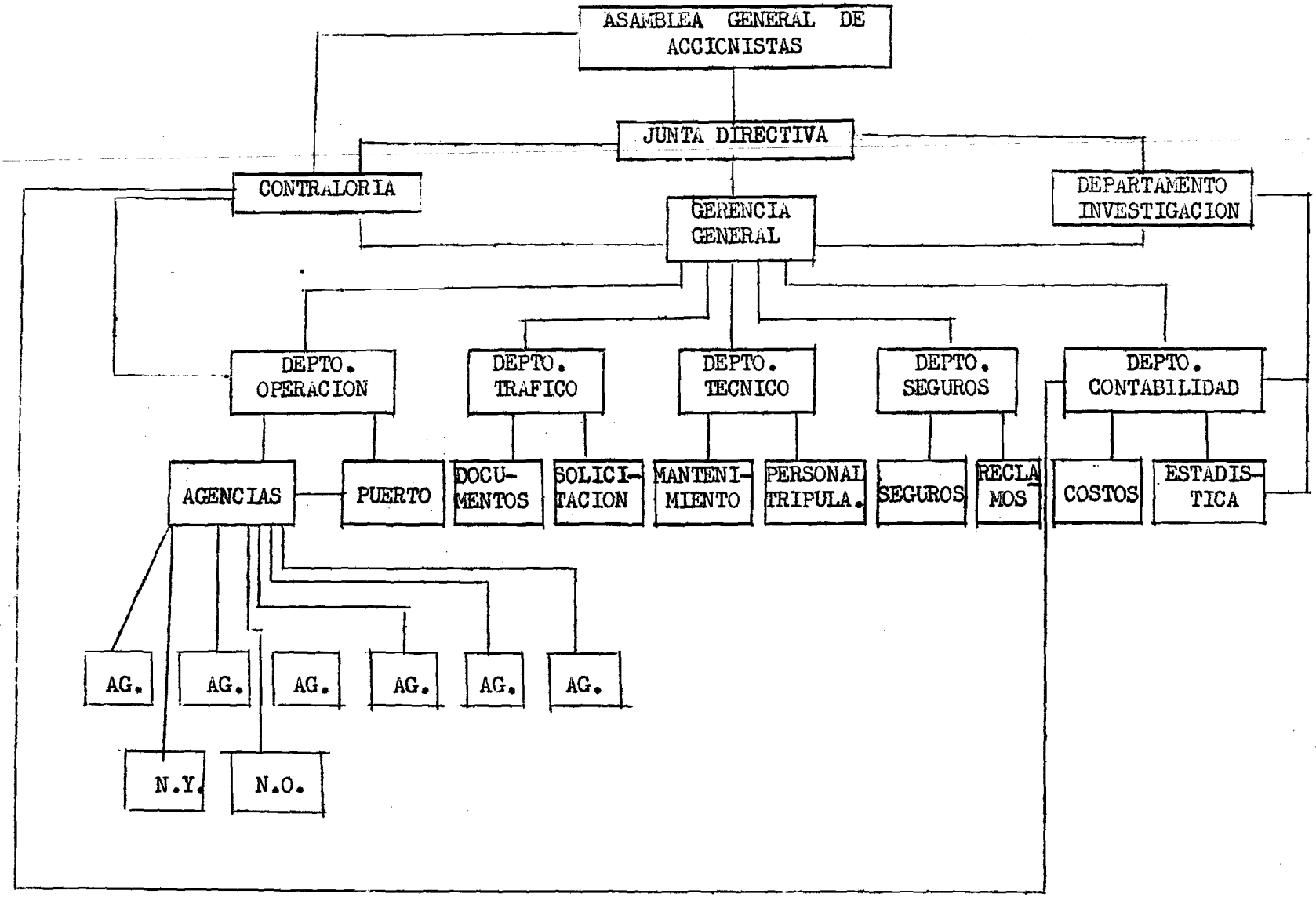
Naturalmente, como en toda clase de escrituras de esta naturaleza habrá que incorporar las disposiciones relativas a la posibilidad de transferencia de acciones y los procedimientos jurídicos formales necesarios, en especial si se piensa, como se ha aconsejado en este informe, que más tarde los Gobiernos podrían llamar a la participación pública, en mercado abierto, de una parte de las acciones de la empresa. Asimismo, pueden incluirse disposiciones de carácter general ajustadas a los usos y costumbres jurídicos en esta clase de escrituras de constitución de sociedad anónima, sin menoscabo de la unidad y esencia de la constitución a la cual se refieren los párrafos anteriores.

Cumplidos todos los requisitos jurídicos que la constitución de una empresa de este género requiera, este informe pasa a señalar los aspectos más esenciales de la organización de la compañía.

2. Organización

Como toda organización de este género, la empresa necesita contar con una división de trabajo perfectamente coordinada. Por consiguiente, la organización que debería darse a la empresa consistiría en una integración funcional de los aspectos más importantes relativos al

/negocio


ASAMBLEA GENERAL DE ACCIONISTAS
JUNTA DIRECTIVA
CONTRALORIA
GERENCIA GENERAL
DEPARTAMENTO INVESTIGACION
DEPTO. OPERACION
DEPTO. TRAFICO
DEPTO. TECNICO
DEPTO. SEGUROS
DEPTO. CONTABILIDAD
AGENCIAS
PUERTO
DOCU-MENTOS
SOLICI-TACION
MANTENI-MIENTO
PERSONAL TRIPULA.
SEGUROS
RECLA MOS
COSTOS
ESTADIS-TICA
AG.
AG.
AG.
AG.
AG.
AG.
N.Y.
N.O.

negocio naviero.

En el diagrama adjunto (p.306) esbozamos un sistema de organización que podría ser adoptado. Una explicación de este gráfico permitirá conocer en detalle los lineamientos más importantes de la organización.

3. Departamento de Operaciones

Una empresa naviera es una entidad comercial cuya finalidad esencial consiste en vender al público el servicio de transporte marítimo. Por lo mismo, los dos departamentos más importantes del negocio naviero son los de operaciones y el de tráfico. El primero se ocupa de producir el servicio; el segundo de venderlo.

El Departamento de Operaciones tiene que ocuparse principalmente de las siguientes tareas: confección de itinerarios; contratos de estiba, chequeo, limpieza, muellaje y, en general de todas las actividades y operaciones relativas a carga y descarga de mercaderías en cada puerto.

Su labor fundamental será, pues, tener listos con la anticipación necesaria todos los trabajadores del muelle que sean necesarios, y encargarse de la provisión de todos los servicios indispensables para la carga y descarga, manejo de mercadería, almacenamiento, etc.

Habida consideración de la naturaleza y condiciones de los actuales puertos centroamericanos, el jefe de operaciones no necesitaría probablemente de un superintendente de muelle en cada uno de los puertos. Es más bien aconsejable que la compañía contrate agentes navieros

/en cada

en cada capital de las repúblicas centroamericanas, o, eventualmente, abra oficinas propias en cada una de ellas.

El movimiento de operación en los puertos centroamericanos, por lo que se refiere a las operaciones puede dividirse en dos aspectos distintos: el de exportación y el de importación de mercancías. En el primero de los casos, el Departamento de Tráfico, o el agente, deberá realizar las gestiones necesarias en relación con el transporte de las mercancías al puerto y a la fecha de tal transporte, y preparar la documentación necesaria de embarque. Como el movimiento es relativamente pequeño, por el pequeño número de lotes de embarque, aun cuando cada lote pueda ser de volumen considerable, es usual que los propios agentes realicen todas las operaciones y preparen la documentación para el embarque. Se acostumbra que el propio agente se traslade al puerto y vigile el embarque. Las operaciones de embarque que significan la contratación de los estibadores y trabajadores generalmente corren a cargo de las entidades que tienen la administración misma de los puertos. En el caso de Puerto Barrios y Cutuco corresponde a la IRCA, la que se encarga de toda la operación del muelle; en el caso de La Libertad, San José, Acajutla, Champerico, las respectivas agencias administradoras de los muelles; en el de Puerto Cortés, La Tela Railroad Co., administradora del muelle, se encarga de dichas operaciones; en Corinto, el Ferrocarril de Nicaragua; en Puerto Limón, la Northern Railway Company, y en Puntarenas el Ferrocarril Eléctrico del Pacífico.

Por lo mismo, parece obvio que en ninguno de los países centroamericanos sea necesario mantener un superintendente de muelle, ni haya

/necesidad

necesidad tampoco de encargarse la empresa, por sí misma, de las operaciones portuarias.

Por dichas consideraciones, el agenciamiento de la compañía, especialmente en los primeros años, podría ser encomendado a una agencia de vapores conocida y reputada, en la seguridad de que la propia agencia puede realizar las funciones necesarias.

En cuanto a la mercadería de importación, el caso es similar. Una vez arreglada la entrada de un barco, la realización de la descarga se efectúa desde el barco hasta las aduanas. Posteriormente, la propia agencia naviera se encarga de tramitar la liquidación aduanera y contratar el transporte hasta el sitio final de destino. En general, todos estos negocios son atendidos por los propios agentes de las compañías navieras.

Pero en el centro de operaciones de la empresa, ó sea en la casa matriz, la existencia de un Jefe de Operaciones parece indispensable. En los primeros meses, quizá en los dos primeros años de funcionamiento de la empresa, sería aconsejable que uno o más candidatos se trasladen a aprender todos los aspectos de movilización de carga, y especialmente lo relativo a la preparación de planos de estiba, control de agencias, itinerarios, etc. sea a Nueva York, sea a Nueva Orleans, para que, por medio de becas, puedan estudiar los aspectos teóricos de los problemas de operaciones de muelle y, al propio tiempo, adquieran experiencia práctica en los muelles de cualquiera de las dos ciudades. Para el efecto, es aconsejable que inicialmente la compañía no abra una oficina propia en Nueva York, sino que negocie el agenciamiento de la empresa con cualquiera de las compañías americanas

/que, no

que, no teniendo tráfico para América Central, es decir, no siendo de la competencia, podría dedicarse al agenciamiento de la nueva empresa que se forme.

En dichos muelles, dos o tres personas, en un plazo más o menos corto, podrían adquirir toda la experiencia necesaria relativa a las operaciones del muelle. La compañía más tarde podría contar con esas personas para ocuparlas, una en la casa matriz y las otras en las distintas oficinas que puede ir abriendo por conveniencia económica, ya sea en los mismos puertos norteamericanos, ya sea en las capitales centroamericanas en las que se haga necesario contar con oficinas propias.

Inicialmente, por lo mismo, el Departamento de Operaciones de la empresa podría estar a cargo directo de la Gerencia General, que se encargaría de vigilar el trabajo que para la compañía estén desplegando los agentes en los puertos de toque de las naves a la compañía. Al propio tiempo, los becados que se sugieren en este informe estarían adquiriendo la preparación necesaria para asumir esas funciones tan pronto como el mismo crecimiento de la empresa y la experiencia de los aprendices lo permitan y aconsejen.

En la preparación de los becados debe darse preferencia al estudio y análisis de los itinerarios y de los planos de estiba. Los primeros permiten dotar a una empresa de la regularidad, frecuencia y servicios más eficientes con respecto a despachadores y consignatarios de la carga. Si la empresa consigue regular los itinerarios, dentro de las condiciones actualmente prevalecientes en los puertos centroamericanos,

/de manera

de manera que cada país sepa que saldrá un barco en fecha fija desde el puerto de origen y que llegará también en la fecha prefijada, los importadores, exportadores y demás elementos del comercio relacionados con la empresa adquirirán una confianza en los servicios de la compañía y será el mejor aliciente para la consecución de carga.

Por otro lado, el plano de estiba contribuye, tanto a la eficiencia del manejo mismo de la carga, en forma que cada carga esté escalonadamente colocada para facilitar su descarga en el puerto de destino correspondiente, economizando tiempo en el despacho de barcos; como en lo que respecta a la seguridad misma de la carga, de manera que su manejo sea cuidadoso y se eviten roturas, mermas y averías de todo género. Una buena estiba dotaría a la empresa de la eficiencia del servicio indispensable para que los clientes sepan que su carga llega a destino en las mejores condiciones posibles, que es cuidadosamente embarcada y desembarcada, que se procura su seguridad y su firme colocación en las bodegas del barco, evitando inconvenientes provenientes de accidentes en el mar o del mal tiempo, etc.

Además hay que añadir otros detalles que son la base de la finalización de los conocimientos de embarque: ubicación de la carga, chequeo en los depósitos de embarque y desembarque, sistema de entrega de recibos de muelle, sistemas de coordinación de embarques y desembarques mediante el equipo de que se disponga en cada caso, o con la ayuda de gabarras y lanchones, etc.

Todo el minucioso y complejo sistema portuario debe analizarse y estudiarse a fin de que se tienda sin cesar al mejoramiento de los servicios; esta responsabilidad tendrá que recaer en el Jefe de

/Operaciones

Operaciones, en los Superintendentes de Muelle y en general, en los oficiales de operaciones, por lo cual se aconseja la ejercitación y aprendizaje en la forma mencionada.

Para escoger los candidatos al adiestramiento y aprendizaje dichos, convendría que se prefiera a elementos que, por haber tenido experiencia en el mar, contarían ya con una base para el aprovechamiento de los conocimientos que adquirirían. En los países centroamericanos se puede contar con personal que, por haber estado embarcado como oficiales o capitanes de naves, o por haber servido en puertos y muelles, tienen ya una base y una vocación para la preparación aconsejada.

No se han podido conseguir datos relativos al personal técnico aprobechable en los indicados países, salvo de El Salvador. En este país existen cursos de navegación, pero esta misión ignora la experiencia que tienen los oficiales retirados. Por las informaciones oficiales se desprende que su servicio es aprovechable sólo para los guardacostas de la marina nacional salvadoreña. Es posible que en Honduras y Nicaragua existan algunas personas que hayan tenido experiencia como capitanes u oficiales de barcos mercantes. Honduras, como se dijo en otra parte de este Informe, favorece por su legislación el registro y abanderamiento de barcos y, por tal motivo, es probable que algunos ciudadanos hondureños posean la referida experiencia.

Se informó, sin confirmación, que hay algunos ciudadanos nicaragüenses que han pasado algún tiempo embarcados en naves extranjeras, con responsabilidades hasta de primer oficial. Ningún dato pudo obtenerse

/en Costa Rica

en Costa Rica y Guatemala.

De la escasa información anterior puede colegirse que apenas existe personal adiestrado para tripulación de barcos; pero es de esperarse que haya unos pocos elementos con conocimientos y experiencia suficientes para que pudieran aprovechar cursos y ejercitación que los capacite para superintendentes de muelle y posteriormente para jefes de operaciones de la compañía.

4. Departamento de Tráfico

Dependiente asimismo de la Gerencia General, el Departamento de Tráfico es quizá el más importante con que una empresa de navegación cuenta, pues constituye prácticamente el departamento de ventas, o sea el que consigue la carga para el transporte, de la cual depende la vida financiera y el objetivo mismo de una compañía de este género.

En el esquema que se analiza, el Departamento cuenta con dos secciones: la de documentación y la de solicitación. La primera, de índole exclusivamente administrativa, se ocupa de preparar los conocimientos de embarque y los sobordos, chequearlos y aplicar las tarifas que el Departamento de Contabilidad debe hacer efectivas con anterioridad al zarpe del barco. Esta labor, aunque parece rutinaria, es delicada y exige un cuidadoso cotejo de cada conocimiento con los recibos del muelle, una aplicación acertada de la tarifa que corresponda y una liquidación esmerada del flete a cobrarse. Asimismo, la sección tiene que preparar toda la documentación de la carga que debe llevar el barco a los correspondientes puertos, sobre la base fundamental del

/sobordo,

sobordo, el cual, así como los demás documentos, tienen que ajustarse a las modalidades legales de cada país. Una unificación de los sistemas documentales de sobordo y demás papeles, entre los cinco países, facilitaría enormemente la labor del Departamento de Tráfico en cada agencia despachadora, simplificando la tramitación y economizando tiempo y personal para el despacho de un barco.

Si la empresa mercante centroamericana no abre oficinas propias en las distintas capitales centroamericanas y en los puertos centroamericanos en donde hayan de tocar los barcos, como se sugiere para el período inicial, las propias agencias se encargarán del despacho documentado y la Gerencia General (análogamente a las funciones del Departamento de Operaciones) se cuidará de instruir convenientemente a los agentes sobre cualquiera deficiencia o exigencia de documentación que sean necesarias. Por otra parte, ya sea en la casa matriz, ya en las oficinas propias que decida establecer de inmediato o en el futuro, es tal vez posible conseguir personal adiestrado en estas funciones. Sin embargo, no debe perderse de vista que la documentación es el pasaporte del barco para su viaje y que, por lo mismo, la eficiencia del servicio del transporte depende una documentación correcta, que evite cualquier dificultad en los puertos de toque; dificultades que muchas veces, no sólo ocasionan demoras, sino multas y penalidades o sanciones económicas aun mayores, cuando los documentos no han estado en todo de acuerdo con las leyes vigentes del respectivo país.

Desde el punto de vista interno, la correcta aplicación y liquidación del flete en cada conocimiento de embarque brinda confianza

/de la

de la clientela en la empresa transportadora y, al mismo tiempo, evita reclamos y no da lugar al molesto trámite de las notas de corrección. Por otra parte, la liquidación de fletes es la base del ingreso de la compañía y, por lo tanto, de su correcto funcionamiento depende que se eviten pérdidas para la empresa, en caso de haberse aplicado tarifas menores, o que se efectúen desembolsos en caso contrario.

Por las razones mencionadas, la selección del personal de esta sección exige una imparcial ponderación de la experiencia de los candidatos.

La sección de solicitación es propiamente la sección de ventas de fletes. Todas las relaciones públicas de la empresa deben pues concentrarse en esta sección. Contrariamente a lo que se ha sugerido con respecto al Departamento de Operaciones y a la sección de documentación del Departamento de Tráfico, la sección de solicitación y relaciones públicas es la que debe organizarse tan pronto como la empresa entre en funcionamiento. Aun cuando la compañía no abra oficinas propias en las capitales centroamericanas distintas a la de la casa matriz, ni en los puertos norteamericanos, es aconsejable que en unos y otros, al lado de los agentes, operen solicitadores directos de la compañía, acordando una coordinación completa entre los agentes, los solicitadores locales y los solicitadores de los otros mercados, bajo la centralización de la gerencia general. Así, por ejemplo, la solicitación de carga de un importador guatemalteco por mercaderías que va a embarcar en el puerto de Nueva York, tendrá que ser gestionada coordinadamente tanto por el solicitador del mercado local de Guatemala como por el de Nueva York.

/Si la

Si la mercadería ha sido negociada cif en puerto guatemalteco, la labor principal se localizará en la solicitud que se haga en el puerto norteamericano; si, por el contrario, ha sido negociada fob, la solicitud tendrá que ejercer más presión en el importador para que éste ordene que se embarque por la compañía.

Será labor constante de la solicitación investigar todos los futuros embarques; convencer a los exportadores extranjeros y centroamericanos de la eficacia del servicio de la nueva empresa; tratar de conseguir que el comercio importador de los países centroamericanos negocie sus pedidos con cotizaciones fob, en el caso de que de esta manera la empresa pueda conseguir más fácilmente de ellos el embarque por naves de su empresa, o gestionar de los embarcadores extranjeros la preferencia para el embarque en favor de su línea. Igual gestión tiene que realizarse según las condiciones del negocio, en los casos de exportación.

La solicitud de carga tiene que luchar con la competencia; dependerá de la habilidad de los vendedores, de sus relaciones con el comercio y embarcadores, de la constante coordinación de las gestiones, de las facilidades que deban sugerir para conseguir el embarque, etc., el incremento y desarrollo del movimiento de carga para transportarse. Las personas encargadas de esta gestión tendrán que ser, pues, conocidos y experimentados vendedores, relacionados con los centros en donde deban operar. Su calidad será medida en función de su dinamismo y de su elasticidad. El número de solicitadores en cada área deberá ser fijado en atención al movimiento de cada zona y a su extensión superficial.

/Es probable

Es probable que en cada país centroamericano, dada la concentración de los negocios de importación y exportación en pocos centros urbanos, sea suficiente un solicitador para cada país. Por el contrario, en los puertos de Nueva York y Nueva Orleans es probable que sean indispensables tres o cuatro en cada puerto, de los cuales la mitad o las dos terceras partes podrían ser norteamericanos con experiencia en el negocio de solicitación y el resto centroamericanos con larga práctica y conocimiento de la vida comercial de dichos puertos.

El jefe del tráfico debe tener un amplio conocimiento de solicitación, de documentación, de aplicación de tarifas y en general de todos los detalles del negocio naviero.

5. Departamento Técnico

El Departamento Técnico tiene que encargarse del mantenimiento del equipo y del personal de tripulación. En vista de que reparaciones, carenajes, adquisición de repuestos, chequeo de instrumentos, etc. tiene que realizarse en Nueva York, que es el puerto más importante de los de ruta de la línea centroamericana proyectada, y el lugar donde más facilidades se consiguen para tales operaciones de mantenimiento, convendría a la contratación de un técnico especializado que vigile dichas operaciones. Al propio tiempo, este mismo técnico debería encargarse de todo lo relativo a las provisiones del barco, tanto para cubierta y máquinas como para la mayordomía. En este último aspecto, el jefe se encargaría de colocar las órdenes para provisión de los barcos propios. Desde luego, en todos aquellos rubros de provisiones en que existiera facilidad de aprovisionamiento en los puertos centroamericanos,

/deberían

deberían preferirse éstos. Probablemente podrían conseguirse frutas en Costa Rica o Guatemala, carne en Nicaragua, verduras en puertos hondureños, café, en El Salvador, pescado en Costa Rica, etc. En esta forma, la empresa empezaría a dar posibilidades y campos de trabajo a un grupo de personas, aun cuando sea limitado, y, al mismo tiempo dejaría la cantidad mayor posible de gastos en su propia área centroamericana.

En vista del escaso número de unidades con que la flota contaría en sus comienzos, el personal del Departamento Técnico podría ser muy reducido y podría trabajar en Nueva York, como se ha sugerido, adjunto al personal de solicitación, que, al mismo tiempo, trabajaría en coordinación con la agencia de la compañía en ese puerto; a menos que la Directiva creyese más oportuno abrir una oficina propia en el puerto norteamericano. Al principio no sería aconsejable el funcionamiento de dicha oficina, pues a más de que posiblemente resultaría más costoso, es necesario que los primeros años la empresa pueda contar con una verdadera escuela de ejercitación y aprendizaje de todas las operaciones navieras. El agenciamiento de la flota centroamericana por una buena agencia de vapores de los Estados Unidos daría la oportunidad para dichos entrenamientos y aprendizaje. Es por eso que se sugiere que sólo un personal limitado, pero indispensable para ir tomando la responsabilidad de la empresa en los aspectos mas importantes, puede trabajar en Nueva York, al lado de la agencia.

En el gráfico adjunto, además de la sección de mantenimiento, el Departamento Técnico contaría también con la sección de personal, encargada principalmente de todo lo relativo a la consecución, ordenamiento y administración de la tripulación de los barcos propios,

/Por las

Por las razones expuestas en esta misma parte del Informe, creemos que entre la marinería de los cinco países centroamericanos no existe personal de tripulación suficiente para la dotación de seis barcos propios. Será indispensable, por lo mismo, que al principio las operaciones se inicien con tripulación extranjera. Es posible conseguir tripulación alemana, sueca, griega e italiana, principalmente.

Pero mientras tanto, es indispensable que los cinco Gobiernos centroamericanos aúnen sus esfuerzos para crear una escuela de marina mercante en cualquiera de dichos países, con el propósito de ir adiestrando el personal necesario no sólo para la dotación de esos barcos, sino para la de aquellos que vaya adquiriendo la empresa en el futuro. Los mismos barcos propios suministrarían una parte de la enseñanza práctica, pues los alumnos de una escuela como la propuesta deberían embarcarse para completar los cursos teóricos que reciban.

Es claro que todo el aspecto de personal de tripulación necesitaría, en lo administrativo, de un departamento independiente. Pero con el propósito de evitar recargos burocráticos y exceso de gastos generales, sería viable que, mientras los barcos no contaran con tripulación propia y con responsabilidades bastantes para justificar un Departamento Administrativo separado, todo lo relacionado con personal de tripulación esté a cargo del propio Departamento Técnico. Por consiguiente, este Departamento podría tener a su cuidado, no sólo el mantenimiento del equipo y la provisión de los barcos en lo material, sino también la provisión de personal de tripulación.

6. Departamento de Seguros

A su cargo, según el esquema, estarían las secciones de seguros

/y la de

y la de reclamos. Teniendo en consideración que los ajustes de reclamos se verifican en todos los puertos, las propias agencias de dichos puertos podrían asumir la responsabilidad de ajustar los reclamos en cada uno de ellos, dentro de ciertos límites. En Nueva York podría además contarse con una persona que realice las operaciones de seguro de los barcos y, al mismo tiempo, ajuste reclamos en coordinación con la agencia de la empresa.

La mayor parte de los reclamos son presentados por las compañías de seguros y casi todas ellas tienen, sino su casa principal, un representante en Nueva York. Por lo mismo, la mayor parte de los ajustes de avería o de cualquier otra clase de reclamos se ventilan en dicho puerto. Y aun cuando la propia agencia podría encargarse de estos asuntos, es mejor que la flota contase con un limitado personal dedicado a dichos ajustes, y, al mismo tiempo, encargado de la contratación de los seguros necesarios.

Si bien en el comienzo, el jefe del Departamento tendría que ser posiblemente un extranjero con amplia experiencia en estos ramos, el personal auxiliar (un asistente centroamericano, por ejemplo) iría instruyéndose en el negocio, para cuando más tarde la empresa pueda ir llenando todas sus principales funciones de responsabilidad administrativa con personal idóneo centroamericano.

7. Departamento de Contabilidad

En el gráfico (véase la p. 307), los Departamentos de Tráfico y Operaciones se encuentran enlazados entre sí, porque las funciones de uno y otro son interdependientes, de manera que la cohesión de

/aquellas

aquellas es indispensable. Los demás departamentos se encuentran ligados sólo a través de la Gerencia General. No pasa lo mismo con el Departamento de Contabilidad que se vincula, no sólo a través de la Gerencia, sino directamente con todos los demás Departamentos (por la línea de abajo). Esto significa que todos los departamentos de la empresa producen operaciones y, por consiguiente, entradas de contabilidad.

El Departamento de Contabilidad es, pues, el centralizador de los resultados efectivos de todos los departamentos; el que recoge, revisa y controla el resultado de las operaciones, contabilizándolas.

Por lo mismo, la importancia de este Departamento sólo puede ser equiparada al Departamento de Contraloría, desde el punto de vista del ordenamiento interior.

El Departamento de Contabilidad está subdividido en dos secciones: Costos y Estadística. La contabilidad tiene que producir, no sólo los resultados del balance general y de las cuentas de ganancias y pérdidas, sino también los elementos mediante los cuales han de estimarse los costos de cada una de las operaciones navieras y la totalidad del movimiento de operación de la empresa.

Al mismo tiempo, la estadística registrará la dinámica de la empresa, y sus principales rubros podrán indicar el número de millas recorridas en los diferentes espacios o ejercicios de la empresa; el volumen de carga transportado; el ritmo de los costos de operación la frecuencia de toque de los puertos, la oferta de flete de cada uno, etc.

Para que la labor de costos y estadística sean posibles, es necesario que la contabilidad, a la vez que cumpla su finalidad de

/ordenar

ordenar y demostrar el resultado financiero de la compañía, rinda también los elementos indispensables para ese doble objetivo de estimar los costos y registrar la estadística.

Para servir el triple objetivo mencionado, todas las empresas navieras acostumbran emplear un sistema de contabilidad análogo, el cual además es recomendado por la Maritime Commission de Washington.

El sistema en esencia consiste en un catálogo de cuentas de tipo decimal, en el cual quepa, dentro de cada grupo, una subdivisión casi ilimitada de subcuentas y cuentas auxiliares, cuyos saldos demuestran pormenorizadamente los costos de cada operación de las innumerables y variadas que componen el negocio naviero. Al propio tiempo, el sistema permite liquidar los costos de cada viaje redondo de un barco, desde que la fecha en que éste empieza a cargar en el puerto de zarpe hasta la fecha en que ha terminado el descargue en el mismo puerto, después de haber cruzado su ruta.

Por lo mismo, las cuentas de gastos se dividen, tomando cuentas del Mayor diferentes, unas para los viajes aun no liquidados y otras para los gastos generales y administrativos, que no pueden ser imputados a determinado viaje. Los costos de viaje que se liquidan se trasladan a las cuentas de ganancias y pérdidas. Los saldos de las cuentas de gastos generales y administrativos tienen que ser, exclusivamente para efectos de la contabilidad de costos, prorrateados entre los distintos viajes liquidados del ejercicio, sobre la base de coeficientes que, generalmente, se basan en el millaje recorrido.

Si se excluyen las operaciones ordinarias, cuyas entradas se

/hacen

hacen en la forma aplicables para cualquiera contabilidad, y se limita al uso a las cuentas básicas de la contabilidad naviera, se tiene, como ejemplo, en el pasivo la cuenta del Mayor 2,800 "Ingresos por viajes no liquidados". Se acreditará a esta cuenta el valor de todos los ingresos brutos por concepto de fletes (subcuenta 2,801), sobrecargos reembolsables (2,802), etc. El control podrá ser fácilmente obtenido si la suma de los saldos acreditados corresponde exactamente a la suma de "Fletes", "Sobrecargos", etc., de los sobordos. Un auxiliar especial para el caso podría, por ejemplo, cargar el valor total del sobordo e ir acreditando con cada pago de flete, sobrecargo, etc. Es decir, que el comprobante de entrada será cada conocimiento de embarque que se expida sobre un viaje de barco determinado. Cuando el auxiliar tenga un saldo de 0, la cuenta de este viaje está prácticamente liquidada. La cuenta del Mayor demostrará el saldo bruto que, por dichos conceptos, ingresó por el viaje mencionado.

Por otro lado, en el activo figura la cuenta del Mayor 200, "Gastos de viaje no liquidados", a la cual, con aplicación a las respectivas subcuentas, irán cargándose todos los gastos directos que el viaje de barco respectivo vaya ocasionando. Por ejemplo, desde el instante en que el remolcador ayuda a mover un barco desde el muelle de desembarque hasta el muelle de embarque en el puerto terminal, hasta el instante en que se han pagado todos los gastos de desembarque del mismo barco que ha regresado después de su crucero de ruta al propio puerto, se irá cargando a las diferentes subcuentas de la cuenta 200. El saldo de esta cuenta correspondiente al número de viaje del barco,

/corresponderá

corresponderá exactamente al valor del costo directo de dicho viaje del barco. Y las subcuentas indicarán el costo por estiba, por chequeo, por comisiones, por pilotaje, por tasas portuarias, etc. La contabilidad de costos recogerá todos esos saldos, añadirá el saldo que corresponda por gastos indirectos, según el coeficiente proporcional al millaje recorrido por dicho viaje sobre el total de todo el millaje de todos los viajes y el total de gastos generales y administrativos, y entonces podrá demostrar el valor por tonelada-milla que efectivamente costó el viaje particular de nuestra referencia.

No debe olvidarse que una de las subcuentas de la cuenta 200 se refiere a depreciación, porque debe ir cargándose el coeficiente que corresponda a depreciación a cada viaje de barco, como se irán abonando también con cargo a las correspondientes reservas, todas las amortizaciones y depreciaciones relativas a las cuentas indivisibles de gastos generales. Asimismo, se irán cargando a las cuentas de reservas del caso, con abono a la de Planta y Equipo u otras cuentas del Activo que deban amortizarse, castigarse o depreciarse según el caso.

Al término del ejercicio, la contabilidad de balance demostrará el resultado definitivo de dicho ejercicio, pero la contabilidad de costos demostrará la utilidad o pérdida de los viajes liquidados. En otras palabras, mientras la contabilidad arroja el resultado teniendo en cuenta las cuentas de viajes no liquidados, la otra sólo puede dar un resultado sobre la base de viajes liquidados. Los viajes aun no terminados quedan para liquidarse en el ejercicio en que dichos viajes

/terminan;

terminan; y en cuanto a ajustes y cuentas atrasadas del viaje ya terminados, el saldo de la cuenta respectiva puede ser considerado como gasto indivisible para el efecto de ir cargándose a viajes terminados en el ejercicio, en el caso de que tales ajustes sean saldos de viajes liquidados en ejercicios anteriores.

La contabilidad tiene que ser centralizada necesariamente en la sede o casa matriz de la empresa. Si bien los elementos y documentos que soporta cada entrada contable pueden producirse en todas las agencias y en todos los puertos donde el barco ha tocado y, naturalmente, en los propios barcos, por pago de tripulación, provisiones, combustibles, etc.; todos esos documentos deben ser centralizados para su contabilización.

En el Anexo 12 se adjunta un muestrario de cuentas catalogadas, para adaptarse al sistema de la flota centroamericana. Algunas cuentas se subdividen en subcuentas y algunas de éstas en cuentas auxiliares. El sistema adoptado es de decenas y centenas. La diferencia entre cuentas del Mayor, en algunos casos, se rige por las decenas, como en las cuentas 100, 120, 130, 140, etc. En otros casos, la diferencia se hace por centenas. Cada una de las subcuentas pueden ser diferenciadas por unidades, o, si se prefiere, por decenas. Las cuentas auxiliares tienen el número correspondiente a la subcuenta, la cual a su vez está encuadrada en la decena y centena de la cuenta respectiva del mayor, pero en la cuenta auxiliar se agrega su diferencia específica .1, .2, .3, etc. Así se tiene la cuenta del Mayor "Efectivo" con el N° 100, subcuenta de "Caja" 101 y cuenta auxiliar de Caja 101.1

/que correspondería

que correspondería a la "Caja de la sede principal", o de una Sucursal, o de una agencia propia.

En las cuentas importantes, relacionadas principalmente con gastos directos e indirectos, se detallan un buen número de subcuentas para mejor apreciación de la nomenclatura y de la importancia de dicha subdivisión.

Se acompañan también, en el referido anexo, las cuentas de ganancias y pérdidas y muchas de sus más importantes subcuentas.

Por lo que respecta al personal de contabilidad, éste puede ser exclusivamente centroamericano. El jefe de contabilidad podría ponerse rápidamente en contacto, y familiarizarse con las especiales modalidades del negocio naviero y, por ende, del sistema contable que se le aplica.

8. Contraloría

Nombrado, como se sugiere, por la Junta General de Accionistas, el contralor, o interventor, vigilante, fiscal, o como se prefiera llamarlo, tiene contacto íntimo con el Departamento de Contabilidad, si bien sus funciones contraloras deben extenderse a todos los negocios y consiguientemente a todos los departamentos. Sin interferir en la función ejecutiva del Gerente General, el contralor fiscaliza al Gerente y es responsable ante la Junta Directiva y, especialmente, ante la Asamblea General. Un profundo conocimiento de administración, contabilidad y del negocio naviero deben ser requisitos indispensables para el candidato que se elija.

9. Departamento de Investigaciones

Se sugiere, según el gráfico, que el jefe de este Departamento

/sea designado

sea designado por la Junta Directiva, a fin de que tenga cierta independencia con respecto al gerente general, si bien ha de servirle de principal consejero. Este Departamento es uno de los más importantes en la administración de todo negocio, pues a él le corresponde el estudio constante de todos los problemas que el negocio envuelve. El Departamento debe constantemente sugerir formas de mejora administrativa y técnica; debe presentar a la Directiva modalidades para nuevos negocios; cambios de forma de los que actualmente aparezcan débiles, mal ajustados a la práctica o deficientes en cuanto al servicio. Debe estar en contacto íntimo con el Departamento de Costos y de Estadística, pues éstos le proveerán de los instrumentos necesarios para su función. El Departamento de Investigaciones es el que debe opinar, desde el punto de vista técnico y financiero, sobre las tarifas, sobre la conveniencia de nuevas rutas, nuevos puertos de toque, agenciamientos, contratos de estiba u otras operaciones, etc. Con su consejo, el Gerente y la Junta Directiva podrán adoptar los rumbos más convenientes para la mejor marcha del negocio. La persona que debe ejercer ese cargo debe tener notorios conocimientos de todos los particulares del negocio naviero, de administración del mismo y de las distintas modalidades de las plazas, puertos, equipo que se usa, etc. Sería aconsejable que en los primeros años de administración de la empresa, se contrate una persona capacitada para dicho cargo.

10. Gerencia General

Siendo el órgano ejecutivo en la administración de la empresa y teniendo, como se sugiere en el presente informe, las más amplias

/facultades

facultades de gestión, el gerente general debe reunir las más altas cualidades no sólo como empresario y hombre de negocios, sino como administrador y especializado en el negocio naviero. Desde cierto punto de vista es más importante la elección de este funcionario que la de los miembros de la Junta Directiva. De la acertada elección de un gerente general dependerá en su mayor parte el éxito financiero de la empresa, la eficiencia de los servicios que preste, la audacia para conseguir carga y finalmente la perspectiva que en el futuro pueda tener la empresa naviera cuya organización se analiza en el presente Informe.

11. Administración General

Cabe insistir sobre la necesidad de que la empresa naviera centroamericana, si llega a fundarse, debe ser operada con la mayor eficiencia. Para tal efecto es indispensable que se descarte todo criterio que no sea técnico, tanto en lo que respecta a la selección del personal como en lo que toca al aspecto de las líneas directivas y de administración de la empresa. Cabe destacar de nuevo que este criterio no significa que la empresa deje de tener su objetivo de interés público. Lo que se quiere decir es simplemente que los intereses políticos, sean éstos de carácter exclusivamente nacionalistas o de carácter personal, serían perjudiciales. La estabilidad del personal, su justa participación en los posibles beneficios de la empresa y el estímulo que debe dársele para que se vinculen al interés de la misma, son factores que contribuirían al éxito de la compañía.

12. Conclusiones

i) La empresa debería constituirse preferentemente como

/sociedad

sociedad anónima y su carta estatuaria debería contener principalmente la estructura de los órganos directivos de la empresa, la precisa y clara división de funciones entre los órganos de dirección general (Junta Directiva y Asamblea), los propiamente administrativos (Gerencia General), y los de control (Contraloría) con las más amplias atribuciones para un normal desenvolvimiento de la administración del negocio, ajustando la constitución a las leyes pertinentes del país en el que deba tener lugar la sede.

ii) La ciudad donde ha de asentarse la sede de la empresa debe ser escogida en forma que su vinculación a los puertos y las facilidades de comunicación permitan un trabajo eficiente.

iii) Se sugiere una organización por la cual la Asamblea de Accionistas designe a una Junta Directiva y un contralor. La Directiva a su vez designaría al gerente general y al jefe de la Oficina de Investigación. La Gerencia tendría bajo su administración los departamentos de Operaciones, Tráfico, Técnico, Seguros y Contabilidad.

iv) El Departamento de Operaciones se encargaría de las secciones de puertos y agencias. Se sugiere que, fuera de la oficina principal, la empresa esté agenciada por conocidos agentes navieros en los puertos donde deba operar tanto en Centroamérica como en el exterior; pero que, al mismo tiempo, un limitado personal sea ejercitado para las funciones de jefes de operaciones, cuando sea necesario que la empresa tenga sus propias oficinas en tales puertos.

v) El Departamento de Tráfico contaría con las secciones de documentación y de solicitación. Las primeras serían servidas por las

/propias

propias agencias, salvo en la casa matriz, en donde funcionaría su propia sección de documentación. Respecto a la solicitación se sugiere que un personal apropiado y capaz trabaje, junto con las agencias y en coordinación con éstas, en la solicitud de carga en todas las áreas que sean necesarias.

vi) Se sugiere que se contrate una persona que se encargaría de la labor del Departamento Técnico, para inspeccionar reparaciones, carenajes, provisiones de partes, combustibles y mantenimiento en general de los barcos. El propio Departamento Técnico podría encargarse, al menos hasta cuando se necesite mayor independencia, de la organización, contratación, etc., de la tripulación de los barcos propios.

vii) Se sugiere la creación de una escuela de marina mercante centroamericana, mediante la cooperación de los cinco países, para ir formando el personal que necesite la empresa actualmente y para el futuro.

viii) El Departamento de Seguros, con dos secciones, Seguros y Reclamos, se sugiere que funcione en Nueva York a cargo de una persona con suficiente experiencia para la contratación de seguros y para el ajuste de reclamos. Al lado de esta persona podría entrenarse personal centroamericano. La sección funcionaría en cooperación con la agencia de la empresa de dicho puerto.

ix) El Departamento de Contabilidad tendría que centralizarse en la ciudad sede de la empresa. Se sugiere un sistema análogo al de la mayoría de las Compañías Marítimas y recomendado por la Maritime

/Commission

Commission de Washington, para que los resultados y saldos de las cuentas y subcuentas faciliten la elaboración de una contabilidad de costos y una estadística del movimiento de operaciones de la empresa.

x) Un Departamento de Investigaciones aconsejaría a la Gerencia General y prepararía el camino para todos los ramos del negocio, mediante estudios de las condiciones de su posible desenvolvimiento.

xi) Finalmente, se destaca la necesidad de la independencia de la empresa, para que pueda funcionar sin influencias de carácter político, pero sin prescindir de contemplar su principal objetivo de orden público. Se aconseja la estabilidad y estímulo para el personal y la mejor capacitación de éste para que la compañía rinda todo el éxito que debe esperarse.

PARTE CUARTA

CONFERENCIAS Y TARIFAS DE FLETES

PARTE CUARTA

CONFERENCIAS Y TARIFAS DE FLETES

Capítulo I

Las conferencias marítimas

A excepción de los tanques petroleros, casi todos los barcos para carga seca que actualmente operan en las rutas de Centroamérica pertenecen a las conferencias marítimas; sólo están fuera de ellas los barcos de cabotaje y los navíos de 300 a 600 toneladas de peso muerto que efectúan por ejemplo, los recorridos entre la costa atlántica de América Central y Nueva Orleans y Houston.

No puede desconocerse el hecho de que las conferencias marítimas en Centroamérica no gozan de la simpatía de la opinión general, pues con frecuencia se les considera como un monopolio al cual se debe, en gran parte, la fijación de tarifas demasiado elevadas. Por otra parte, la Misión ha podido comprobar que una gran mayoría de personas desconoce la estructura y mecanismo de las conferencias marítimas. Por estas razones, en un estudio sobre el transporte marítimo en Centroamérica nos ha parecido indispensable analizar este problema de las conferencias marítimas y suministrar algunas importantes informaciones acerca de ellas. Con este fin, estudiaremos el mecanismo de las conferencias en general, sus ventajas e inconvenientes, y, finalmente, la actitud adoptada por ciertos Gobiernos frente a ellas.

Hay personas que creen que Centroamérica constituye un caso excepcional, porque todos los barcos que realizan el transporte marítimo con sus

/costas

costas pertenecen a una u otra de las conferencias. Hay que destacar, sin embargo, que tal situación es completamente normal, ya que en todas partes del mundo la excepción es la línea, compañía o barco que no pertenece a una conferencia. Se estima que cerca del 90% del tonelaje mundial de barcos regulares pertenecen a las conferencias; en casi todas las rutas del mundo existen estas conferencias y se cuentan por centenares. El hecho de que el tráfico marítimo de Centroamérica esté controlado por seis conferencias marítimas no constituye, pues, un caso excepcional.

1. Objeto de las conferencias marítimas

Las conferencias marítimas pueden ser de dos clases diferentes: las conferencias de líneas y conferencias de fletes. Ambas son asociaciones de compañías de navegación que poseen servicios regulares y se unen con el propósito de permitir a sus compañías miembros:

a) Limitar la competencia entre ellas mediante:

i) la reglamentación de las tarifas de flete o de pasajeros, bien fijando las fechas de zarpe, así como los barcos y las escalas e itinerarios de las rutas o asegurando la fidelidad de los cargadores, tratando mediante la suscripción de contratos de conseguir el embarque de sus mercaderías exclusivamente por los barcos de las conferencias.

ii) la eliminación de la competencia organizando lucha de fletes contra los barcos que no pertenecen a las conferencias.

b) Cooperar entre ellas mediante:

i) el reparto del tonelaje de carga a transportar entre las compañías (pools de fletes), o

/ii) el reparto

ii) el reparto de los ingresos brutos entre las compañías (pools de ingresos), o

iii) la constitución de un fondo financiero común para los períodos de crisis; y

iv) finalmente, agrupando la carga a movilizar.

Las conferencias dentro del tipo ii) son las más frecuentes, al que pertenecen las conferencias que controlan el tráfico de Centroamérica.

Existen también asociaciones de compañías de navegación de tramps que no poseen servicios regulares. Estas asociaciones no tienen, como las anteriores, el objeto de limitar la competencia ni de fijar las tarifas de flete -ya que los fletes de los tramps se determinan por la oferta y demanda de tonelaje en el libre mercado mundial de fletamentos, centralizado en las bolsas de Londres, Oslo o Nueva York. Su objeto es más bien acordar medidas útiles para el ejercicio de su profesión de armadores de barcos tramp.

En los Estados Unidos estas asociaciones de tramps estudian, por ejemplo, el problema de las subvenciones a los armadores de barcos de este tipo. La Conferencia del Báltico en Copenhague denominada "The Baltic and International Maritime Conference" es un caso especial de conferencia, que en algunas ocasiones ha fijado tarifas para mercaderías específicas y limitadas como madera, tanto para las compañías de líneas como para barcos tramps Aunque su acción en este campo ha tenido escasa duración, ha seguido funcionando y se ha ocupado, entre otras cosas, de unificar los términos jurídicos de los contratos de arrendamiento (charter parties). Ella suministra igualmente las especificaciones sobre costos de las distintas escalas, tan

/importantes

importantes para fijar las tasas de fletamento. Algunos de los reglamentos relativos a la mano de obra utilizada a bordo bajo diversas banderas están hechos por las asociaciones de este tipo.

Las asociaciones tramps son a menudo una sección especial de las Asociaciones Profesionales de Armadores, y tienen más bien carácter nacional, rara vez internacional.

Las conferencias que controlan el tráfico de Centroamérica no pertenecen a este tipo.

Las conferencias de líneas no forman parte de las Asociaciones Profesionales de Armadores y con frecuencia son internacionales más bien que nacionales.

2. Historia de las conferencias marítimas

Mientras las asociaciones de Tramps son relativamente nuevas - treinta años en Europa y muy recientes en Estados Unidos- las Conferencias de Líneas existen desde el siglo pasado. Se estima generalmente que la primera conferencia marítima, en el verdadero sentido de la palabra, fué la "Conferencia de Calcuta" que desde 1875 reunió a las compañías de cargueros regulares que servían el tráfico entre Gran Bretaña y las Indias.

Durante la segunda mitad del siglo XIX los progresos técnicos de la navegación, especialmente la construcción de barcos de hierro y la introducción de propulsión a motor, produjeron una transformación en la estructura del transporte marítimo, permitiendo la navegación en todo tiempo y facilitando la regularidad de los zarpes, que antes estaban condicionados a que se

/llenase

llenase la capacidad de transportación de cada unidad. Estos progresos, al mismo tiempo, incrementaron la construcción de naves, de manera que la capacidad de tonelaje disponible para el transporte llegó a sobrepasar las necesidades del mercado y, como consecuencia, se desarrolló una encarnizada competencia entre las compañías navieras, las que, para obtener mayor volumen de transporte, bajaban cada vez más las tarifas de fletes. La caída de los fletes fué de tal magnitud que las compañías decidieron asociarse y, como primera providencia, acordaron la igualdad de tarifas para todas ellas y la supresión de tarifas de favor y concesiones que habían sido usadas como armas en la lucha de la competencia. Las primeras compañías que se reunieron fueron las de la Conferencia de Calcuta, a la que hemos mencionado.

Algún tiempo más tarde, los embarcadores importantes, disgustados de ver que eran tratados en pie de igualdad con los embarcadores más modestos y que tenían que pagar la misma tarifa que éstos, rechazaron a las conferencias, fletaron ellos mismos los barcos y empezaron a transportar a tarifas inferiores que las fijadas por las conferencias.

La lucha entre conferencias y embarcadores duró algunos años, hasta que en 1877 las conferencias rectificaron su resolución y consintieron de nuevo en algunas reducciones, pero sólo dentro de ciertas condiciones severas. En efecto, las conferencias propusieron a los embarcadores una nueva medida, el "contrato de rebaja diferida", contrato que aún se aplica dentro de la conferencia que controla el tráfico entre Centroamérica y Europa.

/Este contrato

Este contrato de rebaja diferida ha demostrado ser muy eficaz y se puede decir que constituye el origen del gran desenvolvimiento de las conferencias marítimas de flete a partir de 1877.

Sólo cuando los embarcadores se dieron cuenta de los inconvenientes del contrato de rebaja diferida, se esforzaron por poner en vigor el contrato de fidelidad, del que hablaremos más adelante. Este, en la actualidad, es el más utilizado de los dos.

3. Mecanismo de las conferencias marítimas

En síntesis, se podría decir que todo el mecanismo de las conferencias marítimas consiste en la ejecución de ciertos contratos. Estos contratos claves, que cambian muy ligeramente en cada conferencia, pueden clasificarse en las dos grandes categorías siguientes:

Contratos acordados entre armadores, que son:

Acuerdos de conferencias

Acuerdos de tarifas y pools

Acuerdos concernientes a fondos de seguro

Acuerdos eventuales de lucha de tarifas (o de fletes).

Contratos acordados entre armadores y embarcadores, que son:

Contratos de rebajas diferidas

Contratos de fidelidad.

A. Contratos entre armadores

Los armadores concertan entre ellos los siguientes contratos:

a) Acuerdos de conferencia

Se trata generalmente de acuerdos escritos y confidenciales por los cuales las compañías deciden constituirse en Conferencia de Fletes. Así

/por ejemplo,

por ejemplo, la Grace Line, Inc., la Lykes Bros. Steamship Co., Inc., la Panama Canal Company (Panama Line) y la United Fruit Co. decidieron constituir la Atlantic and Gulf/West Coast of Central America and Mexico Conference, en la cual fué admitida recientemente la Mamenic Line.

En ocasión los contratos son también concertados sin formalidades, en forma de pacto de caballeros. Los acuerdos determinan la región geográfica los puertos y los barcos controlados, suministran la lista de las mercaderías sometidas al control y determinan si se trata de la ruta de ida o de regreso o de las dos, o si de un control estacional o intermitente, etc.

Los acuerdos establecen la conferencia como un organismo permanente con o sin personalidad jurídica, designan al presidente o secretario responsables, los árbitros a los cuales ha de recurrirse en caso de litigio y las sanciones (generalmente fuertes multas) que han de imponerse en casos de contravención. Estos acuerdos son, pues, la constitución jurídica y formal de la conferencia, y por lo mismo se trata de un acuerdo que varía muy poco. Existen conferencias que funcionan todavía con acuerdos aprobados en el siglo XIX.

b) Acuerdos y "pools" de fletes

Las compañías miembros de una conferencia no acuerdan sino contratos de fletes, es decir, fijan y se comprometen a aplicar las tarifas aprobadas para cada mercadería, además de acordar también los contratos que deben concertarse con los embarcadores. Acuerdan también las comisiones o reembolsos que puedan ser autorizados.

/En otras

En otras ocasiones, las compañías adicionalmente acuerdan pools de carga; algunas en forma permanente; otras, sólo en tiempos de crisis. Si bien estos acuerdos vienen a reforzar los convenios de las conferencias sobre fletes, sin embargo no puede decirse que son indispensables para su existencia. Cuando la concurrencia entre las compañías es demasiado fuerte, sea por falta de flete para transportarse, sea por el aumento del número de barcos, las compañías se esfuerzan por adoptar la fórmula del pool. Su ventaja consiste en hacer cesar la competencia ruinosa, distribuyéndose entre ellas una parte de la actividad, calculada de antemano. La parte de flete que se asigna a cada compañía se calcula sobre su tráfico habido en un período anterior. Con ayuda de las estadísticas recogidas durante los cuatro, cinco, seis o siete años anteriores, se calcula el porcentaje de zarpes que ha tenido cada compañía con relación al total de todas ellas. Se estima, asimismo, el tonelaje neto de cada línea, el tonelaje total en peso y volumen de las mercaderías transportadas y se asigna a cada compañía para el porvenir un coeficiente de porcentaje equivalente que representa la parte a la cual cada compañía tendrá derecho a transportar dentro del futuro tráfico probable.

Los convenios sobre pools indican generalmente el tipo de barcos y el número de zarpes a los cuales la compañía tendrá derecho durante el período futuro de que se trate, y este número determina en cierta medida el máximo de sus ingresos. Periódicamente, la conferencia, que sigue cuidadosamente la actividad de todos sus miembros, indica a cada armador si se encuentra cerca de los límites o más allá de la cuota fijada, y, en estos casos, la compañía tiene que disminuir su transporte en provecho de las otras.

/Algunos

Algunos pools fijan los itinerarios a que deberán sujetarse los barcos; otros asignan la exclusividad de algunos puertos a una compañía determinada; otros, finalmente, conceden a algunas compañías el monopolio del transporte de algunas mercaderías específicas. Los hay que asignan fletes más bien pobres o cargueros viejos o mal acondicionados, reservando el mejor flete para las unidades modernas y rápidas. Tal disposición tiene la ventaja de proteger a las compañías débiles o a los barcos más viejos, garantizando también a los importadores o exportadores de flete sobre la existencia de barcos a su disposición para un flete que los barcos modernos tienen tendencia a rehusar. Algunos pools se conciertan sólo para la ruta de ida, otros para la de retorno; algunos duran sólo el período estacional, o se limitan a una zona determinada o sólo a algunos puertos.

La compañía que no respeta o contraviene a los acuerdos de pools es fuertemente penada con multas que van a beneficio de un fondo común.

El sistema de pools presenta algunas ventajas: a los armadores les permite el transporte de una parte equitativa del tráfico total, evitándoles una competencia ruinosa. A los embarcadores les procura una cierta estabilidad en los itinerarios y los fletes. A menudo los pequeños embarcadores no obtienen las concesiones y rebajas que se otorgan a los más importantes para asegurar su clientela.

En los Estados Unidos, tanto los acuerdos de pools como las Conferencias deben ser autorizados por el Federal Maritime Board.

/c) Convenios

c) Convenios sobre pools de ingresos

En adición a los acuerdos de fletes, algunas conferencias concier tan acuerdos sobre el total o parte de las entradas o ingresos.

Una compañía que transporta más de la cuota que se le haya asignado está obligada a reembolsar a las otras compañías los ingresos excedentes. A menudo, se constituye un fondo común mediante la participación regular y proporcional de cada compañía. Este fondo sirve, en tiempo de crisis, para indemnizar a las compañías cuya actividad se ha visto afectada, ya porque po seen barcos de explotación demasiado costosa, o ya porque poseen barcos muy viejos, o muy grandes para las necesidades del mercado.

Pools de fletes y porcentajes de bandera. No deben confundirse los acuerdos de pools concertados entre las compañías y por los cuales, cada una, cualquiera que sea su nacionalidad, participa en una parte del tráfico total, con las disposiciones de algunos gobiernos, o disposiciones incluídas en convenios internacionales, que reservan a los barcos nacionales un cierto porcentaje del tráfico total nacional.

Cuando los Estados Unidos decidieron que el 50% de la carga que se transportaba para Europa bajo el Plan Marshall debía ser transportado por barcos norteamericanos, no se trataba evidentemente de un acuerdo de pool, sino de una disposición de la legislación nacional que dejaba sin efecto los acuerdos de pool ya existentes.

/d) Acuerdos de

d) Acuerdos de lucha de fletes

La guerra de fletes consiste en que uno o varios "barcos combatientes" (fighting ships) deben acudir a los puertos servidos por barcos que no pertenecen a la conferencia, con el objeto de quitar a éstos el flete que les estaba destinado. Generalmente los barcos tocan los puertos el mismo día que el barco "pirata" y, entonces, los de la conferencia ofrecen tarifas de fletes inferiores. A veces, el barco que se presenta a la lucha de tarifas es un barco que no pertenece a la conferencia pero que ha sido enviado por ella; en otras ocasiones se trata de barcos de la conferencia que llevan instrucciones especiales. Las pérdidas resultantes de estas operaciones se reparten inmediatamente entre los miembros de la conferencia y cada compañía toma su parte. De todos modos, la parte de cada una resulta inferior a la pérdida que tiene que soportar, en su totalidad, el barco que no es de la conferencia, al cual se le combate. Se han visto guerras de fletes que se han mantenido en esas condiciones durante meses seguidos hasta que el barco combatido, o sea el que no es de la conferencia, descorazonado, tiene que renunciar a sus pretensiones de competencia y a su práctica de aplicar tarifas inferiores a las fijadas por la conferencia.

La guerra de fletes puede hacerse valiéndose de "barcos combatientes" o simplemente mediante la baja continua de tarifas hasta conseguir eliminar a los barcos fuera de conferencia. En los Estados Unidos, el Shipping Act de 1916 prohibió el uso de los fighting ships.

/Si los cinco

Si los cinco países de Centroamérica deciden crear la flota mercante centroamericana y ésta se propusiese aplicar tarifas inferiores a las de la conferencia, es probable que la nueva compañía tuviese que afrontar una guerra de fletes por parte de la conferencia; por lo mismo, en otra parte de este informe se aconseja que, al menos durante los primeros años, hasta que la nueva compañía contase con clientela y con fuerza económica, toda tentativa de reducción de fletes debe hacerse en el seno mismo de las conferencias y no fuera de ellas.

B. Contratos entre armadores y embarcadores

Los armadores acuerdan con los embarcadores los contratos denominados de "rebaja diferida" y de "fidelidad".

a) Contratos de rebaja diferida

En los contratos de "rebaja diferida" se prevé que una parte del valor pagado por fletes será reembolsado a los embarcadores, pero sólo a la expiración de un período de cuatro, seis, doce o dieciocho meses, posterior al vencimiento del contrato. Durante estos períodos de cuatro, seis, doce o dieciocho meses, el embarcador se encuentra obligado a continuar dando su flete a los barcos de la conferencia. Tomemos por ejemplo un contrato de doce meses, y supongamos que el embarcador haya confiado su flete a la conferencia durante los doce meses de 1953. El embarcador no obtendrá su reembolso sobre el flete pagado en 1953 sino a principios de 1955, siempre sujeto a la condición de que durante todo el año de 1954 haya continuado entregando su flete a la conferencia. El reembolso sobre 1954 no será girado sino en 1956 y así en adelante. De aquí la denominación de rebaja diferida. El

/inconveniente

inconveniente de este contrato para el embarcador estriba en que está prácticamente ligado a la conferencia, por tiempo indefinido, pues los reembolsos por rebajas sobre el flete pasado representan para él, a menudo, sumas importantes que no las puede abandonar, y para obtener las rebajas de los doce meses anteriores él debe demostrar su fidelidad a la conferencia por 24 meses. Además, existe el riesgo de que entre el período del fin del transporte del flete y el del reembolso haya ocurrido una devaluación monetaria. La conferencia podría además pretender que su cliente no ha sido fiel durante el segundo período, y entonces podrían formularse objeciones a sus reembolsos.

Como se ha considerado que este contrato atenta a la libertad de transporte, y como los embarcadores lo han considerado como un abuso, y han protestado repetidamente, estas clase de contratos han ido practicándose cada vez menos en los últimos tiempos. Sin embargo, encontramos que en Centroamérica aun se practican corrientemente por la conferencia "The Association of West India Trasatlantic Steamship Lines", entre otras que ha acordado un reembolso del 10% sobre el flete relativo a envíos de café hacia el norte de Europa, Marsella e Italia.

En los Estados Unidos los contratos de rebaja diferida están también prohibidos por el Shipping Act de 1916.

b) Contratos de fidelidad

Ante las contínuas quejas de los embarcadores, que encontraron el contrato de rebaja diferida como un sistema de ligarlos indefinidamente a las conferencias, éstos decidieron emplear el contrato de fidelidad que, en esencia, se diferencia al primero en que tiene un término fijo de duración.

/Este contrato,

Este contrato, que constituye un medio de asegurarse la clientela de los embarcadores, está ampliamente difundido. Se encuentra en vigor en las seis conferencias que controlan el tráfico marítimo de Centroamérica.

Mediante este contrato se establece que el embarcador signatario del contrato se beneficia inmediatamente de una tasa de flete más ventajosa. El embarcador, en cambio, se compromete, durante el período de duración del contrato, a confiar a las líneas de conferencia todo su flete. Conviene destacar, sin embargo, que no es indispensable para la existencia de las conferencias el uso del contrato de fidelidad. En realidad muchas conferencias no hacen uso de él, especialmente, cuando existe abundante oferta de flete para ser transportado. En los Estados Unidos los tribunales de justicia han tenido casos en que se han discutido la validez jurídica de tales contratos, pero puede decirse que aun no está clasificado definitivamente este punto.

El contrato parte del entendimiento de la fidelidad solicitada al embarcador y especifica las mercaderías o grupos de mercaderías expedidas por el embarcador, incluídas al contrato, y los territorios o puertos entre los cuales se aplica.

En general, el contrato se establece para un período de un año; sin embargo, a menudo se lo suscribe por un período indefinido con una cláusula para posible anulación con un año de preaviso por parte del embarcador.

En algunos contratos el embarcador se compromete a repartir equitativamente su carga entre las distintas compañías que pertenecen a la conferencia.

/El embarcador

El embarcador que suscribe estos contratos tiene el derecho de rechazar un alza de flete; si se le aplica el alza queda el camino de pedir la anulación del contrato. A veces las conferencias consienten en la anulación pedida; otras, las mantienen las tarifas antiguas. Si la conferencia baja sus tarifas, el embarcador se beneficia de esa baja automáticamente.

Si los barcos que pertenecen a la conferencia vienen a ser insuficientes, el embarcador puede utilizar barcos de fuera de la misma, bajo la condición de informar sobre el asunto anticipadamente al secretario de la conferencia y de haber obtenido su aprobación.

Cuando sin autorización el embarcador confía su carga a barcos que no pertenecen a la conferencia, su contrato de fidelidad se anula inmediatamente con efecto retroactivo. En tal caso, el embarcador deberá pagar, no sólo en el futuro, la tasa de flete común, sino que deberá reembolsar a la conferencia las rebajas de las que se ha beneficiado a partir del origen del contrato, cuando se trata de un contrato limitado a un año, y a partir de un año anterior a la anulación, cuando se trata de un contrato de período indefinido.

Los contratos prevén una cláusula de arbitraje para casos de conflicto.

Cuando un armador consigue un contrato de fidelidad de un embarcador, se asegura de un lote de flete regular y tiene la garantía de que el embarcador no entregará su carga a la competencia, fuera de la conferencia, aun en caso de tarifas inferiores. Puede en esta forma el armador establecer un cierto programa de explotación, y en estas condiciones es normal que

/permita al

permita al embarcador beneficiarse de una parte de las ventajas que recibe, por lo que él acuerda la tarifa especial denominada comúnmente "tarifa de flete-contrato" o "tarifa-contrato".

La diferencia principal entre el contrato de rebaja diferida y el contrato de fidelidad consiste en que el contrato de fidelidad no liga al embarcador a la conferencia sino por un período determinado y conocido de antemano, mientras que el contrato de rebaja diferida le liga indefinidamente a través del reembolso de la rebaja por una actividad efectuada largo tiempo antes.

Cualquiera que sea la especie de los contratos que hayan suscritos, los embarcadores de Centroamérica se encuentran ligados a las conferencias, y si se crea una compañía de navegación centroamericana, de no entrar a las conferencias, se encontraría con este inconveniente para la solicitación de su flete, siendo probable que los embarcadores no querían perder los beneficios de sus contratos por favorecer a una compañía nueva cuyos servicios aún no han sido probados y cuya eficiencia puede estar aún en duda.

El contrato de fidelidad presenta algunos inconvenientes al embarcador, especialmente que no se le da la certidumbre del embarque de su mercadería ni las fechas de zarpe. Las conferencias, además, se reservan siempre el derecho de no admitir cierta clase de carga o de embarcar otras con prioridad. En fin, aquí también la conferencia puede pretender que el embarcador no ha conservado su fidelidad, debiendo ser éste último quien debe probarlo, lo cual puede conducir, de no tener éxito la prueba, a que se anule su contrato y se le aplique de nuevo la tarifa común.

/Es importante

Es importante puntualizar el hecho de que, en algunos países, los embarcadores se han asociado para firmar los contratos de fidelidad en forma colectiva. En esta forma, los embarcadores se presentan como una fuerza unida frente a los transportadores y puede decirse que entonces hay un mejor equilibrio de fuerzas económicas para pactar las condiciones del contrato. En países en que los exportadores son pocos y los productos exportables se limitan a dos o tres de importancia, como en el caso centroamericano, tal vez podría considerarse que un entendimiento entre conferencias y asociación de exportadores podría producir resultados provechosos para ambas partes.

c) Comités de tarifas

Uno de los instrumentos más importantes de las Conferencias es el Comité de Tarifas, encargado especialmente de calcular y fijar las tarifas de fletes. Cuando las compañías o los particulares tienen objeciones que formular contra las tarifas de fletes, ellos pueden dirigirse a este comité especial. Este tiene a la disposición fórmulas impresas especiales que es conveniente llenar minuciosamente pues todos los elementos ahí mencionados pueden entrar en juego en la tarificación y la ausencia de uno de ellos puede ser importante. El comité estudia entonces la petición y decide aquello que le parece más aconsejado.

Los embarcadores, exportadores o importadores pueden comparecer personalmente ante el comité de tarifas, si ellos desean explicar más detalladamente sus peticiones y reforzar sus puntos de vista. Una vez llenadas, las fórmulas son enviadas a la conferencia, sea directamente o sea por medio de una compañía miembro de la conferencia.

/4. Importancia de

4. Importancia de las conferencias y conferencias existentes en Centroamérica.

Las conferencias juegan un papel importante, no sólo en la industria del transporte marítimo en la cual ellas constituyen una de sus bases, sino también en la economía de los países de su control, pues pueden tener una influencia, más o menos importante, por las repercusiones que el transporte marítimo y los fletes puedan tener en el desenvolvimiento agrícola e industrial de dichos países. En Centroamérica existen las siguientes conferencias:

a) Conferencias que controlan el tráfico en dirección sur:

i) Capca Freight Conference

Tráfico entre la costa del Pacífico de Canadá y Estados Unidos hacia la costa del Pacífico de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

ii) Pacific Coast Caribbean Sea Ports Conference

Tráfico entre la costa del Pacífico de Canadá y Estados Unidos hacia la costa del Caribe de Costa Rica, Nicaragua y Guatemala.

iii) Caribbean Conference

Tráfico entre la costa Atlántica de Canadá y Estados Unidos y del Golfo hacia la costa Atlántica de Guatemala, Honduras, Nicaragua y Costa Rica.

iv) Atlantic and Gulf/West Coast of Central America and Mexico Conference

Tráfico entre la costa Atlántica de Canadá y Estados Unidos y del Golfo hacia la costa del Pacífico de Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala.

/b) Conferencias

b) Conferencias que controlan el tráfico en dirección norte:

i) Canal Central America Northbound Conference

Entre los puertos del Pacífico de Centroamérica hacia los puertos del Pacífico de Estados Unidos y Canadá.

ii) The Association of West India Trasatlantic Steamship Lines

Entre los puertos d l pacífico de Centroamérica hacia Europa.

La repercusión que la política de las conferencias marítimas pueda tener en la economía de los cinco países centroamericanos puede apreciarse con los siguientes ejemplos:

Si las conferencias deciden una tarifa de transporte demasiado elevada para los productos de exportación, estos productos entrarían al mercado mundial con esa desventaja y, en más o menos grado, ello podría influir en la disminución de las exportaciones, desanimando la producción exportable entre los productores centroamericanos. Es demasiado conocida la serie de consecuencias que una disminución de las exportaciones podría acarrear a la economía en general, especialmente en Centroamérica, en donde la exportación depende de pocos productos básicos, Si, por otra parte, los servicios de transporte no son regulares, los stocks de productos de Centroamérica podrían acumularse hasta el límite de perder la oportunidad de ser vendidos al mejor precio en el mercado mundial. Si las tarifas de fletes para productos que se importan a Centroamérica fueran demasiado elevadas, dichas tarifas podrían actuar como una protección aduanera para algunos productos de la industria nacional, pero para los productos de producción nacional escasa o nula, los fletes incidirían con demasiada fuerza en los precios de venta encareciendo estos precios y dificultando el comercio internacional. En caso de tasas

/muy elevadas

muy elevadas para los fletes, sean de importación o exportación, ellos repercuten en la balanza de pagos, en la cual los fletes constituyen un factor negativo, pues tienen que ser pagados en moneda extranjera. Podrían multiplicarse los ejemplos de repercusión de los fletes marítimos sobre los precios y mercados, pero nuestro propósito se limita a destacar la importancia que tienen las conferencias marítimas en este sentido.

Fuera del dominio exclusivamente económico, las conferencias tienen un cierto número de ventajas e inconvenientes que se examinan en seguida.

5. Ventajas e inconvenientes de las conferencias

a) Ventajas en general

Las conferencias tienen la ventaja de haber acordado reglamentos interiores y haber adoptado costumbres que se han impuesto en una industria internacional, en donde ninguna autoridad puramente nacional, ni ningún organismo internacional ha podido acordar tales reglamentos o usos.

Estos regulan los zarpes de los barcos. Las compañías pertenecientes a una conferencia acuerdan compromisos para evitar que muchos barcos zarpen al mismo tiempo, dejando salidas para el período siguiente. Este sistema permite que los embarques se verifiquen con regularidad y que los embarcadores puedan expedir sus mercaderías en el tiempo deseado, ya que generalmente el período para que el próximo barco zarpe no es demasiado largo.

Las conferencias permiten establecer itinerarios con largo tiempo de anticipación y su conocimiento anticipado permite a importadores y exportadores negociar sobre sus futuros embarques, en firme, con 60, 90 días o más de anticipación. Finalmente, cada compañía, considerando como un punto de honor asegurar su rotación dentro de las líneas de la conferencia, no

/renuncia

renuncia a sus zarpes como podría estar tentada de hacerlo en períodos difíciles si ella estuviese fuera de las conferencias, lo cual significa que, aun en estos períodos, los embarcadores pueden contar con barcos a su disposición. Los comerciantes han reconocido, por otra parte, que los negocios de importación y exportación se vuelven a menudo más difíciles cuando, en lugar de una conferencia, existe la competencia entre varias compañías de navegación, lo cual implica frecuentes cambios de itinerarios y hace que sus corresponsales extranjeros no puedan gozar de la garantía de zarpes fijos y no puedan, por lo mismo, negociar en firme.

Otra de las ventajas es que las conferencias estabilizan las tarifas de fletes, ya que no sólo fijan dichas tarifas, labor de suyo delicada y compleja si se tiene en cuenta los numerosos elementos que la componen, como veremos más adelante, sino que contribuyen a su estabilidad, tan esencial para el normal desarrollo de los negocios. Una de las características de las tarifas marítimas es, en efecto, que ellas cambian muy poco y algunas por ejemplo se mantienen durante varios años sin modificación. Existen modificaciones más frecuentes cuando las tarifas son combinadas y comprenden no sólo el exclusivo transporte marítimo sino también transporte por ferrocarril, derechos de puertos, impuestos y gastos de despacho y embarque; pero aun en estos casos, la parte que corresponde al flete marítimo se mantiene sin cambio alguno. Las tarifas de exportación de café, por ejemplo, desde Guatemala hasta San Francisco o Vancouver, que han sido aumentadas a partir del 1o. de marzo de 1955, se habían mantenido sin modificación durante cuatro años. Esta estabilidad de las tarifas de fletes se asemeja en cierta forma a la estabilidad de los tipos de cambio, pues permite el aumento del volumen de los

/negocios y

negocios y un cálculo de los ingresos y precios de venta, dando a los exportadores la posibilidad de vender cif, y a los importadores de comprar fob, con largo tiempo de anticipación.

Cuando no existen conferencias la inseguridad de las tarifas de fletes acrecienta los riesgos comerciales, lo cual repercute en un aumento de los precios y en una eventual disminución del tonelaje total del transporte.

Uno de los aspectos de la estabilidad de las tarifas se refleja en que las conferencias evitan la baja de fletes en los períodos de depresión marítima, es decir, durante aquellos en que el tonelaje disponible para el transporte es mayor que el solicitado, y ellas asimismo frenan las alzas durante los períodos en que el tonelaje disponible para transporte se rarifica (casos de guerra, por ejemplo, en donde la demanda más grande de barcos se concentra en determinados puertos del mundo). Se ha podido comprobar que las compañías independientes o las que explotan barcos tramps, que en tiempos normales aplican tarifas más bajas que las de conferencia, son también las que en períodos anormales de escasez de tonelaje de barcos disponibles suben las tarifas por encima de las de conferencia. Esto es fácil de explicar. Como estas compañías explotan el negocio con barcos fletados, en tiempos de escasez de barcos, ellas sufren una alza al renovar sus contratos de arrendamiento, alza que tratan de recuperar con la elevación de las tarifas. Si las compañías explotan con barcos propios, como ellas están recibiendo de otras partes ofertas ventajosas de arrendamiento o fletamento, ellas se deciden, o a aumentar las tarifas y permanecer en el servicio de la línea que estaban atendiendo, o si no, acudir a otra región donde la actividad es más ventajosa.

/En otras

En otras palabras, las compañías independientes o de barcos tramps siguen más de cerca las fluctuaciones constantes de la oferta y demanda de flete, mientras que las compañías asociadas en conferencias, por sus condiciones especiales, tienen tarifas que se asemejan a los precios de monopolio y, por lo mismo, son menos susceptibles a las indicadas fluctuaciones, permaneciendo más estables.

b) Ventajas de las conferencias para los armadores que participan en ellas.

Las compañías de navegación tienen necesidad, para equilibrar sus presupuestos, de contar con una clientela fiel, y esto lo consiguen por el mecanismo de los contratos de rebaja diferida o de fidelidad.

Las conferencias protegen, por otra parte, a los armadores contra los barcos de afuera, que al no ofrecer sino servicios intermitentes y no regulares vienen a perturbar el tráfico para desaparecer en seguida. Esta garantía con respecto a su clientela permite a los armadores tomar las disposiciones para asegurar una línea regular, los estimula a hacer planes, a renovar su flota y a construir navíos mejor adaptados al tráfico. Se ha constatado que entre los armadores, los que hacen más esfuerzos para el mantenimiento y el reemplazo oportuno de sus barcos son los que pertenecen a las conferencias. La estabilidad de los fletes sobre la cual pueden basarse les da la confianza necesaria de encontrar rendimiento a los capitales invertidos, confianza que no existe en el mismo grado entre los armadores que tienen que vivir al día.

Las conferencias les permite a los armadores, no sólo unirse entre ellos para evitar su competencia sino también organizar un frente común ante los barcos de afuera, tramps o independientes, hasta el extremo de llegar a eliminarlos.

/Muy a menudo

Muy a menudo las tarifas se fijan tomando en consideración los costos operativos de las compañías marginales, y esto que constituye un relativo gravamen para los embarcadores que podrían beneficiarse de la competencia libre, constituye en cambio una ventaja para compañías de costos marginales, pues les permite sobrevivir pese al excesivo costo de operaciones, muchas veces causado por la antigüedad o mala condición de sus barcos, o por impuestos gravosos en los países de su bandera o por otras causas. Al propio tiempo, los armadores de compañías con costos menos elevados consiguen la ventaja de ese margen de utilidades. Es de advertirse que, en estas circunstancias, la única ventaja que puede derivarse para los embarcadores es la de que existe un tonelaje disponible mayor que posiblemente se mermaría por la extinción de las compañías de costo marginal si no existiesen las conferencias y la fijación de tarifas que toman en cuenta estos elementos. A la larga, una disminución del tonelaje correspondiente a las empresas de costo marginal podría anular o disminuir al menos los beneficios de la reducción de tarifas bajo libre competencia, pues por escasez de tonelaje las tarifas tenderían a subir.

No cabe duda que para los armadores las conferencias constituyen el refugio natural en las horas difíciles; ellas son el sistema clásico de autodefensa. Tan pronto como una crisis económica aparece, el tonelaje disponible tiene la tendencia a exceder a los requerimientos y las tarifas a bajar. Las compañías, entonces, más que nunca, se agrupan y vinculan a las conferencias creando la necesidad de los pools. Al contrario, durante los períodos de prosperidad, donde el tonelaje disponible es insuficiente las conferencias se tornan más elásticas, hasta el punto de no buscar más los contratos

/de fidelidad.

de fidelidad. Un organismo al cual recurre el armador precisamente en períodos de crisis, no puede ser sino un organismo ventajoso para él en todo tiempo.

c) Inconvenientes de las conferencias para los armadores que participan en ellas.

Sería erróneo creer, sin embargo, que porque una compañía pertenece a una conferencia ella ha obviado todas las dificultades. La competencia entre compañías, miembros de una conferencia, subsiste siempre, y, aún más, la amenaza de ver que surgen nuevas compañías que entran a formar parte de las conferencias.

Por este motivo, especialmente en Europa, existen las conferencias cerradas, las cuales limitan y ponen serios obstáculos a la admisión de nuevos miembros. En los Estados Unidos esta práctica está prohibida, pues las conferencias están obligadas a admitir a las nuevas compañías que surjan. Las compañías no renuncian, por lo tanto, a sus iniciativas, pues la lucha comercial continúa y a menudo se vuelve extremadamente fuerte. La unión entre armadores no es, frecuentemente, como ella aparece, y, muchas veces, en contravención a los acuerdos, algunas compañías reembolsan parte del flete a los embarcadores para asegurar mayor volumen de transporte. Pero esta competencia entre los armadores en el seno mismo de las conferencias trae, por otra parte, el beneficio de evitar que las conferencias se conviertan demasiado fácilmente en monopolios.

La competencia de las líneas de conferencia se desarrolla, ya entre ellas mismas, ya también fuera de ellas por parte de las líneas independientes y de los barcos tramps. Ya hemos expuesto el caso relativo a la competencia y los medios para combatirla cuando se trata de compañías que no pertenecen a la conferencia.

/La competencia

La competencia interior se desarrolla para conseguir el mayor volumen de carga. Los principales elementos que entran en juego son: la eficiencia de los servicios, la regularidad de los itinerarios, la administración ágil, económica y eficiente, la propaganda y, principalmente, la dotación de mejores, más modernas y más rápidas unidades. En definitiva, la calidad de los servicios y la eficiente organización permiten a unas empresas obtener mayor volumen de carga. En los últimos tiempos, por ejemplo, la mayor parte de las líneas se esfuerzan por dotar a sus empresas de unidades modernas y con alta velocidad, de suerte que hay barcos de 17, 20 y más nudos de velocidad. En tales condiciones, los itinerarios se hacen más frecuentes y los servicios que rinden más eficientes.

Si una compañía posee barcos malos o demasiado antiguos es casi seguro que tenga que verse en serias dificultades frente a la competencia, aunque el tipo de tarifa que aplique sea igual al de compañías con barcos modernos. En tales casos, la mayor posibilidad de defensa consiste en recibir el flete pobre. o, en otras ocasiones, beneficiarse del hecho de que las tarifas a menudo se fijan tomando en cuenta a las empresas de costo marginal. Pero este último recurso no es tampoco decisivo, porque, a la larga, las empresas de costos menores presionan por reducciones de tarifas para mayor aprovechamiento de su espacio disponible y mayor consecución de carga. Las subvenciones de los Estados pueden también compensar parcialmente las dificultades de compañías que se encuentran en situación de desventaja. Los períodos de prosperidad en que la carga aumenta facilita a las empresas de este género obtener las inversiones necesarias para renovar sus flotas y mejorar los servicios. En fin, lo importante es destacar

/el hecho

el hecho de que, aun dentro de las conferencias, y a pesar de la unificación de tarifas, la competencia sigue manifestándose, y en ocasiones, es más seria de lo que podría parecer. Naturalmente, este género de competencia es beneficioso para los embarcadores, porque les permite obtener, ya sea una reducción de tarifas propiciada por los mismos miembros de la conferencia, o ya también mejores, más rápidos y frecuentes servicios.

d) Inconvenientes de las conferencias para los armadores que no forman parte de ellas

Para los armadores de barcos tramps o de compañías independientes, las conferencias constituyen una especie de "trust" al cual siempre resulta difícil y peligroso atacar. En efecto, ya hemos visto que las conferencias usan todos los medios a su alcance para defenderse. Pueden usar los "barcos combatientes" o sus barcos propios con instrucciones especiales que pueden llegar hasta la concesión de reembolsos excepcionales para obtener la carga que había sido destinada al barco no pertenecientes a ellas. Las conferencias, además, conciertan acuerdos entre sí para unificar su acción contra la competencia, no sólo en una ruta fija, sino en otras rutas y puertos. De ahí que represalias tomadas en una región sean a menudo aplicadas en otras regiones. La intervención del Estado en distintos países y la prosperidad general de los últimos tiempos han hecho disminuir la fuerza de la guerra entre conferencias y compañías independientes y barcos tramps. Sin embargo, es evidente que las conferencias, en el transcurso del tiempo, van tomando mayor número de miembros y es cada vez menor la eficacia con que las compañías que no pertenecen a la Conferencia puedan disputar a las líneas asociadas en ellas.

/e) Ventajas de

e) Ventajas de las conferencias para importadores y exportadores.

Las conferencias permiten a los embarcadores contar con líneas de itinerarios fijos y regulares, indispensables para el desarrollo del comercio. Además, ellos se han beneficiado también por los servicios de los barcos que, de manera general, han sido adaptados a las condiciones de cada región o puerto.

Puede considerarse como una ventaja, dentro de ciertas limitaciones, la de que mediante la permanencia de la competencia interior entre las líneas de las conferencias marítimas se evite la constitución de un monopolio exclusivo en la explotación del transporte marítimo y, por lo tanto, se evite también la extremada arbitrariedad en la fijación de las tasas de flete.

Otro de los beneficios que se derivan de las conferencias es la mayor estabilidad de los fletes, que permite acrecentar el volumen de negocios en el comercio internacional, pues se ha podido observar que los comerciantes prefieren siempre realizar sus negocios con países servidos con líneas regulares en su transporte marítimo, en las cuales puede considerarse que los fletes son conocidos y tienen por lo menos una prudente duración. De esta manera, se evitan reclamos e incertidumbres, se favorecen las compras cif y las ventas fob, sin peligro de alteración de las bases de cálculo de sus negocios. Además los importadores no necesitan especular con los precios de venta sobre posibilidad de la alteración de los fletes, y, por lo mismo, pueden realizar sus compras por lotes suficientes para las necesidades del mercado. Al mismo tiempo, la igualdad de tarifas

/permite

permite que tanto comerciantes de pequeño capital como grandes comerciantes puedan encontrarse en igualdad de condiciones, respecto a este elemento de sus costos, sin peligro de que comerciantes más afortunados o más fuertes puedan conseguir fletes más bajos que les permitiría aniquilar la competencia de los débiles haciendo uso de la ventaja marginal de los fletes.

f) Inconvenientes de las conferencias para importadores y exportadores.

Ya hemos mencionado el inconveniente que para los importadores o exportadores tienen las conferencias, en los casos en que ellos se encuentren forzados a concertar los contratos de rebaja diferida que les liga, prácticamente por períodos indeterminados, a las conferencias.

Se considera también como un inconveniente de las conferencias la lentitud de procedimientos cuando se trata de obtener una reducción de tarifas, ya porque haya sido mal clasificada una mercadería, ya también porque, por otra causa, a esta mercadería debió aplicarse una tarifa inferior. Estos casos particulares de demora se deben principalmente a la dificultad que existe para que las líneas se pongan de acuerdo y lleguen a una decisión en los comités de tarifas, de los cuales nos ocuparemos más adelante.

Pero la crítica más generalizada y fuerte que importadores y exportadores tienen en contra de las conferencias es la de que éstas aplican tasas de fletes muy elevadas y, haciendo la guerra a las empresas que están fuera de las conferencias, se transforman en trusts y fijan tarifas de monopolio arbitrarias y exageradas.

/Por lo que

Por lo que respecta a Centroamérica es bastante difícil juzgar hasta qué punto las críticas de este orden tienen razón. En un capítulo posterior se analizará el complicado problema de los niveles de fletes y entonces podrá apreciarse la dificultad que entraña la afirmación de si las tarifas que se aplican son o no justas o razonables. Por otra parte, la crítica sobre este punto que no se limita a Centroamérica. Se ha generalizado en muchos otros países y regiones. En Estados Unidos, por ejemplo, en 1913, se encargó al Comité de Marina Mercante y Pesca de la Cámara de Representantes realizar una prolija investigación sobre toda clase de combinaciones y negocios de las empresas navieras. El Comité, al que se le conoce con el nombre del Comité Alexander, por el apellido del Representante que lo presidía, presentó su informe en 1914 y, sobre dicha base, se expidió en 1916 la ley denominada Shipping Act, de la cual nos ocuparemos más tarde.

Es muy difícil formarse una opinión general sobre la justicia de la crítica que comentamos. Decir, de manera absoluta, que las conferencias fijan precios altos y de monopolio, sería posiblemente un error. Existen condiciones de tiempo y de región que hacen que lo que podría parecer realmente cierto en determinada zona o en una época dada sea enteramente distinto en otra zona o en distinta época.

Si es verdad que la falta de competencia hace que las conferencias aparentemente puedan fijar tarifas altas o arbitrarias, es también cierto que varios e importantes factores, como la competencia interior dentro de las conferencias y la de afuera, la mejora de los servicios, el objetivo de obtener mayor volumen de carga, la vinculación económica que existe

/entre el

entre el negocio de transporte y los negocios de importación y exportación, etc. están siempre jugando un papel que limita, hasta cierto punto, la posibilidad de esa fijación arbitraria y excesiva de los fletes. Por otra parte, si es también cierto que las tarifas se fijan tomando en cuenta las empresas de costos marginales, es asimismo verdad que la presión de las otras dentro de las mismas conferencias limita esta desventaja.

En términos generales, puede decirse que, si una libre y absoluta competencia podría permitir la fijación de tarifas automáticamente, adaptadas a las condiciones prevalecientes en el mercado del transporte, en cambio, tal amplitud de concurrencia podría traer otra serie de desventajas que las conferencias han podido obviar. Siendo el negocio marítimo uno de los más complejos y que más inversión de capital requiere, una competencia enteramente libre podría verse sujeta a condiciones muy graves, especialmente en épocas de depresión o cuando un violento progreso tecnico permitiera a las compañías más fuertes aniquilar fácilmente a las compañías menos poderosas, con posibilidades de pérdidas cuantiosas de capitales invertidos en este negocio y con el riesgo de que pocas empresas mundiales acaparasen en completo y absoluto monopolio el negocio del transporte marítimo.

g) Límite superior de las tasas de fletes

En virtud de todas las consideraciones anotadas, podemos decir que las conferencias marítimas, si constituyen un monopolio, son un monopolio de carácter especial, en el cual no ha desaparecido por completo la competencia. Por lo mismo, las tarifas de fletes no se encuentran enteramente al capricho arbitrario de aquéllas. El ceiling o límite de esas

/tarifas,

tarifas, está también condicionado a un sinnúmero de elementos y factores, tales como el desarrollo del volumen a transportarse, las condiciones de los puertos, el mejoramiento de los servicios, la eficiencia de la administración, el nivel de los costos operativos, el valor total de la mercadería a transportarse, etc., que influyen necesariamente en la mayor o menor competencia interna, o de las empresas independientes y de los barcos tramps, y que permiten un grado mayor o menor de elasticidad en las tarifas. Las condiciones de los puertos, por ejemplo, en Centroamérica constituyen un poderoso factor de desventaja, pues si los puertos estuviesen en condiciones más apropiadas, más líneas de conferencias o independientes podrían servir el tráfico de esos puertos y el propio interés de esa concurrencia espontánea permitiría un ajuste más fácil de las tarifas y en más consonancia con el volumen de tráfico movilizado.

6. Los gobiernos y las conferencias

A. Intervención de los gobiernos a través de las legislaciones

En muchos de los países las legislaciones contienen disposiciones especiales concernientes a las conferencias de fletes. Como de las seis conferencias que controla el tráfico de América Central cinco se rigen por la ley norteamericana, daremos preferencia al estudio de la legislación en los Estados Unidos, pero, al propio tiempo, puntualizaremos con menos detalles la situación legal de algunos otros países.

a) Estados Unidos

Como un resultado de la investigación verificada por el Comité Alexander, al cual ya nos hemos referido, el Congreso de los Estados Unidos expidió la ley conocida con el nombre de Shipping Act, de 1916. La

/ley en

ley en principio reconoce la existencia de las conferencias, sin duda con el propósito de obtener las ventajas que de éstas se derivan, principalmente tomando en cuenta que ellas han conseguido por medio de su asociación regular las condiciones del transporte marítimo en áreas internacionales, en donde una regulación coercitiva sería difícil, aun en casos en que pudieran concertarse convenios multilaterales. Asimismo el reconocimiento de las conferencias marítimas parte del criterio de que éstas traen el beneficio de la estabilidad de fletes y servicios y, al mismo tiempo, de que otros países también han intervenido para regular la actividad de tales entidades dentro de su jurisdicción nacional. Pero la ley Shipping Act, de 1916, tiene como propósito fundamental evitar en lo posible el monopolio de las conferencias y toda práctica de ellas que pudiera considerarse como abusiva, discriminatoria o irregular. Para tales fines, la ley contiene varias disposiciones que brevemente trataremos de exponerlas.

La ley trata de evitar el monopolio de las conferencias impidiendo que puedan negar la admisión de cualquier línea o compañía que desee asociarse a ellas. En esta forma mantiene el principio de una política de puerta abierta a la admisión de miembros.

La ley asimismo abarca jurisdicción sobre todas las empresas de transporte marítimo que hacen el servicio internacional en alta mar y los Grandes Lagos, incluyendo también a las personas o empresas ligadas a este negocio, aun a los que proveen de muelles, bodegas, o prestan cualquier otro servicio en las terminales, inclusive despachadores de embarques, En

/la jurisdicción

la jurisdicción se incluyen no sólo a las personas o entidades norteamericanas, sino también a personas, entidades o compañías extranjeras que hacen el negocio en los mares territoriales de los Estados Unidos.

La ley prohibe los contratos de rebaja diferida, los "barcos combatientes", la represalia o discriminación contra cualquier embarcador y todo contrato irregular o injustamente discriminatorio contra cualquier embarcador.

Está asimismo prohibido dar injustificada preferencia a cualquier persona, localidad o clase de tráfico, o colocar a cualquiera en indebida posición de desventaja, permitir o expedir falsos conocimientos de embarques, o falsedad en los pesos o medidas, o transportar a tarifas inferiores a las regulares, influir en las compañías de seguro para discriminar contra cualquier competidor, o descubrir cualquiera información que pudiera ser perjudicial para embarcadores o consignatarios. Se prohibe también a los embarcadores, consignadores o consignatarios obtener o tratar de obtener falsos conocimientos de embarques, falsos pesos o medidas, o tarifas inferiores a las que, de otra manera, les habrían sido aplicadas.

La ley estipula que la aplicación de fletes o tarifas "injustamente discriminatorias" para embarcadores o puertos, o "injustamente perjudiciales" para los exportadores de los Estados Unidos con relación a otros competidores del exterior, está prohibida.

Para la ejecución y práctica de la ley se estableció la United States Shipping Board, transformada luego en U.S. Maritime Commission, ahora denominada Federal Maritime Board, la cual debe registrar todos los

/acuerdos,

acuerdos, entendimientos, conferencias sujetos a la ley o que puedan afectar a la competencia marítima en alguna forma. Este organismo, por consiguiente, registra las tarifas en vigor tanto de las conferencias como de empresas que hacen servicios regulares, así como sus cambios o modificaciones de cualquier orden y, por último, tiene la autorización de cancelar, desaprobar o modificar tales acuerdos, contratos o regulaciones que vayan en detrimento del comercio de los Estados Unidos, o que violen la ley, o que sean "injustamente discriminatorias o inequitativas" para las compañías, embarcadores, exportadores, importadores o puertos, o entre exportadores norteamericanos y sus competidores del exterior.

Como se ve, la ley de 1916 y el organismo creado para su aplicación tienen un conjunto de disposiciones y un amplio campo de acción para limitar los abusos y las prácticas irregulares o discriminatorias en el transporte marítimo, pero no poseen ningún control efectivo o directo sobre la calificación de razonables o justos niveles de fletes, aun cuando en virtud del poder para cancelar o modificar contratos o regulaciones de las conferencias, la Federal Maritime Board, o sus predecesores, tiene un control indirecto sobre las tarifas, y éste ha sido ejercido en algunas ocasiones.

El Federal Maritime Board controla la actividad de más de cien conferencias a las que están adscritas 365 compañías de navegación que sirven el tráfico, desde los Estados Unidos al exterior, o viceversa. De estas 365 compañías, 40 son norteamericanas y 325 extranjeras.

/Antes de

Antes de aprobar una conferencia, el Federal Maritime Board procede a efectuar una investigación minuciosa. Todas las tarifas, horarios y contratos o compromisos deben someterse a registro, y ninguna conferencia puede existir sin su previa aprobación.

Los miembros de la conferencia que tienen quejas que formular con relación a los acuerdos, las prácticas o las tarifas de fletes pueden dirigirse a este organismo, que está capacitado para pedir las anulaciones, modificaciones y hasta la invalidación de las conferencias.

En el seno mismo del Federal Maritime Board existe un servicio especial denominado Oficina de Regulación, "Regulation Office", que recibe las quejas, protestas o solicitudes de los exportadores, importadores o armadores, las cuales se estudian con todo detenimiento y cuidado. Las quejas sobre tarifas de fletes constituyen la principal actividad de esta oficina, que recibe más o menos 200 por mes. Sería interesante conocer cuántas de éstas han sido enviadas por comerciantes de Centroamérica. Los casos no solucionados directamente por esta Oficina de Regulaciones pasan a conocimiento y resolución de un tribunal "Board's Hearing Examiners", constituído en virtud del artículo 22 de la citada ley de 1916.

El Federal Maritime Board aprueba los contratos de fidelidad, pero exige, sin embargo, que la conferencia le haga conocer las razones por las cuales desea aplicar a sus embarcadores las tarifas de contrato en lugar de las tarifas comunes. No obstante esto, la validez jurídica de tales contratos ha sido varias veces discutida ante los tribunales judiciales de los Estados Unidos, pero no se ha llegado a una completa aclaración de este punto.

/Aunque la

Aunque la Federal Maritime Board no tiene jurisdicción sobre conferencias que regulan en tráfico entre sí de otros países, se ha previsto que si las conferencias extranjeras se niegan a aceptar navíos o compañías de pabellón norteamericano, los puertos norteamericanos no podrían admitir a los barcos pertenecientes a dichas conferencias. Esta disposición ha permitido a muchos barcos norteamericanos hacerse admitir en conferencias extranjeras.

La ley de 1916 fué suplementada y completada con las leyes de 1920 y 1936 (Merchant Marine Act of 1920 and 1936), dentro de los mismos principios generales ya brevemente enunciados.

b) Inglaterra: En 1909 se creó una Comisión Real (Royal Commission) para estudiar e investigar principalmente el problema relativo al poder monopólico en manos de las conferencias navieras. Después de un estudio de tres años, la Comisión presentó su informe sin que éste haya demostrado una solución clara y definida del problema. En cuanto a las conclusiones prácticas, el informe se dividió: uno, de mayoría, establecía que no sería deseable una competencia sin restricciones en el transporte marítimo; que el poder de monopolio en manos de la mayor parte de las conferencias no ha sido excesivo y, por último, como solución aconsejaba que el mejor modo de evitar dificultades sería el de procurar negociaciones colectivas directas entre las conferencias y los embarcaderos, éstos últimos asociados, y la intervención del Departamento de Comercio en las dificultades o quejas que se presentaran, a fin de conciliar los intereses de unos y otros. El informe de minoría proponía soluciones similares, pero

/recomendaba

recomendaba poderes más discrecionales para el Departamento de Comercio, excepto en los casos que obligatoriamente habían de llevarse al Parlamento.

Después de la guerra se creó, en 1918, el Imperial Shipping Committee, con el propósito principal de investigar las quejas relativas a fletes, facilidades y condiciones prevalecientes en las rutas entre el Imperio y sus Dominios. El Comité fué creado por resolución tomada en la Conferencia de Guerra del Imperio, y se destacó que el Comité era responsable no sólo ante el Reino Unido sino también ante los Gobiernos representados en la Conferencia Imperial.

Lo más importante que hay que destacar en el trabajo de este Comité es que, durante el ejercicio de sus funciones, ha partido de la base de la buena fe de todas las partes concernientes, y en los casos sometidos a su cuidado ha confiado más en la cooperación de embarcadores y armadores, que en el rigor de la prueba y en la manifestación de la evidencia. Es digno de mención que se ha esforzado este Comité en procurar que se diriman los problemas mediante contratación colectiva entre asociaciones de armadores y asociaciones de embarcadores, vale decir entre estas últimas y las conferencias. En varias de las investigaciones practicadas, especialmente a solicitud de los Dominios, se encuentra la misma tendencia.

c) Canadá: La Cámara de los Comunes estableció un Comité Especial en 1923, cuyo informe concluía que las tarifas de transporte marítimo no dependían de la oferta y la demanda, ni de la autoridad o poder público de la Corona, sino de las conferencias, a la cual pertenecía la Marina Mercante del Gobierno del Canadá. Como solución sugería que el Departamento de

/Comercio

Comercio se encargara de investigar las quejas que pudieran presentarse por parte de los embarcadores sobre la falta de equidad o el abuso del trato de las compañías de navegación. Insatisfechos con el resultado del informe, se encomendó otra investigación a cargo del señor W.T.R. Preston, en cuyo informe se exponían varias críticas sobre tarifas aplicadas por ciertas conferencias del Reino Unido. Finalmente, en 1925 fué nombrado un Comité especial del Parlamento para investigar sobre ciertas tarifas específicas y considerar sobre el control que podía darse al Gobierno canadiense a este respecto. A pesar de la sugerencia de crear un tribunal especial con amplios poderes, nada en definitiva fué resuelto, y más bien al través de los contratos de subsidio el Gobierno alguna vez exigió a compañías subsidiadas la prohibición de pertenecer a las conferencias.

d) Australia: Citamos el caso de Australia por constituir un caso muy especial, en el cual, para coordinar el comercio entre Australia y Europa, estableció la Australia Overseas Transport Association (A.O.T.A.), entidad acordada en la conferencia habida en 1929, y que unía tanto al comité de exportadores, importadores y productores de cada Estado denominado "Exporters Overseas Transport Committee" como al comité de armadores de cada Estado, denominado "Shipowner Overseas Transport Committee". La A.O.T.A tenía el encargo de aprobar los contratos por mar para las mercaderías de exportación australiana a Europa. Se aceptaba la cláusula de lealtad, y a los embarcadores que eran miembros del A.O.T.A., en caso de no embarcar las mercaderías por los barcos y empresas pertenecientes a dicha entidad se les penaba con un 10% sobre el valor del flete. Después de cuatro años de duración se concluyó que la A.O.T.A. había constituído un éxito, especialmente para los embarcadores. Después de la guerra, en 1946, se han hecho esfuerzos para revivir la organización.

/e) Brasil:

e) Brasil: En junio de 1933 el Gobierno del Brasil prohibió las rebajas, comisiones sobre fletes marítimos en general. En diciembre del mismo año se modificó el decreto para aplicarlo sólo a fletes sobre café.

En 1936 la Cámara de Comercio de San Pablo sugirió que se mantuviesen ciertas preferencias para la exportación de café, pero evitando los abusos, para cuyo objeto propuso que se publicaran las tarifas y rebajas; que se limitaran estas últimas a un período de 120 días; que en reciprocidad por el contrato de fidelidad, las compañías marítimas mantuvieran la estabilidad de sus tarifas por un período de tiempo; que cuando las compañías de las conferencias no tuviesen espacio disponible los exportadores quedaran en libertad de proceder al embarque mediante otras compañías, y, por último, que a los embarcadores se les permitiera el embarque por barcos brasileños, sin amenaza de penalidad alguna.

Como consecuencia de estas propuestas, en febrero de 1937 se expidió la nueva ley que permitía a los exportadores concertar contratos con los armadores de servicios regulares, en los cuales estos últimos podían reducir las tarifas y dar trato preferente para obtención de espacio. Tanto las compañías como los exportadores debían depositar una garantía en las Cajas Económicas o en el Banco del Brasil. Por su parte, los exportadores daban la exclusividad de sus embarques a tales armadores. Estaba penada la violación por cualquiera de las partes. Otra condición consistía en que tales contratos eran válidos sólo después de la aprobación del Ministerio de Hacienda, previo informe favorable del Consejo Federal del Comercio Exterior.

/En definitiva, el

En definitiva, el propósito de la ley no es sino el de aprobar los contratos de fidelidad, pero al requerirse la aprobación de las tarifas por el Ministerio de Hacienda el Gobierno unilateralmente ha impuesto una condición que, en la práctica, ha presentado serias dificultades de aplicación, ya que se trata de tarifas que incumben no sólo al Brasil sino a los países a los que exporta dicho producto, motivo por el cual se ha imposibilitado la aplicación de la ley en este aspecto.

B. Intervención de los gobiernos en la fijación de tasas de flete

En Centroamérica ha podido observarse que existe un manifiesto deseo de saber hasta qué punto es posible que los Gobiernos intervengan en la fijación de las tarifas. Por esta razón, se estudia ligeramente este problema.

a) En tiempo de guerra

En muchos países, en tiempo de guerra, los gobiernos nacionalizan las flotas mercantes y fijan entonces las tasas de fletes que los armadores deben aplicar por cuenta de los gobiernos. En estos casos, los armadores no son sino los gerentes de los barcos que el Estado les encomienda; ellos cobran los fletes por su cuenta y reembolsan al Gobierno el remanente, después de deducir los gastos de explotación. Cuando se designan a los armadores para que administren sus propios barcos que han sido nacionalizados, lo cual es frecuente, los armadores quedan autorizados también a deducir del monto cobrado por fletes el valor que les corresponda a título de indemnización por la requisición o nacionalización de los barcos. Las conferencias quedan entonces prácticamente disueltas y los armadores no tienen ninguna autoridad sobre reparaciones ni sobre el movimiento de los barcos, encargándose sólo de

/ejecutar

ejecutar las órdenes recibidas de los "servicios de transporte marítimo en tiempo de guerra", o del Almirantazgo. Este aspecto de la intervención del Estado lo hemos expuesto sólo a título informativo, pero no interesa para nuestro estudio.

b) En tiempo de paz

Algunos estados, en ciertas épocas, han reglamentado las tarifas marítimas en tiempo de paz, pero, en la mayor parte de los casos tal reglamentación se ha referido más bien a los barcos de cabotaje, cuando estos barcos pertenecen a compañías ferroviarias como un servicio suplementario de ellas, y sólo muy ocasionalmente ha habido casos en que los Estados han fijado las tarifas, ya sea para las mercaderías de su propia transportación (del ejército o de las colonias), ya para toda clase de mercadería, cualquiera que sea su consignatario y destinatario. En los Estados Unidos no ha dejado de haber proyectos de esta clase, pero nunca se han convertido en ley. En los países en que se ha efectuado la reglamentación, ha sido por corta duración, pues a más de que los armadores y los mismos importadores y exportadores se han opuesto por varias consideraciones, en la práctica los resultados han sido contraproducentes y, en veces, ha habido incluso la imposibilidad de aplicar tales medidas.

Casi está por demás decir que las disposiciones de fijación de tarifas sólo pueden aplicarse prácticamente a los barcos nacionales.

Se ha alegado la necesidad del interés nacional para tomar tal resolución y, en muchos casos, se han querido aplicar tarifas reducidas especialmente para determinados artículos de exportación. Sin embargo, el resultado es que los barcos extranjeros dejan de tomar esta clase de carga y más

/tarde

tarde, abandonan los servicios de los puertos en los que existen tales disposiciones. Entonces, los barcos nacionales no pueden darse abasto para transportar las mercaderías, por lo que los exportadores se encuentran en la necesidad de pagar primas ilegales para obtener espacio. En todo caso, las exportaciones se dificultan y las importaciones tienen que pagar más caro si quieren obtener servicios de barcos extranjeros, o, asimismo, los barcos nacionales no se encuentran en capacidad de transportar toda la mercancía de importación.

Por otra parte, siendo el transporte marítimo de carácter internacional, y siendo un país el de embarque y otro el de destino, los conflictos surgen inmediatamente, pues es natural que mientras un país quisiera favorecer la reducción de tarifas para el tráfico de importación o exportación, el otro puede estar interesado en favorecer a su propia marina mercante evitándole el perjuicio de tarifas bajas. Es obvio que, mientras un país puede estar inclinado a favorecer las tarifas de ciertos productos, de exportación por ejemplo, otro puede tener interés más bien en la reducción de las tarifas de otros productos diferentes. En estos casos pueden darse las represalias, pero más a menudo se presenta la circunstancia real de no poder legislar sino para la propia jurisdicción nacional y verse abocado al hecho de que los barcos extranjeros, o no toman la carga a la que la tarifa ha de aplicarse, o no continúan prestando sus servicios a tales puertos, con evidente perjuicio y menoscabo del comercio internacional, especialmente del país intervencionista.

Por las razones indicadas, la intervención del Estado no ha traído nunca los resultados esperados, pues para que éstos pudiesen obtenerse se requeriría un acuerdo internacional en el que todos o la mayor parte por lo

/menos

menos de los países pudieran ponerse de acuerdo con respecto a las tarifas a aplicarse en el tráfico mundial. Tal acuerdo es prácticamente imposible.

Capítulo II

Tarifas de flete marítimo

1. Introducción

En el transporte marítimo hay que considerar dos cosas esenciales, que constituyen los elementos importantes de la venta del transporte marítimo: el peso y la capacidad cúbica del espacio destinado a la carga. Por consiguiente, el ingreso que debe obtener el transportador constituye una resultante de estos elementos. Un barco, por ejemplo, puede necesitar un peso de 5,000 toneladas para que su casco se hunda en el mar hasta el límite máximo de sus posibilidades de flotación; esto es, hasta las marcas denominadas de "franco bordo". Sin embargo, el barco puede contener mercancía demasiado pesada en forma que esas 5,000 toneladas no hayan ocupado toda la capacidad cúbica de sus bodegas, entrepuentes, etc. Teóricamente hablando, el ingreso máximo del flete debería corresponder a una tarifa que le permitiese llevar todo el peso que le fuera dable transportar al barco y al mismo tiempo ocupar íntegramente su capacidad cúbica de espacio. Si, por ejemplo, suponemos que el barco de nuestro ejemplo lleva 5,000 toneladas de plomo, es probable que su capacidad cúbica tenga aún disponibilidad y, sin embargo, no es posible cargar más mercadería, porque no lo permite el límite de su capacidad de pesos. Por lo mismo, el flete a recibirse por dicho embarque no habrá conseguido la utilización plena del barco. Si por el contrario, el barco va

/cargado

cargado de palo de balsa, puede suceder que su capacidad cúbica esté totalmente ocupada y que el barco apenas esté cargando una parte pequeña en peso. En este caso, asimismo, el flete recibido no habrá utilizado toda la capacidad transportadora del barco.

Por lo mismo, el flete considerado como el valor total a pagarse por la utilización íntegra del barco tendrá que distribuirse teóricamente entre estos dos elementos hasta el máximo de su utilización. Si consideramos que cada mercancía tiene peso y volumen distintos, apreciaremos mejor la complejidad del problema. En la práctica, existe lo que se denomina "factor de estiba", o sea un elemento de cálculo respecto al peso y espacio que ocupa cada tonelada de distintas mercancías. Este factor de estiba permite apreciar con aproximación las posibilidades de equilibrio entre los dos elementos, de manera que el barco pueda conseguir la utilización plena de su capacidad de peso y espacio y obtener aproximadamente también el rendimiento máximo en el ingreso de sus fletes.

Hay que subrayar, sin embargo, que aun este factor de estiba es un elemento de cálculo aproximado y, por lo mismo, no puede decirse, en la práctica, exactamente cuál es la proporción fija entre peso y volumen que permitiría el máximo ingreso por cada viaje de barco. Un barco tramp, como veremos más tarde, puede alquilar su espacio para el transporte determinado de una sola o de dos mercaderías, en una ruta específica, o sea de un puerto determinado a otro. Se podría creer que en este caso el barco puede negociar una tarifa que le suponga el máximo de ingreso posible. Pero, como veremos más adelante, justamente los barcos tramps al operar sobre los elementos de

/la competencia

la competencia están subordinados a condiciones de oferta y demanda en el mercado, y, por lo mismo, el flete a percibir está estrictamente vinculado a dichas condiciones antes que al simple cálculo de obtención de un flete relativo a la utilización total de su espacio y calado.

En cambio, en los barcos de conferencia, por estar sujetos a itinerarios regulares dentro de rutas casi fijas, la experiencia constante de la clase de mercancía que en cada período se embarca en su viaje redondo, y del peso y espacio aproximado del lote de cada embarque, se puede, en términos de relativa aproximación, considerar la posibilidad de un cálculo del rendimiento máximo de un barco y, consecuentemente también, se puede estimar con cierta relativa aproximación la capacidad en peso y volumen de los barcos que deben servir esa ruta, permitiendo por lo mismo poner al servicio de cada ruta los barcos más apropiados para su tráfico en general, y evitando así un desperdicio de capacidad en peso o volumen.

2. Tasas de flete de los navíos "tramps"

Existen en el mundo muchos millares de barcos vacíos de todo tamaño, edad, propulsión, y de todos los tipos. Llevan tripulaciones que pertenecen a todas las nacionalidades y están embanderados bajo pabellón de muchos países. Estos barcos se encuentran siempre buscando arrendarse para efectuar transportes marítimos y, para tal efecto, se ofrecen ya sea para un viaje, sencillo o redondo, ya por un mes o por varios meses y hasta por varios años, o se alquilan para el transporte de determinadas mercaderías, ya sea en lote, ya por tonelada. Estos barcos se denominan barcos tramps.

/Los barcos

Los barcos tramps se ofrecen en el Baltic Exchange de Londres, o en Nueva York o en Oslo, en donde se concentra la oferta y la demanda de ellos constituyendo una verdadera bolsa para esta clase de negocios. Cuando los oferentes y solicitantes se ponen de acuerdo firman los denominados "charter parties", que son contratos de alquiler de los barcos sujetos a las específicas necesidades ya mencionadas.

Al tratar de considerar cómo se fijan las tasas de flete, hemos querido comenzar nuestro estudio con los barcos tramps, porque consideramos que la fijación de las tasas de flete en estos barcos se acomoda más sencillamente a la forma general de la fijación de precios de cualquier mercancía, o servicio, precisamente por la flexibilidad de las condiciones del mercado en esta clase de barcos. En cambio, la fijación de fletes para barcos de conferencia la dejamos para después, para apreciar la enorme diferencia que existe entre una y otra, dado que en estos últimos no existe esa oferta y demanda con la flexibilidad de los primeros. Los de conferencia se sujetan a itinerarios fijos, rutas determinadas y transportan todo género de mercancías que sólo indirectamente pueden ser previstas de antemano. Los tramps, como se ha dicho, se acomodan al transporte que se necesite en un momento dado y, en determinados casos, puede preverse la mercancía que va a transportar.

La fijación de las tarifas en los barcos tramps y, de manera general, en los barcos de conferencia, tiene que tener en cuenta tres elementos: el costo de explotación del transporte, el margen de beneficio y lo que podría denominarse el límite de tolerancia o lo que puede soportar la mercadería que se transporta. Podemos decir que, en general, todo precio de

/mercado

mercado tiene más o menos en cuenta estos elementos. Lo importante es analizar las limitaciones y el papel que desempeñan estos factores en el caso de las tarifas de fletes marítimos.

A. Costo de explotación

Este elemento está subordinado a varias condiciones, entre las que podemos indicar: a) el barco que va a transportar la mercadería; b) la ruta o sea de donde a donde va a realizarse dicho transporte; c) la época, y, por último, d) la cantidad y clase de mercadería.

a) Barco que va a transportar la mercadería. Cada barco es diferente a otro y, por lo mismo, puede tener un costo de explotación distinto. La clase de propulsión, la clase de combustible que usa, la velocidad, las mejoras técnicas, el equipo que emplea, etc., son factores que determinan esa diferencia en el costo de explotación. Aquí ya puede notarse la diferencia existente entre la posibilidad de tomar en cuenta directamente el factor de la clase de barco, como costo de explotación, en los barcos tramps y en los de la conferencia. Mientras los primeros pueden alquilarse específicamente, es decir, como una unidad para un transporte determinado, los segundos forman parte de una línea en la que existen barcos, si bien más o menos de condiciones análogas, en el fondo de muy distintos tipos y de costos de explotación bien diferentes. Por lo tanto, para la fijación de una tarifa que quiera precisar este elemento de costo de explotación un barco tramp podrá tener cifras seguras o tan aproximadas que este factor de costo puede ser fijado con bastante precisión. En cambio, en la fijación de tarifas para líneas de conferencia, como la tarifa tiene que ser única para todos los barcos de la misma

/ruta,

ruta, habrá que considerar en distinta forma el costo de explotación del barco mismo. El factor para el cálculo será, más que un promedio, una resultante de los costos de explotación de todos los barcos que navegan en esa ruta, en cuya resultante será indispensable tomar en consideración más bien los barcos de costo marginal, dentro de las limitaciones que ya hemos mencionado en otra parte de este mismo informe.

En el factor costo de explotación existe otra diferencia entre barcos de conferencias y barcos tramps. Mientras los primeros, a menudo, han inmovilizado en barcos una gran cantidad de capital, porque las compañías necesitan varios barcos para sus servicios regulares, los tramps, por lo general, pueden calcular la amortización para cada unidad que se alquila y, por lo mismo, en el caso dado de una mercadería específica puede tener una tarifa menor de transporte en barcos tramps que en barcos de conferencia, debido a este factor.

Los barcos tramps, además, para su explotación no necesitan de un costoso servicio de administración en tierra. Como ellos se están ofreciendo constantemente en la bolsa, la administración de tierra puede ser muy limitada, reduciendo, por lo mismo, los costos indirectos de explotación, mientras que en los barcos de conferencia el servicio regular y directo de embarque, solicitación, etc., implica una administración más costosa, que como costo indirecto tiene también que afectar en mayor proporción a la explotación de cada viaje de barco.

Los barcos tramps muy a menudo usan el pabellón que más les conviene desde el punto de vista de economizar costos de explotación, cosa que no ocurre con las líneas regulares de conferencia.

/b) Ruta

b) Ruta: Es claro que, dentro de los costos de explotación de un barco, la ruta tiene una influencia decisiva. Cuando se sabe desde qué punto hasta qué punto va a transportarse una mercadería, puede calcularse los costos de terminal de todos los puntos de escala y de los terminales del viaje del barco y puede calcularse con precisión relativa la duración del viaje. Podría decirse que en este aspecto los barcos de conferencia tienen la ventaja de conocer anticipadamente estos factores, porque sus líneas son más o menos fijas por rutas ya establecidas. Sin embargo, los barcos tramps pueden también, cuando se contratan para un transporte específico, calcular con bastante precisión estos costos. Cuando se contratan por tiempo, generalmente los gastos de terminales corren por cuenta de los arrendatarios y, por lo mismo, este elemento de costo puede ser descontado en el cálculo de la tarifa de fletamento, mientras que cuando se contratan para un transporte específico puede tomarse en cuenta en la tarifa de fletamento.

c) Epoca del transporte. Este es un factor de costo que puede influir en la tarifa en el sentido de que, si la época es propicia, puede el barco conseguir carga de retorno si coincide con el período estacional de embarques de productos de exportación del puerto de que se trate. En cambio, en otros períodos podrá llevar al riesgo de no conseguir carga de retorno. Las líneas de conferencia que hacen servicios regulares pueden tomar en cuenta este factor con más precisión que los barcos tramps. Estos últimos tienen que correr el riesgo de volver vacíos desde un puerto terminal de su viaje específico hasta el lugar donde volverán a ser fletados. Por eso, en los "charter parties" es muy importante la fijación del sitio donde van a ser recibidos por el arrendatario y donde van a ser reentregados al dueño. La tarifa de fletamento a menudo varía según esta circunstancia.

/d) Cantidad

d) Cantidad y clase de mercadería. Para el cálculo de los costos, el barco tramp podrá tomar en consideración la cantidad y clase de mercadería que puede transportar el barco según su tipo y condiciones. Este factor puede jugar como una estimación usual del ingreso que el barco podría obtener, o puede, también, si se trata de un transporte específico de mercaderías, calcularse de antemano el factor de estiba de las mercaderías que va a transportar, apreciando el total de peso y la capacidad del barco que va a ser utilizada.

B. Margen de beneficio

En los barcos tramps, el margen de beneficio está subordinado necesariamente a las condiciones del mercado. Cuando existe mucha concurrencia, o sea una mayor oferta de barcos disponibles, las tarifas de fletamento tienden a bajar, disminuyendo dicho margen y, en ocasiones, hasta puede desaparecer por un período más o menos corto. Por el contrario, cuando por un sinnúmero de condiciones económicas existe una demanda mayor de barcos, los fletamentos tienden a subir ampliando eventualmente el margen de beneficio de los tramps. En las líneas de conferencia, el margen de beneficio también se encuentra subordinado a las condiciones del mercado, pero dentro de una menor flexibilida en cuanto a la posibilidad de variación de las tarifas. Como éstas permanecen relativamente más estables, la mayor o menor abundancia de carga obtenible durante un período más o menos largo constituye el elemento más importante para asegurar ese margen de beneficio.

C. Limite de flete que puede soportar la mercadería

Es un factor que también influye en la fijación de las tarifas en los barcos de conferencia o en la fijación del fletamento en los barcos tramps, especialmente cuando se trata de transporte específico de mercadería

/Las mercaderías

Las mercaderías de mucho valor pueden ser cargadas con una tarifa mayor, no sólo porque los riesgos del transportador para el caso de reclamos son mayores, sino también porque el flete puede incidir con más facilidad sobre el precio de la mercancía, sin restringir las posibilidades de su comercio y de su venta en los mercados. Una mercancía de valor reducido, en cambio, puede significar riesgo inferior para el caso de reclamos al transportador y, al mismo tiempo, no puede soportar sino hasta cierto límite el gravamen del flete marítimo. Cualquier exceso de ese gravamen podría entorpecer el comercio y disminuir la carga a movilizarse. Por lo tanto, la tarifa de flete tiene que considerar todo el complejo problema de adaptar el precio del transporte al precio de la mercancía, sin desquiciar la estabilidad de los factores que influyen en el mercado de esa misma mercadería.

D. Cómo se fija la tasa de flete en los barcos "tramps"

Hemos considerado ya que una tasa de flete, tanto en barcos tramps como en barcos de conferencia, tiene en consideración los elementos descritos y hemos puntualizado algunas importantes diferencias del papel que pueden jugar tales elementos. Lo que nos interesa es saber cómo se fijan las tarifas en los barcos tramps.

De las condiciones en que operan estos barcos, descritas en este capítulo, podemos sacar una diferencia que nos parece bastante esencial en lo que respecta a tarifas de tramps y de conferencias. Pudiéramos decir que las tarifas de los tramps se refieren más bien a fletamento de barcos, y en cambio las tarifas de conferencia a mercaderías por transportarse.

/Aun cuando

Aun cuando los elementos analizados están operando para la fijación de las tarifas de fletamento, junto con otro sinnúmero de elementos de orden económico que operan siempre detrás de la oferta y detrás de la demanda de toda mercadería o servicio en el mercado, en definitiva la tarifa de fletamento se fija día a día, y hasta minuto a minuto, en las bolsas del fletamento, por la oferta y demanda de barcos tramps disponibles. Por lo mismo, el nivel general de fletamento es enteramente móvil y flexible, se adapta a las condiciones intrínsecas del mercado y los fletes varían de acuerdo con la variación de dichas condiciones. Ahora bien, las tarifas de fletamente repercuten sobre las tarifas de transporte de las mercancías, especialmente cuando, en concurrencia abierta con las líneas de competencia, los barcos tramps transportan determinada o específica clase de mercancías. Hay mercaderías, especialmente muchas de transporte a granel, como el carbón, el trigo, granos, etc., por ejemplo, cuya tarifa de transporte, denominada para estos casos más bien flete, está muy ligada a la tarifa de fletamento de barcos tramps.

Al contrario, cuando las mismas líneas de conferencia acuden a la bolsa para alquilar barcos que les hace falta en sus rutas regulares, el precio de fletamento se independiza un poco de la tarifa de las mercancías, pues éstas siguen rigiéndose, con más o menos estabilidad, por las tarifas de las conferencias y sólo indirectamente el nivel general de fletamentos puede influir en un cambio en las tarifas de las mercaderías en general.

En el caso de Centroamérica, precisamente la clase de las mercaderías que se exportan e importan no son de las que pueden atraer muy a menudo a los barcos tramps, y, por lo tanto, no existe una competencia de estos

/barcos

barcos que pueda influir decisivamente sobre las tarifas de conferencia. Así nos interesa estudiar cómo se fijan las tarifas de conferencia.

3. Tarifas de conferencia

Las tarifas de conferencia son las que los armadores que pertenecen a las conferencias piden a los embarcadores para el transporte de sus mercaderías.

Estas tasas son calculadas generalmente dentro de cada conferencia por un comité especial denominado Comité de Tarificación, que de ordinario está compuesto por los jefes de tráfico de todas o algunas de las compañías de navegación que pertenecen a la conferencia. La tarea es particularmente delicada, pues la fijación de tarifas es una de las cosas más difíciles en la explotación del tráfico marítimo. Se ha dicho, en efecto, que fijar una tarifa para una mercadería determinada es como hacer un traje a la medida; esto es, tomando en consideración todos los elementos económicos, comerciales y de cualquier otro orden que entran en juego para el transporte de esa mercadería

En efecto, las conferencias han de tener en cuenta el costo de explotación no de un solo barco, sino de todos los barcos, e incluso de todas las compañías que pertenecen a ella. Las mercaderías de que se trate pueden ser transportadas por barcos de distintos tipos, de diversas condiciones y con distintos gastos de explotación y, sin embargo, se les va a aplicar una tarifa uniforme. Cabe en este punto destacar, por ejemplo, la importancia que tienen las distintas velocidades de los barcos en una ruta determinada. Cuando las rutas son largas, principalmente, la velocidad puede ahorrar número de barcos necesarios para hacer un servicio regular establecido. Pero, en

cambio,

cambio, barcos de velocidad mayor implican costos mayores no sólo en la construcción sino en el mantenimiento y combustible de los mismos. La adopción de un tipo de velocidad para determinada ruta en los barcos de una compañía constituye, por lo mismo, un problema de conseguir el óptimo de explotación aprovechable dentro de las condiciones de la ruta, del volumen de mercancía transportada y de la duración de los viajes redondos del servicio que se presta. Pero la conferencia al fijar las tarifas se ve frente al problema de barcos de distintas velocidades y, por consiguiente, frente al caso de compañías con costos de explotación diferentes. Ya hemos mencionado que se necesitará considerar los costos marginales, pero con la limitación que las empresas más eficientes presionan para conseguir tarifas que sean más estimulantes al desarrollo de sus propios negocios.

Pero entre los elementos de los que hemos hablado, uno de los más importantes es que las tarifas de las conferencias tienen que tomar en cuenta todas las mercancías, que vale decir, todos los pesos posibles en el transporte de los distintos viajes de los barcos en esa ruta, y todos los volúmenes posibles, sin que se pueda calcular, sino como una estimación aproximada, pero poco precisa, el equilibrio entre el peso y volumen que los barcos puedan recibir en los distintos viajes de la ruta que regularmente están sirviendo.

La tarifa tendrá que considerar también todas las épocas posibles del año y, por lo tanto, tendrá que influir en ella el riesgo de que durante un período no pueda haber carga en alguna de las direcciones de la ruta, cuando las exportaciones de un país tienen carácter estacional. Por último, las conferencias tendrán que tener en consideración todos los costos y factores relativos a la ruta, no sólo de los puertos de zarpe y destino terminales, sino todos los puertos de escala.

/En cuanto

En cuanto al margen de beneficio, las conferencias habrán de contar con las condiciones generales del mercado y las empresas de costos marginales y fijar tarifas que permitan un moderado beneficio o, por lo menos, un mínimo de beneficio a estas últimas.

Como puede apreciarse con sólo la lectura de los elementos que entran en juego, el resultado, o sea las tarifas, no pueden ser constituídas como un resultado matemático de factores conocidos. Las variables son tan numerosas y complejas que será necesario estudiarlas con datos aproximados del movimiento de carga, de los costos y gastos de terminal en cada puerto de la ruta, con datos sobre la composición aproximada de la carga en cada uno de los puertos y en las distintas épocas, en cuanto a peso y volumen, y, finalmente, con estimaciones apropiadas sobre los costos generales de explotación de las distintas compañías que componen la conferencia.

A. Método de cálculo de una tarifa de conferencia

En el párrafo anterior hemos expuesto lo que pudiéramos llamar el espíritu o la tendencia básica que preside en el cálculo de las tasas de fletes pero podemos decir que éstas constituyen en definitiva un compromiso, o una resultante en el juego de factores contrarios. Nos interesa ahora indicar cómo, en una forma más práctica y más concreta, se puede proceder para calcular la tasa final; y decimos se puede, pues no existe un método uniforme de cálculo de los factores que componen esa tasa final, ya que dichos factores varían en cada conferencia, en cada línea y aún en cada mercadería.

Sin embargo, el método básico, no obstante las distintas variantes consiste en establecer una lista de los diversos elementos susceptibles de

/intervenir

intervenir para hacer subir los fletes y con esta lista a la vista otra de los elementos susceptibles de intervenir para hacer bajar los fletes. La tasa final es la resultante de estos elementos, pero no una media matemática sino un punto de compromiso o transacción entre los distintos elementos. Esto, hablando desde un punto de vista teórico. Desde un punto de vista práctico, puede decirse que la tradición, el empirismo, pero al mismo tiempo la experiencia del negocio, delimitan ese punto concreto para cada mercancía en cada conferencia. Una preocupación para fijar la tasa final es igualmente tratar de que esa tasa sea satisfactoria para los embarcadores.

B. Factores que afectan al cálculo de la tasa final: series A,B,C y D.

Son numerosos los factores que entran en juego en la fijación final de la tasa de flete. Para facilitar nuestro estudio, los hemos clasificado en cuatro series, que corresponde cada una a un punto de vista diferente en lo relativo a su influencia particular sobre la tasa de flete.

En la serie A se incluye lo que se puede llamar "cargos fijos";

la serie B comprende los factores que llamaríamos "gastos de viaje"

La serie C comprende los factores agrupados con el nombre de "índices de carga" y, finalmente,

la serie D comprende los denominados "coeficientes regionales".

En esta forma se intentan diferenciar los "cargos", "gastos", "índices" y "coeficientes".

a) Cargos fijos. Constituyen una parte de las cargas financieras y gastos de explotación que el armador tiene que soportar de manera más o menos permanente; esto es, aun cuando los barcos estén en servicio o estén inmovilizados. En cierta forma, estas clases de gastos son independientes de que

/el barco

el barco pertenezca o no a la conferencia; es decir que, los cargos fijos influyen también en la fijación de la tasa de fletamento de los barcos tramps, aunque el hecho de prestar servicios regulares constituye, a su vez, un factor que implica generalmente un aumento considerable de estos cargos, que los barcos tramps pueden fácilmente evitar.

b) Gastos de viaje. Se trata de gastos como combustibles, tripulación, etc. que los barcos tienen que soportar durante el viaje, ya que esté con carga o en lastre, y, por lo mismo, estos gastos tienen que ser considerados lo mismo en barcos de la conferencia como en barcos fuera de conferencia, si bien es cierto que los barcos tramps también economizan más fácilmente esta clase de gastos por las condiciones especiales de su transporte, o los trasladan, al menos en parte (combustibles por ejemplo), a los arrendatarios, quienes los pagan y, en tales casos, esta parte de costos de explotación no influye en la fijación de las tasas de fletamento.

c) Indices de carga. Intervienen desde que se recibe la mercadería a transportarse hasta su entrega. Ellos influyen, por consiguiente, en el mayor o menor volumen de carga que se transportan y varían con cada tipo de mercancía.

d) Coeficientes regionales. Corresponde a la zona de destino del barco y a su zona de explotación que, en caso de las conferencias, se determina por la ruta que la conferencia cubre. Por ello esta serie de factores varía con cada zona del mundo y, por lo tanto, con cada conferencia.

La serie A, que se basa sobre los cargos fijos de las empresas, su política financiera, su política social, la eficiencia de su administración, etc. es una serie que no puede ser conocida, sino individualizando la

/empresa,

empresa, pues varía en cada una de ellas. Hay que destacar el hecho de que el costo preciso de esta serie constituye un factor confidencial en cada negocio y, por lo mismo, cuando se trata de fijar las tarifas sólo sirve para el caso una apreciación general convenida por los armadores.

En cuanto a los factores de la serie B, aunque algunos de ellos son confidenciales, puede llegarse a un cálculo muy aproximado, pues sus componentes son elementos técnicos bastante conocidos. Los elementos que se comprenden en las series C y D, o sea los índices de carga y los coeficientes regionales, son conocidos, pero en cambio, muchos de ellos constituyen un serio problema para su evaluación en la fijación final de la tasa, por las diversas variables que entran en su función.

C. Aplicación posible de este método de cálculo al caso de Centroamérica.

Para el efecto vamos a analizar con más detalles cada una de las series y los distintos elementos que la componen y que finalmente influyen en la fijación de las tarifas.

a) Serie A: Cargos fijos

La composición puede ser clasificada en esta forma:

Cargos financieros	Amortización del capital Pago de empréstitos y otras obligaciones Impuestos y otras contribuciones Fondos de previsión y reservas
Cargos inmobiliarios	Seguros de inmuebles y oficinas Seguros de instalaciones y muelles Mantenimiento de inmuebles y oficinas Mantenimiento de instalaciones y muelles Depreciación de inmuebles e instalaciones.

/Cargos

Cargos sociales:	Cajas de retiro y seguros Seguros y servicios médicos Vacaciones
Cargos de explotación en tierra:	Gastos generales y administrativos: Sede, oficinas y agencias. Salario de personal en tierra
Cargos debidos al material naval:	Carenajes Cierta clase de reparaciones Seguros marítimos sobre cascos

Las principales caratterísticas de estos factores que constituyen la serie A;

Son relativamente constantes, pues las compañías tienen que cubrir esos gastos aun en los casos de inmovilidad temporal de los barcos;

Son, en cierta manera, comunes a todo tipo de barco, aunque ya se expresó que los barcos tramps, por las condiciones del negocio, permiten gastos administrativos sumamente inferiores y, asimismo, sus cargas financieras son relativamente menores;

Son independientes de la región donde navegan los barcos, pero tiene en cambio una importancia esencial la región en donde tiene su asiento principal el negocio, la bandera del barco, los cargos sociales que tendrá que cubrir según sea la legislación nacional del barco y la de los países en donde hace su tráfico, los impuestos y contribuciones, etc.

Si bien estos cargos fijos para los efectos de la tarifa de las conferencias no tienen mucha relación con el tipo o clase de barco, en cambio son muy variables con cada compañía, dependiendo esta variación de la política de la compañía, de su situación financiera, de su eficiencia administrativa. Se explicó ya que estos datos pueden conocerse globalmente sólo por los funcionarios de cada empresa, pues se consideran como privativos y confidenciales de cada negocio.

/Otra

Otra característica general de estos cargos fijos es que, como se relacionan más con la empresa que con los viajes de los barcos, se consideran en general como costos indirectos que después, para la fijación de los costos de cada viaje de barco, las empresas suelen dividir proporcionalmente al número de toneladas-milla que cada viaje de barco haya transportado. Desde luego, hay que destacar que algunos de estos elementos, en la clasificación que se han escogido, pueden muy bien imputarse al costo de cada viaje de barco, como por ejemplo, el de seguros de casco, cuyo volumen total se repartirá sólo entre los viajes y toneladas del barco al cual el caso corresponda.

Los distintos elementos componentes de cada una de las clasificaciones de esta serie son solamente ejemplos más o menos comunes de esta clase de costos. El breve análisis de la clasificación de cuentas que se inserta en el Anexo 12 de este informe podrá dar idea de que los costos fijos pueden ser mucho más numerosos.

b) Serie B: Gastos de viaje

Esta serie podría comprender esta subclasificación:

Gastos de barcos:	Combustibles Agua dulce Equipo del barco no permanente (que se gasta en cada viaje) Mantenimiento del barco en el mar (pinturas, reparaciones livianas)
Gastos de tripulación:	Sueldos Provisiones Vestidos, uniformes Compensaciones, indemnizaciones, etc.

Los gastos de viaje relativos a barcos dependen esencialmente de la clase de barco, pues su monto de combustible, el equipo que necesiten, el mantenimiento, etc. será más o menos dispendioso según las características de la unidad.

/Los gastos

Los gastos relativos a tripulación están ligados a la legislación nacional del barco, en cuanto pueda exigir mayores o menores indemnizaciones o compensaciones por el trabajo a bordo, y se relacionan también con la política social más o menos generosa de la empresa y, claro está, con la costumbre imperante en la región a la cual sirve el barco.

Los gastos están dependiendo de la duración de cada viaje. Por lo mismo, la distancia puede jugar un papel importante. La congestión de los puertos y la demora de barcos en ellos encarecen los costos de explotación, porque los barcos, sin estar navegando, durante las demoras, siguen sufriendo la mayor parte de los gastos de esta serie.

La característica general de los costos de esta serie es que se liquidan en cada viaje redondo del barco y, por lo mismo, son costos directos que se imputan directamente al viaje del barco que los causó.

También los resultados de los costos de esta serie se guardan confidencialmente por las distintas empresas. Sin embargo, dentro del seno de las conferencias es posible determinar, de manera aproximada, esta clase de costos como elemento de composición de las tarifas.

c) Serie C: Indices de carga

Mientras los factores considerados en las series A y B constituyen propiamente elementos de costos de explotación, los índices a que vamos a referirnos no son propiamente factores de costo, sino más bien elementos que influyen en dichos costos. Los de las series A y B pueden aplicarse a todos los barcos, incluso cuando éstos viajan en lastre. Los índices de la serie C, por el contrario, influyen en los costos de explotación, tomando en cuenta directamente a la carga movilizada y, por lo tanto, varían con cada tipo de mercancía y, en ésta, con la cantidad embarcada en cada barco.

Estos índices pueden clasificarse en tres categorías, según la influencia que ellos puedan tener en los costos y, por consiguiente, en el

/alza

alza o baja de las tarifas. Estas tres categorías de la serie C son:

Indices normales :	Relación peso-volumen Calidad física de la mercadería
Indices que tienden al alza de las tarifas:	Cuidados en el curso del viaje Peso excesivo Dimensiones excepcionales Alto valor de la mercadería
Indices que tienden a la baja de las tarifas:	Buen embalaje Facilidad de estiba

Como fácilmente puede apreciarse, esta clasificación es esencialmente relativa, pues en cuanto la carga responda a la determinación positiva de la clasificación tenderá el flete a subir en la segunda categoría, o a bajar en la tercera, pero, asimismo, si la carga es calificada negativamente respecto a la sobredicha clasificación, en ambas categorías, la tendencia será la contraria. Así, por ejemplo, una carga de peso excesivo implicará una tarifa mayor y una carga con buen embalaje tendrá opción a una tarifa menor, pero, si por el contrario, la carga no tiene peso excesivo, la tarifa será menor que la de esa clase de peso y si tiene mal embalaje, la tarifa posiblemente será más alta que la que posee buen embalaje.

i) Indices de carga normales

Relación peso-volumen: Ya se explicó al principio de este capítulo que el ideal para un embarque sería encontrar una acomodación de mercancía a bordo que, al mismo tiempo que el barco cargue todo su peso hasta que se hunda hasta la línea de franco bordo, la mercadería haya ocupado toda su capacidad cúbica. Como dicen los anglosajones, el ingreso será óptimo cuando el barco esté a la vez "lleno y hundido" (full and down). El problema, por lo mismo, consiste en repartir el hipotético ingreso que un barco debería rendir entre las distintas mercaderías atendiendo tanto a su peso como a

/su volumen,

su volumen, esto es, tomando en cuenta para la acomodación del embarque el factor de estiba. Y, claro está, en tal repartición deberá calcularse hipotéticamente lo que debería corresponder a cada mercancía tomando justamente en cuenta sus dos valores de composición: su peso y su volumen. Existe, por lo mismo, una gama de tipos de flete que permiten equilibrar tanto el peso como el volumen de las mercancías. En las conferencias, como se conoce la ruta fija de los barcos y se puede estimar con relativa aproximación la composición general de la carga, será posible acomodar de manera muy relativa, y desde luego, la proporcionalidad entre peso y volumen a la composición aproximada de esa carga.

Como un ejemplo típico del problema, tenemos que las tarifas de las conferencias "The Association of West India Trans-Atlantic Steamship Lines" estipulan para la balsa, que es una madera muy liviana pero con volumen excesivo con relación a su peso, una tarifa de Dls. 98.00 por 1,000 kilos mientras que para el café, que es una mercadería más pesada y de volumen menor en proporción a su peso, la tarifa es sólo de Dls. 42.07 por los mismos 1,000 kilos, y, finalmente, el hierro viejo, chatarra, Dls. 25.45 por el mismo peso de 1,000 kilos.

Calidad física de la mercadería: Las condiciones físicas y la naturaleza de la mercadería pueden influir también en la fijación de la tarifa. Hay mercaderías que son de mal olor o que deterioran a otras. La harina, por ejemplo, no puede embarcarse junto con las manzanas: éstas se pudren y la harina toma el olor de las manzanas. Hay mercaderías que son peligrosas, otras espontáneamente inflamables, las hay que pierden peso en la ruta de viaje y requieren una verificación de él a su llegada, etc.

/Las condiciones

Las condiciones físicas de las mercaderías pueden, por lo mismo, significar riesgos para el transportador o dificultades para la estiba. Cuando estos elementos son intrínsecos y de la propia naturaleza de la mercadería constituye un índice normal que fija en un nivel más alto la tarifa de la mercancía. Desde luego, este índice normal tiene mucha relación con el que hemos indicado como "cuidados en el curso del viaje", clasificado entre los índices que tienden a subir las tarifas. La línea de demarcación entre lo que podría considerarse como normal, o sea propio de la naturaleza misma de la mercadería, y, como índice excepcional de tendencia al alza, o sea no vinculado a la naturaleza de la mercancía, es muy relativa.

ii) Indices que tienden al alza de las tarifas

Cuidados en el curso del viaje: Cuando la mercadería en el curso del viaje necesita cuidados especiales, ello implica un costo mayor para su transporte y, por lo mismo, constituye un índice que tiende a elevar la tarifa en proporción a la influencia sobre el costo adicional. Hay mercaderías que necesitan durante el viaje cierta ventilación, o refrigeración, o una temperatura constante, o un grado de humedad (dew point) particular, o aquellas en que es necesario supervigilar constantemente el riesgo de combustión espontánea en las bodegas, o las que sufren deterioro, o cuando se trata de transporte de animales, que necesitan alimentación y cuidado.

Como puede apreciarse, es muy difícil decir cuáles de éstas constituyen índices normales de la propia naturaleza de la mercancía, y cuáles necesitan este cuidado por la especial condición del transporte. De todos modos, cualquiera que sea la línea divisoria entre las dos categorías aquí

/clasificadas

clasificadas, lo importante es que ambas influyen en la fijación de las tarifas, haciéndolas subir, por significar mayores costos de explotación, sea, como hemos dicho, porque implican más riesgos, posibles reclamos, etc., o porque haya necesidad de trabajos adicionales o, compartimientos especiales de los barcos, etc., todo lo cual implica mayores costos de explotación en la operación específica del transporte de tales mercaderías. En el caso del transporte de animales, por ejemplo, las tarifas de las conferencias generalmente prevén que la construcción de establos para su traslado, la manutención y el costo del transporte de quien ha de cuidarlos, así como los demás cumplimientos de exigencias sanitarias u otras gubernamentales corren a cargo del embarcador.

Pesos excesivos. Cuando los bultos de carga tienen un peso excesivo, las maniobras de carga y descarga pueden resultar más costosas. O los barcos tienen que poseer un equipo de grúas de mayor capacidad, que implica costos adicionales de construcción y consecuentemente amortizaciones mayores; o es necesario ocupar servicios adicionales de grúas flotantes o grúas para pesos pesados (heavy lifts) u otros equipos análogos. En todo caso, directa o indirectamente la carga con pesos excesivos implica costos adicionales que habrá que recargar a la tarifa. Los grupos de mercaderías que corresponden a motores, equipos industriales, vagones, autobuses, locomotoras, embarcaciones, etc., constituyen el tipo clásico de esta clase de mercadería.

Dimensiones excepcionales. Mercadería con dimensiones excepcionales redunda en dificultades para la estiba y, por lo tanto, implica también, directa o indirectamente, costos adicionales al transporte. Por lo mismo, este índice influye también para que la tarifa de tales mercancías sea más alta

/Alto valor

Alto valor de la mercadería: Este índice tiene un doble significado. El primero se relaciona con la repercusión sobre los costos mismos del transporte, en el sentido de que una mercadería de más valor implica mayor riesgo para el transportador y la posibilidad de hacer frente a reclamos mayores. El segundo significado es más bien de orden económico general. Indicamos ya, al principio de este capítulo, que una tarifa puede tener relación con el límite de tolerancia del valor de la mercadería. Es decir, que una mercadería de más valor intrínseco puede soportar una tarifa más alta sin que por eso su flete de transporte signifique un demasiado peso en el precio de la mercadería en el mercado donde va a ser vendido. El porcentaje del flete, aún siendo un flete alto, con relación al precio de la mercadería misma, puede ser insignificante o muy bajo. Por otra parte, si el ingreso total que un barco se supone que debería rendir se repartiese tomando exclusivamente en cuenta el peso y volumen de las mercaderías, ocurriría que mercaderías con volumen o peso muy significativo tendrían que soportar tarifas elevadas, aun cuando el precio de las mismas fuera muy bajo. En tal caso, una tarifa que procediese con este criterio podría obstaculizar seriamente el comercio y hasta eliminar prácticamene el transporte de determinadas mercaderías, en perjuicio de los propios transportadores. Tomando en consideración estos elementos económicos de juicio, es natural que mercaderías de precio mayor puedan compensar con una tarifa un poco más elevada, sin que acarree perjuicios económicos, la incapacidad para soportar la tarifa que correspondería a otras mercaderías de menor precio. Este segundo significado, por lo mismo, influye tanto en un sentido como en otro, para que la tarifa pueda ser más alta si el precio o valor de la mercadería puede soportarla, o para que la tarifa sea más baja, en caso contrario.

iii) Indices

iii) Indices que tienden a la baja de las tarifas

Buen embalaje: Una mercadería bien embalada, sea por su tipo especial o por el cuidado que se haya tomado para el embalaje mismo, constituye un beneficio para el transportador. En efecto, el buen embalaje hace más fácil y rápida su carga y descarga, evita poner cuidados especiales en dichas maniobras y durante el curso del viaje puede establecerse de antemano el espacio que ha de ocupar en los planos de estiba y necesariamente envuelve menos riesgos por deterioros o reclamos. Por lo tanto, todos estos elementos constribuyen con más o menos fuerza a una disminución de los costos de operación y, directa o indirectamente, tienden a hacer bajar la tasa del flete.

Facilidad de estiba: La facilidad de estiba puede influir en distintas formas para que la tarifa tienda a bajar.

Ciertas mercaderías son preferidas por su peso elevado, a pesar de su poco volumen, ya porque así se consigue cierta homogeneidad en el embarque total, ya también porque un barco técnicamente debe ir más bien hundido que a flote, ya que un barco en lastre o con poco peso puede sufrir perjuicios o daños en la hélice, el eje y otras partes inferiores de la quilla. Por lo mismo, indirectamente, mercancías de este tipo evitan costos adicionales en reparación o mantenimiento.

Otras mercaderías son cómodas para estibarse en los entrepuentes; otras son prácticas para defender a su alrededor las mercaderías frágiles, bloqueándolas o evitando su movimiento.

/Otras

Otras mercaderías son más resistentes y pueden soportar sobre ellas la estiba de mercancías, aun de cierto peso; en cambio, hay mercaderías poco resistentes que necesitan acomodo especial.

Hay mercaderías que pueden estibarse sin necesidad de protección ni separación entre ellas; hay otras que, por el contrario, requieren mucho consumo de papel o madera de estiba, egún sea el caso, para su repartición o separación en las bodegas.

Por último, hay mercaderías cuya maniobra de embarque o desembarque puede realizarse en grandes lotes, o fácilmente con los propios equipos usuales en los barcos, y hay otras que exigen el empleo de eslingas u otros equipos especiales, o que deben ser embarcadas o desembarcadas unidad por unidad.

Existe, pues, una gama considerable de condiciones especiales en la estiba misma que, reducidas a un denominador común, puede sintetizarse diciendo que las mercaderías cuya facilidad de estiba es mejor, influyen en una disminución de costos y riesgos y permite ciertas ventajas al transportador, por lo cual estos elementos se toman en cuenta como un factor que tiende a hacer bajas las tasas de flete de ellas.

d) Serie D: Coeficientes regionales.

Hemos dicho que los coeficientes relativos a esta serie están dependiendo de la ruta del barco y, por consiguiente, están relacionados con la región o zona geográfica de destino del embarque. Por tal razón, huelga decir que estos factores varían de ruta a ruta, y, por ende, como cada conferencia cubre rutas distintas, es difícil encontrar una igualdad de elementos de esta serie en dos conferencias diferentes. Esta aclaración es importante, especialmente cuando se quieren comparar tarifas de dos conferencias o de rutas diferentes.

/Como las

Como las conferencias que nos interesa analizar son las de Centroamérica hemos aplicado, en la subclasificación que a continuación sigue, el criterio de que uno de los coeficientes es constante y los demás son variables. He aquí la subclasificación:

Coeficiente regional constante (de orden geográfico):	Distancia desde Estados Unidos, o desde Europa a Centroamérica Canal de Panamá
Coeficientes regionales variables Que tienden al alza de los fletes:	
De orden náutico:	Malas vías de acceso a los puertos de Centroamérica Mal estado del equipo fijo portuario Necesidad de descargar en las radas Riesgos marítimos que exigen seguros especiales
De orden administrativo:	Riesgos de la seguridad de las mercaderías (robo, saqueo o merma) Derechos o tasas portuarios Reglamentos portuarios; multas
De orden comercial:	Condición de muelles mal adaptados al tráfico Precio de manipulación de la carga demasiado elevado Congestión de los puertos. Demora en rotación del barco (turn-around)
De orden económico:	Obligación de asegurar servicios regulares Irregularidad de la carga movilizada Falta de competencia
Que tienden a la baja del flete:	
De orden comercial:	Flete de retorno
De orden económico:	Subvenciones Competencia de otros medios de transporte.

De estos coeficientes podemos decir lo mismo que dijimos respecto a los índices de carga; esto es, que juegan una influencia directa o

/indirecta

indirecta sobre los costos y que su consecuencia puede ser positiva o negativa en lo que se refiere al nivel de los fletes.

i) Coeficiente regional constante (de orden geográfico)

Distancia: Si es cierto que la distancia teóricamente puede ser considerada como un factor aislado y, en esta forma se podría decir que a mayor distancia de ruta aumentan proporcionalmente los costos de explotación, sin embargo, en la práctica hay que cuidarse mucho de considerar aislado este coeficiente. En efecto, dados los progresos técnicos en la navegación, la distancia, mediante el aumento de velocidad en los barcos, juega un papel muy relativo: es importante sólo en rutas muy largas. Pero la distancia en el fondo se traduce en tiempo de recorrido en el viaje redondo que implica una ruta y, actualmente, la congestión de los puertos, o los inconvenientes y mal acondicionamiento que puedan ofrecer los puertos para la carga y la descarga, hacen que, muchas veces el barco estacionado, demorado en un puerto signifique más días, o una proporción de días y de tiempo muy considerable en relación con el tiempo gastado en la navegación de la ruta. Por otra parte, la distancia tiene una relación íntima y sustancial con la demanda de flete. Muchas veces es preferible recorrer una distancia muy superior y llegar a un puerto en donde existe mucha carga por embarcarse y no arribar a puertos, que, aunque a menor distancia, ofrece un volumen de carga reducido y, por lo mismo, el ingreso del viaje es antieconómico. Todas estas circunstancias influyen para que en muchas ocasiones tarifas más reducidas o iguales correspondan a rutas más largas, y viceversa.

Hemos clasificado como constante a este coeficiente, para el caso de Centroamérica, porque la distancia no aumenta el flete en las distintas tarifas de las conferencias centroamericanas, tomando separadamente las de la

/ruta

ruta europea y las de la ruta de los Estados Unidos. Por ejemplo, en la tarifa CA5 de la Atlantic and Gulf/West Coast of Central America and Mexico Conference, la tarifa es la misma de Nueva York o de Nueva Orleans hasta Puntarenas, sin que por lo mismo se afecte la tarifa por la diferencia de distancia entre Nueva York y Nueva Orleans. La tarifa igualmente es la misma con destino a Puntarenas, o con destino a San José, en Guatemala, a pesar de que para llegar a este último puerto hay bastante diferencia en el recorrido, pues hay que sobrepasar las costas de Costa Rica, Nicaragua, El Salvador y llegar por fin al puerto guatemalteco mencionado.

Otro ejemplo: En las tarifas de la Association of West India Transatlantic Steamship Lines, partiendo de Centroamérica se aplican iguales tarifas a Burdeos que a Trieste, a pesar de que entre estos puertos europeos existe una diferencia de 5 a 6 días más de navegación.

Canal de Panamá: Cada vez que un barco va o viene de o para los puertos del Pacífico de Centroamérica debe pasar por el Canal de Panamá, en donde se recargará el costo de su viaje con el pago de los derechos de paso del Canal.

Con este recargo se aplica a todas las líneas que desde Europa o desde el Atlántico de los Estados Unidos hacen el servicio a la costa pacífica de Centroamérica, le hemos calificado como constante a este coeficiente regional de orden geográfico; quiere decirse con esto que así como la distancia no constituye un factor variable en las tarifas de las conferencias que cubren las rutas centroamericanas en la actualidad, así también el recargo del paso del Canal es también un factor constante que debe tenerse en cuenta para las rutas hacia la costa pacífica de dicha región.

ii) Coeficientes

ii) Coeficientes regionales variables

Como en el caso de los índices de carga, estos coeficientes han sido clasificados para mejor comprensión en dos categorías: los que influyen con una tendencia hacia el alza de las tarifas y los que influyen con una tendencia en sentido contrario.

Coeficientes que tienden al alza de los fletes

De orden náutico: En la parte II de este informe se estudia en detalle la situación actual de los puertos e instalaciones en Centroamérica. Por lo tanto, al revisar los factores que constituyen los coeficientes que tienden al alza en los fletes nos limitaremos brevemente a consideraciones de carácter general en lo que respecta a puertos, equipo, etc. de los países centroamericanos.

Malas vías de acceso a los puertos de Centroamérica: Algunos puertos de Centroamérica tienen difícil acceso como consecuencia de su localización en los ríos, al fondo de una rada o de una laguna, otros están mal dragados o mal balizados, o sin faros y luz suficiente en la noche, todo lo cual entraña demoras y riesgos en la navegación. Esto influye lógicamente en las tasas de fletes de las mercaderías destinadas a dichos puertos, pues dichas tasas tienden a ser más elevadas.

Mal estado del equipo portuario: El mal estado de las boyas de amarre, bitas, cabos, garfios, anillos o del equipo de manipulación de los muelles, de las grúas, de los muelles mismos, de los hangares o depósitos, del suelo mal pavimentado o irregular en forma que hace difícil la travesía en puentes y muelles; el mal estado de boyas, faros o proyectores; el servicio de luz eléctrica insuficiente, en fin todo lo que produce dificultades o

/demoras

demoras en las maniobras de los barcos, o en su embarque, desembarque o depósito de las mercancías, influyen necesariamente en los costos mismos de las operaciones de terminal, tendiendo, por lo mismo, a hacer subir las tarifas de fletes.

Necesidad de descargar o cargar en las radas: Si como consecuencia de las condiciones de los puertos, ya sea por falta de profundidad en las zonas de atraque, o por embotellamiento de los muelles, los barcos tienen que sujetarse al riesgo de cargar y descargar en las radas, o en mar abierto, con la ayuda de lanchones o lanchas, las maniobras de carga y descarga se hacen con más lentitud y los riesgos que sufren los barcos y las mercancías son más numerosos. Por lo tanto, es también natural que estos elementos influyan para que las tarifas sean más altas.

Riesgos marítimos que exigen seguros especiales: Cuando por cualquiera de las circunstancias antes mencionadas los armadores tienen que cubrir riesgos específicos y pagar primas adicionales en sus contratos de seguros ordinarios, es claro que las tarifas suban porque las primas adicionales se trasladan a los embarcadores en las tasas de flete.

De orden administrativo

Derechos de puertos y tasas portuarias: En Centroamérica, de manera general, los derechos de puerto que se cobran a las embarcaciones y las demás tasas portuarias no son nominalmente exageradas. Pero si se considera que tales derechos son exclusivamente el pago razonable de un servicio, podría decirse que son elevados, pues no compensan los escasos servicios que se prestan: malos muelles, falta de equipo, etc. Puede afirmarse, de manera

/general,

general, que las compañías de navegación no tendrían objeción en pagar los actuales, y aun un poco más elevados derechos de muelles y tasas portuarias si, a cambio de eso, se les garantizaran servicios portuarios eficientes que, en muchos casos, podrían eliminar demoras de los barcos hasta de tres y cuatro días.

Reglamentos portuarios; multas: Los reglamentos portuarios repercuten también sobre las tasas de flete. Por ejemplo, si un puerto sólo está abierto en las horas del día, el armador tiene que sobrecargar el valor del riesgo de la espera de muchas horas de la noche sin poder cargar y descargar su barco. Los reglamentos portuarios que permitan una coordinación bien organizada entre el trabajo del muelle, de la aduana, de los ferrocarriles que han de transportar la mercadería, de las bodegas, depósitos, etc. permiten acelerar el trabajo de los barcos. Por el contrario, irregularidades o faltas de coordinación entre los elementos materiales o administrativos que entran en la operación de carga y descarga de un barco implican demoras o lentitud, o sobrecargo de trabajo que repercuten en alza de los fletes. Multas exageradas o mal impuestas, o con criterio exclusivamente de policía fiscal que no toma en cuenta la realidad de las circunstancias variantes en las operaciones de puerto, hacen también que las tasas de fletes se encarezcan.

De orden comercial

Condición de muelles mal adaptados a la carga: En varios puertos de Centroamérica la insuficiencia de los muelles y el hecho de que tenga que darse preferencia al embarque de banano, por ejemplo, obliga a que los barcos interrumpan la maniobra de carga o descarga, o esperen turno, o necesiten un

/trabajo

trabajo o equipo adicionales para descargar más rápidamente la carga seca, a fin de dar lugar al embarque de la fruta. En todos los casos, la dificultad o demoras que ocasionan estas condiciones tienden, de manera general, a influir en la subida de las tarifas de fletes.

Precio elevado de manipulación: Entendemos por manipulación la recepción y entrega de la mercadería, su clasificación, su verificación o cotejo, la vigilancia, el embarque, el desembarque, la tramitación de documentos, etc.

Los precios de manutención elevados implican automáticamente tarifas más altas, porque son pagados por el armador sobre su ingreso por fletes, y, claro está, el armador traslada esos costos al embarcador por medio de las tarifas de fletes.

Congestión de los puertos. Demoras prolongadas en los viajes redondos: Este es uno de los más importantes factores que contribuyen a una elevación de fletes. La demora de los barcos por insuficiencia de las zonas de atraque en los muelles o por cualquier otra causa inevitablemente repercute en el mayor costo de explotación, a más de que echa a perder los itinerarios, impidiendo de esta manera el arribo a otros puertos en las épocas previstas, y provocando desconfianza en los embarcadores y muchas veces perjuicios económicos a éstos. En Centroamérica, en términos generales, la congestión de los puertos y la demora de los barcos es problema frecuente y que necesita una solución inmediata. Este es un factor, por lo mismo, en el cual la intervención de los Estados para ampliar los muelles, dotarlos de buen equipo, de adecuada reglamentación y eficiencia, podría influir en gran escala para una reducción de las tasas de flete, como se analiza mejor en la

/parte II que

parte II que es la pertinente al estudio de estos factores de tan vital importancia. A continuación se examinarán los factores que más comúnmente causan la demora.

Prioridad en los muelles: Cuando barcos que no pueden o no tienen derechos a la prioridad para el atraque tienen que esperar mucho tiempo fondeados esperando el turno, la repercusión sobre el alza de las tarifas es inevitable.

Irregularidad en los itinerarios de los barcos: En la mayor parte de las veces, esta irregularidad proviene de las condiciones relativas al mal estado de los puertos, equipos y administración, lo que acarrea consecuencias para barcos y embarcadores. La llegada imprevista de un barco demora la consecución de trabajadores o los procedimientos administrativos indispensables para la llegada y para el embarque. Además, la propia llegada imprevista de barcos puede ocasionar congestiones dificultando la distribución normal del trabajo y del espacio que se podría obviar si se coordinase con anticipación ese trabajo y el espacio disponible del muelle. Casi todas las líneas europeas, en la costa del Pacífico centroamericano, carecen de itinerarios fijos por las malas condiciones de los puertos, dificultándose así las operaciones de puerto y cayendo en el círculo vicioso de que la congestión acarrea la irregularidad de los itinerarios y ésta, a menudo, ocasiona congestión en los puertos. Ya mencionamos, además, que el servicio eficiente y el prestigio de las compañías de navegación sufren cuando no pueden contar con zarpes y arribadas fijas y que los embarcadores sufren también perjuicio cuando su mercancía llega o demasiado pronto o demasiado tarde respecto a la fecha esperada.

/Depósitos

Depósitos muy alejados de los muelles: Cuando los depósitos de la aduana u otros están muy alejados de los muelles, la mercadería sufre mayores riesgos y mayor costo en su movilización desde abordo hasta los depósitos, o viceversa (caso del puerto de Acajutla).

Falta de material rodante en los ferrocarriles: Ya sea porque se utilizan los vagones como depósitos provisionales para la aduana, como en Puerto Limón, por ejemplo, ya sea porque las compañías ferrocarrileras administradoras del puerto no permiten la competencia del camión, como en Puntarenas, o porque los derechos de puerto resultan ser más elevados para mercaderías movilizadas por camión que para aquellas movidas por ferrocarril, la verdad es que en Centroamérica a menudo se presenta el problema de falta de equipo rodante en los ferrocarriles y eso congestiona los depósitos de aduanas y dificulta las operaciones de los puertos. En toda Centroamérica no existe un solo puerto, de entre los abiertos al tráfico internacional y administrados por compañías de ferrocarril, en los cuales puedan entrar los camiones a los muelles, lo cual implica, tarde o temprano, una posible escasez de vagones. Además, muchas veces ello implica trasbordos inútiles del barco al ferrocarril, de éste a un camión, etc. Todo esto contribuye necesariamente, de manera indirecta, a hacer difícil y costosa la permanencia del barco en puerto y, por ende, a aumentar las tarifas de fletes.

Faltas de vías de acceso con los hinterlands: Por ejemplo, la falta de carretera a Puerto Barrios, la mala condición de la vía a San Juan del Sur, la insuficiencia del ferrocarril hasta Corinto, contribuyen también de manera indirecta en el sentido indicado.

/Formalidades

Formalidades administrativas y aduaneras: El exceso de formalidades administrativas, la falta de coordinación simultánea entre distintos departamentos oficiales que tienen que ver con la vida portuaria, la engorrosa, lenta y anticuada organización de las aduanas, son factores que también contribuyen a la deficiencia y demoras en los puertos y, como repercusión, a la elevación de tarifas de fletes.

Lentitud en las transmisiones telegráficas y telefónicas: Constituye un elemento más que perjudica a la eficiencia en la administración y organización portuarias, repercutiendo en perjuicios para las compañías de navegación y, consecuentemente, influyendo en la elevación de tarifas de fletes.

Legislación del trabajo portuario: En general, en Centroamérica el trabajo portuario, especialmente en la estiba, se paga por tiempo. Esto implica mucha pérdida en el rendimiento de los trabajadores. Sería útil y conveniente un estudio bien hecho sobre la posibilidad de reemplazarlo por el pago por tonelada, en forma que, con mayor beneficio para los propios trabajadores, éstos puedan rendir un trabajo más eficiente y provechoso para las operaciones portuarias.

Administración portuaria: La experiencia, el conocimiento y la técnica de los administradores de la función portuaria podrían rendir beneficios incalculables que redundarían en una mejor organización, en más positiva eficiencia de las tareas a cumplirse en los puertos e, indirectamente, influirían en una baja de tarifas de fletes.

Riegos de la seguridad de las mercaderías: Aun cuando los embarcadores aseguren sus mercaderías los puertos en que existen más riesgos por mermas, saqueos o robos, constituyen un problema para las compañías de

/navegación,

navegación, porque las compañías de seguros después de pagar averías y siniestros, a los asegurados repiten su acción reclamando a las compañías de navegación en la parte de responsabilidad que a ellas pudiera tocarles. Por lo mismo, una buena organización portuaria en los puertos centroamericanos permitiría disminuir el margen de riesgo que influye necesariamente en el nivel general de los fletes.

Obligación de asegurar servicios regulares: Entre los elementos que tienden al alza de fletes en general, cuando se trata de las líneas de conferencias, se cita el del rubro, pues las compañías normalmente tienen que cubrir los riesgos de los déficit de carga en caso de zarpes con barcos insuficientemente cargados, a fin de mantener los servicios regulares. En cambio, los embarcadores tienen el beneficio de la regularidad de los zarpes y llegadas de los barcos, y de la estabilidad de los fletes, que, como ya hemos dicho, constituyen una de las más grandes ventajas de las conferencias.

Irregularidad de la carga: Como las conferencias no pueden asegurar de antemano una sola clase de carga, salvo en casos muy especiales (como por ejemplo, carga de regreso centroamericana concentrada en café, algodón y pocos productos más) las conferencias tienen que contemplar este factor que tiende a elevar la tarifa para cubrir el riesgo de inestabilidad en el equilibrio de la carga tocante a su peso y volumen.

Falta de competencia: Algunos barcos independientes y, aun ocasionalmente los barcos tramps podrían llegar a puertos centroamericanos y pesar, con más o menos importancia, en la concurrencia. Lamentablemente, las malas condiciones de los puertos alejan la posibilidad de contar con estos

/elementos

elementos moderadores de los precios de las tarifas. Por lo mismo, Centroamérica carece de concurrencia o competencia a las conferencias y, de manera general, puede decirse que la falta de competencia es elemento que contribuye al alza de las tasas de flete. Son pocas las líneas de conferencias que sirven a esos puertos, seguramente por sus malas condiciones. Un mejoramiento de los puertos, por lo mismo, podría atraer incluso la competencia interior dentro de las mismas conferencias, mediante un servicio de más compañías y barcos pertenecientes a las propias conferencias.

Coeficientes que tienden a la baja de fletes

De orden comercial

Flete de retorno: En el caso de Centroamérica, durante los seis meses estacionales correspondientes a la exportación de café hay un buen tonelaje seguro de carga para el regreso del barco. Cuando las exportaciones puedan extenderse a todo el año, con más diversificada producción exportable, este factor influirá en un nivel más bajo de fletes.

De orden económico

Subvenciones: Cuando las compañías están subvencionadas, y tal es el caso de algunas que sirven a Centroamérica, pueden bajar sus tasas de fletes sin incurrir en demasiados riesgos de pérdidas. Las subvenciones juegan, pues, en cierta medida, como un factor de tendencia a la baja. Esta circunstancia particular debe tomarse en cuenta por la nueva compañía de navegación centroamericana, si se decidiese por su creación.

Competencia de otros medios de transporte: Si existen posibilidades de transporte de las mercaderías por otros medios que no sean los del

/transporte

transporte marítimo, esta competencia constituye un elemento que tiende a la baja de los fletes. En Centroamérica son muy pocas las mercaderías que pueden transportarse por otros medios. Un cierto número de refrigeradoras, aparatos médicos, de óptica, o de relojería y algunos productos farmacéuticos comienzan a llegar al Istmo Centroamericano por avión. Esta competencia contribuirá a mantener tarifas razonables, por lo menos para esta clase de mercancías. Cuando la carretera panamericana esté concluída es posible también que ciertas mercancías como automóviles o maquinaria agrícola puedan ser transportadas en camiones especiales que existen al efecto y que otras como autobuses o camiones puedan llegar a los países centroamericanos por sus propios medios.

D. Método de fijación de la tasa final

La tarifa final es la resultante de las consideraciones de influencia que hayan tenido sobre las distintas mercancías los factores catalogados en las cuatro series aquí analizadas: cargos fijos, gastos de viaje, índices de carga, y coeficientes regionales.

Cada armador tiene ya una estimación para su propio uso de las series correspondientes a cargos fijos y gastos de viaje, y con este conocimiento participa con los otros armadores en la discusión de los elementos relativos a índices de carga y coefcientes regionales para llegar por fin a un entendimiento relativamente al monto que ha de fijarse, como tasa final, para la mercancía de que se trate. Cada armador hace, pues, sus estimaciones y cálculos y sus propuestas y contrapropuestas hasta convenir finalmente en la tarifa única que la conferencia ha de aplicar.

/La tasa

La tasa final decidida para una mercancía será pues el total de X más Y, en la cual X representa la estimación de las series de cargos fijos y gastos de viaje, sobre las cuales los armadores más o menos tienen como una base de cálculo. Y constituye una resultante estimada por los propios armadores después de las discusiones de las propuestas y contrapropuestas por cada uno de ellos presentada.

E. Posibilidades de acción de los cinco gobiernos sobre las series mencionadas.

La clasificación anterior, como se ha dicho, no constituye sino un método de división de los distintos elementos que pueden influir en la fijación de una tasa de flete. Los referidos elementos pueden clasificarse de distinta manera, pueden agruparse bajo otros puntos de vista y, es muy común, por ejemplo, la división generalizada en las contabilidades de costos, de agrupar los que afectan directamente por virtud de la carga o del viaje del barco, denominándose costos directos, porque pueden ser bastante divisibles en la cantidad de carga que un barco normalmente transporta en su viaje redondo, y costos indirectos los que no afectan de modo determinado, y, por lo tanto, no varían en relación al volumen movilizado. Pero cualquiera que sea la forma de clasificar o dividir este conjunto de elementos que influyen o componen la tasa final, lo que nos interesa sabes es hasta qué punto se puede actuar, en el caso de Centroamérica, sobre ese sinnúmero de elementos y factores, para tratar de que las tarifas sean lo más bajas posibles, y, al mismo tiempo, lo más justas y razonables.

/Es evidente

Es evidente que sobre los cargos fijos que, en definitiva, constituyen los gastos generales y costos de operaciones de las empresas o compañías de navegación, los Gobiernos no tienen posibilidad de acción de ninguna clase, pues estos elementos o factores pertenecen al dominio del negocio de cada empresa en particular. Sólo en el caso de que se fundara una compañía mercante centroamericana los cinco países podrían cooperar para que esta empresa tuviese la administración más económica y eficiente y, por lo mismo, indirecta o directamente podrían tener un control sobre los elementos de la serie denominada "cargos fijos".

Respecto a la acción que los cinco países pudieran tener sobre los elementos o factores de la serie B, o sean gastos de viaje, podemos dividirla en acción directa y acción indirecta. La acción directa no podría ser realizada en las actuales circunstancias porque Centroamérica no posee barcos propios o una flota dentro de las conferencias. Por lo mismo, ni a título de competencia interior dentro de ellas, los países podrían actuar en una reducción de los gastos de viaje que ahora forman parte integrante de los de fletes marítimos de Centroamérica. Pero, en cambio, una acción indirecta podría tener eficacia. Por ejemplo, todo cuanto los gobiernos centroamericanos pudieran hacer para disminuír las demoras de los barcos en sus puertos contribuiría a una disminución de los gastos por viaje redondo de cada barco, porque serían en menor número los días de dichos viajes y, por lo tanto, los salarios de tripulación, el combustible, su alimentación, etc. disminuiría en cada viaje redondo de cada uno de los barcos que actualmente sirve a sus puertos.

/No puede,

No puede, en forma general, decirse que los países pudieran actuar sobre los índices de carga, si hemos de suponer que tanto la carga de importación como la de exportación de los países centroamericanos ha de continuar constituída más o menos en la forma actual durante algún tiempo. Es claro que una diversificación de los productos de exportación, un desarrollo de la industrialización del país y otros fenómenos económicos que puedan presentarse en el futuro, más adelante podrán cambiar la composición de la carga movilizada por el transporte marítimo, pero ello será más bien un resultado de complejos e innumerables factores de orden económico, antes que el resultado de una acción directa sobre el transporte mismo.

No pasa lo mismo con los elementos o factores que constituyen los coeficientes regionales, o sean los de la serie D de nuestra clasificación.

En este orden de factores, los cinco países centroamericanos podrían y deberían emprender una acción directa en beneficio del mejoramiento del transporte marítimo y de um más justo y razonable nivel general de fletes marítimos.

Todo cuanto los cinco Gobiernos puedan hacer para mejorar las zonas de atraque de los muelles, modernizar el equipo portuario, evitar los riesgos marítimos, administrar eficientemente los puertos y las aduanas, mejorar los servicios, reducir los costos de manipulación de las mercancías en los puertos centroamericanos, evitar la congestión, suprimir y eliminar los riesgos de merma, saqueo o robo en los muelles, etc. tendrá una influencia indiscutiblemente beneficiosa sobre las tarifas y el actual nivel general de los fletes marítimos.

/F. Valor de

F. Valor de la serie D en la tasa final.

En vista de la extremada importancia que esta acción directa sobre los factores de la serie D, o sea coeficientes regionales, puede tener en el caso de Centroamérica, tratamos de estudiar el porcentaje que los costos de terminales, en los cuales influyen especialmente los coeficientes regionales, puedan tener sobre el total de los costos de explotación. Para el efecto, tomamos de un estudio aparecido en la Revista de Transportes y Comunicaciones de las Naciones Unidas, 1/ el porcentaje que se asigna a cada uno de los diferentes costos de explotación de una compañía de navegación. Conviene advertir que el estudio tuvo en cuenta un gran número de barcos cargueros que hacen servicio regular sobre una misma ruta por un largo período de tiempo. De un análisis sobre esta base, el autor determina los siguientes costos y porcentajes, a los cuales nosotros añadimos la indicación de la serie que en nuestra clasificación corresponde:

Gastos	Porcentaje de los gastos totales		Serie
Amortización del capital	7		A
Reservas	1		A
Interés del capital de la explotación	5		A
Tasas e impuestos	2		A
Gastos de administración	3		A
Corretaje	1,5		A
Gastos de publicidad	1		A
Gastos de agencias y comisiones	1,5		A
Reparaciones y mantenimiento	4		A
Seguros marítimos	3	A = 29%	A

1/ Transport and Communications Review. Transport and Communications Division, Department of Economic Affairs, United Nations, Vol. III, No. 2, April-June 1950, pp. 15-19.

/Combustibles

Combustibles	5,5		B
Gastos de equipo a bordo	1		B
Provisiones	2		B
Tripulación: sueldos y comida	13,5	B = 22%	B
Gastos de puerto: muellaje	3		D
Otros gastos portuarios: pilotaje, remolcadores	2		D
Gastos debidos a la maniobra en terminales; duración de demoras en los puertos	30		D
Gastos de operación de embarque y desembarque	13		D
Seguros contra robo de mercaderías	1	D = 49%	
Total	100		

Si examinamos el cuadro encontraremos que el total de A es relativamente elevado.

El total de B, en el cual nosotros hemos incluído el factor distancia, pero que no juega una importancia mayor, es relativamente bajo.

Parecerá que ha quedado olvidada la serie C, índices de carga, pero en realidad en el cuadro anterior se encuentra comprendida dentro de la serie D, pues los gastos de maniobra, demora en los puertos, gastos de embarque y desembarque, seguro contra robo, se encuentran conectados con la carga y, por lo mismo, estos índices están comprendidos en los coeficientes de la serie D.

El total de los costos que hemos asignado a la serie D, en el cuadro, asciende a 49% (la parte de C siendo muy pequeña). Sin embargo, es posible sea la cifra más alta si se hubiese considerado exclusivamente la ruta centroamericana, pues el estudio que nos ha servido de base se refiere más bien a rutas con puertos bien equipados en donde las demoras son más bien normales

/Dicho

Dicho estudio destaca el elevado porcentaje de los gastos necesarios para el viaje redondo de un barco, incluyendo las demoras en los puertos pues es evidente que los costos de explotación, referidos al viaje redondo, incluyen los costos tanto cuando el barco se encuentra navegando como cuando se encuentra en los puertos. Ahora bien, en la actualidad, gracias a los progresos técnicos y aumento de la velocidad en los barcos, se ha disminuído mucho los costos cuando el barco está navegando, pero no se han disminuído proporcionalmente los costos relativos a la maniobra, embarque, desembarque, etc. en los puertos. De allí que se considera que del total del tiempo que emplea ordinariamente un viaje redondo de un barco, el doble del tiempo que el barco navega demora en los puertos, motivo por el cual es tan alto el porcentaje relativo al indicado rubro. Cuando los puertos están congestionados, insuficientes o mal acondicionados en equipo o en zonas de atraque, o mal administrados, o las maniobras son lentas, o las operaciones del terminal son deficientes y lentas, es evidente que este porcentaje puede aumentar.

En el caso centroamericano no podríamos precisar el porcentaje estimado de esta clase de gastos, pero lo que nos interesa es destacar que, si aun en rutas normales el porcentaje de estos costos influídos por los coeficientes regionales es tan elevado dentro del conjunto total de costos, es incuestionable que en Centroamérica una acción de los cinco Gobiernos que mejore las condiciones generales de los puertos y sus instalaciones permitiría una reducción bastante apreciable del porcentaje de esta clase de costos y, por ende, permitiría una reducción más o menos importante en el nivel general de los fletes marítimos.

/4. Tasas de

4. Tasas de fletes de barcos independientes

Las líneas independientes son líneas de barcos fuera de conferencia. Algunos armadores generalmente prósperos, Isbrandtsen, por ejemplo, se especializan en este tipo de explotación del transporte marítimo.

Las líneas independientes buscan la región donde no existen conferencias organizadas y, si las hay, en donde creen que pueden afrontar su competencia, pero ante todo, prefieren conservar su libertad y no ligarse a aquellas.

Las líneas independientes no tienen, por consiguiente, que participar en los gastos generales de las conferencias, ni en los pools de fletes, ni tienen la obligación severa de asegurar la regularidad de los zarpes. Estas consideraciones les permiten, muchas veces, ofrecer tarifas un poco más bajas que las de las conferencias.

Los armadores independientes tienden a mantener una política de establecimiento de líneas regulares, pero cuando el tráfico baja demasiado disminuyen el número de zarpes, o si aun esto no es suficiente, suspenden la línea y buscan rutas más ventajosas. Las líneas independientes aceptan el riesgo siempre latente de una unión de los armadores que pertenecen a las conferencias para hacerles la guerra y, como consecuencia de esto, claro está, pueden decidirse a abandonar la ruta establecida cuando ella no demuestra un beneficio suficiente.

El embarcador por su lado tiene siempre el temor de la irregularidad del servicio y hasta de la desaparición de la línea independiente, aun cuando en muchas ocasiones las líneas independientes duran prestando un

/servicio

servicio más o menos regular un período de muchos años en una misma región y, naturalmente, su presencia es muy importante para importadores y exportadores, pues permite una deseable competencia frente a las conferencias, evitando el excesivo monopolio de éstas.

En resumen, las tasas de flete de las líneas independientes pueden más fácilmente ofrecer niveles más bajos y constituir un elemento moderador de seria importancia para las conferencias. Es de desear que un satisfactorio arreglo de las condiciones de los puertos en Centroamérica permita atraer al servicio de líneas independientes con el consecuente beneficio que su competencia redunde para los embarcadores.

5. Seguros marítimos

Los seguros marítimos se dividen en dos categorías: seguros sobre el barco y seguros sobre las mercaderías.

Los seguros de barco cubren los riesgos de la navegación (hundimiento, varamiento, incendio) y están incluídos en las tarifas de fletes como parte de los cargos fijos a que nos hemos referido en nuestro esquema de la serie A.

Los seguros de las mercaderías están comprendidos en las tarifas de flete en lo que concierne a los riesgos corridos por el armador, pero, aparte de éstos, existen riesgos que corren por cuenta del embarcador o consignatario, quienes independientemente tienen que asegurar la mercadería contra tales riesgos.

Cada mercadería, en efecto, presenta riesgos relativos al transporte mismo y por los cuales el transportador asume dichos riesgos desde el

/momento que

momento que la mercadería se coloca al costado del barco para su embarque hasta el momento en que el barco desembarca y entrega la mercadería también al costado del barco, generalmente, en poder de los depositarios de aduana. Si la mercadería se pierde, se rompe o se daña por culpa o negligencia del transportador, éste es responsable, y aun cuando por razones de orden práctico la compañía de seguros que aseguró la mercadería al embarcador o consignatario pague el valor de la avería total o parcial, dicha compañía repite su acción contra la compañía transportadora de navegación que tenga toda o parte de dicha responsabilidad.

Pero hay riesgos de los cuales no es responsable el transportador. Estos son los que, por correr de cuenta del propio embarcador o consignatario, son asegurados y cubiertos independientemente. Supongamos, por ejemplo una mercadería embalada en cajones. El transportador está obligado a entregar tales cajones en las mismas condiciones en que los recibió. Si en el puerto de embarque se encuentra alguna falla en el embalaje o, una rotura del cajón, etc., el transportador tiene que anotar la excepción al momento de recibir la mercadería para poder entregarla en las mismas condiciones y quedar libre de responsabilidad. Pero supongamos que las fallas del cajón no fueron exceptuadas a su recibo, o no existieron tales fallas al momento del recibo. Entonces, cuando el transportador entrega la mercadería es responsable por los daños causados a la mercadería que tales cajones contengan, ya que los daños corren por cuenta del transportador y se presume, salvo prueba en contrario, que el cajón sufrió las averías durante el transporte.

Pero supongamos que el cajón es entregado en perfectas condiciones, tal como se recibió por el transportador al costo del barco para su embarque, y, sin embargo, las mercaderías contenidas en él se han roto, o han

/sufrido

sufrido mermas, o averías de cualquier índole. En este caso, el transportador no es responsable, pues entregó el cajón en las mismas condiciones en que lo recibió. Las averías sufridas por la mercadería serán entonces cubiertas por el seguro contratado por el embarcador o consignatario, sin que exista responsabilidad para la compañía de navegación transportadora.

Por lo mismo, la responsabilidad del armador tocante al transporte de la mercadería puede variar, ya sea por las condiciones y naturaleza misma de la mercadería, lo cual significa que este factor influirá para que el flete de la mercadería específica sea más alto que otra mercadería similar que no envuelva tales riesgos, o puede variar por las condiciones generales de los puertos de embarque y destino, cuando, por ejemplo, en cualquiera de ellos es común el robo o es frecuente el descuido de los estibadores en las maniobras de carga y descarga. En este caso, los riesgos pueden afectar al conjunto total de las mercaderías que implicará una tendencia hacia un nivel general más alto de las tarifas de flete.

Las primas de seguros sobre barcos son conocidas pues tienen una cotización mundial y varían según el tipo del barco, su edad, y, a veces, según la clase de transporte a la que se dedique el barco.

Por lo tanto, este elemento de costo es susceptible de ser fijado y estimado para cada barco como un cargo fijo que influirá en las tarifas generales de fletes.

Los riesgos sobre las mercaderías que han de corresponder a la responsabolidad del transportador son mucho menos precisos. La experiencia respecto a la composición de la carga y a las condiciones de los puertos puede dar a los armadores una estimación de lo que en virtud de reclamos ellos

/tengan

tengan que soportar y trasladar en las tarifas de fletes. Estos mismos riesgos, sin embargo, son contratados por compañías de seguros más allá de un límite deductible y, entonces, los armadores pueden estimar con más aproximación el monto de las primas para tenerlos en cuenta, como cargos fijos, en la fijación de las tarifas. Tal ocurre, por ejemplo, con ciertos seguros especiales como los de "P and I".

De consiguiente podemos decir que la buena administración en los puertos, la vigilancia para evitar robos, el cuidado que los estibadores y empleados del muelle pongan en todo el proceso de la manipulación de la carga, etc., constituyen factores que pueden influir en una disminución, relativa desde luego, del nivel general de fletes por la repercusión que tales elementos tengan en un monto menor de reclamos a pagarse por las compañías transportadoras.

Capítulo III

Tarifas de las conferencias que sirven a Centroamérica

Como se ha visto en el capítulo I de esta parte del informe (pp. 354) seis conferencias controlan el tráfico de Centroamérica.

Antes de estudiar con algunos detalles las condiciones del transporte que ofrecen estas conferencias a los embarcadores, deben examinarse en conjunto.

La Capca Freight Conference está registrada oficialmente por la Comisión Marítima de los Estados Unidos (United States Maritime Commission), el 8 de julio de 1938 bajo Acuerdo número 6170.

/Su domicilio

Su domicilio está situado en 16 California Street, San Francisco. Su Presidente es Mr. R. F. Burley.

La Pacific Coast Caribbean Sea Ports Conference fue establecida el 11 de mayo de 1935, aprobada por Acuerdo número 4294. Su actividad no se limita a Centroamérica, pues controla además el tráfico desde la Costa del Pacífico de Estados Unidos y Canadá hacia los puertos de la costa Este de Colombia, Venezuela, las tres Guayanas, Antillas Inglesas, Holandesas, Francesas, Trinidad, Barbados, Guadalupe, Martinica, Jamaica, Haití, Cuba, República Dominicana y Honduras Británica. Los puertos de Centroamérica no constituyen, dentro de ella, sino un sector secundario de la ruta, por encontrarse dichos puertos en las escalas de su ruta entre los otros puertos principales que ella sirve.

El domicilio de esta conferencia está situado igualmente en 16 California Stree, San Francisco.

La Caribbean Conference comprende prácticamente a la United Fruit y sus tarifas. Como las tarifas de la United Fruit han adoptado la clasificación número 7 de la Conferencia del Caribe, a menudo se le denomina conferencia del Caribe.

El domicilio de la United Fruit está en 80 Federal Street, Boston 10, Massachusetts.

La persona responsable de las tarifas es el señor H.J. Einerman, Gerente de Tráfico: Muelle 3 North River, Nueva York, 6.

La Atlantic and Gulf/West Coast of Central America and Mexico Conference es en realidad la más importante de las seis conferencias por sus métodos y por el tráfico que controla.

/Fué fundada

Fué fundada el 9 de marzo de 1934, por Acuerdo 2743. Tiene su domicilio en 11 Broadway, Nueva York. Está presidida por una reconocida personalidad en el mundo naviero y de las conferencias, el señor A.J. Pasch, quien preside también una docena de otras conferencias.

Las cuatro conferencias precedentes sirven al tráfico hacia el Sur.

Las dos restantes quecontrolan el tráfico de mercaderías desde los puertos de Centroamérica hasta los del Pacífico de Estados Unidos y Canadá y hasta Europa tienen una reglamentación menos severa y dejan más libertad en el tráfico.

La que abreviadamente se denomina Canal Central American Northbound Conference, en realidad se llama: Panama City, Canal Zone, West Coast Central American North Pacific Northbound Conference. Fué establecida el 16 de noviembre de 1937, por Acuerdo número 670 a. Su domicilio es 16 California Street, San Francisco. Esta Conferencia no controla sino el flete del café desde los puertos de Centroamérica. Para las demás mercaderías las tarifas son abiertas y generalmente se adoptan las que establece la compañía Grace Line.

La Association of West India Transatlantic Steamship Lines (WITASS) controla el tráfico de Centroamérica en sus puertos del Pacífico (eventualmente del lado del Atlántico) hacia Europa. Su domicilio está en Londres. Su secretario es el doctor E. S. Paynter.

Aun cuando nosotros hemos mencionado aquí a esta conferencia como controlando exclusivamente el tráfico en dirección norte, ella tiene también cierta actividad en lo que respecta al tráfico desde Europa a Centroamérica.

/La característica

La característica de las tarifas de esta conferencia en la dirección centroamerica-Europa es que para las mercaderías que se embarcan en cantidad superior a 25 toneladas las tarifas no son ya obligatorias, y cada armador puede contratar la tarifa más conveniente.

Es de observarse que en la actualidad ninguna conferencia controla el tráfico en dirección norte desde los puertos de Centroamérica hacia el Golfo y puertos del Atlántico de Estados Unidos y Canadá. Las tarifas que se aplican son las establecidas por la United Fruit, pero sin embargo se sabe que hay una conferencia en formación que desde 1956 controlará el tráfico indicado.

Para completar este cuadro de Conferencias, habría que agregar la Camexo Freight Conference que controla exclusivamente los movimientos de café desde los puertos de la costa occidental de Centroamérica y México hacia puertos de la costa del Pacífico de Estados Unidos y Canadá. Esta conferencia particular que no controla sino un solo producto y que aparentemente debería estar comprendida en la Canal Central American Northbound Conference, fué establecida en abril 13 de 1939, por Acuerdo número 6670.

1. Atlantic and Gulf/West Coast of Central America and Mexico Conference

Las tarifas que corresponden a esta conferencia son las más importantes de todas y se presentan en la Tarifa de Fletes número CA-5, expedida el 21 de marzo de 1955 (la última edición), con páginas movibles para incorporar y poner al día las enmiendas y modificaciones que puedan acordarse en lo futuro.

La tarifa está dividida en tres partes:

/Parte I

A. Condiciones del transporte. Reglas y regulaciones

B. Tarifas aplicables a ciertas mercaderías específicas denominadas "commodity rates", y

C. a) División de las tarifas en cinco categorías de clasificación "class rates", y el flete unitario para cada una de estas clasificaciones;

b) La determinación de cada una de las mercaderías en la clasificación que le corresponde, exceptuando las específicas señaladas en la Parte II, o sean las "commodity rates".

Haremos una exposición sintética de cada una de esas partes.

A. Reglas y regulaciones

Comprende 21 artículos.

El Artículo 1 determina las cinco compañías que están incluídas en los acuerdos de esta conferencia y para las cuales se aplican estas tarifas. Las cinco compañías de navegación pertenecientes a esta conferencia son

Grace Line
Lykes Bros. Steamship Company
Marina Mercante Nicaragüense (MAMENIC)
Panama Canal Company (Panama Line)
United Fruit Company

El Artículo 2 establece:

a) Que las tarifas indicadas en el libreto son tarifas de contrato; esto es, aplicables a los embarcadores que hayan firmado contratos de fidelidad.

Para los que no hayan firmado estos contratos debe añadirse US Dls. 4.00 por 40 pies cúbicos o 2,000 libras, según se trata de mercancías que paguen su flete al volumen o al peso. En ciertos casos, en vez de Dls. 4.00 la tasa a agregarse es de Dls. 8.00 como en el caso de la madera; de Dls. 11.00 en el caso de los neumáticos, vehículos, caucho; Dls. 20.00 en caso de animales cuyo flete exceda de Dls. 100, etc.

/En el caso

En el caso de automóviles, el valor a añadir a la tarifa de contrato es de Dls. 3.00.

b) Los fletes son pagaderos en dólares de los Estados Unidos y comprenden el transporte desde cualquier puerto de la costa Atlántica o del Golfo de los Estados Unidos, desde el momento en que la mercadería se deposite en el muelle de zarpe al costado del barco.

Por lo mismo, corresponde al armador embarcar la mercadería y estibarla a bordo corriendo por su cuenta el costo de estas operaciones. Al contrario, los gastos que es preciso efectuar para que la mercadería llegue al costado del barco, tales como marcar los bultos, almacenaje, vigilancia, aduanas, etc. corresponden al embarcador.

c) Las tarifas se aplican hasta los siguientes puertos: Golfito, Quepos, Puntarenas, San Juan del Sur, Corinto, Amapala, La Unión-Cutuco, La Libertad, Acajutla, San José de Guatemala. Corren por cuenta del armador los gastos que origine la descarga hasta las lanchas o lanchones o hasta el muelle, según sea el caso.

d) Las tasas indicadas se aplican, sea por volumen de 40 pies cúbicos, o sea por peso de 2,000 libras, adoptando la fórmula que rinda más al armador, excepto en ciertas mercaderías expresamente indicadas en el libreto, a las cuales se aplica la tarifa sólo por peso, o sólo por volumen, según está indicado.

En esta parte de las regulaciones de las tarifas encontramos el principio que expusimos en el Título II de este informe relativo a que el armador tiene que vender tanto la capacidad en peso de transporte del barco, como la capacidad en volumen del mismo, o las dos a la vez.

e) Cuando la

e) Cuando la mercadería se encuentra detallada en la lista de mercaderías denominadas "commodity rates", su flete será pagado en conformidad a la tarifa específica de las "commodity rates", y no por la que aparezca de la tarifa clasificada.

f) - g) La conferencia puede acordar por contrato una tarifa especial para las mercaderías que se transporten por ciertas cantidades.

h) Algunas tarifas no pueden aplicarse sino cuando se va a transportar un mínimo determinado de dicha mercadería.

i) - j) Cuando se ha previsto una escala de tarifas según el valor, se entiende que este valor debe ser calculado sobre el que tenga los 40 pies cúbicos o las 2,000 libras de esa mercadería.

La vidriería, por ejemplo, tiene una tarifa dentro de estas condiciones:

Dls. 30 si el valor no excede de Dls. 300.
Dls. 45 si el valor es de Dls. 300 y llega hasta Dls. 600.
Dls. 73 si el valor excede de Dls. 600.

Esta tarifa significa que dicho valor debe calcularse por la unidad de peso o de volumen ya indicados, según la fórmula que se adopte. En otras palabras, la unidad de peso para el transporte marítimo es de una tonelada de 2,000 libras, que se considera equivalente a un volumen de 40 pies cúbicos.

Este ejemplo muestra la aplicación del principio al que nos hemos referido antes; esto es, al de que la tarifa tiene que tomar en cuenta el límite de tolerancia del valor de la mercadería. En este caso, el mismo peso o el mismo volumen de mercadería deberá pagar Dls. 30, Dls. 45, o Dls. 73, en virtud de la variación del valor de la mercadería a transportarse.

/k) - l) - m)

k) - l) - m) - n) - o) - p) Estas reglas se explican por sí solas y no requieren comentario.

q) Las tarifas indicadas no se aplican sino a bultos que no pasen de 8,000 libras. Los bultos que pasen de este peso deben pagar, además de la tarifa prevista, un sobrecargo que va de Dls. 6.00 a Dls. 54 por unidad de peso o volumen, según una escala detallada de pesos y sus correspondiente sobrecargos que oscilan desde un peso mayor de 8,000 libras y menor de 12,000 hasta un peso mayor de 72,000 y menor de 76,000 libras.

Encontramos en este párrafo una aplicación de lo que expusimos con respecto a los índices de carga, cuando hablamos de los pesos excesivos.

r) Las tarifas indicadas no se aplican sino a los embalajes que no excedan de 30 pies de largo.

Todo bulto que pase de 30 pies puede no ser admitido por el barco. En caso de aceptarlo, el sobrecargo es el siguiente: $12.50 por pie cúbico por encima de 30 pies o $25 por 100 libras.

Este párrafo también es una aplicación de lo expuesto sobre bultos de dimensiones excepcionales.

No pueden recibirse bultos de dimensiones que excedan a 30 pies de largo con destino a los puertos de Acajutla, La Libertad y San José de Guatemala, a menos de que hayan habido arreglos especiales de antemano.

Esta regulación obedece a que en tales puertos la descarga se hace en la rada sobre lanchones.

s) - t) - u) - v) - w) No necesitan comentarios.

/x) Las mercaderías

x) Las mercaderías no deben ser especificadas en los conocimientos de embarque sólo por su nombre comercial; es indispensable que se les describa o mencione también por el nombre popular que ellas tengan.

Artículo 3: Las tarifas de contrato quedan invariables durante todo el tiempo de duración del contrato. Las tarifas ordinarias pueden ser modificadas en cualquier época y son aplicables inmediatamente.

Artículo 4: Las nuevas tarifas entran en vigor el día en que el barco está listo para el zarpe.

Por consiguiente, estas tarifas son aplicables a todas las mercaderías embarcadas a bordo, y aun a las que han sido enviadas al armador muchas semanas antes de que hubiera habido lugar a dichos cambios de tarifa.

Artículos 5 - 6: Sin comentarios.

Artículo 7: El valor del flete, sobrecargos y gastos adicionales deben ser pagados por adelantado en moneda de los Estados Unidos.

En caso de errores en el cálculo de los pesos o el volumen puede revisarse la tarifa aplicada siempre que la reclamación se formule con tiempo suficiente para que se pueda verificar el error.

Artículo 8: No puede efectuarse ningún transporte por una suma inferior a Dls. 15.00.

Artículo 9: Las mercaderías peligrosas puede no admitirlas el armador. El resto del artículo se refiere a la reglamentación del servicio de guardacostas de los Estados Unidos sobre el transporte de mercaderías peligrosas.

Artículo 10: Las mercaderías estibadas sobre el puente del

/barco

barco con acuerdo de su propietario viajan a riesgo de éste.

Artículo 11: Toda mercadería con destino al puerto de Amapala pagará además 0.50 por 50 kilos para mantenimiento de faros.

Artículo 12: Además de la tarifa normal, toda expedición con destino a los puertos siguientes, pagará los siguientes sobrecargos:

Nicaragua:	Corinto-San Juan del Sur:	sobrecargo de Dls. 0.50 por unidad de peso o volumen, según la forma como se haya aplicado la tarifa.
Honduras:	Amapala:	Sobrecargo del manifiesto: Dls. 1.00 por cada conocimiento de embarque.
Salvador:	La Unión-Cutuco, La Libertad, Acajutla:	Sobrecargo del Manifiesto: Dls. 0.50 por cada conocimiento de embarque.

Artículo 13: Las tarifas mencionadas en el libreto no comprenden el seguro de las mercaderías.

Artículo 14: Para evitar demoras o errores en la entrega de las mercaderías, todos los bultos deberán estar claramente marcados.

Artículo 15: Sin comentarios.

Artículo 16: Los establos, estacas, instalaciones destinados al transporte de animales vivos deben construirse de acuerdo con los reglamentos del Departamento de Industria Animal de los Estados Unidos (Bureau of Animal Industry) o de los Servicios de Agricultura. Corre por cuenta de los embarcadores su construcción. Los embarcadores deben tomar las providencias concernientes a la vigilancia y alimentación de los animales. Si se solicita del armador que las tome a su cargo, se aplicarán las siguientes tarifas:

Animales grandes (caballos, bovinos) Dls. 20.00 por cabeza y por viaje.

/Animales

Animales medianos (ovinos, porcinos) Dls. 15.00 por cabeza y por viaje.
Animales pequeños (monos, conejos, aves) Dls. 15.00 por jaula y por viaje.

Artículo 17: Sin comentarios. Se refiere a las declaraciones de exportación.

Artículo 18: La tarifa será aumentada en un 50% cuando la mercadería deba ser transportada en compartimiento refrigerado.

Aquí se encuentra una aplicación del [illegible] relativo a las condiciones físicas de la mercadería.

Artículo 19: Sin comentarios. Se refiere al caso cuando el embarcador acepta encargarse del despacho de mercadería en tránsito o actuar como despachador o agente marítimo del consignante.

Artículo 20: Sin comentarios. Suministra las abreviaciones más usuales de la tarifa.

Artículo 21: Sin comentarios. Se refiere a las comisiones que deben girarse a los agentes marítimos o de despacho de mercaderías destinadas a trasbordarse.

B. Tarifas para mercaderías específicas (Commodity rates)

Muchas conferencias navieras dividen su sistema de tarifación en dos grupos de mercaderías: el de "clases" y el de "commodities". Al primero corresponde la mayor parte de las mercaderías, y las diferentes clases en que se subdivide este grupo obedecen a un criterio de diferenciación con vista de ciertos elementos generales. Por ejemplo, en la conferencia que estamos analizando las clases se dividen en: clase D de mercaderías peligrosas y clases 1, 2, 3, 4 y 5, siguiendo un orden

/descendente

descendente en cuanto al valor de la tasa de flete. El criterio de diferenciación se basa en cierta equivalencia de las mercaderías en cuanto a su peso, volumen y, además, el valor para cada clase. Pero hay cierto número de mercaderías, diferente en cada ruta, comúnmente en las de mayor tráfico, en las cuales hay que tomar en consideración en grado sustancial, además de su peso, volumen o valor, otros muchos de los elementos que hemos denominado índices de carga o coeficientes regionales, tales como la clase de operación necesaria para su estiba, la forma de manipulación, las condiciones naturales de la mercadería, etc. Para tales mercaderías se vuelve difícil o inconveniente aplicar la tarifa de una de las "clases". No cabe tampoco añadir "clases" adicionales para sólo una mercadería o un grupo limitado de ellas, pues entonces la división en "clases" sería tan numerosa o complicada que entorpecería la aplicación de las tarifas. Por lo tanto, a esas mercaderías cuya tarifa tiene que ser esencialmente diferente de la de "clases" se las agrupa entre las "commodities" y se les aplica tarifas específicas para cada una de ellas o para un conjunto limitado de las mismas.

Cabe destacar que las tarifas de "clases" son más rígidas y menos variables, mientras que las tarifas "commodity rates" son más elásticas y varían frecuentemente, con el propósito de conseguir para tales mercaderías la tarifa más conveniente desde todos los puntos de vista que entran en juego para la fijación de ésta.

Esta parte de la tarifa de la conferencia que estamos analizando, o sea de la Atlantic and Gulf/West Coast of Central America and Mexico Conference, determina el nombre de las mercaderías comprendidas en las

/"commodity

"commodity rates" por orden alfabético, especificando la tasa de flete fijada para cada una de ellas.

Hemos considerado que en este breve análisis, puesto que no se trata de aplicar tarifas para mercadería determinada, más que el orden alfabético nos conviene presentar la enumeración de las mercaderías, en atención al criterio en que se aplican las tarifas para ellas, según sea por peso, por volumen, o por ambas, y, con esta base dividimos estas "commodity rates" en seis categorías:

a) A las que la conferencia ha acordado aplicar su tarifa únicamente sobre el volumen;

b) A las que se ha acordado que la tarifa se aplique sobre el peso;

c) A las que se les puede aplicar ya sobre el peso, ya sobre el volumen, prefiriéndose siempre la tarifa que más ingreso dé al armador;

d) Los automóviles;

e) Los animales;

f) La madera

a) Mercaderías específicas especialmente designadas en la parte A "Commodity Rates", cuya tarifa se aplica sobre su volumen (Unidad de volumen: 40 pies cúbicos).

Se ha separado cada mercadería según la tarifa que paga y este orden de agrupación se demuestra en sentido ascendente. Debe observarse que cuando se ha decidido aplicar la tarifa sobre volumen, artículos muy diferentes se encuentran muy próximos dando, un ingreso semejante o idéntico al transportador.

/Pagan Dls.

Pagan	Dls.	18	por	40	pies	cúbicos:	Los tambores o barriles vacíos (de acero) Los tanques (en hierro o acero ordinarios) Cisternas (no esmaltados) Cubos (no esmaltados) Papel higiénico
"	"	23	"	"	"	"	Papel carbón
"	"	24	"	"	"	"	Cartones, cartones ondulados
"	"	25	"	"	"	"	Cereales (avena en harina o escamas) en tarros o cajas.
"	"	26	"	"	"	"	Fardos de sacos usados (yute, cáñamo) Lanas (lanas minerales, fibras de vidrio, lana de vellón) Desechos de algodón y lana (cuando su volumen es superior a 90 pies cúbicos en 2,000 libras)
"	"	28	"	"	"	"	Tanques (esmaltados o pulidos) Cisternas (esmaltados o pulidos) Cubos (esmaltados o pulidos) Cereales diversos, preparados para alimentación Papel de embalaje, decorados
"	"	30	"	"	"	"	Sacos nuevos en fardos (yute, cáñamo) Gasolina Kerosene Fósforo
"	"	35	"	"	"	"	Tabaco bruto en hojas
"	"	40	"	"	"	"	Neumáticos y cámaras de aire (motocicletas, bicicletas) Caucho para reparación de neumáticos (autos, motocicletas, bicicletas)
"	"	50	"	"	"	"	Sacos nuevos (lino, algodón, lona)
"	"	55	"	"	"	"	Tejidos de algodón
"	"	120	"	"	"	"	Jaulas de pájaros, aves de corral, conejos vivos)

/Aquí se aplica

Aquí se aplica el principio relativo a la tolerancia del flete según el valor de la mercadería. Los tanques, por ejemplo, pagan Dls. 22 o Dls. 28 por un bulto de volumen idéntico, según sean o no esmaltados o pulidos. Los sacos pagarán Dls. 26 o Dls. 50 según sean de yute, cáñamo y usados o nuevos, de tejido ~~de~~ lino, algodón, etc. El armador conseguirá un ingreso duplicado por realizar el mismo servicio, simplemente aplicando el principio de la tolerancia del flete según el valor de la mercadería.

Para las jaulas de pájaros, etc., además del flete de Dls. 120 habrá que añadir los gastos relativos al cuidado y alimentación de los animales, según lo previsto en el artículo 16.

Hay que destacar que la gasolina y kerosene tienen una tarifa según el volumen.

b) Mercaderías cuyas tarifas se aplican solamente al peso (Unidad de peso: 2,000 libras)

Pagan Dls. 17 por 2,000 libras:	Cemento para construcción, natural o Portland, en sacos o barricas
" " 22 " " "	Asfalto Abonos, al granel o en sacos
" " 23 " " "	Trigo en grano, en sacos o barricas
" " 24 " " "	Carbón en sacos Maíz en sacos Hierro y acero: en barras, T, vigas, forjado, tuercas, pernos, travesaños, flejes, clavos ordinarios, etc. Arroz en sacos Sosa (purificada, cáustica)
" " 25 " " "	Sulfato de aluminio Residuos en polvo Harinas de trigo en sacos o barricas Hierro y acero (columnas y bóvedas) Diarios y periódicos en fardos, paquetes o rodillos Sosas cianuros de menos de 50%.

/Pagan Dls.

Pagan Dls. 26 por 2,000 libras:	Sacos de papel Sacos para hacer mercado Ladrillos de construcción o refractarios, embalados o atados. Arcilla o arcilla refractaria Sulfato de cobre Hierro y acero (bolas, lingotes) Mármoles (fragmentos o polvo) Leche condensada o evaporada Papel de embalaje, en bruto Cianuro de potasio Sal común en sacos o barricas Sulfato de sodio en sacos, barricas o tambores Azufre
" " 26.50 " "	Sebo
" " 27 " "	Hierro y acero (arcos, clavos, herraduras, planchas planas u onduladas) Bicarbonato de sodio
" " 28 " " "	Carbonato de sodio Malta en sacos, cajas o barricas Sal Talco Yeso
" " 29 " " "	Aceite de coco Impresos no periódicos Arroz en cajas Hierro y acero (tuberías), canales, tubos para estufas
" " 30 " " "	Insecticidas para la agricultura Tubos de amianto Hierro y acero (tubos para calderas) Tejas y baldozas
" " 31 " " "	Coke en sacos
" " 33 " " "	Cereales preparados para la alimentación, en sacos Alimentos compuestos para los animales Alimentos prensados, en sacos o barricas Ceras

/Pagan Dls.

Pagan	Dls.	34	por	2,000	libras:	Jabones (cuyo valor no pase de Dls. 300 por unidad de tasación) Cianuro de sodio por encima del 50%
"	"	36	"	"	"	Algodón en bruto, en fardos comprimidos que no pasen de 70 pies cúbicos por 2,000 libras Hierro y acero (columnas, armaduras para cimientos)
"	"	38.50		"	"	Botellas de vidrio vacías en lotes (cuyo valor no pase de Dls. 300 por 2,000 libras)
"	"	42	"	"	"	Hierro y acero (barrillas de acero para armar cimientos)
"	"	48	"	"	"	Tableros murales que no sean de amianto
"	"	50	"	"	"	Pieles saladas y húmedas
"	"	56	"	"	"	Desechos de lana y algodón cuando su volumen no pasa de 90 pies cúbicos por 2,000 libras
"	"	70	"	"	"	Municiones para armas pequeñas (carabinas, revólveres, fusiles)
"	"	120	"	"	"	Neumáticos de caucho para vehículos pesados
"	"	130	"	"	"	Arboles de navidad en estado natural

Si observamos la lista de mercancías precedente, se ve que una misma mercadería, según su embalaje, puede tasarse sobre su peso obligatoriamente o sobre su volumen, asimismo obligatoriamente, y no como en las mercaderías de la lista que a continuación exponemos, en la que se prefiere la forma que dé un ingreso más remunerativo al armador. Así, por ejemplo, los desechos de lana y algodón se tasan sobre su volumen con Dls. 26 cuando ellos miden más de 90 pies cúbicos por 2,000 libras, y al peso, Dls. 56 cuando miden menos de 90 pies cúbicos por 2,000 libras.

/c) Mercaderías

c) Mercaderías cuya tarifa se aplica al peso o al volumen optativamente. (Se opta por la forma que más ingreso rinda. Unidad de tasación: 40 pies cúbicos o 2,000 libras).

Pagan	Dls.	22	por	unidad	de tasación:	Tubos de alumínio
"	"	23	"	"	"	Colchones y almohadas
"	"	24	"	"	"	Mazut, combustible líquido para calderas Lubrificantes derivados de petróleo Hierro y acero (barras en moldes o serpentinas) Alambre de hierro y alambre de púas
"	"	26	"	"	"	Tambores, cajas de hojalata Cajas de cartón o de fibra Cemento a base de amianto o magnesia Fibras de madera Moldes de acero para hormigón Hierro y acero: Tubos de más de 8 pulgadas de diámetro interior. Resortes para camas Redes de alambre Deslizadores, montañas rusas para parques infantiles
"	"	28	"	"	"	Canoas y embarcaciones Hierro y acero para canalización Levadura de cerveza, toneles Artículos sanitarios (lavabos, baños,
"	"	30	"	"	"	Recipientes de hierro o acero, para granos Cristalería de un valor inferior a Dls. 300 por unidad de tasación Tubos de material plástico
"	"	35	"	"	"	Hierro y acero: rejas, verjas, compuertas
"	"	38	"	"	"	Insecticidas para la agricultura en otros embalajes que no sean sacos, barricas o tambores.

/Pagan Dls.

Pagan	Dls.	39.50	por unidad de tasación:		Trementina y derivados
"	"	40			Botellas vacías en lotes cuyo valor sea superior a Dls. 300 por lote de 2,000 libras
"	"	42	"	"	Jabones con un valor superior a Dls. 300 por unidad de tasación
"	"	45	"	"	Cristalería cuyo valor esté comprendido entre Dls. 300 y Dls. 600 por unidad de tasación Sacos inmunizados contra polilla
"	"	50	"	"	Conservas de alimentos, en cajas
"	"	73	"	"	Cristalería cuyo valor pasa de Dls. 600 por unidad de tasación
"	"	90	"	"	Acido muriático, nítrico, sulfúrico
"	"	110	"	"	Explosivos Pólvora

Tasación del acero: Observando las tres listas de mercaderías se puede comprobar que para el hierro y acero hay muchas formas de aplicación de las tarifas. Muchos productos tienen una tarifa aplicable sólo sobre el volumen; otros únicamente al peso; y finalmente otros en los que se puede aplicar al peso o al volumen. En cada caso se ha tenido en cuenta el valor y las tarifas oscilan de Dls. 22 hasta Dls. 42. Este ejemplo da una muestra de la complejidad de los problemas de fijación de las tarifas.

d) Automóviles

Los vehículos entran en realidad en la categoría de la lista anteriormente enumerada, o sea de las mercaderías que pueden tasarse al peso o al volumen, pero nosotros los hemos colocado aparte a causa de la importancia del tráfico que ellos representan para la importación en Centroamérica. Las principales condiciones de su transporte son las siguientes:

/Para los

Para los vehículos no encajonados se excluyen los parachoques o defensas en el cálculo de su longitud.

Cada bulto no debe pasar de 8,960 libras de peso, ni de 35 pies de longitud; de otra manera se aplica la tasa suplementaria fijada para bultos pesados en el artículo 2, fracciones q y r.

En el caso de vehículos descubiertos, el armador puede pedir se baje la cubierta. Las medidas para la tarifa se toman con la cubierta levantada.

La tarifa se aplica en la inteligencia de que el vehículo será estibado en los entrepuentes o bodegas. Ningún vehículo será transportado en los puentes del barco sin el permiso del embarcador, quien, en este caso, está autorizado a solicitar del armador la subscripción de un seguro suplementario. La estiba sobre los puentes está autorizada, cuando por el tamaño del vehículo, se vuelve difícil su estiba en los entrepuentes.

Tarifas que se aplican

Automóviles de pasajeros Autobuses, Buses - troles Tractores de remolque - Camiones de remolque Chassis - carrocerías	Encajonados	Dls. 23	Por unidad de tasación: 40 pies cúbicos, o 2,000 libras
	No encajonados	Dls. 27	
Piezas de repuesto y accesorios		Dls. 27	"

Se atribuye a los vehículos de turismo los siguientes pesos:

Chevrolet - Plymouth - Ford	alrededor de 3,300 libras
Buick y modelos similares	" " 3,800 a 4,200 libras
Cadillac	" 5,500 libras

e) Animales

Aparte de jaulas de pájaros, aves de corral y conejos clasificados sobre el volumen a razón de Dls. 120 para cada 40 pies cúbicos, los demás animales son tasados por cabeza, según la siguiente escala:

Perros y gatos	Dls. 45	por	cabeza
Cabras	" 60	"	"
Borregos	" 60	"	"
Cerdos	" 70	"	"
Terneros	" 140	"	"

/Bovinos:

Bovinos:				
Hasta 10 cabezas inclusive	Dls.	210	por	cabeza
De 11 a 25 cabezas inclusive	"	195	"	"
De 26 a 50 cabezas inclusive	"	175	"	"
Caballos y mulas:				
Hasta 10 cabezas inclusive	"	220	"	"
De 11 a 25 cabezas inclusive	"	210	"	"
De 26 a 50 cabeza inclusive	"	195	"	"
Asnos y ponies	"	240	"	"
Caballos de carrera y garañones	"	275	"	"

A estas tarifas hay que agregar los gastos para el cuidado que debe darse a bordo, indicados en el Artículo 16 de las Condiciones del Transporte. (La alimentación es suministrada por el embarcador antes del zarpe y distribuída durante el viaje por la tripulación.)

Cabe destacarse que los asnos y ponies pagan más caro que los caballos, excepto los de carrera y garañones.

f) Madera

Palos, postes, pilotes	Creosotados	Tasados por su longitud	Dls.0.70 por pie
" " "	No creosotados	" " " "	Dls.0.60 por pie

Madera de construcción, traviesas y travesaños: tasados sobre "Board-foot"

No creosotado	Dls.	60	los	1,000	pies	board
Creosotado	"	70	"	"	"	"

(El "board foot" utilizado en Estados Unidos como medida de planchas o tablas corresponde a la superficie de un pie cuadrado por un espesor de una pulgada).

/C. Tarifas

C. Tarifas por "Clases"

Esta parte se divide en dos: la primera que no comprende sino las seis categorías de tarifas a aplicarse para cada una de las "clases" en las que se han agrupado las mercaderías. La segunda parte clasifica todas las mercaderías indicando a cuál de las seis "clases" corresponden.

Seis categorías de tarifas por clases:

Las tarifas indicadas más abajo corresponden a las tarifa-contratos.

La unidad de tarificación es de 40 pies cúbicos o de 2,000 libras, prefiriéndose siempre la que dá un ingreso más alto al armador. He aquí las tarifas:

Tarifa D Mercaderías peligrosas:	Dls.	107	por	unidad	de tasación
Tarifa 1	Dls.	73	por	unidad	de tasación
Tarifa 2	"	63	"	"	"
Tarifa 3	"	55	"	"	"
Tarifa 4	"	45	"	"	"
Tarifa 5	"	36	"	"	"

Clasificación de 2,500 mercaderías

Se han clasificado 2,500 mercaderías, y en el libreto esta clasificación comprende 20 páginas columnadas.

Sería muy difícil reproducirlas todas. Damos, sin embargo, una muestra de su contenido, subrayando las más características que pueden dar rápidamente una idea de las que están incluídas en la respectiva clase".

/Pagan la

Pagan la tarifa de la Clase D, o sea Dls. 107 por unidad de tasación (volumen o peso) las mercaderías siguientes (la lista que a continuación se suministra no es sino un extracto de la que contiene la de la conferencia):

Acetona, ácido crómico, ácido prúsico, ácido fosfórico, hidroclorato de amoníaco, amoníaco líquido, fulminantes, baterías eléctricas, bencina, benzol, bombas, gases lacrimógenos, cápsulas, sulfuro de carbono, cloruro de metilo, cloroformo, colodión, desinfectantes peligrosos, barniz de aviación, detonantes, dinamita, líquido electrolítico, éter, explosivos, fuegos artificiales, petardos para ferrocarriles, hidrógeno, pólvoras para fusiles, mercurio, nitrocelulosa, petróleo, clorato de soda, estroncio, vitriolo.

Pagan la tarifa de la clase 1, o sea Dls. 73 por unidad de tasación las siguientes mercaderías (extracto solamente):

Accesorios de cuartos de baño, ácido cítrico, ácido fórmico, ácido salicílico, artículos de publicidad, alcohol etílico puro o desnaturalizado de más de 95%, bolas para el juego de bolos, artículos fabricados en aluminio de un valor superior a Dls. 300 por unidad de tarificación, antisépticos, aparatos dentales, artículos de deporte, balanzas, bolsas de billar, prendas para joyerías, campanas, fajas elásticas, fajas médicas, bebidas amargas, libros, coñac, artículos de cuero, pieles y crines, brochas, alcanfor, pimientos, barajas, tarjetas de visita, casimires, ataudes, caviar, artículos de celuloide, champaña, candelabros, mapas geográficos, porcelana de un valor superior a Dls. 400 por unidad de tasación, tijeras, cigarros y cigarrillos, aspiradores de polvo, pelucas, relojería, brandy, cuellos de lino, peines, corchos, corsets, cuchillería, tapicería, pasamanería, tintes, vestidos, material para dibujo, aparatos eléctricos, bordados, esencias para perfumes, ventiladores, plumas de ave, mobiliario de oficinas, películas de cine, películas vírgenes para fotografía, armas de fuego, extinguidores, aparatos para pesca, flores, peletería, gas de acetileno, gas de oxígeno, rodaduras esféricas, gin, aparatos de óptica, artículos de hueso, licores, cerrajería, aparatos de cine, material radiográfico, magnetos, artículos farmacéuticos, modas, artículos de nylon, aceite de almendras, de castor o de pescado, cuadros, aparatos de fotografía, material para plomería, porcelanas, talco, dentífricos, hélices de aeroplano, discos, artículos de cuero, artículos de seda, platería, patines, pizarras para mesas de billar, papelería, estatuas, bastones y paraguas, piedras litográficas y sepulcrales, aparatos de teléfono, tubos para radios y rayos X, lanas.

Pagan la tarifa de la clase 2, o sea Dls. 63 por unidad de tasación las siguientes mercaderías (extracto solamente):

Amoniaco (carbonato, cloruro, hipoclorato), bario (cromato, nitrato), vainilla, camas cuyo valor exceda de Dls. 300 por unidad, calentadores, bombillos y tubos fluorescentes cuyo valor pasa de Dls. 300 por unidad, manteca de cacao, tetracloruro de carbono, café, colorantes, artículos de algodón, huevos, fieltros, abonos concentrados, muebles cuyo valor exceda de

/Dls. 300

Dls. 300 por unidad; juegos cuyo valor pase de Dls. 100 por unidad, cristalería, guantería, goma laca, acetato de plomo, aparatos para aire acondicionado, manganeso, colchones y artículos de caucho, champiñones secos, nuez moscada, notas de música, líquidos para pulir muebles o vehículos, aparatos de radio y fonógrafos especias, máquinas de escribir, vermuts, alambre de aluminio, lana cardada.

Pagan la tarifa de la clase 3, o sea Dls. 55 por unidad de tasación las maercaderías siguientes (extracto solamente):

Amoníaco anhídrico, tiendas de campaña, sacos de escuela o de viaje en fibra o de material plástico, cacao en grano, cubrecamas, mantas de algodón, lámparas de acetileno, manteca de cacao, cables de plomo o aluminio, abrigos de caucho, nuez de coco disecada, creosota, cojines de cuero, puertas de caja fuertes, vestidos de cuero, extractos de quebracho y tanino, fibras de amianto, franelas, calzado, granito pulido, pañuelos de papel, carbonato de hierro, calderas cuyo valor no pase de Dls. 300 por unidad de tasación, etiquetas de papel, artículos de cuero artificial, cinturones de seguridad, linoleums, soldadores, harinas de cereales, metales anti-fricción, encerados, cebollas frescas, sales minerales, pantuflas, esponjas, tejidos de algodón, té, tubos para calentadores, tubos de cobre, cera de abejas, abrazaderas, estores para ventanas, vinos, tejidos de seda artificial.

Pagan la tarifa de la clase 4, o sea Dls. 45 por unidad de tasación, las mercaderías siguientes (extracto solamente):

Acido acético, ácido bórico, ácido oxálico, ácido tartárico, alcohol etílico, cervezas, artículos de aluminio que no pasen de Dls. 300 por unidad de tasación, anclas, tocino, sulfato de bario, barricas vacías, cubetas, cestas, baterías eléctricas secas, carne de res en barricas, colmenas para abejas, sopletes, bisochería, pizarrones, bobinas y fusibles, bórax, artículos de paja, escobas, cubos, boyas, mantequilla y sustitutos, cables de cobre, jaulas para pájaros, carbonato de calcio, calderería, cadenas de hierro o acero, tizas, quesos, porcelana cuyo valor es de entre Dls. 300 y Dls. 400 por unidad de tasación, telas adhesivas, tejidos esmaltados, cacao cuyo valor no pase de Dls. 300 por unidad de tasación, confitería, copra, cordaje de algodón, corcho, algodón en bruto, loza, pinzas, desinfectantes no peligrosos, muñecas cuyo valor no pase de Dls. 300 por unidad, dinamos, esmaltes, máquinas de combustión interna, corrales para gallinas, cercas, hierro manganeso, higos, pescados secos y salados, material para bares, cuadros de puertas y ventanas, gas butano, heno, tintas, kapok, escalas, lentejas secas, magnesia, mármol en bruto, motocicletas, motores, remos, aceite de oliva, aceite de soya, aceite de ballena, contrachapeado de madera, parafina líquida, pastas adhesivas, maní, artículos de yeso, carne de cerdo en barriles, resinas, refrigeradores, centeno, azúcar.

/Pagan la

Pagan la tarifa de la clase 5, o sea Dls. 36 por unidad de tasación las mercaderías siguientes (extracto solamente)

Maquinaria agrícola, ambulancias, aeroplanos, resortes para camas, bebidas no alcohólicas, bicicletas sin motores, botes desarmables, deslizadores sin motor, fuelles para máquinas (dragas), topes de ferrocarriles, construcciones de madera, vehículos no motorizados, vagones de ferrocarril, embaldozado para el suelo, porcelana cuyo valor no pasa de Dls. 300 por unidad de tasación, trozos de encina, cortinas, camas de niños, grúas, escritorios de escolares, puertas de hierro, acero y madera, excavadores, piezas de forja, material para construcción de carreteras, bulldozers, piedras de lastre, yeso, rastrillos, manteca y sustitutos, lingotes de plomo, planchas de plomo, locomotoras, husos para tejidos, herramientas, máquinas industriales, sulfato de magnesio, periódicos viejos, material de consumo para líneas aéreas, prensas para impresión resinas, guadañas, sembradoras, árboles de transmisión, acero, madera, hojas de amianto y cimientos, hojas de zinc, jabones, escamas, polvos, barredoras,no motorizadas, turbinas, material para hospital, ruedas y ejes.

Examinando la tarifa se ve que un mismo artículo del mismo peso e igual volumen, paga precios diferentes según su valor.

Por ejemplo, dentro del artículo "aceites" se encuentran 64 aceites distintos, clasificados en las clases de "peligrosas" (parafinas) I - II III y sobre todo IV que comprende ella sola 34 especies. En la V se encuentran cuatro aceites diferentes y sus lubricantes.

Respecto a la mercadería de papel se encuentran 47 papeles diferentes, desde el papel carbón y el papel para fotografía en la Clase 1 hasta los platos y servilletas de papel clasificados en la clase 5; el papel de copia está en la 2; el papel de seda y el transparente en la 3; el papel esmerilado y el papel filtro en la 4.

Para los productos químicos ocurre igual cosa: la familia de las sosas comprende 26 productos; la de los ácidos, 29; la de los amoníacos 13, y en cada caso los derivados están clasificados en las seis distintas "clases"

/No obstante,

No obstante, el valor no es el único elemento determinante: las facilidades de estiba, embalaje, cuidados que requiere en la ruta, peligros que puede correr y los diversos coeficientes estudiados en el Título II intervienen igualmente, así como también la propensión que puede presentar la mercadería para el robo.

Para terminar, clasificaremos algunos artículos por su utilidad, lo cual nos ayudará, fijando su jerarquía en las tarifas, a comprender el espíritu que predomina en la tarificación. Estas series, desde luego, no son completas.

Artículo	Alimentación Categoría en la clasificación	Artículo	Vestido Categoría en la clasificación
Gin	1	Modas	1
Brandy	1	Artículos de seda	1
Licores	1	Artículos de nylon	1
Coñacs	1	Lanas	1
Champaña	1	Fajas, corsets	1
Huevos	2	Pieles	1
Café	2		
Manteca de cacao	2	Artículos de algodón	2
Vermut	2	Guantes	2
Harinas	3	Artículos de fieltro	2
Té	3		
Vinos	3	Artículos de seda artificial	3
Mantequilla y sustitutos	4	Franelas	3
Quesos	4	Calzado-pantuflas	3
Confitería	4	Vestidos de cuero	3
Bizcochería	4	" " caucho	3
Higos secos	4	" encerados	3
Pescados salados y secos	4		
Centeno	4		
Azúcar	4		
Tocino	4		
Carne de res en barriles	4		
Carne de cerdo en barriles	4		

/De ambas

De ambas series de artículos, los clasificados en la Clase 1 son indudablemente de más valor.

2. United Fruit Company: Caribbean Conference (Tráfico en dirección sur)

Esta conferencia está como ya dijimos, controlada para Centroamérica por la United Fruit Company, pues ella controla el tráfico en dirección sur desde la costa atlántica de los Estados Unidos y el Golfo hasta la costa atlántica de Centroamérica.

Ella tiene, por consiguiente, una singular importancia para los puertos del Caribe de Centroamérica, en igual forma que tiene la conferencia antes analizada para la costa del Pacífico, pues ambas tienen unos mismos puertos de partida, y en dirección sur, sólo que los barcos sujetos a la conferencia analizada antes van hacia la costa del Pacífico, y los de la conferencia que vamos a examinar van hacia la costa atlántica de Centroamérica.

La tarifa estudiada anteriormente era relativamente simple porque era única para todos los puertos de zarpe de América del Norte (costa atlántica) y todos los puertos de destino de Centroamérica (costa pacífica). La United Fruit, por el contrario, tiene en vigencia diversas tarifas, lo cual complica el problema.

/Tarifas de

Tarifas de zarpe desde Nueva York :

Tarifa de fletes Núm. 308 G de Nueva York y Baltimore a Puerto Barrios

" " " 304 G de Nueva York y Baltimore a Puerto Cortés y Tela

" " " 250 H de Nueva York, Mobile y Nueva Orleans a Puerto Limón

Tarifas de zarpe desde Nueva Orleans:

Tarifa de fletes Núm. 489-A de Nueva Orleans, Mobile, Alabama, Houston a Puerto Barrios

" " " 483-B de Nueva Orleans, Mobile, Alabama, Houston a Puerto Cortés y Tela.

Todas estas tarifas fueron expedidas el 21 de marzo de 1955. Se dividen de la misma manera que la de la Conferencia que acabamos de estudiar: es decir, que la primera parte se refiere a las "condiciones del transporte", la segunda parte a las "commodity rates", o sea las tarifas aplicables a determinadas mercaderías, y la tercera, a las "tarifas por clases" que se fijan para cada categoría de dichas clases. La clasificación en esta última es la clasificación de la Conferencia del Caribe del 20 de enero de 1954, que permanece sin cambio. La clasificación fija las clases D o peligrosas, y 1, 2, 3 y 4, estableciendo las respectivas tarifas para cada una. No creemos necesario efectuar un detallado estudio de esta tarifa, como lo hemos hecho con la de la Atlantic and Gulf/West Coast of Central America and Mexico Conference, porque abarcando esta conferencia a una sola línea de navegación y habiendo ya estudiado la anterior, tenemos ya una perspectiva bastante precisa del sistema y estructura de las tarifas, los cuales son similares en esta

/tarifa

tarifa también, aun cuando el valor mismo de la tasa de flete sea distinto. En efecto, en cuanto a las condiciones de transporte, son más o menos idénticas las que se señalan en las tarifas de la United Fruit y las de la conferencia anteriormente examinada, sin embargo, precisa destacar que la unidad de tasación difiere ya que en la tarifa de la United Fruit la unidad es de un pie cúbico o de 100 libras de peso, pero cuando las tarifas a aplicarse dependen del valor de la unidad de tasación, la tarifa siempre hace referencia a la unidad generalmente usada en el transporte marítimo que es la de una tonelada de 2,000 libras equivalentes, en volumen, a 40 pies cúbicos.

Las tarifas indicadas no son, como en la anterior, tarifas contrato, sino tarifas comunes. En esta línea no puede efectuarse ningún transporte cuyo flete sea inferior a Dls. 7.50, mientras que en la conferencia para la Costa del Pacífico era de Dls. 15.00

A. Tarifas 308 G y 489 A (De Nueva York o Nueva Orleans a Puerto Barrios)

a) Commodity Rates

Las tarifas fijadas en la Tarifa 308 G de Nueva York y Baltimore a Puerto Barrios y las fijadas en la tarifa 489 A de Mobile-Nueva Orleans a Puerto Barrios son idénticas. La distancia entre Nueva York y Nueva Orleans no juega, pues, un papel de diferencia de la tasa de flete en esta conferencia, como tampoco jugó en la ya antes analizada.

Exponemos a continuación algunas de las tasas fijadas:

Sacos (cáñamo, yute)	Dls. 1.10 por pié cúbico
Bizcochería	" .67 " " "
Botellas vacías	" .25 " " "

/Botellas

Botellas vacías, con capacidad superior a 100 galones	Dls.	.36	por pie cúbico
Aceites, Diessel y Mazut	"	.40	" " "
Gasolina	"	.40	" " "
Kerosene	"	.45	" " "
Cigarrillos	"	0.77	" " "
Desechos de lana y algodón	"	.50	" " "
Lanas, minerales, de vidrio	"	.45	" " "
Asfalto	"	1.10	por 100 libras
Legumbres secas	"	1.30	" " "
Ladrillos refractarios	"	1.10	" " "
Cemento	"	.70	" " "
Carbón en sacos	"	1.00	" " "
Coke	"	1.00	" " "
Cebada	"	1.10	" " "
Maíz	"	.85	" " "
Trigo	"	1.15	" " "
Harina de maíz	"	1.25	" " "
Harina de trigo	"	.95	" " "
Heno en fardos	"	1.75	" " "
Insecticidas para la agricultura	"	1.30	" " "
Lubricantes	"	1.00	" " "
Pinturas	"	1.53	" " "
Diarios, periódicos	"	1.00	" " "
Arroz en sacos	"	.80	" " "
Sal común	"	.75	" " "
Neumáticos	"	6.75	" " "
Yeso	"	1.10	" " "
Abonos en sacos	"	15.00	por 2,000 libras
Hierro y acero: según los productos	"	19, 20, 22, 23, 24, 25, 26, 32, 38	por 2,000 libras.

b) Automóviles (De Nueva York/Nueva Orleans a Puerto Barrios)

Las condiciones de transporte de vehículos son las mismas que para la conferencia estudiada antes, excepto la unidad de tasación que aquí se aplica solamente sobre el volumen basado sobre un pie cúbico, en lugar de 40 pies cúbicos o 2,000 libras que constituyen la unidad de tasación de la otra.

/Tarifas que

Tarifas que se aplican:

Vehículos de pasajeros Autobuses, trolebuses Tractores de remolque-camiones remolques, chassis, carrocerías	Encajonados No encajonados	Dls. 0.44 el pie cúbico " 0.54 el pie cúbico
Piezas de repuesto y accesorios		" 0.48 el pie cúbico o 0.96 las 100 libras

c) Animales (De Nueva York/Nueva Orleans a Puerto Barrios)

Los pájaros en jaula se tasan a Dls. 1.50 el pie cúbico

	De 1 a 5 cabezas	6 a 10 cabezas	11 a 15 cabezas
Perros y gatos	Dls. 25	-	- por cabeza
Cerdos, según peso	" 35	Dls. 30	Dls. 25 " "
	" 40	" 35	" 30 " "
Borregos, cabras	" 40	" 35	" 30 " "
Bovinos de más de un año	" 80	" 75	" 70 " "
Toros de más de un año	" 90	" 85	" 75 " "
Ponies y asnos	" 80	" 75	" 70 " "
Caballos, mulares	" 85	" 80	" 70 " "
Caballos	" 100	" 95	" 90 " "

d) Madera

Madera de armadura y construcción	No creosotada	Dls. 40 los 1,000 pies boar
	creosotada	" 45 " " " "

e) Tarifas por clases (De Nueva York o Nueva Orleans a Puerto Barrios)

Las tarifas que van a indicarse a continuación son tarifas comunes y no tarifas contratos.

/La unidad de

La unidad de tarificación o tasación es el pie cúbico o 100 libras, a preferencia del transportador. He aquí las tarifas:

Tarifa DD	Mercaderías muy peligrosas	Dls. .16 por libra
" D	Mercaderías peligrosas	" 2.05 el pie cúbico o 4.10 las 100 libras

Tarifa 1	Dls. 1.60 el pie cúbico o " 3.20 las 100 libras
Tarifa 2	" 1.10 el pie cúbico o " 2.20 las 100 libras
Tarifa 3	" 0.93 el pie cúbico o " 1.86 las 100 libras
Tarifa 4	" 0.73 el pie cúbico o " 1.46 las 100 libras

f) Clasificación de 2,500 mercaderías

La clasificación adoptada es la clasificación del Caribe, número 7 que sirve igualmente de base para la clasificación de otras conferencias. Aquella difiere en detalles de la clasificación estudiada más arriba, o sea la de la Atlantic and Gulf/West Coast of Central America.

Ciertos artículos que están en la primera en la clase 1 están en la segunda en la clase 3, y viceversa. Otros se hallan en la clase 2 hasta determinado valor y en la 3 hasta otro valor, pero el valor básico para la delimitación no es el mismo en las dos clasificaciones, de manera que resulta difícil comparar las tasas a menos de estar seguros de la clasificación adoptada en una y otra conferencia.

No nos ha parecido indispensable citar en detalle la clasificación adoptada por la United Fruit, como lo hicimos con la de la conferencia ya vista. Por lo demás, para el lector interesado es fácil recurrir a las tarifas mismas.

/B. Tarifa 304 G

B. Tarifa 304 G (De Nueva York y Baltimore a Puerto Cortés y Tela)

Existen algunas diferencias entre esta tarifa y las tarifas 308 G y 489 A. En conjunto esta tarifa es menos cara, lo que significa que, a pesar de los sobrecargos especiales para Honduras, es más económico el transporte de Nueva York a Honduras que a Guatemala.

C. Tarifa 483 B (De Mobile y Nueva Orleans a Puerto Cortés y Tela)

Existen algunas diferencias entre esta tarifa y la precedente 304-G. En conjunto esta tarifa también es menos cara, lo que significa que es más económico el transporte de mercaderías de Nueva Orleans o de un puerto del Golfo a Honduras, que desde Nueva York. Aquí el factor distancia parecería jugar en favor de una disminución del flete, pero los derechos de puerto y otros cargos en Nueva Orleans comparados con aquellos de Nueva York pueden ser también otros de los elementos del problema.

D. Tarifa 250 H (De Nueva York/Mobile a Puerto Limón)

Esta tarifa presenta el interés de las condiciones y flete para cada mercadería en la eventualidad de trasbordo en Cristóbal con destino a Puerto Limón.

En conjunto esta tarifa es más cara que la 304-G aplicable a la ruta Nueva York-Puerto Cortés y Tela. Es, pues, bastante más oneroso el transporte de mercaderías de Nueva York a Costa Rica que a Honduras.

/Cuadro 28

Cuadro 28

Tarifas de la United Fruit Company
Atlántico de Estados Unidos al Atlántico Centroamericano
Tarifas por clases en las diferentes tarifas
Tráfico en dirección sur

Tarifa	Ruta	Clase DD		Clase D		Clase I		Clase II		Clase III		Clase IV	
		1 pie cúbico	1 Libra	1 pie cúbico	100 libras	1 pie cúbico	100 libras	1 pie cúbico	100 libras	1 pie cúbico	100 libras	1 pie cúbico	100 libras
		Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.
308-G	Nueva York a Puerto Barrios	-	.16	2.05	4.10	1.60	3.20	1.10	2.20	.93	1.86	.73	1.46
489-A	Mobile/Nueva Orleans a Puerto Barrios	-	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"	"
304-G	Nueva York/ Baltimore a P. Cortés y Tela	-	.16	1.75	3.50	1.35	2.70	.95	1.90	.89	1.76	.73	1.46
250-H	Nueva York/ Mobile y Nueva Orleans a P. Limón	-	.16	2.05	4.10	1.60	3.20	1.10	2.20	.93	1.86	.73	1.46
483-B	Mobile/Nueva Orleans a P. Cortés y Tela	-	.12	1.35	2.70	1.05	2.10	.80	1.60	.68	1.36	.63	1.26

Todas estas tarifas han adoptado la misma clasificación y son, por lo mismo, comparables. Se ve que los precios son los mismos de Nueva York y Nueva Orleans a Puerto Barrios que a Puerto Limón.

Los fletes son más baratos de Nueva York o de Nueva Orleans para Honduras que para Guatemala o Costa Rica.

La ruta más económica entre Estados Unidos y América Central es la que corresponde de Nueva Orleans a los puertos de Honduras y no a los de Guatemala.

Las tarifas de Estados Unidos a los puertos de la Costa del Pacífico (Atlantic and Gulf/West Coast Conference) son, por unidad de tasación de 40 pies cúbicos o dos mil libras, como se recordará, así: D Dls. 107; Clase I - Dls. 73; Clase II - Dls. 63; Clase III - Dls. 55; Clase IV - Dls. 45; y Clase V - Dls. 36. Lamentablemente la clasificación de las mercaderías en las dos conferencias no es idéntica y, por lo tanto, no es conveniente comparar, pues se correría el riesgo de que mercaderías clasificadas diferentemente produjeran errores en la comparación.

Cuadro 29

Tráfico en dirección sur: Estados Unidos a Centroamérica

Atlántico de Estados Unidos a costa atlántica centroamericana: United Fruit

	N.Y. y N.Orleans a Puerto Barrios	N.Y. a Pto. Cortés y Tela	N. Orleans a Pto. Cortés y Tela	N.Y. y N. Orleans a Pto. Limón	Costa Atlántica EE.UU. a costa del Pacífico centroamericana AG West Coast Conference Tariff CA - 5
	30[illegible]-G	304-[illegible]	283-B	250-H	
	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.
Asfalto	22	20	22	22	22
Automóviles (en caja)	17.60	16.80	16.80	17.60	23
(sin ")	21.60	20.80	20.80	21.60	27
Cemento	14	14	14	14	17
Ladrillos	22	29.20	25.20	29.20	26
Tejas	29.20	29.20	25.20	29.20	30
Carbón	20	29.20	25.20	22	24
Coke	20	20	20	22	31
Mazut	16	16	16	16	24
Gasolina	18	18	18	18	30
Kerosene	18	18	18	18	30
Lubricantes	20	27	24	23	24
Cereales preparados	24	29.20	19.60	29.20	25
Harina de trigo	19	18	18	18	25
Trigo en sacos	23	15	15	19	23
Arroz en sacos	16	29.20	25.20	16	24
Sal común	15	15	15	15	26
Frutas secas	29.20	29.20	25.20	29.20	55
Azúcar	29.20	29.20	25.20	21	45
Legumbres secas -guisantes	26	26	20	26	45
Hierro y acero (máximo)	38	38	38	38	42
(mínimo)	19	19	19	20	22

Cuadro 29 (cont.)	N.Y. y N.Orleans a Puerto Barrios	N.Y. a Pto. Cortés y Tela	N.Orleans a Pto. Cortés y Tela	N.Y. y N. Orleans a Pto. Limón	Costa Atlántica EE.UU. a costa del Pacífico centroamericana AG/West Coast Conference
	308-G	304-G	483-B	250-H	Tariff CA - 5
	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.	Dls.
Papeles, cartones (máximo)	44	29	29	41	33
(mínimo)	29.20	18	19.20	16.40	25
Abonos	15	18	18	14	22
Insecticidas	26	29.20	25.20	26	30
Heno	25	31	25.20	37	45
Caballos	85	85	85	85	220
Bovinos	80	80	80	80	210
Lana en pacas	18	29.20	25.20	29.20	45
Nylon	64	54	42	64	73
Sedas, sedería	64	54	42	64	73
Algodón en pacas	29.20	29.20	25.20	29.20	36
Desechos de algodón	20	29.20	25.20	20	26
Yeso	22	29.20	25.20	29.20	28
Parafina	22	22	22	26	45
Neumáticos	135	116	100	87	120
Maquinaria agrícola	29.20	29.20	25.20	29.20	36

Fuente: Las tarifas indicadas. Los cálculos se han establecido sobre unidad de tonelada de 2,000 libras o 40 pies cúbicos.

Acompañamos a nuestro estudio dos cuadros: el cuadro 28 que resume las tarifas aplicables a todas las mercaderías no especialmente designadas como commodities; se trata por lo mismo de tarifas aplicables al 80% de los casos. El cuadro 29 agrupa, para algunos artículos, la tarifa que se aplica tanto para puertos del Atlántico como para puertos del Pacífico, con zarpes desde los puertos del Este de los Estados Unidos.

Examinando estos cuadros, se deducen los siguientes comentarios:

Cuesta lo mismo el transporte de asfalto de Nueva York a Champerico que de Nueva Orleans a Puerto Barrios.

El cemento, la sal, caballos, bovinos con destino a la costa atlántica de Centroamérica pagan lo mismo cualquiera que sea el puerto de destino.

Es más barato el transporte de carbón de Nueva York a San José de Guatemala que de Nueva Orleans a Honduras.

El mazut, la gasolina, el kerosene, tienen igual tarifa para cualquiera de los puertos de la costa del Caribe de Centroamérica.

El transporte de trigo en sacos cuesta lo mismo de Nueva Orleans a Puerto Barrios que desde Nueva York a Champerico.

El arroz cuesta mucho más caro de Nueva Orleans a Honduras que de Nueva Orleans a Costa Rica, e incluso cuesta más barato de Nueva York a Champerico que de Nueva Orleans a Honduras.

El azúcar es más barato de Nueva Orleans a Costa Rica que de Nueva Orleans a Puerto Barrios.

Las tarifas para neumáticos con destino a Puerto Limón son las más ventajosas.

/La mayoría

La mayoría de los artículos que figuran en el cuadro 29 han sido escogidos de la lista de los "commodity", y por eso se explica por qué no se encuentran siempre en este cuadro las mismas tendencias que hallamos en el cuadro 28 el cual se basó sobre tarifas de clases.

3. Association of West India Transatlantic Steamship Lines

Tráfico desde la costa del Pacífico de Centroamérica hacia Europa.

Esta conferencia controla el tráfico desde puerto Armuelles (Panamá) hasta Guaymas (México) con destino a los puertos occidentales del norte y del sur de Europa, incluyendo el Adriático.

Las tarifas están cotizadas en libras esterlinas (£.1 igual a Dls. 2.80) y la unidad de tasación es la tonelada de 1,000 kilos, equivalente en volumen a 40 pies cúbicos.

La conferencia da tarifas comunes y no tarifas de contrato. Esta conferencia practica el sistema de contratos de rebaja diferida para el transporte de café.

Las tasas son todas sobre el sistema de "commodity rates", pues esta conferencia no aplica el sistema de clasificación.

Para el transporte de más de 25 toneladas, los armadores quedan libres de contratar apartándose de las "sugerencias" de precios hechos por la conferencia. Transportes superiores a dichas 25 toneladas, por consiguiente, tienen tarifa abierta.

Exponemos a continuación algunas tarifas de esta conferencia:

Productos	Chelines
Cacao - De América Central para Europa	425/ más 15% por 1,000 kilos
Nuez de coco " " " "	425/ " " " " "
Café sin cáscara " " "	315/ " " " " "

/Copra

Copra	250/ más 15% por 1,000 kilos
Algodón en pacas (al menos 24 libras por pie cúbico)	302/6 " " " " "
Conservas de frutas en cajas	335/ " " " " "
Pieles de: cocodrilo	845/ " " " " "
borrego	425/ " " " " "
cervídeos	555/ " " " " "
Kapok	540/ " " " " "
Maíz en sacos	185/ " " " " "
Minerales de antimonio	195/ " " " " "
Maní sin cáscara	250/ " " " " "
Maní en estado bruto	335/ " " " " "
Barricas vacías para cerveza	160/peso o volumen más 15% 1,000 kilos o 60 pies cúbicos
Botellas de cerveza en cajas	160/ por 1,000 kilos más 15%
Sacos vacíos	215/ por 40 pies cúbicos, más 15%
Arroz en sacos	185/ por 1,000 kilos, más 15%
Caucho	400/ " " " " "
Azúcar	255/ " " " " "
Tabaco	480/ " " " " "
Madera de balsa	700/ " " " " "
Madera de cedro	295/ " " " " "
Caoba	295/ " " " " "
Encina	295/ " " " " "
Madera de pino	215/ " " " " "

No creemos necesario hacer un estudio sobre las otras conferencias Capca Freight Conference, Pacific Coast Caribbean Sea Ports, y Canal Central American Northbound. Si bien éstas sirven también a los puertos de Centroamérica, creemos que el análisis que hemos hecho de las otras tres conferencias son suficientes para tener una idea del mecanismo de toda conferencia.

4. Tarifas combinadas en Guatemala y en El Salvador

Este estudio no estaría completo si no dijésemos algo respecto a las tarifas combinadas. Estas son tarifas globales que incluyen, no sólo el flete marítimo, sino también los gastos de transporte por ferrocarril, y los de manipulación y despacho en el puerto. Las tarifas combinadas permiten al exportador pagar un valor fijo por el transporte de su mercadería desde el

/punto de

punto de embarque en el interior del país hasta el lugar o puerto de destino en el exterior, sin tener que preocuparse de las diferentes operaciones que la mercadería tiene que soportar; esto es, sin ocuparse del pago parcializado del transporte por camión o ferrocarril hasta el muelle, la manipulación de la carga y finalmente el flete marítimo.

Lamentablemente, las tarifas combinadas dejan al transportador la libertad de escoger la ruta, lo que significa que el transportador puede escoger a su criterio un puerto del Atlántico o del Pacífico, y al mismo tiempo puede elegir una compañía de navegación u otra para su transporte. Ahora bien, como las tarifas combinadas están en entendimiento con la empresa de ferrocarriles IRCA y ésta, a su vez, es una compañía subsidiaria de la United Fruit Company, es obvio suponer que la mercadería se mueve exclusivamente por ferrocarril y que, para el transporte marítimo, la empresa favorecida sea la ya mencionada. Ocurre, por lo mismo, que en El Salvador, en donde existen carreteras que van a los puertos, todas las exportaciones mediante la tarifa combinada se movilizan por ferrocarril, habiéndose prácticamente anulado el movimiento de carga por camiones. Para extinguir la competencia de los camiones basta bajar la parte de la tarifa que corresponde al transporte por ferrocarril, de manera que impida la competencia, y elevar la parte relativa a manipulación, cuidado en el muelle, etc., ya que de todas maneras la mercadería tiene que pagar la manipulación y el muellaje aun cuando vaya por camión. Esta elevación compensa la pérdida sufrida por el transporte férreo, ya que es la misma compañía IRCA la que administra los muelles y el ferrocarril.

/Puerto Barrios

Puerto Barrios es el puerto beneficiado mediante el sistema de las tarifas combinadas porque tanto el puerto como el ferrocarril son propiedad concesionada de la IRCA. El puerto de Cutuco, en El Salvador, se encuentra en las mismas condiciones.

5. Mecanismo de las tarifas combinadas

Si nosotros llamamos M a las mercaderías por transportarse y N al flete marítimo; W al transporte por camión; X al flete por ferrocarril; Y a los gastos de manipulación de la mercadería en el muelle; Z a los derechos y tasas portuarias, encontraremos que T, que llamaríamos al total del flete pagado por el embarcador desde un punto interior hasta el puerto de destino en el exterior, es una suma de N más W o X, más Y más Z. El valor que pueda afectar a cualquiera de las dos variables W o X, como oferta conjunta de transporte por tierra, podría afectar a T. En esta forma la competencia produciría una disminución de T si cualquiera de las dos variables disminuye. Sin embargo, en el caso que nos ocupa no existe propiamente tal oferta conjunta, porque el factor W es eliminado de la manera que hemos mencionado.

Ahora bien, el flete total pagado, o sea T, está, pues, constituído por la suma del flete marítimo N y la suma de los otros elementos, la serie (X más Y más Z).

Es por lo mismo, para el embarcador, tan importante la disminución del factor N como la disminución de la otra serie de factores.

En otras palabras, el abaratamiento del transporte en general para las mercaderías de exportación está dependiendo de la relación que exista entre estas dos variables. Una disminución aún considerable del flete

/marítimo,

marítimo, por ejemplo, no tendría un significado mayor para el transporte en general, si la proporción de los otros factores es muy grande con relación a dicho flete, y si tales factores no disminuyen, o si aumentan.

Nos interesa, por lo mismo, estudiar la composición de las tarifas combinadas y apreciar en qué proporción juega el flete marítimo dentro de esas tarifas. Tomemos algunos casos:

Para la exportación

i) Café de Guatemala a San Francisco (vía San José)
Por unidad de 100 libras inglesas, a julio, 1955

Transporte por tierra (W + X + Y + Z):	Ferrocarril	Dls.	0.40
Guatemala a San José: 100 kilómetros	Muellaje	"	0.10
	Lanchaje	"	0.25
		"	0.75
Transporte por mar (N) San José-San Francisco		"	1.20
			1.95

El transporte terrestre cuesta más del 60% del flete marítimo.

ii) Café de Guatemala a Nueva York (vía Puerto Barrios)
Por unidad de 100 libras inglesas

Transporte por tierra:			
Guatemala - a Puerto Barrios 300 kilómetros			
	Ferrocarril	Dls.	0.83
	Muellaje	"	0.25
		"	1.08
Transporte por mar - Puerto Barrios O Nueva York		"	0.70
		"	1.78

El transporte terrestre es 30% más caro que el flete marítimo. Cuesta más caro transportar el café de Guatemala a Puerto Barrios que de éste a Nueva York.

/Para la

Para la importación

i) Hierro para hormigón armado de Bélgica a Guatemala (vía San José) a julio, 1955.

Transporte por mar	Amberes a San José		Dls. 23.31 los 1,000 kilos
Transporte por tierra: San José, Guatemala	Lanchaje	0.28	
	Muellaje	0.06	
	Ferrocarril	0.20	
		0.54	o sea alrededor de Dls. 11.88 los 1,000 kilos.

En este caso, pese a la enorme diferencia de distancia, el costo del transporte terrestre es cerca de la mitad del transporte por mar.

ii) Hierro para hormigón armado de Bélgica a Guatemala (vía Puerto Barrios)

Transporte por mar	Amberes a Puerto Barrios		Dls. 19.53 los 1,000 kilos
Transporte por tierra Puerto Barrios-Guatemala:	Muellaje	Dls.	0.25
	Ferrocarril	"	0.62
			0.87 o sea alrededor de Dls. 19.14 por 1,000 kilos.

El transporte terrestre cuesta tanto como el transporte marítimo. Cuesta lo mismo transportar hierro para hormigón armado desde Amberes hasta Puerto Barrios que de este último a ciudad de Guatemala.

Es de advertirse que del flete marítimo el armador tiene que cubrir los gastos de estiba para el embarque de la mercadería en el puerto.

De los ejemplos mencionados aquí se deduce que el porcentaje que el flete terrestre representa en la tarifa total combinada es muy elevado y, aun cuando generalmente el transporte por mar es siempre más barato que el terrestre, si se compara por tonelada-milla o tonelada-kilómetro, dada la gran diferencia que existe entre las distancias recorridas por tierra y por

/mar en los

mar en los casos puntualizados, se echa de ver que indudablemente el transporte por tierra y los gastos de muellaje, lanchaje y demás de manipulación de la carga en los muelles, son incuestionablemente muy elevados.

La tarifa combinada tiene el inconveniente de que, para el embarcador, no aparece la parte que representa cada una de las distintas operaciones y no es difícil suponer que muchas veces el embarcador considere a tales tarifas como elevadas o excesivas, y sin embargo no pueda imputarse razonablemente dichas calidades a sólo el flete marítimo.

Es, por lo mismo, posible que una acción de los cinco Gobiernos encaminada a abaratar el costo del transporte terrestre podría tener un efecto mucho más eficaz, en beneficio del transporte en general, que una posible reducción de las tarifas marítimas en las actuales circunstancias. Sin embargo, no hay que perder de vista que una reducción en las tarifas marítimas puede ser estimulada mediante la adecuación y mejoramiento de los puertos. Por lo tanto, la acción de los Gobiernos tendría que desarrollarse en dos direcciones: hacia el abaratamiento de los costos de transporte terrestre, mejorando las actuales vías de comunicación, y hacia una reducción de los fletes marítimos, mediante un mejoramiento de las condiciones y servicios portuarios.

6. Nivel del flete marítimo en Centroamérica

Cualquiera que fuese la causa o causas del fenómeno, en términos absolutos aparece que el valor de T es elevado; o lo que es lo mismo, el valor del transporte en Centroamérica es elevado, considerando no sólo el flete marítimo, sino también los fletes terrestres, principalmente cuando analizamos las tarifas combinadas.

/Al mismo

Al mismo tiempo, hemos visto todos los factores que intervienen en el valor de T. Prescindiendo ahora de los elementos que componen la tarifa combinada y limitándonos al factor N, o sea al flete marítimo, podemos deducir què la complejidad del problema de fijación de las tasas marítimas no nos permitiría expresar, de modo definido, si tales fletes son o no excesivos

Si es verdad que en Centroamérica no existe competencia de barcos independientes y de barcos tramps, y si es verdad también que la competencia interior es escasa por ser muy pocas las líneas de las seis conferencias que hacen el servicio a esta región, es también cierto que las tarifas que tienen que tener en cuenta todos los coeficientes regionales, incluyendo los puertos más mal acondicionados, obedecen también a estos factores, y que no puede decirse, de manera absoluta, que sólo el monopolio de las conferencias constituye el más importante factor para que dichas tarifas sean elevadas.

Por lo mismo, si distinguimos entre tarifas elevadas y tarifas excesivas podríamos llegar a la conclusión de que las tarifas, si bien elevadas, no es posible determinar que son excesivas.

Por otra parte, la Misión ha recibido informaciones de que algunas compañías japonesas importantes no desean servir a Centroamérica; de que la Compagnie General Trasatlantique que acaba de establecer una agencia general en San Salvador no tiene ya interés de continuar sus servicios, o al menos, de desarrollarlos; y que la Independence Line está también al borde de abandonar los servicios en la región. La Misión se informó de que la posible decisión de estas líneas, en el sentido expuesto, obedecía al hecho de que, en virtud de la demora en los puertos y las malas condiciones en que ellos se encuentran, consideraban que tales servicios les perjudicaba en tiempo perdido y en gastos excesivos.

/De tener

De tener efectividad las intenciones de estas líneas, ello implicaría un grave perjuicio para el transporte marítimo centroamericano y significaría que, por lo menos dentro de cierta relatividad, aun las tarifas elevadas de ahora no compensan los riesgos que el transporte marítimo sufre en virtud de las condiciones que hemos mencionado.

Por lo tanto, la conclusión a que puede llegarse, después del estudio que hemos hecho, es de que, en virtud de la complejidad de los factores que envuelve la fijación de las tarifas, no puede establecerse si la tarifa para una mercadería determinada es elevada o reducida y que, en general, el nivel general de los fletes, aunque en términos absolutos aparece elevado, es el resultado de un conjunto de tantos factores que tienden al alza de los fletes, que sería aventurado juzgar si aquellas son justas y razonables, o realmente excesivas.

Y aun cuando la conclusión pudiera ser desalentadora, cabe destacar el hecho de que nuestro análisis se desprende que existe un conjunto de medios y posibilidades de acción, por parte de los gobiernos, para influir indirecta, pero seguramente, en la posible reducción de las tasas de fletes y eventualmente, en el transporte en general. Es decir que, si bien las conclusiones sobre el nivel general de fletes no han sido alcanzadas en un plano de precisión y exactitud matemáticas, en cambio, ha sido posible formarse un juicio bastante aproximado y cierto de los elementos más importantes que contribuyen al alza de las tarifas de fletes, a fin de que, encaminando una sana acción respecto a ellos, se pueda conseguir la finalidad deseada por todos; esto es, que los fletes marítimos consigan un nivel justo y razonable

/Capítulo IV

Capítulo IV

TASAS Y DERECHOS PORTUARIOS

Las tasas y derechos portuarios son el pago de servicios que se prestan a los barcos en los distintos puertos de destino o escala. Estos derechos tienen que ser pagados por el armador y, por consiguiente, influyen directamente sobre el nivel general de fletes pues constituyen un factor dentro de los coeficientes regionales a que nos hemos referido en el capítulo II, ya que el armador los paga del ingreso total que recibe por fletes. Además, esta clase de costos de operación entra dentro de los costos directos, puesto que los derechos y tasas portuarias corresponden estrictamente a la carga con destino a determinado puerto en donde se causan dichos costos.

En Centroamérica los derechos portuarios son muy numerosos y, ciertamente, una parte de ellos podría fusionarse o quizás otra podría ser suprimida. Pero lo más importante, en relación con Centroamérica es la unificación del sistema de tales derechos o tasas. Existe la ventaja de que casi todos los puertos poseen iguales condiciones en cuanto al recibo y manejo de la carga, etc. Una unificación del sistema podría, por lo mismo, facilitarse en vista de dichas condiciones y significaría, no precisamente que todos los puertos pagaran igual suma por determinado servicio, sino que en todos los puertos se pagarían, en forma unificada, tales o cuales servicios; o, en otras palabras, que la forma de pago, el procedimiento y el sistema sean uniformes. Esto contribuiría a una simplificación del trabajo, a un conocimiento más fácil por parte de las compañías de navegación de los derechos y tasas que tienen que cubrir y, finalmente, como muchas compañías poseen un

/solo agente

solo agente para Centroamérica que cubre toda la jurisdicción de esa región, el sistema uniforme simplificaría la contabilidad, el control y el trabajo en general de tales compañías. Ahora bien, toda simplificación de esta naturaleza implicaría de modo indirecto una reducción de costos que podría influir favorablemente sobre el nivel general de los fletes marítimos.

1. Diversas categorías de derechos portuarios

Aun cuando tienen nombres a menudo diferentes, los derechos portuarios en vigor en Centroamérica pueden agruparse en algunas grandes divisiones que sería interesante conocer. En la lista siguiente se han incluído ciertos derechos consulares, pues ellos se refieren propiamente a derechos portuarios que se cobran en los consulados, antes de la escala de la nave, en vez de ser cobrados en el puerto de escala.

Los derechos portuarios podrían ser clasificados en los cinco grupos siguientes:

a) Derechos de puerto percibidos con motivo de la navegación

Derechos de anclaje
" " pilotaje
" " amarras
" " abastecimiento
" " provisión de agua
" " lastraje
" " aparejo
" " recibo del barco o aparejo antes o después de horas normales
" de uso de embarcaciones
" de faros y balizado
" de boyas
" de vigilancia a bordo durante la permanencia en el puerto

b) Derechos de puerto percibidos por razones de sanidad

Derechos de cuarentena
" sanitarios
" sobre patente de sanidad

/Derechos de

Derechos sobre fumigación
" de vacación médica

c) Derechos relativos al puerto mismo

Derechos de permanencia en el puerto (proporcional al tonelaje del barco)
" " muelle
Tasas municipales
Derechos percibidos en favor de los guardias del puerto
" " en favor de los guardias de la escalera del barco
" por uso de energía eléctrica
" causados por la visita de inespección de policía, oficiales de Agricultura, de Hacienda, de Aduana, de Inmigración y de Sanida.

d) Derechos relativos al flete, de los cuales muchos son percibidos en los consulados antes del zarpe del barco:

Derechos fiscales sobre el flete
" para fondo de vacaciones de empleados de aduana
" sobre provisiones
" " el material para subsistencia
" de estiba
Tasas sobre los equipajes
Derechos de vigilancia
" de depósito y almacenaje
" de ensaque y cosido
" de pesada
" para permisos de embarque y desembarque
" sobre comisiones de agentes de aduana
de tránsito
de intérpretes y traductores
" sobre traducción de documentos
Tasas de estadística
Timbres sobre manifiestos, timbres en casos de error en los documentos

e) Derechos relativos a los trabajadores

Tasas de carácter social
Derechos en favor de los trabajadores

Puede comprenderse que en una lista tan larga es difícil que las compañías de navegación sepan y conozcan con exactitud el valor de los derechos portuarios que pueden ser causados por determinado embarque. Por lo tanto, como un margen de seguridad, las compañías tienen que calcular un

/coeficiente

coeficiente mayor que influirá necesariamente en las tarifas como otro elemento tendiente hacia el alza. Si los derechos fuesen más precisos y en menor número, es evidente que podrían precisarse con más exactitud todas las cargas portuarias y fiscales. Es además evidente que por medio de los fletes las compañías de navegación trasladan a los importadores y exportadores todos estos derechos y que, por consiguiente, una más fácil y más precisa sistematización de las tasas y derechos portuarios significaría una ventaja para el transporte marítimo en general.

2. Formalidades administrativas concernientes a los derechos portuarios

En general, los derechos portuarios son establecidos por leyes o decretos. En los casos donde los puertos establecen ellos mismos sus tarifas, éstas deben ser registradas y aprobadas por el Gobierno.

Aun cuando los derechos se publican en el Diario Oficial, en la práctica se tropieza con grandes dificultades para obtenerlos reunidos en un solo volumen y sobre todo al día, ya que los cambios y modificaciones son muchas veces muy frecuentes.

Teóricamente los derechos de puerto deben ser aplicados de modo uniforme a todos los barcos mercantes sin distinción de pabellón, y los barcos nacionales no se benefician de una tarifa diferente a la de los otros.

3. Utilización de los derechos portuarios

Los derechos de puerto, como se dijo, constituyen el valor que se paga por un servicio rendido. Muchos de ellos, por lo tanto, están destinados a mantener las instalaciones portuarias, en la misma forma que los peajes se cobran en las carreteras y caminos con el propósito de financiar el

/mantenimiento

mantenimiento de éstos. En el caso de Centroamérica los servicios que se prestan están en evidente desproporción con las tasas cobradas. Además, posiblemente en virtud de la centralización de los ingresos del Estado, el valor cobrado no vuelve a invertirse en mantenimiento y mejora de tales servicios, de manera que, con el correr del tiempo las instalaciones portuarias van gastándose y deteriorándose sin que existan fondos suficientes para dichos sostenimientos y mejoras.

En algunos países de Centroamérica los derechos de puerto y los de aduana constituyen el 50% de los ingresos del Estado y no debe perderse de vista que, por lo mismo, la vida de los puertos es indispensable no sólo para la economía nacional de dichos países, sino también para el fisco. Por lo tanto, un mejoramiento de las instalaciones portuarias y de todos los servicios de esta índole también constituiría un beneficio fiscal. Existiendo, por lo mismo, ingresos especiales derivados de las tasas y derechos portuarios sería de desear que el destino de estos fondos sea precisamente el fin para el cual se cobran, o sea que beneficien de modo directo a los puertos proveyendo en el presupuesto del Estado fondos suficientes para el mantenimiento y financiando, a base de esos ingresos, las mejoras indispensables que sean menester.

4. Multas que se imponen en los puertos

En algunos puertos de Centroamérica se imponen multas, en virtud de interpretaciones legales adoptadas con criterio demasiado severo, o porque los documentos tienen alguna deficiencia, o porque el barco trajo ocasionalmente carga sin documentación oportuna, o porque habiendo llegado la

/documentación

documentación la carga dejó de embarcarse, o porque el barco se colocó en un sitio no permitido o por contravenciones de policía o de administración. En muchas ocasiones tales irregularidades pueden haberse producido por falta de conocimiento completo de ciertos detalles de la ley, y otras veces por circunstancias propias del transporte marítimo que son inevitables y que, en todo caso, no obedecen a mala fe, ni al deseo de quebrantar la ley y menos de perjudicar al Estado.

En muchas ocasiones la repetición tontínua de esta clase de multas puede traer perjuicios para los mismos puertos, puede acarrear desprestigio a la administración del puerto, o puede también convertirse en un riesgo imprevisible para las compañías de navegación que, en tal caso, se cubren del riesgo mediante una prima que afecta a las tasas de flete. No debe olvidarse tampoco que a menudo los consulados en el exterior deberían prever esos contratiempos explicando a los armadores las diferentes disposiciones de la ley y haciéndoles conocer todos los requisitos esenciales de ésta.

Si se decidiera llevar a cabo una revisión de la legislación portuaria, como lo propone la Misión en otra parte de este informe, sería indispensable revisar todos los casos de multas y mantener aquellos en que verdaderamente sean destinados a hacer respetar los reglamentos internacionales sobre seguridad en la navegación, o los que realmente signifiquen un procedimiento doloso o culpable en perjuicio de la administración del puerto o de los intereses del país.

/RESOLUCIONES QUE

RESOLUCIONES QUE PODRIAN ADOPTAR LOS CINCO GOBIERNOS EN LO QUE RESPECTA A DERECHOS Y TASAS PORTUARIAS.

Teniendo en cuenta la necesidad de una eficiente administración de los puertos y la posibilidad de que ella contribuya eficazmente, como el mejor sistema, el abaratamiento de las tarifas de fletes, la Misión considera que, al momento de estudiar la legislación portuaria uniforme que se recomienda, debería también revisarse la legislación relacionada con tasas y derechos portuarios. Una simplificación, unificación de los sistemas y fusión de ciertos derechos produciría automáticamente una mejora muy apreciable de las condiciones de los puertos y las compañías de navegación y las mismas conferencias no podrían tener este motivo de queja, de manera que ello contribuiría a un mejor entendimiento de todas las partes interesadas y, con el tiempo, a una competencia mayor de líneas y a una posible reducción de tarifas de fletes.

PARTE QUINTA

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

PARTE V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. Planteamiento general

a) Area marítima centroamericana

Es obvio que los países centroamericanos, que cuentan con una extensión de costas marítimas de 1,978 Km. por el lado del Caribe y 2,129 Km. por el Pacífico, y que, además, están situados geográficamente en el centro del continente americano, hayan considerado con interés la necesidad de mejorar y desarrollar su transporte marítimo. Por una parte, el incremento de su comercio exterior y el mayor desarrollo económico de la región ha intensificado ese interés, puesto que los países de Centroamérica han percibido con claridad que no era posible ese mejoramiento y desarrollo del transporte marítimo en las condiciones en que actualmente se hallan los distintos elementos que lo componen.

Por otra parte, el anhelo común de los cinco países relativo a su integración económica ha encontrado un obstáculo en la escasa conexión que existe entre dichos países para vincularlos por medio del transporte marítimo.

La misión ha analizado, dentro del informe que se somete a consideración de los gobiernos centroamericanos, la situación actual de dicho transporte y encuentra que tanto los puertos y sus servicios, como los demás elementos de que dispone el transporte marítimo adolecen de serias deficiencias y constituyen un obstáculo considerable al mejoramiento y desenvolvimiento del transporte marítimo.

/b) Bosquejo

b) Bosquejo general del transporte marítimo, incluyendo puertos y servicios marítimos.

Aun cuando los cinco países cuentan con nueve puertos habilitados para el servicio internacional en la costa del Caribe, actualmente sólo disponen de cinco puertos para el movimiento de la casi totalidad de su comercio exterior: Barrios en Guatemala; Puerto Cortés, Tela y La Ceiba en Honduras y Puerto Limón en Costa Rica. De estos puertos, los de Tela y La Ceiba tienen un hinterland limitado y, por lo mismo, sus operaciones se limitan al embarque de banano de las compañías productoras de esa fruta. El movimiento del comercio exterior, especialmente de importación, por lo mismo, se concentra en esta costa en los tres puertos restantes.

En el Pacífico, los puertos importantes, en el movimiento del comercio exterior, no son más que los de Puntarenas en Costa Rica; Corinto en Nicaragua; Amapala en Honduras; Cutuco, La Libertad y Acajutla en El Salvador, y San José y Champerico en Guatemala.

Dado el volumen del actual movimiento de carga, no podemos decir que haya insuficiencia en el número de puertos, y bien puede estimarse que los que actualmente están en servicio pueden satisfacer las necesidades centroamericanas hasta un plazo más o menos largo.

Sin embargo, no puede decirse lo mismo con respecto a las condiciones de los puertos. De los tres puertos del Caribe, sólo Barrios tiene capacidad de atraque para cinco barcos; los de Cortés y Limón, se encuentran a menudo congestionados, por carencia de dicha capacidad. En los puertos del Pacífico, de los ocho enumerados, sólo Puntarenas, Corinto y Cutuco poseen muelles de atraque, pero con tan exigua capacidad que los barcos tienen que

/demorar

demorar varios días, guardando turno, para iniciar sus operaciones en el muelle. Los otros son puertos abiertos, en donde los barcos tienen que fondear a distancia y la carga ser transportada por lanchas y remolcadores a los pequeños muelles de desembarque.

Las condiciones de los equipos es otro serio obstáculo para el mejoramiento de los servicios del transporte marítimo centroamericano. En los puertos que poseen muelle de atraque no existe equipo suficiente para las maniobras de carga y descarga. De allí que los barcos efectúan dichas operaciones valiéndose exclusivamente de sus propios medios. En los puertos que carecen de muelles, la escasez de remolcadores y lanchas obliga a operar cuando más por dos escotillas del barco, demorando el embarque y desembarque de las mercaderías el doble y a veces más del tiempo necesario por esta falta de elementos. Además, los pequeños muelles que reciben las mercaderías de las lanchas carecen de espacio suficiente, y de grúas y otros elementos indispensables para las maniobras.

En general, puede decirse que los puertos que operan en la actualidad fueron construídos y habilitados teniendo en consideración el movimiento de carga existente en la época en que dicha construcción tuvo lugar; pero el desarrollo del comercio exterior de los cinco países ha hecho insuficientes las actuales condiciones de los puertos para el movimiento de carga actual, y es previsible que la situación se tornará más grave aún en lo futuro.

Por otra parte, la congestión de los puertos obedece también, en la mayor parte de ellos, a la carencia de bodegas con suficiente espacio para el almacenaje de las mercaderías, agravada esta circunstancia por el lento,

/engorroso y

engorroso y anacrónico procedimiento de aduanas; y, en otras ocasiones, también por la falta de vías de comunicación y elementos de transporte terrestre que puedan movilizar con prontitud las mercaderías que deben ir a los puertos para su embarque, o las que desembarcadas deban llegar a sus puntos finales de destino.

La misión ha destacado, en el decurso del Informe, las particulares condiciones de cada puerto. Cabe sin embargo hacer hincapié en que algunos de los más importantes puertos centroamericanos, como el de Puerto Barrios, por ejemplo, se encuentran concesionados en favor de la compañía frutera que lo usa para el embarque de sus productos, y, como es natural, esta circunstancia, aunque requerida por las condiciones que exige el embarque del banano, en ocasiones constituye una demora más para el movimiento de la carga de importación o exportación diferente al de dicha fruta.

La misión ha analizado también la situación relativa a la administración de los puertos, encontrando que está encargada o concesionada a empresas de carácter privado, muchas de ellas extranjeras y todas ellas con actividades cuyos fines no son propiamente la actividad portuaria, y que ninguno de los puntos posee una administración técnicamente eficaz, pues cada administración opera de acuerdo con un patrón diferente y, en muchas ocasiones, la administración se acomoda a las peculiares condiciones de la empresa administradora. De allí, por ejemplo, que en la mayor parte de los puertos se prescinda del servicio de prácticos; que no existan remolcadores; que las tarifas de servicios de muelle y servicios portuarios, si no caprichosos, por lo menos su valor no corresponda a los costos de los servicios que se prestan.

/Como en

Como en todos los puertos se acostumbra el pago de los trabajos de estiba y otras operaciones portuarias por hora, y no por tonelaje, y se carece de medios mecanizados, el rendimiento del trabajo es deficiente y, consiguientemente, la demora de las operaciones de carga y descarga constituye un problema que necesita remediarse, incrementando la eficiencia portuaria, dotando de recursos mecanizados y otros medios para obtener una productividad mayor del elemento humano.

Las operaciones de los puertos es defectuosa y lenta. En muchas ocasiones se moviliza la carga dos y más veces, sin objeto, ya que algunos puertos acostumbran tener sólo una aduana de registro y la nacionalización definitiva de la mercadería se efectúa en el interior del país. En los puertos en que los barcos fondean afuera, estas maniobras son lógicamente más numerosas. El movimiento de la carga por estas circunstancias acarrea, muy a menudo, un índice mayor de roturas, mermas y averías, con menoscabo de la protección que se debe a los embarcadores o importadores de mercaderías.

Como consecuencia directa de la deficiencia de los puertos centroamericanos, los servicios de transporte marítimo que actualmente tienen los cinco países no gozan de la regularidad, frecuencia y magnitud que el movimiento de su comercio exterior exige. En efecto, sólo tres líneas regulares operan con relativa frecuencia en las costas del Caribe y cuatro en las del Pacífico entre los puertos centroamericanos y los de los Estados Unidos, teniendo en cuenta que este país absorbe el 70% del comercio exterior centroamericano. Otras dos líneas en el Caribe y otras tres en el Pacífico son las

/que hacen

que hacen un tráfico más o menos frecuente con Europa; y muy ocasional y escasamente unas pocas compañías regulares de Asia y América del Sur entran a los puertos centroamericanos.

Esta carencia de servicios frecuentes y regulares afecta tanto a la cantidad como a la calidad de los servicios, ya que no existe una competencia apreciable; y las pocas líneas operantes se ven imposibilitadas de rendir un servicio más o menos fijo y frecuente, menoscabando así el desarrollo más rápido y eficaz del comercio exterior centroamericano.

La misión tuvo especial interés en analizar el problema del desarrollo del transporte marítimo intercentroamericano como un instrumento de su integración económica. El comercio intercentroamericano es bastante escaso y la mayor parte de él se mueve por tierra, pues entre algunos países el transporte terrestre es más económico que el marítimo. Esta escasez del comercio intercentroamericano y el poco volumen que cargas esporádicas representarían en un principio la promoción de este comercio, hacen que no sea posible que las líneas marítimas internacionales que hoy prestan servicios a Centroamérica puedan ocuparse de promover ese comercio, dando facilidades y ventajes que inevitablemente les acarrearía pérdidas. La misión consideró que, de decidirse por la creación de una flota mercante centroamericana, esta promoción del transporte intercentroamericano, como un servicio auxiliar, podría ser una de las principales ventajas derivadas de la existencia de esa empresa.

El servicio de cabotaje es importante en Nicaragua, Honduras y especialmente en Costa Rica. Sin embargo, no existe una coordinación de los servicios de cabotaje, intercentroamericano y de ultramar, que favorezca el desarrollo armónico del transporte marítimos en los tres planos de acción.

/c) Dos problema

c) Dos problemas interrelacionados: frecuencia y regularidad de los servicios marítimos y nivel de fletes.

La Misión no puede menos que consignar que existe una opinión latente en los cinco países de Centroamérica relativa a que el transporte marítimo de esta área se ve afectada por tarifas de fletes elevadas.

La Misión analiza en el presente informe la complejidad de numerosos factores que hay que tener en consideración para el estudio de los fletes marítimos y, en vista de lo complejo del problema, no es posible que entre a calificar si los fletes actualmente en vigencia son excesivos o no. Pero la misión desea destacar la relación que existe entre las condiciones generales de transporte marítimo en Centroamérica y el nivel general de fletes, para concluir que si en la actualidad Centroamérica contara con mejores y más favorables condiciones en sus puertos, tales como menos demoras, menor congestionamiento, normas más eficientes de administración, trabajo de embarque y desembarque más productivo, etc., es posible que se presentaran dos fenómenos simultáneos: uno, el incremento de los servicios de transporte marítimo, pues varias compañías de ultramar pudieran con el tiempo interesarse en hacer las rutas para Centroamérica; y otro, que ya sea por la relación directa que dichas condiciones tienen en los costos de producción de las empresas navieras, ya por la eventualidad de una mayor competencia, los fletes tendieran a ser más bajos. O, dicho en otros términos, aun en el caso de que los actuales niveles de fletes fuesen considerados como justos y razonables, las condiciones más favorables que se ofrecieran al transporte marítimo redundarían en beneficio de dicho nivel general de los fletes.

/En síntesis,

En síntesis, la Misión estima que hay una considerable cantidad de factores que hay que tomar en cuenta para procurar el mejoramiento y desarrollo del transporte marítimo y que, para subsanar la deficiencia que en la actualidad presentan dichos elementos, es necesario adoptar metódica y sistemáticamente una serie de medidas, que en los párrafos siguientes se analizan y recomiendan con más detalle, lo que equivale a adoptar un plan de acción armónico y conjunto en todo lo relativo al transporte marítimo.

2. Posibilidades de mejorar los servicios marítimos

a) Mejoramiento de puertos y sus condiciones generales

Después de un análisis minucioso verificado sobre el terreno, en el cual la Misión recogió todas las informaciones concernientes al estado de los puertos centroamericanos, de sus instalaciones, equipos, depósitos, procedimientos, reglamentaciones y tarifas, la Misión considera que existen dos clases de medidas que es necesario adoptar para el mejoramiento de los puertos y sus condiciones generales: unas que podrían designarse como específicas o determinadas para cada uno de los puertos; y, otras, que podrían ser adoptadas para todos los puertos en general y en las que incluso convendría que su adopción se efectúe en forma coordinada y uniforme, en lo posible.

Nos ocuparemos primero de las medidas específicas relativas a los puertos en cada uno de los países.

En Guatemala, Puerto Barrios necesita principalmente el establecimiento de un equipo moderno para la movilización de la carga. Juntamente con él se debería construir uno o más depósitos de aduana en conexión con las facilidades portuarias existentes para el almacenamiento de las mercaderías.

/Es indispensable

Es indispensable también mejorar el sistema de defensa contra incendios, pues no puede dejarse de garantizar la seguridad de las mercancías. Las anteriores conclusiones deberían estar subordinadas hasta cierto punto, por lo menos en la extensión de esas mejoras, con la forma de aprovechamiento que vaya a darse al nuevo puerto de Santo Tomás.

Con respecto a este último, la Misión ha concluído que el aspecto esencial para el aprovechamiento cabal de este puerto consiste en la posibilidad actual de empalmar una comunicación férrea entre este puerto y la línea de ferrocarril de la IRCA, que comunica Puerto Barrios con la ciudad de Guatemala, y para el futuro, la construcción de la carretera que ha de unir al puerto con la capital de la república. Además de este punto sustancial e indispensable, sin el cual el puerto de Santo Tomás no podría entrar en operaciones, necesita también la instalación completa de un equipo apropiado para la movilización de la carga en el muelle, la instalación de luces portuarias, de una boya de espía a la salida del muelle, de un moderno equipo de defensa contra incendios y, de ser posible, la construcción de un modesto astillero para reparaciones menores. Las sugestiones anteriores completarían los servicios de Santo Tomás, convirtiéndolo en uno de los mejores de la región centroamericana.

En cuanto a los puertos de San José y Champerico, dadas las condiciones geográficas del lugar en que están situados, la Misión no considera económico realizar obras de defensa para proteger los puertos, como muros, rompeolas, etc.; estima más bien que una prolongación del muelle del primero de los nombrados puertos, en una extensión de 15 o 20 metros, ensanchando

/también el

también el muelle actual, y una reconstrucción del muelle de Champerico más o menos dentro de las especificaciones del que actualmente existe, serían suficientes y económicamente posibles para el servicio actual y del próximo futuro. Lo que sí resulta indispensable para estos dos puertos es el aumento del número de lanchones y gabarras y la adquisición de por lo menos un remolcador para cada puerto. En el puerto de San José se necesita también un aumento en las afueras del muelle de las boyas existentes y la construcción por lo menos de una bodega más para el depósito de las mercaderías. En Champerico el arreglo de la bodega actual y la posibilidad de la construcción de una nueva, aun cuando fuere de regulares dimensiones, sería también de incluirse en el programa general.

Para El Salvador, la Misión ha tomado en consideración las distintas alternativas que se han presentado para mejorar los tres puertos y se inclina a creer que debería darse preferencia a un arreglo satisfactorio del puerto de Cutuco, sustituyendo el muelle actual con uno nuevo en el que se amplíe su zona de atraque y se mejoren las facilidades para atracar; la instalación de un mejor y bien dotado equipo, balizar las luces y faros y hacer funcionar el faro denominado de Amapala lo que facilitará la entrada sin dificultades al puerto. En cuanto a los otros dos puertos, la Misión considera que el de la Libertad debería arreglarse dentro de la estructura que actualmente tiene, y el muelle de Acajutla debe reconstruirse, ensanchándolo, para que dé fácil acceso tanto al ferrocarril como a los camiones. Ambos puertos necesitan además la adquisición de por lo menos 10 lanchones o gabarras y dos remolcadores, cada uno, para acelerar las operaciones de carga y descarga. El de Acajutla necesita también de un equipo moderno para la movilización de

/la carga

la carga. Es indispensable, en este último, la construcción en una zona adyacente al muelle de bodegas para depósitos de aduana, suficientes para el movimiento de la carga actual, previendo también su aumento futuro.

El puerto de Cutuco necesita además, indispensablemente, la comunicación por carretera, alargando la que hoy llega hasta La Unión. Este trabajo, que comprendería unos poco kilómetros de afirmado y pavimentación, no implicaría un costo demasiado gravoso para el Estado. Se debe también balizar un buen faro para el puerto de la Libertad.

Para los puertos de Honduras, la Misión ha considerado no sólo las circunstancias actuales, sino también el costo de las obras a realizarse. Por eso, la Misión ha llegado a concluir que la modernización y aprovechamiento económicos del puerto de Amapala implicaría la construcción de tales obras de ingeniería que costarían mucho al país, cuando bien pudiera utilizarse el puerto de Cutuco, una vez ampliado y mejorado, mediante las facilidades que podrían prestarse a la mercadería en tránsito en El Salvador. En cuanto a Puerto Cortés, las obras indispensables consistirían en la construcción de una buena bodega de depósito para la aduana, la instalación del servicio de lanchones y gabarras, que facilitarían el embarque y desembarque de la carga, y la construcción de una buena carretera que pudiera unir al puerto con el interior del país. No se debe olvidar que Puerto Cortés necesita también una mejora en su alumbrado eléctrico, que facilitaría las operaciones portuarias en la noche.

Para Nicaragua, la Misión ha concluído que es indispensable un arreglo definitivo del actual muelle de Corinto, optando por cualquiera de las dos alternativas que serían: o prolongar el muelle actual, de norte a

/sur, en una

sur, en una extensión de 1,320 pies, o construir un muelle horizontal tipo malecón que una al actual muelle con el pequeño muelle de cemento recién construído, en una extensión de más o menos 1,200 metros. El nuevo muelle, cualquiera que sea la alternàtiva que se adopte, debe ser equipado con equipo móvil para la movilización de la carga. El puerto de Corinto necesita también la construcción de un depósito grande y suficiente para la aduana y la dotación de energía eléctrica que le permita un trabajo más eficiente durante la noche.

El puerto de San Juan podría mejorarse mediante el aumento de los depósitos de aduana, la instalación de un servicio de defensa contra incendio y la dotación de un equipo que permita la movilización de la carga desde las lanchas hasta el muelle.

En cuanto al puerto de El Bluff, la Misión ha concluído que su movimiento en el tráfico internacional es todavía muy escaso y está dependiendo de la vinculación de este puerto con el interior del país. Para su mejor aprovechamiento actual es indispensable el dragado de la barra, la dotación de alumbrado y de equipo para la movilización de la carga.

Para Costa Rica, la Misión ha considerado que todo mejoramiento que pueda esbozarse para Puerto Limón debería aplazarse hasta que se construya una buena carretera que una a este puerto con San José. Mientras tanto, la Misión estima que las actuales condiciones del puerto son suficientes y satisfactorias para prestar los servicios actuales.

No ocurre lo mismo con Puntarenas. La Misión considera que es indispensable la construcción de un puerto nuevo en un lugar mejor protegido y la dotación del necesario equipo moderno para la movilización de la carga,

/así como

así como de lanchones y remolcadores que faciliten las operaciones del muelle. El puerto necesitará balizarse con boyas y faros apropiados. Es necesario también cambiar el sistema de amarre de los barcos que actualmente se usa con otro que no estorbe el desarrollo de las operaciones en los barcos.

La Misión ha conluído que las mejoras que se sugieren específicamente para cada uno de los puertos de las cinco repúblicas dotarían a la región de puertos suficientes y bien equipados para el movimiento actual de la carga, con una prudente previsión para su desarrollo futuro. Pero a la vez, la Misión también estima que para completar la modernización y mejoramiento de los puertos los cinco Gobiernos han de coordinar su acción y ocuparse en los siguientes aspectos generales: mantenimiento y mejora de las boyas y faros que actualmente existen, de manera que se facilite la entrada de los barcos a los distintos puertos; establecimiento del servicio de pilotaje en la mayor parte de los puertos, especialmente en los que el atraque es posible; la adquisición de remolcadores que permitan ayudar al atraque de los barcos sin que haya que esperar el cambio de marea, ahorrando así tiempo de demora en los puertos; adquisición de dos dragas, una para la costa del Pacífico y otra para la costa del Caribe, que podría ser cooperativamente financiada por los cinco Estados y podrían prestar servicios ininterrumplidos durante dos meses y medio en cada puerto, manteniendo así siempre el calado de la entrada de los puertos y de los canales en condiciones apropiadas para la navegación; dotación de suficiente energía eléctrica y alumbrado a los muelles, depósitos y demás servicios portuarios; modernización de los procedimientos en lo que respecta a la administración de los puertos y a los servicios de

/aduana,

aduana, para facilitar las operaciones de los barcos, evitar la congestión de las mercaderías y movilizar más rápidamente la carga de embarque o desembarque, y reglamentación del trabajo portuario que trate de cambiar el actual sistema de pago de estiba por hora con el pago por tonelada, lo que permitiría mejor rendimiento del trabajo humano en mutuo beneficio de trabajadores y de los servicios portuarios. Y, por último, debería también ser objeto de acuerdo general y coordinación entre los cinco Estados, el establecimiento de cuerpos de bomberos y la adopción de medidas contra incendio en todos los puertos, así como también la imperiosa necesidad de que a todos los puertos tengan acceso los camiones y otros vehículos motorizados, no con propósito de hacer injusta o impropia competencia a las líneas férreas que actualmente existen, sino con el propósito de dotarlos de medios más abundantes para la movilización de la carga, evitando en esta forma también la congestión de mercaderías en los depósitos de aduana.

Finalmente, para poder formar elementos eficientes y capacitados para la administración de puertos, la Misión considera que debería aprovecharse la existencia de la Escuela de Administración Pública de Costa Rica, en donde podrían dictarse cursos especiales sobre legislación y administración de puertos. La capacitación de los individuos que concurrieran a dicha escuela podría incluso ser suplementada con la dotación de becas en el exterior para el aprendizaje práctico de dicha administración.

En vista de las anteriores consideraciones, la Misión se permite presentar las siguientes recomendaciones:

Considerando que es de primordial importancia y de inaplazable urgencia la modernización y mejoramiento de los puertos centroamericanos,

recomienda

recomienda que tomando en consideración el estudio efectuado en el presente informe, cada uno de los cinco Gobiernos establezca un programa de acción particular para el mejoramiento y modernización de los puertos en el que se incluyan la construcción o reparación de los muelles, y la adquisición de equipos e instalación de servicios auxiliares indispensables mencionados en este informe, y que, a la vez, los cinco Gobiernos coordinen su acción para adoptar las medidas tendientes a la modernización de la administración portuaria, la revisión de tarifas y derechos de puerto, la simplificación y modernización de los procedimientos de aduana y el financiamiento de la compra de dos dragas para el servicio del dragado de los puertos centroamericanos. La Misión recomienda que tanto los programas de acción adoptados particularmente por cada Estado como los de decisión conjunta se coordinen con el propósito de evitar la duplicidad de esfuerzos y de unificar el sistema portuario de las cinco repúblicas.

Asimismo, considerando que es indispensable la preparación de elemento técnico y capacitado para la administración de los puertos, recomienda que la Escuela de Administración Pública de Costa Rica establezca cursos especiales sobre legislación y administración portuaria en donde se preparen las personas que a juicio de los respectivos Gobiernos sean las más capacitadas para esta clase de enseñanza, y que los Gobiernos Centroamericanos provean de becas para el estudio de las cuestiones prácticas relativas al ramo, para ampliar los estudios que se hagan en la indicada Escuela: estas becas podrían otorgarse a los egresados de dichos cursos, para su especialización en el exterior.

b) Creación de

b) Creación de una flota mercante centroamericana

Con el propósito de aumentar los servicios, de manera que sirvan eficientemente a las necesidades del comercio centroamericano y, al propio tiempo, esta competencia permita, más adelante, conseguir un nivel de fletes justo y razonable, la Misión estudió la posibilidad de la creación de una flota mercante centroamericana. La Misión consideró primero el volumen del tráfico marítimo de Centroamérica, excluyendo los movimientos de banano y combustibles por constituir estos dos productos un tráfico especializado; volumen q que alcanza aproximadamente 1.400,000 toneladas métricas. Consideró también que de este tonelaje, el correspondiente a la exportación, y principalmente del café, se embarca sólo durante la época estacional de exportación, que dura seis meses.

Luego la Misión analizó la dirección del tráfico, desprendiendo la conclusión de que el 70% del movimiento comercial se realiza entre Estados Unidos y Centroamérica, y sólo un 16% con Europa, teniendo los demás países porcentajes todavía inferiores.

Estudió también el nivel medio de costos de terminal de los puertos centroamericanos, como un antecedente necesario para apreciar el valor de tales costos dentro de los gastos generales de una empresa, y también para relacionar los mismos con la eficiencia actual de los puertos y las dificultades que se presentarían a la empresa por fundarse.

Del análisis del número de las líneas navieras que en la actualidad hacen su servicio a Centroamérica, y de sus respectivos itinerarios, se desprende que el servicio no es suficiente y que, por lo mismo, de fundarse

/una nueva

una nueva empresa, ésta no produciría una competencia dañosa, ni un perjuicio considerable a las compañías que actualmente sirven esas rutas.

Entre los antecedentes necesarios para el estudio de la creación de la flota centroamericana la misión consideró las actuales condiciones en que tendría que desenvolverse la empresa, tomando especialmente en consideración la deficiencia de los servicios portuarios, la administración concesionada de algunos de los puertos a compañías de la competencia, las posibilidades de que la nueva empresa pudiera conseguir carga, habida cuenta de que tiene que operar en un plano de libre competencia principalmente por la vigencia de los principios establecidos en la Carta de Bogotá, y finalmente el papel que le correspondería dentro de la promoción de un tráfico marítimo intercentroamericano y de la coordinación de este servicio con el de ultramar y el de cabotaje actualmente existente.

Asimismo, estudió las condiciones actuales de la Zona Libre de Colón para juzgar sobre las ventajas que pudiera ofrecer dicha zona para la flota centroamericana a crearse, ya en el servicio directo, ya para el trasbordo de mercadería, deduciendo que por la falta de servicios portuarios de la zona y por la tendencia de las actuales líneas de transporte marítimo que hacen servicio a Centroamérica de realizar el tráfico directo, sin trasbordo son limitadas e insignificantes las ventajas que la Zona Libre de Colón podría prestar a la empresa naviera que se formara.

Para la evaluación de los costos que se requerirían para el eficiente funcionamiento de una empresa mercante centroamericana, se tomó en cuenta el principio de dotar a la compañía, en sus comienzos, de los

/servicios

servicios y rutas más indispensables, sin relegar aquellos que pudieran ir en menoscabo de la compañía frente a la competencia actual.

Considerando todos los elementos antes indicados se dedujo que si la compañía pudiese movilizar en un principio un volumen de 240,000 toneladas métricas equivalentes aproximadamente al 17% del total del comercio exterior de los países centroamericanos, la empresa empezaría a funcionar en un plano de costeabilidad. Para tal objeto se supone que la compañía contaría con 11 barcos, 6 propios y 5 alquilados, con una capacidad de carga entre 2,000 y 2,500 toneladas y con una capacidad de bodegas que oscilaría entre 200,000 y 230,000 pies cúbicos en cada barco.

Tanto para aconsejar el número de barcos y su capacidad, como para determinar los costos de operación probables, habría que establecer qué servicios serían los más recomendables a la empresa al comienzo de sus operaciones. Teniendo en cuenta varios factores y entre ellos, principalmente, que la mayoría de la carga se mueve entre los puertos centroamericanos y los puertos de Nueva York y Nueva Orleans en los Estados Unidos, y que la frecuencia de los toques de los barcos de la nueva empresa no deberían ser menor que los de la competencia, y, finalmente, que tales servicios deberían efectuarse con la menor inversión posible, en cuanto a barcos, número de bodegas de éstos, etc., la Misión llegó a la conclusión de que, en los primeros años de funcionamiento, la flota podría contar con cuatro rutas: primera: Nueva York-Puerto Barrios-Puerto Cortés-Tela y La Ceiba-Nueva York; segunda: Nueva-York-Puerto Limón-Puertos del Pacífico-Nueva York; tercera: Nueva Orleans-Puerto Barrios-Puerto Cortés-Tela y La Ceiba-Nueva York, y cuarta: Nueva Orleans-Puerto Limón-Puertos del Pacífico-Nueva Orleans. Las dos primeras con una frecuencia semanal y las otras dos con una frecuencia quincenal.

/Por las

Por las mismas razones, la misión consideró también que debería relegarse para después de un tiempo de funcionamiento de la empresa la posibilidad de los servicios a Europa, a menos que pudiera llegarse a una fusión de la nueva empresa con la Compañía MAMENIC (Marina Mercante Nicaragüense) que actualmente hace esa clase de servicios. El mismo aplazamiento estimó necesario para los servicios con la costa del Pacífico de los Estados Unidos y México.

Se estima posible la solicitación de carga de 240,000 toneladas métricas anuales, equivalentes a alrededor de 265,000 toneladas cortas, ya que este volumen representa un porciento no elevado del movimiento total centroamericano; y, en consecuencia, la misión considera que está dentro del plano de las actuales posibilidades crear una empresa naviera centroamericana.

El capital necesario para la creación de una empresa de las condiciones establecidas se ha calculado en 10.000,000 de dólares, el cual podría financiarse por entidades semioficiales de los cinco países, con una participación igual de cada país de 2.000,000 de dólares. Con el tiempo, el público podría participar en la empresa, aun cuando se estima que por las condiciones económicas del mercado centroamericano es difícil prever que los particulares se interesaran en la compra de acciones que significa riesgo en la inversión y escaso rendimiento de un mercado de altos rendimientos del capital. Pero es posible que, una vez en funcionamiento la empresa, con pruebas concretas de sus resultados, los particulares podrían más tarde interesarse en la adquisición de acciones.

/El capital

El capital de diez millones de dólares podría pagarse en el curso de dos años, en forma que al suscribirse la escritura cada país pagaría sólo el 20%, o sean 400,000 dólares y, después 20% más cada semestre. Así, en el primer año, el desembolso alcanzaría solamente la suma de 1.200,000 y 800,000 dólares en el segundo. Con el tiempo, si la empresa pudiera conseguir créditos ordinarios en los bancos internacionales, el 50% del capital podría pagarse mediante dichos créditos y, entonces, la cuota en los dos primeros años podría reducirse a la mitad, y los otros cinco millones de dólares podrían financiarse en un plazo de 10 años. Cabe destacarse el hecho de que, cuando se hablan de créditos, no nos referimos a créditos de organismos internacionales, sino a créditos comunes que pueden obtenerse mediante hipoteca de barcos, u otras garantías ordinarias. Asimismo, se sugiere la alternativa de una posible negociación de compra de barcos pagadera a largo plazo, ya sea con dinero, o ya con exportaciones de café; negociación que parece viable intentar con algún país europeo.

No es posible desatender varias consideraciones o condiciones dentro de las cuales tendría que crearse la empresa naviera centroamericana, si se desea que ésta rinda los servicios y obtenga el éxito que se prevé.

/En primer

En primer lugar, se calcula que para la organización de la compañía en las condiciones diseñadas y ampliamente detalladas en el curso del Informe, se hace necesaria la inversión de $10.000,000 de dólares, en los cuales deberían tener participación todos los cinco países, pues todos ellos deben contribuir con un principio de cooperación y unidad, no sólo al financiamiento de la compañía, sino a su estímulo y ayuda que consistiría principalmente en darle la mayor cantidad de carga posible y las mejores facilidades para el curso normal de sus operaciones.

La ayuda material y moral debe consistir no sólo en las condiciones preindicadas, sino también en favorecer la existencia de la empresa dentro de una organización de empresa privada, a fin de que, ni la interferencia política, ni ningún otro obstáculo impidan su creación y funcionamiento dentro de la mayor eficiencia, al menor costo posible de operación.

Por otra parte la misión considera que como la empresa exige una inversión relativamente cuantiosa, y los Gobiernos centroamericanos tienen por delante un sinnúmero de inversiones necesarias para el desarrollo y mejoramiento de los puertos; y siendo éstas últimas de singular importancia ya que contribuirían al mejoramiento total de los servicios de transporte marítimo internacional, mientras que la empresa naviera centroamericana apenas aliviaría en parte la carencia de esos servicios, es necesario que los Gobiernos consideren la posibilidad de financiar el mejoramiento general de

/los servicios

los servicios portuarios, incluyendo los puertos, al mismo tiempo que el del capital de la empresa, y la posibilidad de aplazar el financiamiento de la empresa naviera, en caso de que la capacidad de los países no permitiera hacer frente a ambas inversiones.

Para la cabal resolución sobre esta materia, los Gobiernos deberían tomar en consideración, en primer lugar, la magnitud de los costos de inversión para el desarrollo y mejoramiento del transporte en general y de los puertos en particular y de sus servicios, evaluando, con vista de los proyectos concretos que vayan a realizarse, el desembolso en el decurso del tiempo en que tales proyectos se vayan a ejecutar, haciendo entonces el balance con los recursos disponibles y lo que requeriría el financiamiento de la empresa naviera centroamericana. Al propio tiempo, no se debería descuidar el criterio de que el mejoramiento portuario significa un beneficio para el total de la carga que se moviliza por vía marítima, y que la empresa centroamericana no estaría, por sí sola, en aptitud de solucionar los problemas de congestionamiento, falta de muelles, bodegas y elementos de maniobra, y que, por lo mismo, su funcionamiento se vería entorpecido y entorpecería aún más a las actuales líneas operantes, si al mismo tiempo, o con anterioridad, según lo acuerden los Gobiernos, no se mejoran los servicios portuarios en general. Por otra parte, la empresa, aun en el caso de conseguir siquiera un 20 a un 25% del total de la carga, sólo podrá beneficiar a los países en esa proporción y a medida que las demás condiciones generales lo permitieran

/Aun cuando

Aun cuando la empresa mercante centroamericana debería prestar el servicio de promoción del tráfico marítimo entre los cinco países, coordinando este servicio con el de ultramar y el de cabotaje actualmente existente —y esto constituiría una inestimable ventaja en favor de la creación de la compañía—, debe tenerse en cuenta que la promoción de este tráfico requiere también de condiciones portuarias adecuadas.

Por último, la Misión hizo una valuación general de las ventajas e inconvenientes que la formación de una empresa centroamericana traería consigo. Entre las primeras, ha citado la posibilidad de rendimientos económicos suficientes para el desarrollo de la empresa; la disminución de una parte de los saldos negativos en la balanza de pagos internacionales; la oportunidad de trabajo para los ciudadanos de dichos países; la competencia que facilitaría el mejoramiento de los servicios y con el tiempo la consecución de fletes justos y razonables; y, finalmente, la posibilidad de contar con medios propios para el transporte marítimo en caso de contingencia internacional.

Asimismo, entre los inconvenientes que se analizan en el informe, se citan: la magnitud de la inversión que, como se ha dicho, debe ser considerada en relación con la magnitud de las inversiones necesarias para los demás propósitos específicos de mejoramiento del transporte marítimo, la existencia de una compañía privada nicaragüense, la MAMENIC, que podría constituir un elemento que complicaría el desarrollo de la empresa a formarse si no se negocia anticipadamente con ella un pool, un amalgamiento o una colaboración indispensables para la marcha armónica de una y otra, y, la

/determinación

determinación del criterio sobre si la nueva empresa debe o no entrar a formar parte de las conferencias marítimas, a fin de que este punto no envuelva en el futuro un problema político que entorpeciera el normal funcionamiento de la compañía.

Con respecto a esto último, el Informe analiza las distintas razones por las cuales la misión se inclina a considerar la conveniencia de que, de crearse una empresa naviera centroamericana, ingrese a las conferencias marítimas y, en el seno de ellas, procure obtener fletes más justos y razonables; objetivos al que podría llegarse dentro de los consorcios navieros operantes, puesto que difícilmente la empresa podría conseguir carga y tener fuerza para luchar y desenvolverse independientemente.

Por último, la misión ha considerado también como elementos indispensables para el éxito de la empresa, el apoyo de los cinco Estados, partiendo del principio de que su capacidad financiera no les permitiría otorgar subsidios, pero sí liberar a la compañía de impuestos a la renta e impuestos generales para ponerles en iguales condiciones que los de la competencia extranjera en esos países; darle toda la carga que los gobiernos ordinariamente mueven para sus necesidades; celebrar un tratado general de navegación que permita a la empresa realizar el tráfico intercentroamericano y de cabotaje en las mismas condiciones que las empresas de carácter nacional, a fin de que puedan coordinar estos tráficos, sin menoscabar los actualmente existentes; ratificar los principios uniformes de la Convención de la Haya y unificar la legislación con el propósito de proteger a los armadores nacionales, especialmente en los casos de avería; y, por último, facilitar los medios necesarios, como divisas y cambio extranjero, que la empresa requiera para su normal funcionamiento.

/Finalmente,

Finalmente, consideradas las actuales condiciones en que la empresa tendría que funcionar, la misión recomienda una organización que, partiendo de una constitución como sociedad anónima, permita que la administración se desenvuelva dentro de los menores costos posibles, encargando el agenciamiento en Centroamérica y el exterior a agentes conocidos por su larga práctica y su interés en el negocio, y creando para su funcionamiento los servicios y departamentos más indispensables, como los de Tráfico y solicitación, Operaciones, Seguros y Reclamos, Contabilidad, Contraloría, Investigación y Departamento Técnico y de personal. Esta división del trabajo estaría coordinada y administrada por un Gerente General y una Junta Directiva que se encargaría de supervigilar la administración y dotarla de los principios de política general que la empresa deba seguir. El informe analiza en detalle todos los elementos de esta organización, haciendo hincapié en la necesidad de que la empresa opere con la mayor eficiencia, como empresa de interés privado, sin interferencia política, pero sin que ello menoscabe los altos intereses de orden público que la compañía estaría llamada a cumplir.

En conclusión, la misión considera que es posible y conveniente la creación de una empresa mercante centroamericana, dentro del marco de condiciones y elementos que en el Informe se analizan, y supeditada a la condición indispensable de que la capacidad económica de los países permita financiar tanto el capital de la compañía como las inversiones necesarias para el mejoramiento de los servicios portuarios indispensables, correspondiendo a los gobiernos decidir sobre la posibilidad de la creación de la flota en un inmediato futuro, o más tarde, cuando las obligaciones relacionadas con las inversiones para mejoramiento de los servicios portuarios lo permitan.

/Si los

Si los Gobiernos decidieran crear una flota mercante centroamericana, la necesidad de dotar de personal de tripulación preparado para que, poco a poco, la empresa contara con tripulación centroamericana en todos sus barcos, ha hecho pensar en la posibilidad de crear una escuela náutica para dicho objeto. Actualmente, sólo El Salvador posee una pequeña escuela en la que prepara al elemento indispensable para sus servicios militares, especialmente de guardacostas. Contando con una empresa naviera centroamericana, el establecimiento de una escuela adecuada podría significar la apertura de nuevas oportunidades para los ciudadanos de los cinco países. Si, por el contrario, la empresa naviera centroamericana no llegara a establecerse, la Misión no cree prudente, ni económicamente aconsejable la inversión de fondos que esta escuela podría exigir. Aun en el supuesto de que la futura legislación marítima uniforme que se aconseja en otra parte de este capítulo determinase que un cierto número de tripulantes de los barcos matriculados con bandera de cualquiera de los cinco países tuviera que tener la nacionalidad de la matrícula del barco, la creación de la escuela naval mercante, de no existir una empresa mercante centroamericana, podría constituir una inversión desproporcionada, siendo más conveniente, para tal caso, la concesión de becas anuales por cada país, en escuelas navales extranjeras, para ir dotando, en tiempo más o menos largo, del peronal de tripulación que la legislación recabase.

Como conclusión de todo lo expuesto, la Misión se permite presentar las siguientes recomendaciones:

/Que, previa

Que, previa consideración de todos los particulares que en este Informe se puntualizan con respecto a la posibilidad de crear una Flota Mercante Centroamericana, los Gobiernos centroamericanos estudien la conveniencia de financiar la creación de esta empresa, en un futuro más o menos próximo, tomando en cuenta especialmente el monto de sus recursos disponibles y el de las inversiones que serían necesarias para el desarrollo y mejoramiento de los servicios portuarios de conformidad con la recomendación pertinente de este informe, y para el establecimiento de la empresa.

Asimismo, que si los gobiernos centroamericanos se deciden por la creación de una flota mercante centroamericana, procedan a hacer un estudio detenido de la forma de organizar una escuela náutica mercante, dentro del menor costo posible de inversión, para dotar a la flota de las tripulaciones de nacionalidad centroamericana y que, de no poder financiar esta escuela, o no decidirse por la creación de la flota, los Gobiernos centroamericanos otorguen becas a estudiantes capacitados que quieran seguir cursos en escuelas náuticas extranjeras.

3. Tarifas de fletes

La Misión, al considerar que uno de los propósitos fundamentales de su encargo era el de "sugerir los medios de acción que se encaminen a lograr una reducción en las tarifas de fletes y seguros marítimos, y la eliminación del tratamiento discriminatorio en estas materias", estimó que el mejor sistema de enfocar el problema era hacer una exposición clara sobre las conferencias marítimas, precisando cómo éstas fijan las tarifas de fletes, para entrar luego en el análisis de los factores que influyen y se tienen en

/cuenta

cuenta para la fijación de ellas. En esta forma, la Misión entendió seguir un método más comprensible, sobre todo para aquellas personas que no conocen suficientemente la estructura de las conferencias y de la composición de las tarifas de fletes.

La Misión, después de analizar la historia y la estructura de las conferencias, concluye que estas se constituyen por contratos celebrados entre las compañías de navegación que sirven una misma ruta con el propósito fundamental de evitar una ilimitada competencia de las líneas de navegación y asegurar por este medio tarifas más estables y regularidad en el servicio, y que para cumplir con estas finalidades las conferencias celebran con los embarcadores cierta clase de contratos denominados "contratos de rebaja diferida" y "contratos de fidelidad". Ocasionalmente, las conferencias usan sistemas de lucha formando fondos de seguros y organizando los denominados pools de fletes, de barcos combatientes, etc, a fin de impedir la competencia de líneas independientes y de buques tramps.

La Misión analiza también las ventajas que se derivan de la formación de las conferencias marítimas, en especial en cuanto a regularidad de servicios y estabilidad del nivel general de los fletes; y, al mismo tiempo, los inconvenientes que ellas presentan, tanto para armadores, como para embarcadores, haciendo hincapié en que las conferencias, en virtud de esa eliminación de competencia, pueden llegar a fijar precios de monopolio a los fletes, pero advirtiendo, además, que la limitación de los poderes monopólicos de las conferencias actúa ya dentro de las propias conferencias, en virtud de su competencia interior, ya desde afuera por medio de la competencia de barcos independientes, ya también por acción gubernamental en determinados

/casos

casos y, por último, por la propia acción económica de los distintos elementos que entran en juego para la fijación de las tarifas mismas.

La Misión estudió también los más importantes recursos puestos en acción por distintos Gobiernos para evitar que tales conferencias puedan establecer sistemas injustos o discriminatorios a los embarcadores, y concluyó que de los medios de acción de los gobiernos, los que más ventajas han producido han sido, en primer lugar, los usados por los Estados Unidos, país que, en virtud de la ley denominada Shipping Act, de 1916, estableció el registro obligatorio de las tarifas y la aprobación de los contratos de conferencia por parte del Gobierno, la prohibición del empleo de todo recurso que pudiese ser calificado de injusto o discriminatorio, la política de puerta abierta para que toda empresa pudiera ingresar libremente a las conferencias autorizadas y el poder para investigar los reclamos y quejas que pudieran presentarse por armadores o embarcadores contra las conferencias, cuando estas ejerciesen un tratamiento injusto o discriminatorio contra cualquiera de ellos. En esta forma, la ley norteamericana, aceptando la existencia de esas organizaciones y aprovechando las ventajas que de ellas se derivan, impiden al mismo tiempo las luchas de fletes, el sistema de barcos combatientes, los contratos de rebaja diferida y todo otro medio de acción que conduzca a un indebido monopolio de tales organizaciones o a la realización de negocios claramente injustos o discriminatorios en favor de uno o más embarcadores y con perjuicio de otros. Asimismo, la Misión analizó la política seguida por otros países, principalmente en el Reino Unido y en Australia, llegando a la conclusión de que el sistema de contratos colectivos entre los

/embarcadores

embarcadores unidos y las conferencias ha producido satisfactorios resultados, pues coloca en un pie de mayor igualdad a una y otra parte contratante.

Como conclusión de este análisis, la Misión considera que los países centroamericanos podrían adoptar una legislación semejante a la norteamericana, consiguiendo en esta forma una intervención gubernamental que impida los contratos de rebaja diferida y cualquier tratamiento discriminatorio o injusto contra embarcadores de Centroamérica y que pudiese conocer de los reclamos y quejas en este sentido. A la vez, la legislación podría estimular por todos los medios posibles la libre acción de los embarcadores y exportadores para asociarse con el propósito de celebrar contratos colectivos con las compañías miembros de las conferencias, para el embarque de sus mercaderías.

Por último, y antes de estudiar los factores económicos que intervienen en la composición de las tasas de fletes, la Misión examinó el procedimiento de las conferencias marítimas, las cuales, por intermedio de sus comités de tarificación, fijan las tasas aplicables a las distintas mercaderías, tomando en cuenta los elementos que se estudian posteriormente.

La Misión analiza después del problema de las tarifas de fletes, comenzando por estudiar como, en virtud de la libre oferta y demanda de fletamento de barcos, se fijan los precios de dichos fletamentos para los barcos tramps en los mercados internacionales, cómo estos precios de fletamento son más elásticos y variables y cómo, por último, los precios de fletamento influyen en la fijación de tarifas de flete de embarque de mercaderías, en particular de algunas que son servidas especialmente con esta clase de barcos.

/Como por

Como por las condiciones de las mercaderías que componen el comercio exterior centroamericano y también por la condición de los puertos, no existen servicios de barcos tramps en Centroamérica, la Misión prefirió destacar en detalle la fijación de tarifas de fletes de las conferencias, analizando los distintos elementos o factores económicos y comerciales que influyen y entran en juego para la fijación de dichas tarifas. Para mejor conocimiento y sistema de exposición, la Misión dividió los distintos factores en cuatro clases: cargos fijos relacionados especialmente con el monto de los costos indirectos que las compañías navieras tienen que sufragar para la administración general de las empresas; gastos de viaje, que las compañías tienen como costos directos de cada viaje redondo de barco; índices de carga que guardan relación con las especiales condiciones y naturaleza de la carga a embarcarse; y coeficientes regionales que se relacionan con las condiciones de los puertos y los gastos de terminal en los distintos puertos de escala y terminales de los barcos. La Misión, detallando con numerosos ejemplos la multiplicidad de elementos que comprende cada uno de estos cuatro factores, muestra que la fijación de tarifas constituye un proceso teórico y práctico sumamento complejo, pues la tarifa de cada mercadería es un precio especial fijado para su embarque en la que entran tantos componentes de dicho precio que resulta imposible considerarlos como factores matemáticos y mensurables, susceptibles de una calificación precisa que pudiera arrojar el resultado de si determinada tarifa aplicable a una o a un grupo de mercancías es justa y razonable, alta o baja, y que, por lo tanto, es imposible llegar a conclusiones de carácter absoluto en relación con dicha calificación. Pero al propio tiempo que la Misión destaca la imposibilidad anotada y expone

cómo los

cómo los comités de tarificación proceden para la fijación de las tarifas de fletes, que son el resultado de ajustes de las distintas opiniones de las compañías de navegación para llegar a fijar la tarifa, la Misión también hace hincapié en la importancia que juegan cada uno de esos cuatro factores en la tendencia general o nivel general de los fletes. Y, dentro del propósito encomendado a la Misión, se concluye que si bien los países centroamericanos no podrían tener un control ni influencia directa para la fijación de las tarifas en lo que respecta a los "cargos fijos" y "gastos de viaje", porque no poseen compañías de navegación propias, ni en lo que respecta a los "índices de carga", debido a la composición más o menos homogénea de las mercaderías que los cinco países transportan, en cambio, los cinco países centroamericanos podrían tener un amplio campo de acción para influir en una reducción de las tarifas de flete a través de los elementos incluídos en los "coeficientes regionales". En efecto, el mejoramiento de la condición de los puertos para evitar que los barcos demoren en ellos más de lo indispensable, la provisión de equipo en los muelles, la buena administración de los servicios portuarios, la regulación de las tasas y derechos portuarios, la regulación del trabajo de estiba y desestiba para que se preste con el mayor rendimiento posible, etc., influirían notablemente en una reducción de los costos del transporte marítimo, facilitaría la regularidad de los servicios y hasta, podría atraer a líneas independientes o a mayor número de líneas afiliadas a las mismas conferencias, todo lo cual redundaría en una posible reducción de las tarifas de fletes.

/En esta

En esta parte, las conclusiones de la Misión se relacionan íntimamente con las que se desprenden del estudio de los puertos y, por lo mismo, coinciden con las conclusiones y recomendaciones establecidas en el párrafo 2, a) de esta Parte Quinta del Informe. Por lo tanto, la Misión se limita a reiterar sus recomendaciones en el sentido de que es indispensable mejorar las condiciones de los puertos, equipos y servicios portuarios en general, como la más eficaz e importante acción que pueda conducir, de modo práctico, a la posibilidad de una reducción de las tarifas de fletes marítimos en los servicios centroamericanos.

Para subrayar este aspecto de su análisis, la Misión ha tenido en cuenta el estudio aparecido en 1950 en la Revista de Transportes y Comunicaciones de las Naciones Unidas,[1/] en el cual se destaca la importancia que actualmente tiene la demora de los barcos en los puertos y los gastos de terminal en los puertos de escala y terminales con relación al total de los costos de operación de un viaje redondo de un barco, anotándose que cerca del 50% de tales costos corresponden a los gastos que tienen relación íntima con los elementos que en el estudio hemos denominado como "coeficientes regionales". Por lo mismo, se deduce que teniendo los cinco países centroamericanos vasto campo de acción para mejorar las condiciones portuarias y reducir de esta manera la duración del viaje redondo de los barcos que hacen servicio a sus puertos, y asimismo, sus costos de terminal, los Gobiernos podrían

1/ Transport and Communications Review, Transport and Communications Division Department of Economic Affairs, United Nations, Vol. III, No. 2, April-June, 1950, pp. 15-19

/cooperar

cooperar para la posibilidad de una apreciable reducción de las tarifas de fletes. La Misión ha destacado el hecho de que es posible que abandonen algunas compañías japonesas y francesas los servicios a Centroamérica, debido a las malas condiciones de los servicios portuarios, lo cual podría conducir a un alza de los fletes por el enrarecimiento del tonelaje disponible, pues los países encontrarían que sólo unas pocas compañías de navegación quedarían al servicio del Istmo Centroamericano, las cuales seguirían en el área más por tener con ella otros intereses, como plantaciones de banano, administración de ferrocarriles o puertos, etc., que por la atracción del transporte marítimo mismo. Y que una situación de esta naturaleza empeoraría para el futuro la situación del transporte y consiguientemente de las tarifas de fletes, pues dicho transporte podría verse a merced de un más limitado número de compañías de navegación.

Finalmente, la Misión hace un análisis de las tarifas de las conferencias que controlan el tráfico centroamericano en la actualidad, destacando las tarifas en actual vigencia de la Atlantic and Gulf/West Coast of Central America and Mexico Conference, de la United Fruit Company que aplica las tarifas de la Conferencia del Caribe y de The Association of West India Transatlantic Steamship Lines que hace el servicio de Europa. Explica las principales regulaciones de estas tarifas y presenta sumariamente las principales tarifas aplicables a los productos básicos y a las mercaderías agrupadas en "Clases".

Juntamente con este análisis, la Misión hace un sintético estudio de las tarifas combinadas que se aplican principalmente al transporte desde y hasta Puerto Barrios y otros puertos de Guatemala y El Salvador. De este

/estudio

estudio aparece que el transporte terrestre es en extremo costoso, de manera que, por ejemplo, es mucho más costoso el transporte de café desde la ciudad de Guatemala a Puerto Barrios que desde Puerto Barrios a Nueva York. El sistema de tarifas combinadas, al incluir el transporte terrestre y el marítimo y la manipulación de la carga en los puertos, muellaje, etc. en la tarifa total, disimula este estado de cosas, permitiendo pensar que las tarifas marítimas son excesivamente elevadas, cuando en realidad el transporte terrestre es incuestionablemente un elemento costoso de dicha tarifa. Por lo mismo, la Misión ha concluído que todo cuando puedan hacer los países centroamericanos para abaratar el costo de los transportes por tierra contribuiría, quizá en grado aún más significativo que la posible reducción de las tarifas de fletes marítimos, a abaratar el costo del transporte en general, en beneficio de la economía de dichos países.

La Misión analizó también brevemente el problema de los seguros marítimos, concluyendo que, asimismo, el mejoramiento de las condiciones de los puertos y de los depósitos de aduana y una buena administración portuaria que redujese los riesgos de averías, robos y mermas de las mercaderías, influirían para que las primas de seguros sobre transporte de mercaderías a Centroamérica consiguiesen una reducción razonable y equitativa.

Por último, un estudio de las tasas y derechos portuarios ha conducido a la Misión a recomendar que se unifique el sistema de tales derechos y tasas y que, al mismo tiempo, los ingresos provenientes de ellos se destinen a la conservación y mantenimiento de los servicios portuarios por los cuales se causan tales gravámenes.

/Concluyendo,

Concluyendo, después de reiterar la necesidad de que los Gobiernos centroamericanos adopten las recomendaciones presentadas en este Informe en lo relativo al mejoramiento de los puertos y de los servicios portuarios, cree también oportuno, como medidas que coadyuvarían a la solución del problema de las tarifas de fletes y seguros, hacer las siguientes recomendaciones:

La Misión recomienda que, con el propósito de tomar contacto con las seis Conferencias Marítimas que controla el tráfico en Centroamérica y poder familiarizarse con los sistemas empleados por dichas conferencias, con los contratos y las tarifas de las mismas, etc. y también para mantener un permanente conocimiento de los reclamos que posteriormente podrían presentarse ante el Federal Maritime Board de los Estados Unidos por cuestiones relativas al tráfico marítimo con los cinco Gobiernos centroamericanos, designen un representante común que pueda servir como oficial de enlace entre los Gobiernos centroamericanos y las conferencias marítimas y el Federal Maritime board.

Que los cinco Gobiernos centroamericanos estimulen por todos los medios posibles la asociación de embarcadores, exportadores e importadores con el propósito de facilitar la posible contratación colectiva de ciertos embarques de mercaderías, tratando directamente con las conferencias marítimas; y

Por último, que la propia Comisión que estudie la legislación portuaria y marítima uniforme que se sugiere en una recomendación posterior, estudie también una legislación que tienda a eliminar los contratos de rebaja diferida en Centroamérica, así como todo tratamiento que parezca inequitativo o discriminatorio contra los embarcadores, exportadores o importadores centroamericanos.

/4. Legislación

4. Legislación

Otro de los aspectos que han sido por completo descuidados en Centroamérica es el relativo a la legislación portuaria y marítima. Todos las cinco países poseen, unos leyes especiales, y otros, disposiciones incluídas en legislaciones diferentes, relativas a puertos o a la navegación, pero ninguno tiene una codificación técnica y moderna, relativa a esos dos importantes aspectos del transporte marítimo.

Los países centroamericanos necesitan contar con una legislación uniforme marítima y portuaria que permita a sus estados proteger, dentro de los moldes ya internacionalmente aceptados, la propiedad y seguridad de las naves que lleven pabellón nacional de cualquiera de esos cinco estados; que estimule la inversión a armadores nacionales; que promueva la adquisición, funcionamiento y operación de personas o corporaciones que se dediquen a la explotación del transporte marítimo; que proteja y estimule la capacitación náutica de sus tripulaciones; que garantice la eficacia de los certificados y patentes de navegación internacionalmente reconocidos, etc. Y en cuanto, a los puertos, que, administrando los derechos de soberanía sobre ellos, facilite el movimiento de naves internacionales, estipule los elementos de seguridad y servicio en los puertos garantizando su eficiencia; reglamente las condiciones del trabajo en los puertos, a fin de que tanto trabajadores como empresarios obtengan el rendimiento más eficaz en la actividad portuaria; establezca los mínimos requerimientos de sanidad, inmigración, seguridad y control respecto a las naves que arriben o zarpen a sus muelles; y establezca los deberes y derechos de naves nacionales e internacionales, frente a las regulaciones del Estado.

/Honduras

Honduras ha sido la república que más se ha preocupado por dotar a su país de una legislación marítima. La Misión conoce que ahora mismo se realizan estudios, mediante expertos, de una nueva legislación que se adapte a las modernas exigencias del transporte marítimo.

La Misión considera que, en el plano de integración económica de los cinco países, no debe desperdiciarse la iniciativa hondureña, y ya que los cinco países necesitan de una legislación moderna y uniforme, aconseja que un experto sobre el ramo, que podría ser facilitado por la Administración de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas, en colaboración con los técnicos que actualmente trabajan en Honduras sobre el mismo caso, preparen una legislación uniforme, moderna y apropiada para ser presentada a consideración de los cinco gobiernos para su adopción; y por lo tanto, recomienda:

Que los Gobiernos centroamericanos soliciten de la Administración de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas un experto que, en colaboración con los expertos que están estudiando la legislación hondureña, preparen proyectos de legislación portuaria y marítima uniformes, modernos y apropiados para ser sometidos a consideración de dichos gobiernos.

A N E X O S

Anexo 1

América Latina: Posición del café en las exportaciones por países, 1953

	Exportaciones de café en millones de dólares	Participación en las exportaciones totales de café del área (%)	Participación en las exportaciones totales de cada país (%)	Precio medio anual por quintal
Costa Rica	35	1.8	45.6	56.52
Colombia	492	24.6	95.3	56.11
México	91	4.6	16.8	54.41
Brasil	1,090	54.5	67.7	52.97
El Salvador	77	3.8	85.5	50.39
República Dominicana	25	1.3	23.6	49.77
Venezuela	44	2.2	3.4	48.33
Ecuador	19	1.0	24.8	45.89
Honduras	11	0.4	15.0	45.37
Guatemala	68	3.4	76.7	44.51
Otros	47	2.4	50.0	
Totales	1,999	100.0	43.7	

Fuente: Departamento de Estudios Económicos, Banco Central do Costa Rica.

Anexo 2

Centroamérica: Volumen del comercio exterior, 1948-53 a/

(en toneladas métricas)

	GUATEMALA			HONDURAS			NICARAGUA		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	74.419.9	116.092.3	190.512.3	159.458.0	117.332.5	276.790.5	90.500.0	70.800.0	161.300.0
1949	75.300.1	138.991.6	214.291.7	157.351.0	103.513.3	260.864.3	89.600.0	59.200.0	148.800.0
1950	85.025.4	140.199.9	225.225.3	151.680.0	114.645.9	266.325.9	124.800.0	57.000.0	181.800.0
1951	94.267.6	156.997.8	251.265.4	174.868.0	121.480.0	296.348.0	121.200.0	77.500.0	198.700.0
1952	117.224.8	181.268.0	298.492.8	169.813.0	167.794.4	337.607.4	148.700.0	84.200.0	232.900.0
1953	103.777.0	225.242.4	329.019.4	175.000.0d/	160.000.0d/	335.000.0d/	194.783.5	96.297.7	291.081.2

	COSTA RICA			EL SALVADOR			TOTAL		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Tons. Trafico Disponible
1948	75.178.7	116.860.8	192.039.5	96.077.1	98.391.3	194.468.4	495.633.7	519.477.0	1.015.110.7
1949	70.065.4	136.738.3	206.803.7	104.224.3	93.847.1	198.071.4	496.540.8	532.290.3	1.028.831.1
1950	68.202.4	155.871.9	224.074.3	90.466.9	137.435.2	227.902.1	520.174.7	605.152.9	1.125.327.6
1951	81.985.0	179.102.5	261.087.5	85.662.6	164.764.9	250.427.5	557.983.2	699.845.2	1.257.828.4
1952	93.961.0b/	190.706.0	284.667.0	90.991.1	165.447.1	256.438.2	620.689.9	789.415.5	1.410.105.4
1953	110.330.4c/	211.518.6	321.849.0	94.460.0	168.761.6	263.221.6	678.350.9c/	861.820.3c/	1.540.171.2c/
Promedio 1948-1953							561.562.2	668.316.8	1.229.879.0

Fuente: Comisión Económica para América Latina, a base de las fuentes oficiales de cada país

a/ Exportación sin bananos; importación sin combustibles.
b/ Cifra estimada deduciendo el equivalente en toneladas de los racimos exportados.
c/ Dato preliminar.
d/ Cifras estimadas.

Anexo 3

Centroamérica: Valor del comercio exterior, 1948-53 a/

(en miles de dólares) b/

	GUATEMALA			HONDURAS			NICARAGUA		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	39.846.5	61.823.0	101.669.5	12.416.5	32.815.5 c/	45.232.0	26.023.3	23.068.4	49.091.7
1949	44.642.0	62.737.0	107.379.0	13.955.1	31.230.5	45.185.6	22.835.7	20.174.1	43,009.8
1950	59.399.6	65.711.3	125.110.9	14.939.4	31.487.6	46.427.0	34.024.1	22.938.5	56.962.6
1951	70.074.7	75.363.2	145.437.9	20.162.2	33.833.0	53.995.2	45.687.6	27.573.2	73.260.8
1952	82.767.7	70.511.0	153.278.7	21.733.7	51.030.3	72.764.0	50.977.8	36.897.0	87.874.8
1953	76.365.0	78.960.0	155.325.0	23.134.0	53.939.2	77.073.2	54.506.2	40.822.4	95.328.6

	COSTA RICA			EL SALVADOR			TOTAL		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total General
1948	23.803.2	39.284.9	63.088.1	45.605.9	39.183.9	84.789.8	147.695.4	196.175.7	343.871.1
1949	19.624.0	40.804.3	60.428.3	54.960.0	37.000.1	91.960.1	156.016.8	191.946.0	347.962.8
1950	24.077.1	43.052.8	67.129.9	69.501.5	44.544.0	114.045.5	201.941.7	207.734.2	409.675.9
1951	31.832.2	52.062.4	83.894.6	85.529.6	60.181.6	145.711.2	253.286.3	249.013.4	502.299.7
1952	35.008.2	63.706.7	98.714.9	88.255.1	63.136.8	151.391.9	278.742.5	285.281.8	564.024.3
1953	45.300.0	69.195.8	114.495.8	89.615.0	67.011.7	156.626.7	288.920.2	309.929.1	598.849.3
Promedio 1948-1953							221.144.7	240.061.4	461.206.1

Fuente: Comisión Económica para America Latina, a base de las fuentes oficiales de cada país.

a/ Exportación sin bananos; importación sin combustibles
b/ Incluyen oro, valores y reexportaciones.
c/ Valores fob.

Anexo 4

Centroamérica: Volumen del comercio exterior por puertos

Costa del Caribe[a]

(en toneladas métricas)

	PTO. BARRIOS			PTO. CORTES			TELA			LA CEIBA		
	Export.[b]	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	50.969.3	178.132.8	229.102.1	38.352.0	90.372.8	128.724.8	6.932.7	96.160.5	103.093.2	1.836.2	43.590.9	45.427.1
1949	55.343.5	201.074.9	256.418.4	37.118.4	83.234.2	120.352.6	1.655.3	87.137.5	88.792.8	2.005.9	50.924.0	52.929.9
1950	63.269.3	187.649.3	250.918.6	37.035.0	94.060.3	131.095.3	2.709.6	107.130.2	109.839.8	1.831.7	35.741.7	37.573.4
1951	62.037.3	195.504.4	257.541.7	54.214.0	92.275.7	146.489.7	556.7	90.635.2	91.191.9	2.410.8	58.685.6	61.096.4
1952	80.850.7	174.253.4	255.104.1		137.771.3			90.483.4			72.520.7	

	EL BLUFF			PTO. CABEZAS			PTO. LIMON			TOTAL		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.[c]	Import.	Total	Export.	Import.	Total General
1948	11.100.0	4.600.0	15.700.0	12.100.0	12.400.0	24.500.0	74.070.1	73.209.0	147.279.1	195.360.3	498.466.0	693.826.3
1949	13.600.0	11.200.0	24.800.0	13.600.0	12.200.0	25.800.0	75.429.7	82.139.1	157.568.8	198.752.8	527.909.7	726.662.5
1950	29.200.0	5.600.0	34.800.0	13.500.0	10.700.0	24.200.0	59.122.1	99.507.4	158.629.5	206.667.7	540.388.9	747.056.6
1951	22.200.0	5.400.0	27.600.0	13.900.0	12.900.0	26.800.0	. .	. .				

Fuente: Comisión Económica para América Latina

a/ Exportación sin bananos; importación sin combustibles
b/ Calculado sin bananos
c/ Incluye bananos. Se puede estimar que la exportación de bananos es en promedio de 11000 a 15000 toneladas al año.

Anexo 5

Centroamérica: Volumen de comercio exterior por puertos a/

Costa del Pacífico
(En toneladas métricas)

	SAN JOSE			CHAMPERICO		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	10.871.7	188.713.9	199.585.6	6.814.1	4.242.1	11.056.2
1949	8.978.8	155.482.8	164.461.6	6.962.8	7.932.5	14.895.3
1950	10.281.1	212.265.2	222.546.3	6.943.5	4.198.9	11.142.4
1951	17.201.7	186.405.3	203.607.0	7.038.0	3.178.8	10.216.8
1952	15.902.2	175.152.2	191.054.4	6.178.1	6.414.3	12.592.4

	ACAJUTLA			LA LIBERTAD		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	33.108.8	13.867.9	46.976.7	15.076.9	42.650.7	57.727.6
1949	23.202.9	20.666.8	43.869.7	16.407.7	53.918.8	70.326.5
1950	24.112.0	26.468.0	50.580.0	16.846.0	75.321.0	92.167.0
1951	21.479.0	38.163.0	59.642.0	12.592.0	85.443.0	98.035.0
1952	21.671.0	39.603.0	61.274.0	13.336.0	87.295.0	100.631.0

	LA UNION			AMAPALA		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	33.906.8	56.818.5	90.725.3	4.549.0	22.591.7	27.140.7
1949	38.358.8	68.701.3	107.060.1	5.621.0	16.493.5	22.114.5
1950	41.737.0	79.532.0	121.269.0	5.178.0	22.456.8	27.634.8
1951	38.101.0	105.594.0	143.695.0	4.136.0	26.834.3	30.970.3
1952	45.629.0	120.434.0	166.063.0			

	CORINTO			SAN JUAN DEL SUR		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	47.600.0	82.900.0	130.500.0	8.200.0	1.100.0	9.300.0
1949	49.000.0	78.600.0	127.600.0	5.200.0	3.400.0	8.600.0
1950	56.100.0	78.200.0	134.300.0	12.800.0	8.700.0	21.500.0
1951	50.500.0	120.500.0	171.000.0	7.600.0	13.400.0	21.000.0

	PUNTARENAS			TOTAL		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total General
1948	14.668.4	60.055.9	74.724.3	174.795.7	472.940.7	647.736.4
1949	13.751.9	71.664.1	85.416.0	167.481.9	476.861.8	644.343.7
1950	17.053.4	91.682.6	108.736.0	191.051.0	598.824.5	789.875.5

Fuente: Comisión Económica para América Latina

a/ Exportación sin bananos; importación sin combustibles

Anexo 6

Centroamérica: Valor del comercio exterior por puertos a/

Costa del Caribe
(En miles de dólares)

	PTO. BARRIOS			PTO. CORTES			LA TELA			LA CEIBA		
	Export. b/	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	31.305.4	41.923.9	73.229.3	7.746.0	14.649.2	22.395.2	3.015.5	8.338.7	11.354.2	1.962.6	4.901.4	6.864.0
1949	34.665.4	40.292.4	74.957.8	7.769.8	13.449.0	21.218.8	2.949.8	8.865.1	11.814.9	2.041.4	4.577.3	6.618.7
1950	44.376.6	41.957.3	86.333.9	8.878.3	14.077.7	22.956.0	2.668.6	8.528.7	11.197.3	1.667.7	3.731.8	5.399.5
1951	48.191.3	48.144.2	96.335.5	12.600.3	14.369.3	26.969.6	3.259.7	8.395.8	11.655.5	3.147.1	6.522.2	9.669.3
1952	63.146.5	40.330.9	103.477.4	19.153.9	20.911.7	40.065.6	4.503.6	13.447.2	17.950.8	2.041.6	9.230.1	11.271.7

	EL BLUFF			PTO. CABEZAS			PTO. LIMON			TOTAL		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total General
1948	1.038.8	1.185.6	2.224.4	688.3	2.690.4	3.378.7	19.348.4	22.610.9	41.959.3	65.105.0	96.300.1	161.405.1
1949	1.272.8	2.248.6	3.521.4	699.7	2.620.9	3.320.6	15.228.2	25.593.6	40.821.8	64.627.1	97. 646.9	162.274.0
1950	1.491.0	989.0	2.480.0	587.0	2.309.0	2.896.0	16.193.4	25.002.2	41.195.6	75.862.6	96.595.7	172.458.3
1951	1.512.8	1.141.0	2.653.8	637.1	2.705.3	3.342.4						
1952	1.520.1	1.021.9	2.542.0	1.374.0	3.148.3	4.522.3						

Fuente: Comisión Económica para América Latina

a/ Exportación sin bananos; importación sin combustibles
b/ Calculado

Anexo 7

Centroamérica: Valor del comercio exterior por puertos

Costa del Pacífico a/

(En miles de dólares)

	SAN JOSE			CHAMPERICO		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	4.723.6	11.690.0	16.413.6	3.074.0	609.0	3.683.0
1949	4.971.1	11.276.6	16.247.7	4.343.6	1.237.6	5.581.2
1950	8.502.1	9.888.3	18.390.4	6.481.4	568.3	7.049.7
1951	12.034.8	13.805.8	25.840.6	7.619.1	598.4	8.217.5
1952	10.814.2	16.218.8	27.033.0	6.142.6	1.000.5	7.143.1

	ACAJUTLA			LA LIBERTAD		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	15.105.9	822.7	15.928.6	8.292.9	10.334.0	18.626.9
1949	18.008.9	990.4	18.999.3	8.858.0	10.753.6	19.611.6
1950	21.545.1	156.8	21.701.9	15.489.5	11.452.2	26.941.7
1951	24.022.8	3.793.6	27.816.4	14.288.8	17.051.6	31.340.4
1952	25.268.0	4.388.8	29.656.8	14.795.6	19.867.6	34.663.2

	LA UNION			AMAPALA		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	16.842.6	6.560.5	23.403.1	804.9	3.937.1	4.742.0
1949	22.305.6	4.943.6	27.249.2	552.1	2.359.7	2.911.8
1950	26.068.7	5.736.4	31.805.1	1.227.7	3.127.3	4.355.0
1951	32.076.4	9.221.2	41.297.6	1.786.9	4.786.1	6.573.0
1952	36.284.8	8.820.8	45.105.6	2.342.1	4.861.9	7.204.0

	CORINTO			SAN JUAN DEL SUR		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total
1948	14.685.1	17.686.2	32.371.3	1.076.7	277.2	1.353.9
1949	12.088.2	13.027.1	25.115.3	784.4	696.4	1.481.2
1950	22.656.8	15.854.7	38.511.5	281.2	1.996.1	2.277.3
1951	29.826.8	18.456.6	48.283.4	1.787.0	4.002.3	5.789.3
1952	29.464.5	25.564.0	55.028.5	7.573.6	4.940.8	12.514.4

	PUNTARENAS			TOTAL		
	Export.	Import.	Total	Export.	Import.	Total General
1948	5.431.9	7.516.0	12.947.9	70.037.6	59.432.7	129.470.3
1949	5.133.7	8.128.7	13.262.4	77.046.0	53.413.7	130.459.7
1950	7.587.4	11.202.7	18.790.1	109.839.9	59.982.8	169.822.7

Fuente: Comisión Económica para América Latina

a/ Exportación sin bananos; importación sin combustibles

Anexo 8

Centroamérica: Valor del comercio exterior por países de origen y destino a/

(en miles de dólares)

	Estados Unidos				Canadá			
	Exportación Dls.	%	Importación Dls.	%	Exportación Dls.	%	Importación Dls.	%
1948								
Costa Rica	17.594.7	73.9	30.229.6	77.0	397.4	1.7	808.6	2.1
El Salvador	35.264.8	77.3	29.332.9	74.9	758.8	1.7	1.108.4	2.8
Guatemala	35.590.5	89.3	49.848.8	80.6	681.7	1.7	1.470.2	2.4
Honduras	7.676.6	61.8	31.275.4	73.8	-	-	808.6	1.9
Nicaragua	19.324.9	74.3	19.672.7	85.3	93.6	4	153.8	7
1949								
Costa Rica	13.704.2	69.8	31.412.1	77.0	246.6	1.3	2.045.1	5.0
El Salvador	45.959.1	83.6	27.378.6	74.0	916.4	1.7	1.038.8	2.8
Guatemala	40.467.8	90.6	48.411.4	77.2	1.132.2	2.5	1.518.9	2.4
Honduras	8.660.4	62.1	29.950.8	71.1	17.8	1	2.045.1	4.9
Nicaragua	14.274.7	62.5	16.165.1	80.1	97.6	4	203.2	1.0
1950								
Costa Rica	15.016.1	62.4	30.191.3	70.1	231.8	1.0	2.202.7	5.1
El Salvador	59.869.8	86.1	30.614.8	68.7	663.6	1.0	1.381.3	3.1
Guatemala	53.469.3	90.0	46.971.7	71.5	1.211.9	2.1	2.281.0	3.5
Honduras	9.276.9	62.1	29.709.1	65.3	23.1	2	2.202.7	4.9
Nicaragua	23.525.7	69.1	19.529.3	85.1	766.4	2.3	318.2	1.4
1951								
Costa Rica	21.467.7	67.4	35.737.8	68.4	560.5	1.8	2.470.1	4.7
El Salvador	73.698.9	86.2	38.107.0	63.3	797.0	9	1.986.1	3.3
Guatemala	63.159.3	90.1	52.993.7	70.3	1.099.9	1.6	2.711.0	3.6
Honduras	13.200.2	65.5	34.998.7	66.7	9.3		2.470.1	4.7
Nicaragua	24.301.0	53.2	21.020.1	76.2	436.9	9	432.4	1.6
1952								
Costa Rica			42.057.9	65.4			2.424.5	3.8
El Salvador	73.829.9	83.6	41.493.7	65.7	880.2	1.0	1.798.3	2.8
Guatemala	70.883.7	85.6	46.468.9	65.9	774.1	9	2.239.4	3.2
Honduras	13.600.4	62.6	40.426.1	61.1			2.438.1	3.7
Nicaragua	26.490.2	52.0	27.559.2	74.7	295.6	6	613.3	1.7

Fuente: CEPAL

a/ Exportación sin bananos; importación sin combustibles.

/Anexo 8 (cont.)

Centroamérica: Valor del comercio exterior por países de origen y destino a/

(en miles de dólares)

	América Central				Resto de Am. Latina			
	Exportación		Importación		Exportación		Importación	
	Dls.	%	Dls.	%	Dls.	%	Dls.	%
1948								
Costa Rica	124.0	5	715.0	1.8	2.226.0	9.4	1.699.6	4.3
El Salvador	4.248.5	9.3	2.636.5	6.7	2.135.5	4.7	1.285.7	3.3
Guatemala	189.6	5	1.863.0	3.0	638.4	1.6	3.285.1	5.3
Honduras	2.600.2	20.9	2.110.5	5.0	1.873.4	15.1	3.431.1	8.1
Nicaragua	1.593.3	6.1	541.0	2.3	2.502.8	9.6	1.282.0	5.6
1949								
Costa Rica	265.0	1.4	1.159.0	2.8	1.733.1	8.8	1.302.8	3.2
El Salvador	3.947.9	7.2	1.981.4	5.4	1.324.6	2.4	1.371.2	3.7
Guatemala	177.4	4	2.190.0	3.5	305.9	5	3.692.2	5.9
Honduras	3.308.5	23.7	2.422.8	5.7	1.385.9	9.9	1.941.3	4.6
Nicaragua	846.2	3.7	617.0	3.1	2.173.9	9.5	658.1	3.3
1950								
Costa Rica	385.5	1.6	975.8	2.3	1.835.8	7.6	1.232.3	2.9
El Salvador	2.642.9	3.8	2.890.9	6.5	471.3	7	2.075.3	4.7
Guatemala	262.5	4	1.777.0	2.7	222.2	4	4.777.9	7.3
Honduras	3.519.8	23.6	2.106.0	4.7	1.411.8	9.4	1.500.3	3.4
Nicaragua	1.152.5	3.4	440.0	1.9	1.051.3	3.1	685.8	3.0
1951								
Costa Rica	710.5	2.2	417.1	8	4.361.9	13.7	1.650.0	3.1
El Salvador	2.403.8	2.8	5.556.3	9.2	3.085.0	3.6	1.830.1	3.1
Guatemala	464.9	7	968.0	1.3	420.3	6	4.624.3	6.1
Honduras	4.130.5	20.5	2.463.7	4.7	1.956.8	9.7	2.027.2	3.9
Nicaragua	3.043.4	6.7	728.0	2.6	3.283.1	7.2	1.156.0	4.2
1952								
Costa Rica			780.8	1.2			1.978.0	3.1
El Salvador	2.185.4	2.5	4.969.3	7.9	671.2	8	2.068.2	3.3
Guatemala	1.228.2	1.5	1.148.6	1.6	457.0	6	5.569.6	7.9
Honduras	4.110.2	18.9	2.365.9	3.6	2.676.0	12.3	2.458.4	3.7
Nicaragua	1.848.6	3.6	1.227.3	3.3	5.109.8	10.0	1.438.8	3.9

Fuente: CEPAL

a/ Exportación sin bananos; importación sin combustibles.

/Anexo 8 (cont.)

Anexo 8 (cont.)

Centroamérica: Valor del comercio exterior por países de origen y destino a/

(en miles de dólares)

	Otros Países				Total General			
	Exportación		Importación		Exportación		Importación	
	Dls.	%	Dls.	%	Dls.	%	Dls.	%
1948								
Costa Rica	3.461.1	14.5	5.832.1	14.8	23.803.2	100.0	39.284.9	100.0
El Salvador	3.198.3	7.0	4.820.1	12.3	45.605.9	100.0	39.183.9	100.0
Guatemala	2.746.3	6.9	5.355.9	8.7	39.846.5	100.0	61.823.0	100.0
Honduras	266.3	2.2	4.773.3	11.2	12.416.5	100.0	42.398.9	100.0
Nicaragua	2.508.7	9.6	1.418.9	6.1	26.023.3	100.0	23.068.4	100.0
1949								
Costa Rica	3.675.1	18.7	4.885.3	12.0	19.624.0	100.0	40.804.3	100.0
El Salvador	2.812.0	5.1	5.230.1	14.1	54.960.0	100.0	37.000.1	100.0
Guatemala	2.658.7	6.0	6.924.5	11.0	44.642.0	100.0	62.737.0	100.0
Honduras	582.5	4.2	5.755.5	13.7	13.955.1	100.0	42.115.3	100.0
Nicaragua	5.443.3	23.9	2.530.7	12.5	22.835.7	100.0	20.174.1	100.0
1950								
Costa Rica	6.607.9	27.4	8.450.7	19.6	24.077.1	100.0	43.052.8	100.0
El Salvador	5.853.9	8.4	7.581.7	17.0	69.501.5	100.0	44.544.0	100.0
Guatemala	4.228.7	7.1	9.903.7	15.0	59.394.6	100.0	65.711.3	100.0
Honduras	707.8	4.7	9.696.5	21.7	14.939.4	100.0	44.714.6	100.0
Nicaragua	7.528.2	22.1	1.965.2	8.6	34.024.1	100.0	22.938.5	100.0
1951								
Costa Rica	4.731.6	14.9	12.010.5	23.0	31.832.2	100.0	52.285.5	100.0
El Salvador	5.544.9	6.5	12.702.1	21.1	85.529.6	100.0	60.181.6	100.0
Guatemala	4.930.3	7.0	14.066.2	18.7	70.074.7	100.0	75.363.2	100.0
Honduras	865.4	4.3	10.524.8	20.0	20.162.2	100.0	52.484.5	100.0
Nicaragua	14.623.2	32.0	4.236.7	15.4	45.687.6	100.0	27.573.2	100.0
1952								
Costa Rica			17.029.8	26.5			64.271.0	100.0
El Salvador	10.718.4	12.1	12.807.3	20.3	88.285.1	100.0	63.136.8	100.0
Guatemala	9.424.7	11.4	15.084.5	21.4	82.767.7	100.0	70.511.0	100.0
Honduras	1.347.1	6.2	18.499.4	27.9	21.733.7	100.0	66.187.9	100.0
Nicaragua	17.233.6	33.8	6.058.4	16.4	50.977.8	100.0	36.897.0	100.0

Fuente: CEPAL

a/ Exportación sin bananos; importación sin combustibles.

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

Anexo 9

Centroamérica: Comercio exterior, 1952

Valores en miles de U.S. Dólares - Importación CIF, Exportación FOB, sin ajustar

	Estados Unidos		Europa		Centroamérica		Otros Países		Total	
	Dls.	%	Dls.	%	Dls.	%	Dls.	%	Dls.	%
Costa Rica	74.324.5	64.6	24.359.6	21.2	1.811.2	1.5	14.609.6	12.7	115.104.9	100.0
El Salvador	116.253.5	74.5	26.148.2	16.8	7.154.7	4.6	6.516.0	4.1	156.072.4	100.0
Guatemala	120.502.9	73.8	25.603.2	15.7	2.376.8	1.5	14.701.2	9.0	163.184.1	100.0
Honduras	70.024.1	74.1	6.514.9	6.9	6.476.1	6.8	11.498.9	12.2	94.514.0	100.0
Nicaragua	58.833.4	61.2	21.031.7	21.9	3.075.9	3.2	13.263.7	13.7	96.204.7	100.0

Fuente: CEPAL

Anexo 10

Centroamérica: Comparación de tarifas

	Desde Nueva York o Nueva Orleans a Puertos del Pacífico Centroamericano	Desde Nueva York o Nueva Orleans a Puerto Barrios	Desde Nueva York a Puerto Cortés y la Tela	Desde Nueva Orleans a Puerto Cortés y la Tela	Desde Nueva York o Nueva Orleans a La Ceiba	Desde Nueva York o Nueva Orleans a Puerto Limón
1 Asfalto	22.00	19.00	24.40	22.00	13.00	24.00
2 Tubos de aluminio	20.00	37.20	36.00	30.00		20.00
3 Cristalería, Arts NOS	28.00	18.40	27.20	23.20		14.40
4 Artes sanitarios	26.50	23.00	27.20	23.20		22.00
5 Máquinas de labor	33.00	18.00	27.20	23.20		27.20
6 Alfombras fieltro	42.00	42.00	36.00	30.00		42.00
7 Alfombras linoleum	52.00	35.20	33.20	25.20		35.20
8 Alfombras NOS	60.00	42.00	36.00	30.00		42.00
9 Autos imboxed	26.00	16.00	16.00	18.40	14.20	19.20
10 Antibióticos	42.00	42.00	36.00	30.00		42.00
11 Camiones especialmente equipados	36.00	30.60	30.80	30.80		27.60
12 Partes de auto	26.00	16.00	16.00	16.00	11.80	19.20
13 Alambre de cobre	42.00	34.60	27.20	23.20		27.20
14 Botellas vacías	26.00	21.00	12.00	10.00		14.40
15 Papel periódico	24.00	18.20	18.00	18.00	17.00	18.00
16 Maquinaria agrícola	33.00	22.20	27.20	23.20		27.20
17 Artículos plásticos NOS	42.00	42.00	36.00	30.00		42.00
18 Hierro y acero, tubos, etc.	24.00	18.60	18.00	18.00		22.00
19 Hojas de zinc	33.00	27.20	27.20	23.20		27.20
20 Vino	53.00	42.00	36.00	30.00		42.00
21 Herramientas de hierro y acero	42.00	42.00	36.00	30.00		42.00
22 DDT	33.00	27.20	27.20	23.20		27.20
23 Jabones	33.00	25.80	27.20	23.20		27.00
24 Alambre hierro y acero	24.00	31.20	27.20	23.20		18.00
25 Asbesto	53.00	42.00	36.00	30.00		23.00
26 Insecticidas	30.00	26.00	27.20	23.20		26.00
27 Cemento	17.00	12.00	12.00	12.00		12.00

/Anexo 10 (cont.)

Anexo 10 (Cont.)

Centroamérica: Comparación de tarifas

	Desde Nueva York o Nueva Orleans a Puertos del Pacífico Centroamericano	Desde Nueva York o Nueva Orleans a Puerto Barrios	Desde Nueva York a Puerto Cortés y la Tela	Desde Nueva Orleans a Puerto Cortés y la Tela	Desde Nueva York o Nueva Orleans a La Ceiba	Desde Nueva York o Nueva Orleans a Puerto Limón
Artículos de algodón 28	50.00	42.00	36.00	30.00		36.00
Aguarrás 29	39.50	35.20	33.20	25.20		30.20
Driles 30	33.00	42.00	36.00	30.00		36.00
Harina de trigo 31	24.00	18.00	16.00	16.00	11.00	27.20
Trigo en hojas 32	22.00	18.00	14.00	14.00		18.00
Seda artificial 33	52.00	42.00	36.00	30.00		42.00
Nylon —	70.00	42.00	36.00	30.00		42.00
Yute 35	46.00	27.20	27.20	23.20		27.20
Toallas de algodón	52.00	27.20	27.20	23.20		27.20
Lana artificial 37	52.00	42.00	36.00	30.00		42.00
Lana natural manufacturada 38	70.00	42.00	36.00	30.00		42.00
Vacunas 39	70.00	62.00	52.00	40.00		62.00
Bicarbonato sódico 40	26.00	23.50	27.20	23.20		27.20
Radios 41	60.00	42.00	36.00	30.00		42.00
Artículos 42	50.00	42.00	36.00	30.00		42.00
Alcohol etílico 43	42.00	27.20	27.20	23.20		27.20
Amoníaco	50.00	42.00	36.00	30.00		42.00
Jabón en polvo	33.00	18.00	18.00	18.00		18.00
Llantas	113.00	81.40	108.80	89.60		80.00
Café 1	21.00	15.20	15.20			15.20
Algodón 2	42.00	25.20	27.20			36.00
Semilla algodón 3	70.00	27.20	27.20			27.20
Arroz 4	24.00	16.00	27.20			16.00

Fuente: Tarifas de las Conferencias del Caribe y Atlantic & Gulf West Coast of Central America and Mexico Conference a diciembre de 1954

Notas: Sobrecargos: Puerto Nicaragua 0.50; Puerto Salvador 0.50; Puerto Amapala 1.00.

Anexo 11

Centroamérica: Datos sobre barcos

I. Barcos que efectuaron servicio en costas del Pacífico centroamericano en 1951:

Grace Line:	Italian Line:	Independence Line:
Anchor Hitch	Leme	Bresle
Coastal Adventurer	Nereide	Canche
Coastal Nomad	Stromboli	La Baule
Coastal Rambler	Tritone	La Coubre
Gunners Knot	Vesubio	La Heve
Ring Splice		
Sailors Splice		
Square Sinnet		

II. Barcos de la Cía. Isbrantsen en 1952:

a) Barcos de propiedad

		Fecha de construcción	Tonelaje bruto	Tonelaje neto
1)	Brooklyn Heights	1945	7.607	4.561
2)	Bylayl	1916	3.289	1.980
3)	Colombia Heights	1945	7.607	4.561
4)	Flying Arrow	1945	6.214	3.508
5)	Flying Clipper	1944	8.192	4.817
6)	Flying Cloud	1944	6.214	3.508
7)	Flying Eagle	1944	8.199	4.820
8)	Flying Enterprise II	1944	8.258	4.832
9)	Flying Foam	1944	7.006	4.917
10)	Flying Independent	1944	6.711	3.931
11)	Flying Spray	1944	5.092	2.896
12)	Flying Trader	1945	7.641	5.195
13)	Jonancy	1915	3.289	1.980
14)	Remsen Heights	1945	7.607	4.561
15)	Sir John Franklin	1943	6.711	3.931

b) Operados para Estados Unidos

Halaula Victory	1945	7.638

/Anexo 11 (cont.)

III. Barcos de la United Fruit en 1952:

Barcos con bandera norteamericana	Toneladas brutas
Comayagua	7.075
Esparta	7.075
Fra Berlang	7.075
Heredia	7.067
Junior	7.075
Limón	7.075
Metapan	7.067
Parismina	7.067
San José	7.075
Cibao	5.075
Hibueras	5.075
Morazán	5.075
Quisqueya	5.075
Santo Cerro	5.075
Sixaola	5.075
Tivives	5.075
Ulua	5.075
Yaque	5.075
Antigus	6.980
Chiriquí	6.999
Jamaica	6.990
Talamanca	6.978
Quirigua	6.876
Veragua	6.873
Cape Ann	6.711
Cape Avinof	5.124
Cape Cod	6.798
Cape Cumberland	6.711
Fiador Knot	3.805
Lever's Bend	3.805
Barcos con bandera extranjera	
Musa	5.663
Plátano	5.949
Aztec	5.383
Maya	5.383
Toltec	5.399
Argual	2.690
Orotava	2.711
Telde	2.726
Cholema	3.805
Choluteca	3.805
Copan	3.805

/Anexo 11 (cont.)

Mabay	3.807
Manaqui	3.805
Lempa	2.766
León	2.766
Francis R. Hart (barco-tanque)	7.623
Darien	4.283
La Playa	3.682
Iriona	3.966
Cubahama	932
Mayari	2.795
Ariguani	6.763
Bayano	6.815
Cavina	6.923
Corrales	5.358
Golfito	8.736
Manistee	5.824
Matina	6.801
Nicoya	3.843
Pacuare	3.675
Reventazón	4.876
Tetela	5.402
Tilapa	5.401
Tortuguero	5.297
Zent	3.242

IV. Algunos barcos de la Compagnie Générale Trasatlantique

S.S. SEIN: - Tonelaje bruto: 7.177 toneladas
Tonelaje neto: 4,380 toneladas
Desplazamiento en carga: 14.473 toneladas
Número de bodegas: 5
Volumen de bodegas ordinarias: 13,342 m^3
Calado en carga: 8.45 m.
Velocidad: 11 nudos

S.S. COUTANCES: - Tonelaje bruto: 7,245 toneladas
Tonelaje neto: 4,396 toneladas
Desplazamiento en carga: 14,473 toneladas
Número de bodegas: 5
Volumen de bodegas ordinarias: 13,442 m^3
Calado en carga: 8.45 m.
Velocidad: 11 nudos

S.S BAYEUX: - Tonelaje bruto: 7,216 toneladas
Tonelaje neto: 4,396 toneladas
Desplazamiento en carga: 14,473 toneladas
Número de bodegas: 5
Volumen de bodegas ordinarias: 13,283 m^3
Calado en carga: 8.45 m.
Velocidad: 11 nudos.

/Anexo 11 (cont.)

Anexo 11 (cont.)

S.S. SAINT LO: - Tonelaje bruto: 7.176 toneladas
Tonelaje neto: 4,380 toneladas
Desplazamiento en carga: 14,473 toneladas
Número de bodegas: 5
Volumen de bodegas ordinárias: 13,270 m^3
Calado en carga: 8.45 m.
Velocidad: 11 nudos

M.S. CAVALIER DE LA SALLE: - Tonelaje bruto: 6.976 toneladas
Tonelaje neto: 3,812 toneladas
Desplazamiento en carga: 15,093 toneladas
Volumen de bodegas ordinarias: 11,268 m^3
Volumen de compartimientos frigoríficos: 1,705 m^3
Calado en carga: 8,307 m.
Velocidad: 16 nudos.

M.S. LE MAYNE D'IBERVILLE: - Tonelaje bruto: 6,933 toneladas
Tonelaje neto: 3,825 toneladas
Volumen de bodegas ordinarias: 13,469 m^3
Volumen de bodegas ordinarias (con granos): 15,380 m^3
Volumen de compartimientos frigoríficos: 478 m^3
Calado en carga: 8,307 m.
Velocidad: 16 nudos.

M.S. EQUATEUR et PEROU: - Tonelaje bruto 6,700 toneladas
Tonelaje neto: 3,700 toneladas
Desplazamiento en carga: 14,280 toneladas
Número de bodegas: 5
Volumen de bodegas ordinarias: 14,589 m^3
Volumen de compartimientos frigoríficos: 514 m^3
Calado en carga: 7.83 m.
Velocidad: 15 nudos

Anexo 12

Centroamérica: Proyecto de Cuentas del Balance General

Activo

100 - Efectivo

101 Caja

101.1 Caja en el país de la sede
101.2 Caja en Tegucigalpa
101.3 Caja de Guatemala
etc

110 Depósitos en bancos del país

110.1 Banco N N
110.2 Banco X X

111 Depósitos en el exterior

111.1 Nueva York Banco N N
111.2 Nueva York Banco X X
111.3 Guatemala " N N
etc

112 Fondos de trabajo

112.1 Fondo rotativo en
112.2 Fondo rotativo Banco

114 Fondo en tránsito

115 Fondos de los agentes

120 - Bonos y acciones negociables

121 Bonos del Gobierno
122 Bonos de otras entidades oficiales

130 - Letras y pagarés a cobrar

131 Comerciales por cobrar
132 " liquidados por el cobro
133 " varios

/Anexo 12 (Cont.)

140 - Suscripción de acciones a cobrar

150 - Cuentas a cobrar

151 Cuentas de transportes
152 Cuentas de agentes
153 Fletes a cobrar
154 Reclamos a cobrar
155 Cuentas de trasbordo a cobrar

160 - Sucursales y agencias

161 Sucursal en
162 " en

170 - Materiales

171 Partes de cubierta
172 Partes de máquina
173 Combustibles
174 Mayordomía
175 Repuestos
176 Muebles y enseres
177 Otros activos de inventario

200 - Gastos de viaje no liquidados

201 Sueldos
202 Prestaciones Sociales
203 Viático y pasajes
210 Subsistencia
215 Provisiones materiales y equipos
220 Gastos de mantenimiento - Varios
230 Combustibles y lubricantes
235 Depreciación
240 Reparaciones efectuadas
245 Seguros
250 Alquileres
255 Honorarios
260 Comisiones de agencias
265 Muellaje
270 Pilotaje y prácticas
275 Honorarios y extras a autoridades
280 Gastos de estiba
285 Gastos de chequeo
286 Gastos de lanchaje
287 Gastos de gabarraje
288 Gastos cosida de sacos

290 Corretaje

/Anexo 12 (cont.)

295 Derechos del Canal
296 Tasas portuarias
297 Reclamos por avería o pérdida

300 - Depósitos y fondos especiales

301 Fondos de seguros
310 Fondos de garantía

400 - Inversiones

500 - Planta y equipo

501 Barcos
510 Edificios

520 Lanchas

600 - Otros activos

700 - Cargos diferidos y pagos por anticipado

701 Seguros no vencidos
710 Anticipos a empleados
720 Descuentos en deudas a largo plazo
730 Arrendamientos pagados por anticipado

900 - Gastos Generales y Administrativos

900.01 Sueldos
900.02 Bonificación
900.03 Honorarios
900.04 Gastos legales
900.05 Arrendamiento
900.11 Luz, fuerza, etc.
900.20 Teléfonos y comunicaciones

910 - Comisiones de operaciones y administrativas

920 - Publicidad y Propaganda

930 - Impuestos

940 - Intereses pagados

950 - Amortizaciones

/Anexo 12 (cont.)

960 - Depreciaciones

970 - Otros Egresos

1,000 - Goodwill y otros Activos Intangibles

Pasivo

2,000 - Letras a pagar

2,100 - Cuentas a pagar

2.101 Comerciales
2.110 De tráfico
2.120 De personal
2.130 Dividendos
2.150 De Impuestos

2,200 - Otros pasivos

2,300 - Reservas para pasivos no contabilizados

2,400 - Deudas a largo plazo

2,600 - Crédito diferido

2,700 - Capital

2,800 - Ingresos por viajes no liquidados

2.801 Fletes
2.802 Sobrecargos reembolsables
2.803 Fletes a cobrar

2,900 - Amortizaciones

3,100 - Reservas

0.01 - Cuentas de Ganancias y Pérdidas

0.02 - Ajustes de cuentas atrasadas

Cuentas Ganancias y Pérdidas

5,000 - Ingresos de Operaciones

5001 Fletes
5002 Comisiones administración barcos
5003 Correo Nacional

/Anexo 12 (cont.)

5004 Correo Extranjero
5005 Fletaje de Barcos
5006 Ingresos misceláneos

5.100 - Ingresos de Operaciones en el Terminal

5.101 Almacenaje
5.102 Venta de carga no reclamada
5.103 Alquiler de equipos
5.104 Muellaje

5.200 - Ingresos de operaciones en el Manejo de carga

5.300 - Ingresos de operaciones de remolque y carga y descarga por planchones o gabarras

5.400 - Ingresos de otras operaciones de embarque

5.500 - Ingresos de otras operaciones misceláneas

5.501 Diferencia en cambio
5.502 Diferencias en cobro de letras
5.503 Ingresos varios

5.600 - Comisiones como agentes

5.700 - Intereses ganados

5.701 Efectivos
5.702 Letras y cuentas a recibir
5.703 Papeles de inversiones negociables
5.704 Fondos y depósitos especiales
5.705 Inversiones en Compañías afiliadas
5.706 Otras inversiones
5.710 Inversiones misceláneas

5.800 - Dividendos

5.801 Papeles de inversiones negociables
5.802 Fondos y Depósitos especiales
5.803 Inversiones en Compañías afiliadas
5.804 Misceláneas

5.900 - Ingresos Misceláneos

5.901 Descuentos por pago antes vencimiento
5.902 Venta de envases
5.903 Utilidad en venta de activos
5.904 Comisiones ganadas
5.905 Ingresos en operaciones no navieras

6.000 - Gastos de operaciones Viajes Terminados

6.001 Sueldos
6.002 Prestaciones sociales
6.003 Viáticos y pasajes
6.004 Subsistencia

/Anexo 12 (cont.)

6.005 Provisiones, materiales y equipo
6.006 Otros gastos de mantenimiento
6.007 Combustibles y lubricantes
6.008 Depreciación
6.009 Reparaciones efectuadas
6.010 Seguros
6.011 Alquileres de barcos fletados
6.012 Otros gastos de barcos
6.013 Honorarios y comisiones de agencias
6.014 Otros gastos de agencias
6.015 Muellaje, atraque y desatraque
6.016 Pilotaje y prácticos
6.017 Horas extras a autoridades portuarias
6.018 Otros gastos portuarios
6.019 Gastos de estiba
6.020 Gastos de chequeo
6.021 Otros gastos de carga
6.022 Comisiones de brokeraje en fletes
6.023 Otras comisiones pagadas
6.024 Derechos de paso al canal
6.025 Indemnizaciones por avería o pérdida
6.026 Otros gastos de viaje
6.027 Gastos atrasados en viajes terminados

6.100 – Gastos de barcos inactivos

6.101 Sueldos y jornales
6.102 Prestaciones sociales
6.103 Subsistencia
6.104 Provisiones, materiales y equipo
6.105 Lubricantes y combustibles
6.106 Reparaciones
6.107 Seguros
6.108 Muellaje
6.109 Depreciación
6.110 Misceláneos
6.111 Alquileres de barcos fletados
6.112 Otros gastos de agencias o terminal no especificados.

6.200 – Gastos de operaciones en Terminales y Puertos

6.201 Gastos de bodegaje
6.203 " del muelle en New York
6.204 " de muelle en .....
6.205 Otros gastos

6.300 – Gastos de operaciones en manejo de carga

6.400 – Gastos de operaciones de remolque

6.500 – Gastos de otras operaciones de carga

6.600 – Gastos generales y administrativos

6.601 Sueldos

/Anexo 12 (cont.)

6.602 Bonificaciones
6.603 Honorarios
6.604 Gastos legales
6.605 Gastos fijos de agentes
6.606 Arriendos
6.607 Luz, fuerza y agua
6.608 Comunicaciones y teléfonos
6.609 Utiles, papelería y gastos de imprenta
6.610 Contribuciones y suscripciones
6.611 Cuentas a Conferencias marítimas
6.612 Gastos de vehículos
6.613 Gastos de representación
6.614 Fletes de Cortesía
6.615 Gastos de viaje y viáticos
6.616 Primas de seguro
6.617 Partes
6.618 Mantenimiento equipos de oficina
6.619 Gastos adquisición barcos
6.620 Gastos de personal de entrenamiento
6.621 Gastos por embarques no efectuados
6.622 Prestaciones sociales
6.623 varios

6.700 - Comisiones de operaciones y administración

6.701 Comisiones bancarias
6.702 Comisiones particulares

6.750 - Publicidad y propaganda

6.751 Aviso y propaganda por periódico
6.752 " " " cines y teatros
6.753 " " " radio y televisión
6.754 Misceláneos

6.800 - Impuestos

6.801 Timbres
6.802
6.803 Impuestos a la renta

6.900 - Intereses pagados

6.901 Préstamos bancarios
6.902 Letras de Seguros
6.903 Letras y ctas por pagar
6.904 Otras deudas a largo plazo

7.000 - Amortizaciones

7.001 Amortización por mejoras edificio
7.002 Amortización gastos instalación

/Anexo 12 (cont.)

7.100 - Depreciaciones

7.101 Barcos
7.102 Otro equipo flotante
7.103 Muebles y enseres
7.104 Propiedades de terminales
7.105 Equipo terrestre
7.106 Otros

7.200 - Otros Egresos