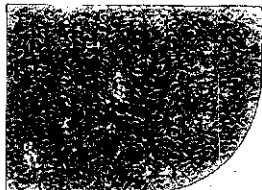


L. 4/68. 14210

52

**LOS CONCEPTOS BASICOS  
DEL TRANSPORTE MARITIMO Y LA  
SITUACION DE LA ACTIVIDAD EN  
AMERICA LATINA**

**cuadernos  
de la cepal**



NACIONES UNIDAS

**CUADERNOS DE LA CEPAL**

**LOS CONCEPTOS BASICOS  
DEL TRANSPORTE MARITIMO Y LA  
SITUACION DE LA ACTIVIDAD EN  
AMERICA LATINA**



**COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE**

**NACIONES UNIDAS**

**Santiago de Chile, 1986**

LC/G.1426  
Julio de 1986

Este estudio ha sido preparado por el señor Tomás Sepúlveda Whittle, Consultor de la División de Transporte y Comunicaciones de la CEPAL. Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.86.II.G.11

ISSN 0252-2195  
ISBN 92-1-321211-9

## INDICE

*Página*

Resumen .....	7
1. Importancia del transporte .....	11
2. Predominio del transporte marítimo .....	12
3. Factores del negocio naviero .....	14
4. El buque .....	17
5. La carga .....	24
6. Los puertos .....	26
7. Composición de la industria naviera .....	28
8. Las conferencias marítimas .....	37
9. El Código de Conducta de las Conferencias Marítimas .....	39
10. El sistema de consultas .....	44
11. Las tarifas de conferencia .....	47
12. Condiciones de transporte .....	52
13. Los seguros marítimos .....	55
14. Los pabellones de registro abierto .....	58
15. Las nuevas tecnologías .....	61
16. La unitarización de cargas .....	65
17. El transporte multimodal .....	69
18. Los organismos internacionales y el transporte marítimo .....	73
19. Política naviera .....	78
20. La situación en América Latina .....	84
21. Los problemas del transporte marítimo .....	104
22. Perspectivas a nivel mundial .....	107

## RESUMEN

El presente estudio trata de dar una visión de conjunto sobre los aspectos básicos del transporte marítimo internacional, con miras a ofrecer a las personas no iniciadas en esta materia la información general que les permita formarse concepto acerca de la importancia, necesidad y estructura de la industria naviera, así como de la situación del sector a nivel mundial y regional y de los factores que influyen en su desarrollo.

Se destaca la trascendencia del transporte como industria de servicios al servicio de las industrias, una actividad sin la cual no son posibles el comercio, el progreso, ni la vida misma de las naciones.

El predominio del transporte marítimo en el comercio mundial deriva del hecho que las siete décimas partes del globo terráqueo se encuentran cubiertas por los mares, de modo que la inmensa mayoría de la carga del comercio exterior tiene en ese medio su forma más expedita y barata de movilización.

En América Latina, con excepción de México y de Bolivia, más del 90% del intercambio internacional de todos los países se hace por mar. En los once países de la ALADI, el transporte marítimo internacional llegó en 1982 a 437 millones de toneladas métricas, de las cuales 332 millones correspondieron a exportaciones y 105 millones a importaciones, mientras en 1983 fue de 432 millones de toneladas, correspondiendo 342 millones de exportaciones y 90 millones de importaciones.

Sin embargo, la importancia de este medio va más allá del volumen de carga movilizado. El monto de los fletes marítimos de los países de la ALADI —12 100 millones de dólares de 1982 y 11 600 millones en 1983— supera el valor de cualquier rubro del comercio exterior de la región, excepto el petróleo.

En América del Sur, diversos factores contribuyen a la preponderancia del transporte marítimo: el desarrollo periférico de las naciones, los obstáculos naturales, el hecho de que los principales mercados de importación y exportación sean extracontinentales, el grado de continentalidad —es decir, la relación entre la longitud de las costas de un país o continente y su superficie— los problemas del transporte ferroviario, las deficiencias de las vías camineras y la mayor capacidad de arrastre de los buques frente a los demás vehículos de transporte.

El transporte marítimo es una actividad frecuentemente aleatoria, en la cual intervienen diversos factores exógenos, como los conflictos internacionales, el resultado de las cosechas, la influencia del clima y el auge o la recesión económica.

Contrariamente a la definición dada por el diccionario, una marina mercante se compone no sólo de buques, sino también de oficiales y tripulantes, de

organización comercial y de dominio del negocio naviero. Aún más, los servicios de una marina mercante propia son un instrumento básico para el desarrollo y la independencia económica de los pueblos, una herramienta indispensable y eficaz: al servicio del comercio, de la industria, de la producción y del consumidor, lo que además de constituir un poderoso auxiliar de la defensa nacional en caso de un conflicto, son creadores de riqueza colectiva, cuyo aporte a la economía de país va mucho más allá de las entradas que producen por concepto de fletes.

El éxito o el fracaso de una empresa naviera dependen en gran parte de la habilidad de sus dirigentes para administrar el negocio, y en buena medida, de la capacidad del personal a flote y en tierra. De ahí que sea necesario el constante perfeccionamiento profesional de los oficiales mercantes y del personal de las firmas armadoras y de las agencias marítimas.

El diccionario tampoco tiene una definición integral de buque, que incorpore los conceptos fundamentales de su esencia: unidad de transporte y bien de capital, elemento sustancial de la vida económica de una nación, vehículo de civilización y de progreso.

Hace falta, además, una clasificación que comprenda las naves en toda su amplia gama. Como criterio de agrupamiento podrían considerarse los dos grandes factores de una clasificación de buques: sus características físicas y sus funciones y condiciones.

No se podría hablar de transporte marítimo sin hacer referencia a los puertos, elemento esencial en el movimiento de mercaderías por mar. Como el transporte marítimo es una actividad bipolar, el puerto de embarque y el de destino guardan una interdependencia obligada. El impacto de los costos portuarios en el flete de los buques de línea regular es del orden del 50 al 60% del monto total, de tal manera que durante la permanencia en puerto de la nave se presenta una gran oportunidad de rebajar los gastos del transporte marítimo.

La flota mercante mundial ha experimentado un espectacular crecimiento a partir de 1970, ya que ha duplicado su tonelaje, lo que ha redundado en un exceso de bodegas a flote con la consiguiente paralización de buques en gran escala. Además, se ha registrado la baja de numerosas naves, no obstante lo cual continúan las órdenes de construcción de nuevas unidades.

Al 1º de enero de 1985 la flota mundial se componía de 34 177 buques con 636 millones de toneladas de porte bruto. Las banderas de conveniencia ocupan lugares destacados entre las potencias marítimas: Liberia, el primero, con 11 millones de toneladas de porte bruto y Panamá, el tercero, con 60 millones.

La mayoría de las empresas navieras que atienden servicios de línea está afiliadas a una o más conferencias marítimas, carteles que ofrecen diversas ventajas pero que han suscitado críticas a causa del poder que ejercen. Debido a esto, se acordó en la UNCTAD crear un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas, que fue suscrito en Ginebra en 1974, después de largas deliberaciones, y que entró en vigor recién en octubre de 1983. El Código de Conducta regula las relaciones de los armadores miembros entre sí y con los usuarios, y consagra el derecho a la participación paritaria en el tráfico a favor de los dos países en que se genera. Se estableció que cuando existan compañías de terceros países, su participación no sobrepasará el 20% del tráfico. Además, el Código contempla la formación de organismos de usuarios y la celebración de consultas con las conferencias. Los consejos de usuarios han funcionado con éxito desde hace años.

en Europa y otros países, pero en América Latina han prosperado solamente tres o cuatro.

Otra medida útil para contrarrestar el poder de las conferencias sería la formación de unidades técnicas de registro y análisis de fletes, a nivel gubernamental, como existen en Brasil y México. La fijación de tarifas de fletes de buques de línea es un asunto complejo, pues son muchos los factores que forman el costo del transporte por agua. La estructura de las tarifas de conferencia está obsoleta y el sistema de promediar los fletes por grupos de puertos resulta injusto. Para solucionar en parte esos problemas, la CEPAL ha estado propiciando la aplicación del sistema de tarifas tripartitas, basado en el desglose de los costos en el puerto de embarque, en navegación y en el puerto de destino.

Las mercancías transportadas por buques de línea están amparadas por un conocimiento de embarque, que es un documento de triple efecto. En 1978 se aprobó el Convenio sobre transporte de mercancías por mar (Reglas de Hamburgo), que propende a establecer un equilibrio equitativo entre los intereses de las distintas partes del contrato de transporte marítimo y salvaguardar los derechos del cargador.

El seguro marítimo tiene más de dos mil años de existencia y hoy constituye una industria de miles de millones de dólares anuales. Las pérdidas por concepto de seguro marítimo son totales o parciales y estas últimas se dividen en avería particular y avería gruesa. Los clubes de protección e indemnización ("*P and I Clubs*") aseguran mutuamente a las empresas navieras contra accidentes y eventualidades no cubiertos por otros seguros.

La tecnología moderna ideó la unitarización de la carga, por medio de paletas y contenedores, semirremolques y gabarras. El empleo de estas unidades ocasionó nuevos tipos de naves: el portagabarras (*LASH*) y el buque de autotransbordo (*Ro-Ro*), el barco portagabarras (*LASH*) y el buque de uso múltiple. La adopción de nuevas tecnologías requiere adecuar las instalaciones portuarias, la legislación y las reglamentaciones, así como las normas laborales y de operación.

La unitarización de cargas es una operación física, material, en tanto que el transporte multimodal es un concepto institucional. El advenimiento de la era del contenedor —y su consecuencia, la implantación del transporte multimodal— creó la necesidad de establecer las reglas para este nuevo juego. Por ello, a partir de 1972 se estudió en el seno de la UNCTAD el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, aprobado en 1980. El Convenio tiene elementos de ley pública y de ley privada y reconoce el derecho de los gobiernos a reglamentar la acción de los operadores del transporte multimodal.

Desde la más remota antigüedad, todos los países marítimos han apoyado, en una u otra forma, directa o indirectamente, sus marinas mercantes. En la actualidad, por lo menos 48 naciones mantienen medidas de protección y fomento de sus flotas comerciales, ya sea mediante subsidios de construcción o de operación, franquicias tributarias y préstamos a largo plazo y bajo interés, o a través de la reserva del cabotaje y la preferencia de embarques de cargas para el pabellón nacional.

En el estudio se presenta información acerca de la legislación de fomento naviero de los países de la ALADI, que comprende la exclusividad del cabotaje, la reserva de un porcentaje del comercio exterior, franquicias tributarias a las

empresas navieras y en algunos casos, un fondo de ampliación y renovación de la flota, a la vez que varios convenios bilaterales de transporte paritario del intercambio marítimo.

Otra expresión de la política naviera de los países de la ALADI es el potencial de sus empresas estatales: dos tercios del tonelaje a flote y 10 de las 13 más importantes compañías de navegación son de propiedad del Estado.

La evolución de las marinas mercantes de la región ha seguido la tendencia de la aplicación de las medidas de fomento. Entre 1961 y 1985, el tonelaje de porte bruto de los países de la ALADI aumentó en 349% como promedio, con el mayor avance proporcional de Ecuador (1 555%) y el crecimiento real más importante de Brasil, que aumentó en más de siete millones de toneladas de porte bruto. En lo que respecta a la edad de los buques, se alcanzó un notable mejoramiento en el período al rebajarse el término medio ponderado del registro bruto de 17 a 10.2 años.

La participación de los armadores nacionales en el comercio exterior de los países de la ALADI alcanzó en el año 1983 a 129 millones de toneladas métricas con 30% del total (incluyendo 46 millones en naves extranjeras fletadas y operadas por empresas navieras nacionales), de las cuales correspondieron 68 millones a las exportaciones y 61 millones a las importaciones. A la vez, las empresas navieras nacionales percibieron en 1983 cerca de 3 500 millones de dólares por concepto de fletes (30% del total, incluyendo cerca de un mil millones de dólares en buques fletados), en tanto que los armadores extranjeros recaudaron 8 100 millones (70%) de un total de 11 600 millones de dólares de fletes.

Entre los múltiples problemas que afectan al transporte marítimo de América Latina, cabe señalar el desequilibrio de cargas, la inestabilidad de algunos tráficos, la tendencia alcista de los fletes de conferencia, las deficiencias portuarias y el exceso de papeleo y tramitaciones. Algunos problemas derivan de su condición de países en desarrollo, pero otros provienen de fallas institucionales cuya solución depende de la voluntad de mejoramiento de las propias naciones.

## 1. Importancia del transporte

El transporte es una industria de servicio encargada de conducir o trasladar personas o cosas de un lugar a otro, sin la cual no son posibles ni el comercio, ni el progreso ni la vida misma de las naciones. En efecto, las relaciones entre los miembros de una comunidad, entre las ciudades, las regiones y los países dependen de los transportes disponibles.

El transporte es una industria complementaria pero no menos importante que las industrias básicas, ya sean del sector primario (extractivas: agricultura, pesca, minería) o del sector secundario (actividad industrial o manufacturera). Forma parte, con el comercio y las comunicaciones, del sector servicios, cuyas actividades son indispensables para la sociedad.

Se requieren muchos ingredientes para lograr el desarrollo económico y social de una comunidad pero ninguno es suficiente por sí solo para producir el mejoramiento de las condiciones de vida de un pueblo. La explotación de los recursos naturales, la industrialización, los planes de educación y de salud pública,



una buena organización administrativa, son algunos de los factores que promueven el desarrollo y todos ellos son necesarios pero no suficientes. El transporte tampoco es la llave del progreso pero cumple un rol fundamental en facilitar otros objetivos importantes. Así, el transporte juega un papel principal cuando se trata de hacer producir la tierra, comercializar los productos agrícolas y hacer accesibles las riquezas forestales y minerales. Es un factor significativo en el desarrollo de la industria, en la expansión del comercio, en la ejecución de los programas nacionales de educación y de salud, en el intercambio de ideas y en la integración nacional y regional.

De ahí que el transporte ocupe en promedio, el primer o segundo rango de magnitud entre los gastos para el desarrollo de los países. Esa importancia se refleja también en el énfasis que le otorgan los programas de asistencia técnica de los organismos internacionales; así, por ejemplo, una quinta parte del monto de todos los préstamos concedidos por el Banco Mundial se ha destinado al transporte. Asimismo, en caso de conflicto bélico se destaca la prioridad que se asigna al transporte: en la Segunda Guerra Mundial se dispararon 3.4 veces más bombas sobre los medios de transporte que sobre las tropas combatientes.

Prestigiosos economistas también han subrayado la importancia capital del transporte. Según Wilfred Owen, destacado especialista de la Brookings Institution de Washington, D.C.:

"En toda nación y en todos los grados de desarrollo existe la misma relación entre el progreso económico y la capacidad para mover hombres, materiales e ideas. Los medios de transporte y las comunicaciones hacen posible construir una nación, explotar sus recursos naturales, alimentar su gente y mover sus fábricas..."<sup>1</sup>

Otro tratadista de fama internacional, el Profesor Stanley G. Sturmev, que por muchos años prestó servicios en la UNCTAD, ha expresado con toda propiedad que: "Como el comercio no puede realizarse sin medios de transporte, está claro que el suministro de transporte internacional eficiente a precios razonables es un elemento esencial del proceso de desarrollo. Los servicios de transporte tienen una relación dual con el comercio. Por una parte, ellos sirven al comercio; esto es, el transporte se presenta en respuesta a una necesidad de comercio determinada. Pero, tal vez más propiamente los servicios de transporte promueven el comercio. Históricamente, las secuencias en que se ha suministrado transporte y se ha desarrollado el comercio son mucho más importantes que los casos en que existe la posibilidad de comercio y se provee transporte para servirlo..."<sup>2</sup>

Se podrían citar muchas otras opiniones autorizadas, pero es preferible dar algunos ejemplos prácticos de la influencia decisiva que el transporte ejerce en el desarrollo de las naciones.

Tal vez el caso más característico sea el del Japón. Siendo un país de escasa superficie (377 mil kilómetros cuadrados, que equivalen a la mitad del territorio de Chile continental), con una población cercana a los 120 millones de habitantes, es uno de los principales productores de acero del mundo, a pesar de que no posee hierro ni petróleo y produce escaso carbón; su industria de construcción naval ocupa, de lejos, el primer lugar y su flota mercante nacional es la primera del mundo. (Cabe señalar al respecto que si bien la de Liberia tiene registrado mayor tonelaje, no cuenta como flota nacional por tratarse de bandera de

conveniencia o país de registro abierto, fenómeno al que se hará referencia más adelante). Al 1º de enero de 1985, según el *Institute of Shipping Economics and Logistics*, Bremen, la marina mercante japonesa contaba con 4 116 buques y 59.1 millones de toneladas de porte bruto. Por otra parte, la renta por habitante asciende a más de 10 100 dólares anuales, por lo cual es superada solamente por los países petroleros del Golfo Pérsico, Suiza, Estados Unidos, Noruega, Suecia, Canadá, Dinamarca y la República Federal Alemana.<sup>3</sup>

En suma, el Japón depende de las líneas de comunicaciones marítimas y se sirve de ellas más, tal vez, que ninguna otra nación, tanto por estar formado su archipiélago por más de mil islas cuanto porque sus principales mercados abastecedores y compradores están situados a miles de millas de distancia.

Otro ejemplo significativo en materia del papel del transporte lo constituye Suiza, la pequeña gran nación de apenas 41 mil kilómetros cuadrados, una superficie equivalente a menos del 5% del territorio de Bolivia. A pesar de no contar con litoral marítimo, sus seis millones de habitantes gozan de una de las rentas más altas del mundo: 16 500 dólares anuales por habitante. Ocurre, pues, que Suiza ha sabido liberarse de su aislamiento geográfico, construyendo túneles impresionantes, como los de San Gotardo, Simplón y San Bernardo, que le han permitido comunicarse por carretera, ferrocarril o vías interiores a los puertos de otros países —Rotterdam en Holanda, Amberes en Bélgica, Génova en Italia, Marsella en Francia— para llevar a los mercados de ultramar sus productos altamente industrializados, incluso en buques de su propia bandera, o valiéndose de la vasta red aérea que se extiende desde sus modernos aeropuertos de Zurich y Ginebra hasta los rincones más alejados del planeta.

Finalmente, vale la pena mencionar el caso de Brasilia, la moderna capital del Brasil, construida en 1960 en pleno corazón del "país-continente", a 1 200 kilómetros de Río de Janeiro. Contrariamente a las negativas predicciones de los agoreros de siempre y de los enemigos políticos del Presidente Juscelino Kubitschek, hoy día Brasilia es una grande y hermosa ciudad de más de un millón de habitantes, que ha compensado con creces el costo inicial de su inversión y que ha permitido incorporar a la economía nacional miles de hectáreas, a la vera de las grandes carreteras que unen a la capital federal con la costa atlántica hacia el oeste y con Belém de Pará en el norte y que en un futuro no lejano la conectarán con el Océano Pacífico, en un proceso de desarrollo que ha sido comparado al de la expansión producida durante la mitad del siglo XIX con la marcha hacia el oeste de los colonos en Estados Unidos.

## 2. Predominio del transporte marítimo

Como es sabido, siete décimas partes del globo terráqueo están compuestas por agua; en efecto, de los 510 millones de kilómetros cuadrados que abarca la superficie de la tierra, 361 millones corresponden a la superficie ocupada por los océanos y los mares. De ahí deriva, principalmente, la preeminencia del transporte marítimo en el comercio internacional, que mueve la inmensa mayoría de la carga por ese medio.

Así, el volumen de las mercaderías transportadas por mar, que en 1950 era de 550 millones de toneladas métricas en comercio exterior, subió a 2 530 millones en 1970 y alcanzó en 1979 la cifra sin precedentes de 3 714 millones,

declinando un tanto posteriormente debido a la recesión mundial, para situarse en 3 461 millones en 1981 y en 3 199 millones de toneladas en 1982, estimándose que bajó a 3 200 millones en 1984.

En América Latina, más del 90% del intercambio internacional se realiza por vía marítima en todos los países, con excepción de México, debido a su extensa frontera terrestre con los Estados Unidos, y de Bolivia, cuyo mayor movimiento comercial es con Argentina. En los once países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el transporte marítimo internacional durante 1982, llegó a 437 millones de toneladas métricas: 342 millones de exportaciones y 105 millones de importaciones, mientras en 1983 alcanzó sólo a 332 millones de toneladas, habiendo subido las exportaciones a 342 millones y descendido las importaciones a 90 millones.

Sin embargo, la importancia del transporte marítimo se mide no sólo por el volumen de carga movilizado, sino también por el monto de los fletes levengados por los buques mercantes. Los fletes marítimos internacionales de los países de la ALADI, que en 1970 eran de 3 100 millones de dólares, alcanzaron en 1982 a 12 mil millones y en 1983 a 11 600 millones y —dato generalmente ignorado— representan el rubro más importante del comercio exterior de la zona, en su conjunto, después del petróleo.

En lo que atañe a América del Sur, varios factores contribuyen a la situación predominante del transporte marítimo:

) **Desarrollo periférico.** Como consecuencia de las estructuras históricas de exportación de materias primas hacia mercados de ultramar, el desarrollo de los países sudamericanos se ha concentrado a orillas del mar. La mayoría de los 250 millones de habitantes de América del Sur vive en una franja no mayor de 150 kilómetros de la costa, en tanto que 12 de las 15 ciudades de más de un millón de habitantes son puertos o quedan cerca del océano: Buenos Aires, Porto Alegre, Río de Janeiro, Salvador, Recife, Guayaquil y Montevideo son puertos; Cali está cerca de Buenaventura, Lima está al lado del Callao y Caracas a un paso de La Guaira; São Paulo se encuentra a 70 kilómetros de Santos, y Santiago de Chile a poco más de cien de Valparaíso y San Antonio; solamente tres grandes ciudades están lejos del mar: Belo Horizonte, Bogotá y Medellín.

) **Los obstáculos naturales.** Selvas impenetrables como la Amazonia, desiertos inhóspitos y enormes, como el de Atacama, cordilleras altísimas como la de los Andes, constituyen factores de limitación para el transporte terrestre.

) **Las enormes distancias.** Los principales centros de producción y de consumo del Continente se encuentran separados entre sí por grandes distancias. Así, de Valparaíso, Chile, a Guayaquil, Ecuador, hay 2 820 millas y a Río de Janeiro, Brasil, 3 660. Por otra parte, los más importantes mercados de importación y exportación de Sudamérica están situados allende los mares, en Europa, los Estados Unidos o Japón.

) **El grado de continentalidad.** Es decir, la relación entre la longitud de las costas de un país o continente y su superficie. Mientras en Europa el grado de continentalidad es de 1:289, esto es, de 1 km de litoral por 289 kilómetros cuadrados de superficie, en América Latina es de 1:680, aunque varía considerablemente entre el mayor, que corresponde al Brasil (1:1 150) y el menor, que es el de Chile (1:174).

e) *Los problemas del transporte ferroviario.* Si bien hay 13 líneas férreas internacionales que unen a pares de países en Sudamérica, todas ellas situadas en el Cono Sur, ninguna tiene gran movimiento de carga; además, existen problemas por las diferentes trochas (1 000 m, 1 435 m y 1 675 m) y en especial, por trabas administrativas y burocráticas para el cruce de las fronteras.

f) *Deficiencias en las vías camineras.* Otro factor importante que ha influido en el empleo predominante del transporte marítimo en el transporte intrarregional ha sido la insuficiencia y malas condiciones de las rutas camineras internacionales y en particular, las exigencias y formalidades aduaneras, administrativas, sanitarias y de seguros en el transporte carretero. Aunque ha habido un significativo progreso durante los últimos dos decenios en la construcción y mejoramiento de vías carreteras, queda aún mucho por hacer en materia institucional.

g) *Capacidad de arrastre de los buques.* Como es sabido, el barco es el vehículo que tiene mayor capacidad de transporte de carga. Una nave de 8 000 toneladas de porte bruto (*deadweight*) (término medio de los buques de carga general en los tráficos iberoamericanos) puede llevar la misma carga que 400 camiones de 20 toneladas o que 22 trenes con 12 carros de 30 toneladas cada uno. Actualmente, en el transporte de carga sólida a granel hay buques de 160 mil toneladas de porte bruto mientras los superpetroleros —*Ultra Large Crude Carriers* (ULCC)— llegan hoy hasta las 550 000 toneladas de porte bruto.

A propósito de la facultad de acarreo de las naves frente a otros medios de transporte, el Almirante Chester W. Nimitz, Jefe de Operaciones Navales de los Estados Unidos en la última guerra mundial, dijo en su oportunidad:

"Sir Walter Raleigh declaró, a principios del siglo XVII, que quien domina en el mar, domina el comercio; quien domina el comercio del mundo domina las riquezas del mundo y, en consecuencia, el mundo mismo. Este principio sirve hoy de igual manera que cuando fue enunciado y su efecto continuará mientras los barcos surquen los mares. El hecho de que este período se extienda más allá del futuro predecible es evidente cuando se considera que las 100 000 toneladas de carga que pueden transportar 44 buques desde San Francisco hasta Australia por mes, requerirían, para obtener el mismo resultado, 10 000 aviones C-87 cuadrimotores, conducidos por un personal altamente adiestrado de 120 000 hombres, más 89 buques-tanque para proveer gasolina en la ruta y al final de la misma...".

Asimismo, en esta época en que la crisis del petróleo obliga a preocuparse del ahorro de energía, es interesante anotar las diferencias en cuanto a grados de fuerza para mover la carga: un caballo de fuerza puede mover 4 000 kilogramos por agua, 400 kg por ferrocarril y 150 kg por camión.<sup>4</sup>

### 3. Factores del negocio naviero

El transporte marítimo es una actividad esencialmente aleatoria, en la cual intervienen diversos factores exógenos a nivel mundial. A título de ejemplo y sin pretender que la lista sea exhaustiva, cabe citar los siguientes hechos que influyen en el quehacer naviero y que escapan por completo a la voluntad de los armadores:

a) *Conflictos internacionales.* No sólo las guerras sino también las amenazas de un conflicto bélico contribuyen a una mayor demanda de transporte de armas, alimentos, materias primas, tropas. Así, el cierre del Canal de Suez en 1967, que obligó a los buques provenientes del Golfo Pérsico a dar la vuelta por el Cabo de Buena Esperanza, repercutió en el tamaño de los buques petroleros y en el precio de los fletes de crudo. Hay, también, decisiones políticas de grandes potencias que inciden en el tráfico marítimo, como la limitación de las exportaciones de granos de Estados Unidos a la URSS después de la invasión a Afganistán, impuesta por el Presidente Carter de acuerdo a la Ley de Administración de Exportaciones de 1979, y la prohibición de exportar equipo de petróleo y gas a la URSS, dispuesta por el Presidente Reagan como consecuencia de la crisis de Polonia.

b) *Resultado de las cosechas.* Las malas cosechas de un país exigen importar mayor cantidad de productos agrícolas, como ha sucedido repetidamente en la URSS o en la India, y al aumentar la demanda de bodegas a flote, suben los fletes.

c) *Influencia del clima.* Un invierno muy crudo aumenta la necesidad de importar carbón, sobre todo en algunos países europeos, con la consiguiente alza en los fletes.

d) *Auge o recesión económica.* La situación económica mundial es determinante en el aumento o disminución de la demanda de transporte marítimo y por ende, en el mercado de fletes de los buques *tramp* y de los petroleros, ya que los buques de línea tienen cierta estabilidad en las tarifas, las que —si bien tienden permanentemente a subir— nunca experimentan las enormes fluctuaciones de los buques fletados, ya sea de graneles sólidos o de combustibles líquidos.

e) *Otros factores.* A la larga, otros factores también influyen en la composición de la flota mundial y en el nivel de los fletes, como el descubrimiento de nuevos centros productores de materias primas (petróleo en el Mar del Norte y en Libia, mineral de hierro en Australia), la entrada en servicio de importantes oleoductos transnacionales, el aumento de población de los países, el incremento de los niveles de vida de las naciones en desarrollo, etc.

Por otra parte, según el Diccionario de la Real Academia Española, "marina mercante es el conjunto de buques de una nación que se emplean en el comercio". Pero, una marina mercante no sólo se compone de buques, sino también de oficiales y tripulantes, de organización comercial, de dominio del negocio naviero. Aún más, la marina mercante es un instrumento básico para el desarrollo y la independencia económica de los pueblos, herramienta indispensable y eficaz al servicio del comercio, de la industria, de la producción y del consumidor, actividad generadora de ingresos nacionales y productora de valiosas divisas, agente regulador de los fletes de conferencia, factor de empleos directos e indirectos por el personal que ocupa en sus propias operaciones y en las conexas (avitallamiento, reparaciones, construcción naval), contribuyente importante del erario nacional, cliente significativo de gran número de proveedores para la operación, mantenimiento y conservación de las naves. Finalmente, además de constituir un poderoso auxiliar de la defensa nacional en caso de un conflicto, la marina mercante es creadora de riqueza colectiva, cuyo aporte a la economía del país va mucho más allá de las entradas que produce por concepto de fletes.

Para un país, no contar con una marina propia equivale a enajenar su libertad de dirigir y realizar su comercio internacional, dejándolo en manos de extranjeros. Marina mercante y libre acceso al comercio mundial son conceptos estrechamente unidos.

Es obvio que no basta con tener buques; es necesario saber operarlo y conocer la actividad naviera, que es compleja, aleatoria y altamente dinámica. Resulta, pues, de capital importancia contar con empresas navieras eficientes dotadas de los recursos adecuados, tanto financieros como humanos, para administrar apropiadamente una actividad que requiere experiencia profesional, sentido comercial y capacidad de decisión eficaz.

No es raro entonces que la industria naviera haya sido tradicionalmente un negocio unipersonal o de una familia, manejado con criterio individual. Ejemplos clásicos de esos magnates legendarios son el griego Aristóteles Onassis y Sir Y. I. Pao, de Hong-Kong, que levantaron verdaderos imperios flotantes. Cabe mencionar, entre otros, a los griegos Niarchos y Livanos, el genovés Costa, el danés Lauritzen, el noruego-norteamericano Erling D. Naess, el noruego Wilhemser, T. C. Tung, de Hong-Kong.

Sin embargo, la mayoría de las empresas armadoras están constituidas actualmente como sociedades anónimas, cuyo capital está dividido en acciones cuya organización se encuentra en manos de un directorio y de una gerencia general que administran la compañía como si fuera propia.

Existen empresas navieras dedicadas exclusivamente a transporte internacional de carga general en buques de línea, al comercio de cabotaje o a ambos servicios, al servicio irregular con buques *tramp*, al tráfico de combustibles líquidos con buques-tanque, a la operación de barcos frigoríficos, a la de buques portacontenedores, o a la administración de una combinación de varios de estos servicios.

Hasta hace algunos lustros, había grandes compañías de navegación dedicadas al transporte de pasajeros, las que hoy casi han desaparecido —salvo las que atienden cruceros de turismo— debido a la competencia de la aviación comercial y al alto costo de las tripulaciones.

En cuanto a su propiedad, las empresas navieras se dividen en estatales, privadas, y estas últimas, en públicas —que prestan servicios a cualquier embarcador— y particulares o industriales, que atienden exclusivamente las necesidades de sus propias industrias o son filiales de ellas, caso que se continúa en el transporte de petróleo, de mineral de hierro o de carbón.

El éxito o el fracaso de una empresa naviera dependerán en gran parte de la habilidad de sus dirigentes para administrar el negocio y en buena medida de la capacidad del personal a flote y en tierra.

Corresponde a los capitanes y oficiales no sólo la responsabilidad de hacer navegar su buque en óptimas condiciones profesionales, sino también de administrarlo comercialmente. El trabajo a bordo es una tarea de equipo, en que existe una interdependencia humana extraordinaria, y en que —como dice el poeta español Tomás Morales en su "Oda al mar"— "la custodia del barco que entregan reclama la actividad conjunta de vuestras energías".

Hoy día, en que la gran mayoría de los buques de línea pertenecen a compañías de navegación afiliadas a conferencias marítimas, cuyas fletas y condiciones de embarque son iguales para todas, la competencia estriba en

buen servicio a la carga: el tratamiento adecuado para evitar daños y pérdidas, el cumplimiento de los itinerarios, la atención oportuna de las reclamos. Es decir, la empresa que ofrezca a sus clientes un transporte más eficiente será la que obtenga acceso permanente y en volumen suficiente para mantener sus naves en funcionamiento. Y naturalmente, para ello será indispensable contar con personal idóneo de oficiales y tripulantes y de ejecutivos y empleados navieros, así como con agencias marítimas responsables.

En otras palabras, el negocio naviero requiere un espíritu de cuerpo empresarial y una vocación profesional acentuados para que pueda prosperar y aun sobrevivir en un campo abierto a la más despiadada competencia internacional. De ahí que sea necesario la capacitación de los oficiales mercantes —que en la mayoría de los países está a cargo directa o indirectamente de la respectiva Armada Nacional— y del personal que atiende las dependencias de las firmas armadoras y de las agencias marítimas, que por lo general se prepara en el terreno mismo o es reclutado entre recién agredados de la universidad.

Existen escuelas de oficiales de marina mercante en Argentina, Brasil (2), Cuba, Ecuador, México (3), Panamá, Perú y Venezuela, en tanto que en Colombia, Chile, El Salvador, Guatemala, República Dominicana y Uruguay los futuros oficiales de la flota de comercio se educan en la respectiva Escuela Naval, junto con los cadetes de la Armada.

En el ámbito internacional, a mediados de 1983 empezó a funcionar en Malmö, Suecia, la Universidad Marítima Mundial, un proyecto conjunto de la Organización Marítima Internacional (OMI), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Gobierno de Suecia. Allí se preparan 140 jóvenes de 50 países en desarrollo, por un período de dos años, para asumir funciones ejecutivas en empresas navieras, agencias marítimas y autoridades portuarias.

#### 4. El buque

El diccionario de la Real Academia Española define el término barco como un "vaso de madera, hierro u otro material, que flota y que, impulsado y dirigido por un artificio adecuado, puede transportar por el agua personas, animales o cosas". El buque, según la misma fuente, es un "barco con cubierta que, por su tamaño, solidez y fuerza, es adecuado para navegaciones o empresas marítimas de importancia".

Al igual que la definición de marina mercante, ésta también es incompleta y corresponde a un sentido material, físico, limitado. Estos conceptos no se refieren para nada a la esencia de ese ente *sui generis* que es el buque, que tiene nombre propio, personalidad, y se diría que hasta "alma", que es capaz de inspirar cariño o concitar odiosidad, que reacciona según se le conduzca, que en lo material va desde una cáscara de nuez a una ciudad flotante, de un ataúd con hélice a un palacio principesco y que aun en esta era sorprendente de los cohetes espaciales y de los viajes interplanetarios, sigue siendo un prodigio del ingenio humano.

Falta, pues, una definición integral que incorpore los conceptos fundamentales de la esencia del buque: unidad de transporte y bien de capital, elemento substancial de la vida económica de una nación, vehículo de civilización y de

progreso, "territorio ganado al mar", según la feliz expresión del recordado periodista chileno Fernando Durán.

Como dice el lema de la Flota Mercante Grancolombiana, sus buques son "la presencia de la patria en los mares". En realidad, la patria se agranda a través de cada pedazo de suelo que se echa a navegar bajo el pabellón, y el buque representa, para algunos pueblos —como el chileno— el único medio de expansión que les permite ampliar sus fronteras y proyectarse hacia el futuro y hacia todos los horizontes sobre el océano.

Así como no hay una definición integral de lo que se entiende por buque mercante, tampoco existe una clasificación que los comprenda en toda su amplitud. Una tentativa propia de agrupamiento abarcaría los dos grandes aspectos básicos de una clasificación: a) el de las características físicas y b) el de las funciones y condiciones.

a) *De acuerdo a sus características físicas:* según su material de construcción, según su sistema de propulsión, según el combustible que emplean, según su estructura, y según su catalogación por las sociedades clasificadoras.

b) *De acuerdo a sus funciones y condiciones:* según la naturaleza de lo que transportan, según su bandera, según su propietario, según el armador que los opera, según su esfera de operaciones, según la ruta que atienden, según el servicio que prestan, y según la regularidad de su itinerario.

En lo que respecta a su material de construcción, los buques mercantes pueden dividirse en buques de acero (actualmente representan el 99.9% de las naves de altura), de hierro o de madera, mixtos de madera y acero, de ferrocemento o de fibra de vidrio.

En cuanto a su sistema de propulsión, en la actualidad el 75% de la flota mundial está formado por los buques a motor diesel; el resto está compuesto por naves de turbina a vapor, de turbina a gas y de máquina de vapor recíproca.

Como se sabe, el barco a vela fue el instrumento básico del transporte marítimo desde dos mil años antes de la Era Cristiana y hasta la segunda mitad del siglo XIX. Aun hasta el primer cuarto de la presente centuria, los grandes clípers de la carrera del salitre seguían navegando entre Europa y las costas de Chile.

Parece que en la actualidad, gracias a la crisis del petróleo, los veleros de carga volverán a servir al comercio internacional. En efecto, después de 20 años de estudios y experimentos, un ingeniero alemán ha patentado el "Dynaship", buque a vela de 17 000 toneladas de carga útil, con seis mástiles giratorios de aluminio y 30 velas que pueden izarse y arriarse automáticamente, y que cuenta con motores auxiliares para las maniobras en puerto y para los casos en que deba navegar sin viento. Por su parte, los japoneses tienen en funcionamiento desde 1980 un buque-tanque a vela, el "Shin Aitoku Maru", de 1 600 toneladas de porte bruto, complementado con motores diesel, que ahorra aproximadamente 50% de combustible. En 1984, Japón botó el "Usuki Pioneer", un buque de carga de 26 000 toneladas de registro bruto con velas metálicas controladas por computadores, que también puede economizar el 50% de combustible de una nave de tonelaje similar. Existe, pues, la posibilidad del retorno de la navegación a vela para el transporte de carga en aquellas rutas en que hay vientos constantes, y de una nueva dimensión de propulsión a vela ayudada por motores diesel.



En cuanto al combustible, a raíz de los problemas suscitados a partir de 1973 con el precio del petróleo, se está estudiando la conveniencia de volver al empleo del carbón —que había sido desterrado de a bordo— y ya se han construido varios buques de este tipo. Algunos de ellos operan en el transporte del propio combustible entre Australia y Japón, ya que estas naves presentan dos problemas: la falta de estaciones de abastecimiento y la reducción del espacio provocada por la carga de carbón.

Desde el punto de vista de su estructura, los buques son básicamente de una o varias cubiertas; a la vez, se pueden clasificar como de escantillón normal (*full scantling*) o cubierta corrida; de cubierta de abrigo (*shelter deck*), la cual es abierta (*open shelter deck*), cerrada (*closed shelter deck*) o indistintamente abierta o cerrada (*Open/closed shelter deck*), subterfugio empleado para reducir el tonelaje de registro y pagar menores derechos de puerto; con alcázar levantado o saltillo de popa (*raised quarter deck*); de cubierta de pozo (*well deck*), como los buques-tanque, de tres islas (*three-island*) y por último, de doble casco, como el BACAT, que ha vuelto a la forma primitiva del catamarán empleado en las islas polinésicas.

Por su parte, las sociedades clasificadoras de naves catalogan los buques con códigos que sirven de indicador a los aseguradores y a las autoridades marítimas y portuarias sobre el nivel de seguridad para la navegación, de acuerdo con la Convención internacional de líneas de carga y la Convención de seguridad de la vida en el mar (SOLAS), ambas de la Organización Marítima Internacional (OMI). Por ejemplo, la característica 100-A.1 indica el más alto grado de cumplimiento de las exigencias en materia de casco, maquinaria y equipo.

Según la naturaleza de lo que transportan, los barcos se clasifican genéricamente en buques de pasajeros, buques mixtos y buques de carga. En virtud de la Convención de seguridad de la vida en el mar, se consideran barcos de pasajeros aquellos que transportan más de 12 pasajeros, llevan médico a bordo y en los cuales la acomodación tiene prioridad sobre la carga. Entran en esta categoría los transatlánticos de línea, los cruceros de turismo, los transbordadores (*ferries*) y los aliscafos (*hydrofoils*). Como su nombre lo indica, barcos mixtos son aquellos que se dedican al transporte de pasajeros y carga.

Parece oportuno recordar que hasta principios del presente siglo, no existían distintos tipos de buques mercantes, ya que había un solo tipo, conocido en Estados Unidos como GALA (de la sigla *go anyplace, load anything*, que quiere decir que van a cualquier parte y toman cualquier carga). Después nacieron los buques tanques y en la actualidad, los buques de carga forman una extensa gama y por lo común se los divide en cargueros, graneleros, buques-tanque, buques combinados y barcos para carga unitarizada.

En realidad, correspondería dar a los buques de carga una clasificación más desglosada, que sin pretender ser exhaustiva, podría incluir los siguientes tipos:

a) **Cargueros.** Buques de carga general cuyo casco está dividido interiormente por mamparos verticales en tres, cuatro, cinco o seis bodegas, subdivididas horizontalmente por cubiertas de entrepuentes. Tanto las cubiertas de entrepuentes como la cubierta superior están provistas de escotillas para permitir el acceso de la carga a sus bodegas; todos los buques de carga general están equipados con elementos propios para el carguío y la descarga, como plumas, grúas y puentes-grúa. Los buques de carga general forman el elenco de las

empresas navieras dedicadas a los servicios regulares (buques de línea regular o *liners*) y muchos de ellos tienen bodegas refrigeradas para llevar frutas, hortalizas, carne, productos lácteos, pescado, mariscos y otras mercancías perecibles en pequeñas partidas que no justifican el empleo de un buque completo.

b) **Buques de uso múltiple o polivalentes.** Muchas compañías de línea han reemplazado sus cargueros comunes por el buque polivalente, una nave versátil, capaz de llevar al mismo tiempo carga general, esto es, fraccionada, y contenedores, opcionalmente carga líquida en estanques, con entrepuentes abatibles, de modo que puede convertirse en granelero o mineralero.

c) **Graneleros.** Buques para transportar carga seca a granel cuyas principales diferencias estructurales con los buques de carga general estriban en que los graneleros no tienen entrepuentes, sus escotillas son de mayores dimensiones para permitir el acceso de los elementos mecánicos de descarga y facilitar el carguío, y la sala de máquinas está siempre ubicada a popa para evitar interferencias del túnel del eje de la hélice en las bodegas. Existen diversos tipos de graneleros especializados para el transporte de determinados productos y dotados de instalaciones apropiadas a tal fin (material de revestimiento de las bodegas, sistemas de refrigeración o de calentamiento, equipo idóneo para el manejo de la carga). Así, hay cementeros, salineros, madereros, graneleros para harina de pescado y para azufre, como también graneleros portacontenedores y portavehículos. Un caso notable es el del granelero para minerales en agua (*bulk slurry carrier*), ideado por la empresa minera Marcona para trasladar el mineral de hierro desde sus minas en el Perú por cañerías en suspensión hasta a bordo, donde se transforma en lodo y se vuelve a licuar al llegar al puerto de destino, para ser bombeado a tierra en suspensión.

d) **Buques-tanque.** En lugar de bodegas, entrepuentes y escotillas, los buques-tanque tienen mamparos longitudinales y transversales que forman estanques para el transporte de carga líquida. Los líquidos se cargan a bordo bombeándolos desde las instalaciones en tierra y se distribuyen a los diferentes estanques a través de un sistema de cañerías y válvulas sobre cubierta, mientras que se descargan con las bombas del propio buque. Hay buques-tanque para petróleo crudo, que según su tamaño, pueden clasificarse en T-2, un petrolero tipo de 16 600 toneladas de porte bruto, superpetroleros (*very large crude carrier* o VLCC) de 200 000 o más toneladas de porte bruto y petroleros gigantes (*ultra large crude carrier* o ULCC) de 400 mil o más toneladas de porte bruto; buques-tanque para derivados del petróleo, conocidos como buques-tanque para productos limpios (*product carrier*) o buques-tanque para líquidos múltiples (*parcel carrier*); buques-tanque para aceites vegetales, para melazas, para vino y para azufre líquido. Una especialización de los buques-tanque son los gaseros, para transportar gas natural (LNG) y gas licuado (LPG).

e) **Buques combinados.** Dado que los petroleros y graneleros tienen generalmente carga en un solo sentido del viaje, para evitar su retorno en lastre se han ideado los buques combinados: el buque-tanque metalero, (*Ore/oil carrier* o simplemente *O/O*), que transporta mineral en el viaje de ida y petróleo en el de retorno, utilizando los mismos estanques-bodegas, después de la limpieza del caso, y el buque-tanque granelero metalero (*Ore/bulk/oil carrier*, llamado gene-

ralmente OBO), que cuenta con estanques laterales para transportar petróleo y bodegas centrales para llevar minerales o productos más livianos.

f) **Buques para carga unitarizada.** Comprende las modernas embarcaciones construidas para aprovechar las nuevas tecnologías en el transporte:

i) **Portacontenedores.** Se distinguen de los buques de carga general en que sus bodegas son celulares y están provistas de escotillas en toda su amplitud, pudiendo transportar también otras corridas de contenedores sobre las tapas-escotilla; tienen mayor capacidad y pueden alcanzar más velocidad que los cargueros, aunque debido a la crisis del petróleo, en la actualidad se emplean en forma limitada. Los buques totalmente celulares de la tercera generación llegan hasta las 50 y 60 mil toneladas de registro bruto y pueden llevar hasta 4 285 TEU (*twenty-foot equivalent unit*, unidad equivalente a un contenedor de 20 x 20 x 8 pies). Hay también barcos semiportacontenedores.

ii) **Portapaletas.** Naves que poseen portas laterales para que la carga paletizada pueda ser embarcada o desembarcada por medio de tractores-grúa directamente y estibada mecánicamente a bordo.

iii) **Buques de autotransbordo (Roll-on/Roll-off o simplemente, Ro-Ro).** Buques que ofrecen la ventaja de tener espacio y un sistema de rampa para que los vehículos —generalmente, camiones cargados con contenedores, con carga general fraccionada o aun con carga a granel— puedan subir a bordo y salir del barco con sus propias ruedas; las rampas o puentes levadizos se ubican a proa, a popa o en los costados. Los *Ro-Ro* son ideales para el transporte puerta a puerta en distancias relativamente cortas; sin embargo, también se emplean en el tráfico entre los Estados Unidos y el Atlántico Norte y últimamente, en el servicio alrededor del mundo.

iv) **Portagabarras o portabarcazas.** Moderno sistema de transporte unitarizado, que consiste en un buque-madre que iza a bordo las barcazas cargadas, las transborda y las deposita en el agua a la llegada al puerto de destino, donde las deja, para en seguida levantar otra embarcación cargada de antemano. Este sistema ofrece varias ventajas: el buque-madre no necesita, en principio, atracar a muelle, pues usa su propio equipo para izar y arriar las gabarras en fondeaderos, las que son remolcadas a los sitios de atraque para las faenas portuarias. Las gabarras pueden transportar indistintamente contenedores, carga general fraccionada o graneles secos y la ventaja de su empleo consiste en que se reduce grandemente la estada en puerto, al independizarse la nave de los problemas de disponibilidad de sitio de atraque, de huelgas portuarias, de trabajo lento en puerto, etc. Hay tres tipos de portagabarras: el LASH (de su sigla en inglés, *Lighter-Aboard-Ship*), Seabee y BACAT (*Barge Aboard Catamaran*). El barco LASH está dotado de una poderosa grúa-puente que corre a lo largo de la cubierta y traslada las barcazas hasta su sitio, después de recogerlas del agua, o hace la maniobra inversa para descargarlas. Son buques muy rápidos, entre 18 y 23 nudos; generalmente llevan 73 barcazas de unas 370 toneladas de peso y 500 toneladas de medida cada una; algunos tienen una grúa para contenedores y bodegas celulares para contenedores. Un buque LASH puede hacer el trabajo de tres o cuatro cargueros convencionales pero su costo y el de los tres a cinco juegos de barcazas que necesita para operar llega al doble del costo de un buque polivalente. Los barcos tipo Seabee obedecen al mismo principio que los LASH,

pero cuentan con un ascensor a popa que puede levantar las gabarras cargadas hasta una de sus tres cubiertas, donde son movidas automáticamente para su estiba. Llevan 38 barcasas con una capacidad de 847 toneladas de peso y de 1 108 de volumen cada una y pueden alcanzar una velocidad de entre 18 y 22 nudos. El barco tipo BACAT, que tiene casco como los catamaranes polinésicos, utiliza el mismo principio que el Seabee pero con barcasas mucho más pequeñas y se usa solamente para travesías cortas; su velocidad es de 13 nudos y acarrea diez barcasas de 140 toneladas de carga y tres barcasas tipo LASH que le sirven de alimentador de los portagabarras de este tipo.

En lo que atañe a la bandera que enarbolan, los buques mercantes se clasifican en nacionales de un determinado país y extranjeros; esas categorías básicas se dividen, en el caso de América Latina o más propiamente de la ALADI, en lo que respecta a barcos extranjeros, en subregionales, que pertenecen a los países miembros del Acuerdo de Cartagena o Pacto Andino; en regionales, que corresponden a los Estados miembros de la ALADI, y en extrazonales, que son los demás. Estos buques extranjeros admiten en todo el mundo una agrupación adicional: las naves con pabellón de conveniencia, "pabellones de necesidad" (*flags of necessity*), eufemismo con que se las conoce en los Estados Unidos, pabellones de registro abierto o PANLIBHON (sigla equivalente a las primeras naciones que ofrecieron su pabellón a armadores extranjeros, Panamá, Liberia y Honduras).

Según su propietario, las naves se dividen en estatales y privadas. Como se verá más adelante, las flotas mercantes iberoamericanas son mayoritariamente estatales (62% al 1º de enero de 1985, habiendo crecido del 53% del tonelaje de registro bruto en 1970).

Con respecto al armador que los opera, los buques se clasifican en propios y fletados. La inmensa mayoría —por no decir la totalidad— de los buques de línea son de propiedad de la empresa naviera que los opera. En cambio, gran parte de los buques-tanque para petróleo son fletados por tiempo —a veces por todo el período de su vida útil— por sus propietarios a las compañías petroleras.

De acuerdo con su esfera de operaciones los buques pueden ser marítimos, fluviales o lacustres.

Según la ruta que atienden, los buques se agrupan en naves de cabotaje, es decir, que cumplen servicios dentro del país (que pueden descomponerse en costeros, regionales e insulares) y en buques de servicio exterior, los que, a su vez, pueden clasificarse en subregionales, como aquellos que sirven el tráfico entre los países del Grupo Andino; regionales, que prestan servicios dentro de los Estados miembros de la ALADI; extrazonales, que en el caso de América Latina, serían los que prolonguen sus líneas más allá de la región, y *cross-traders*, como se denomina internacionalmente a aquellas naves que sirven rutas entre países ajenos a su bandera o terceros países.

En atención al servicio que prestan, los buques son públicos y particulares o industriales, entendiéndose por nave de servicio público aquella que está destinada al transporte de carga de cualquier embarcador que se interese por ocupar sus bodegas. En cambio, una nave de servicio particular o industrial es aquella dedicada al acarreo exclusivo de materias primas y materiales de propiedad de sus armadores o de una determinada empresa, como los buques-tanque de petróleo y los metaleros al servicio de las compañías petroleras o de las siderúrgicas.

Si se considera la regularidad de sus itinerarios, las naves se agrupan en buques de línea (*liners*) y buques cargueros de servicio irregular (*tramps*). Se consideran buques de línea aquellos que ofrecen servicios a cualquier usuario, en una ruta fija, con frecuencia determinada y a tarifas preestablecidas, y generalmente afiliados a una conferencia marítima. En cambio, los cargueros de servicio irregular toman cargamentos completos de un solo embarcador, entre un puerto de origen y otro de destino, es decir, con itinerario y frecuencia irregulares, a un flete convenido por el viaje o por múltiples viajes, bajo contrato de fletamento.

La tendencia mundial durante largos años fue al aumento del tonelaje de las naves, cuyo término medio en toneladas de porte bruto pasó de 1 570 en 1900, a 3 190 en 1930, a 6 460 en 1970 y a 9 126 en 1983. Esta propensión ha sido mayor en los buques-tanque, que en promedio llegan a 44 500 toneladas de porte bruto en la actualidad, habiendo 611 buques de más de 200 000 toneladas de porte bruto, de los cuales 144 tienen aproximadamente 275 000 toneladas de porte bruto, incluidos tres OBOS. En 1978 se botó al agua en los astilleros de Saint-Nazaire, Francia, el buque-tanque *Batillus*, de 550 mil toneladas de porte bruto, el más grande barco a flote del mundo.

Se explica el interés de los armadores en contar con buques cada día más grandes, por razones de economía de escala. Un buque de 300 000 toneladas de registro bruto cuesta poco más del doble que uno de 60 mil y su dotación es la misma, mientras que el consumo de combustible y lubricantes es sólo tres veces mayor, de modo que el transporte de petróleo en el barco más grande representa un costo inferior al 30% de lo que significa en el buque de 60 mil toneladas. Sin embargo, hay una serie de limitaciones con respecto al tamaño de las naves. En los buques de carga general la restricción deriva de la dificultad de completar la capacidad de una nave de servicio regular, mientras los graneleros y buques-tanque suelen verse limitados por problemas de profundidad en los sitios de atraque en muchos puertos y canales (en el Canal de Panamá, por ejemplo, en que el calado máximo fluctúa entre 35 y 40 pies, la navegación se limita a barcos de no más de 65/75 mil toneladas de porte bruto, habiéndose diseñado especialmente para este tráfico los buques llamados Panamax). Para obviar el problema del calado de los grandes petroleros, se han establecido en algunos países, islas artificiales o monoboyas, a veces a varias millas de la costa, en las que el combustible es transbordado a naves más pequeñas o bombeado a estaciones terrestres. Después de la primera crisis del petróleo de 1973, ha declinado la tendencia a construir buques-cisterna de tamaño gigante, por las razones expuestas y, además, debido al valor estratosférico de los grandes cargamentos y a la reducción mundial de la demanda de petróleo.

Por otra parte, en los últimos decenios ha habido una tendencia sostenida hacia la diversificación del tonelaje a flote, en respuesta a la creciente demanda del comercio por nuevos tipos de buques y a la necesidad de los armadores de procurar mayor eficiencia mediante la especialización de sus flotas y de la adopción de los avances tecnológicos. Según el último informe de la UNCTAD,<sup>5</sup> las más altas tasas de expansión correspondieron en 1983 a buques portavehículos, buques portacontenedores completamente celulares, buques-tanque para misceláneos, cargueros de productos químicos y mineraleros y graneleros. En cambio disminuyeron los petroleros y los buques de carga general, en proporción a los porcentajes anuales del tonelaje total de registro bruto.

## 5. La carga

Para los efectos del transporte, la carga se ha clasificado tradicionalmente en carga general, graneles sólidos, graneles líquidos y carga refrigerada. Sin embargo, con el avance de la tecnología, desde hace un cuarto de siglo se ha incorporado al movimiento de mercancías un nuevo sistema —el transporte multimodal— cuya base reside en la carga unitarizada.

Se entiende por carga general o surtida, la que se transporta fraccionada, ya sea en sacos, bolsas, cajas, cajones, fardos, bidones, damajuanas, garrafas o bultos pequeños y medianos, como unidades independientes. Esta carga forma la mayor parte del tráfico de cabotaje y del servicio exterior en los buques de línea.

Los graneles sólidos son aquellos productos que se transportan sin envasar, en grandes volúmenes, generalmente por partidas que completan la capacidad del buque. Por lo general, se trata de materias primas. Los principales graneles sólidos en el tráfico mundial son el mineral de hierro (que equivale aproximadamente al 50% de los graneles), el carbón, los cereales (que comprenden el trigo, el maíz, la cebada, la avena, el centeno, el sorgo y la soja), la alúmina, la bauxita y la caliza. Otros graneles de importancia son: el coque, el azúcar, el azufre, la sal común, los fertilizantes, la chatarra, el cemento y la madera (en particular, los troncos o rollizos). Ultimamente se ha hecho una nueva clasificación, atendiendo a la diferencia en los aspectos del embarque, de la estiba a bordo y del tipo de buques especializados que se requieren para su transporte, y que se llaman neograneles (*neo-bulk*), para agrupar la madera, la chatarra y los vehículos sobre ruedas.

Si bien el petróleo crudo y sus derivados (petróleo para calderas o *bunker-oil*, diesel, bencina, gasolina para aviación, lubricantes) representan más de 90% del total de graneles líquidos que se mueven en el mundo, hay también otras cargas líquidas que se transportan en barcos-cisterna o estanques de cargueros comunes o de buques polivalentes, como productos químicos, melaza, aceites comestibles, vino y jugos cítricos. Otra carga que requiere el empleo de buques-tanque es el gas, ya sea licuado (butano y propano) o refrigerado (metano o mezcla con etano).

El cuadro 1 muestra la evolución del tráfico marítimo mundial por principales productos en los últimos doce años.

La carga refrigerada, que se traslada en grandes buques para cargamentos completos (*reefers*), o en las bodegas frigoríficas de los cargueros comunes o de los buques de uso múltiple o en contenedores refrigerados, se compone de carne, pescado y mariscos, aves, huevos, mantequilla y quesos, por una parte, y de frutas frescas, por la otra, en especial, manzanas, uvas, peras, nectarines, duraznos, ciruelas y limones. Cada una de estas clases de productos necesita ser conservada a una temperatura ideal para mantener su calidad y evitar su descomposición, ya que se trata de frutos perecibles y delicados.

La carga unitarizada es la agrupación de varios bultos pequeños o medianos de diferentes formas y tamaño, en unidades de manipulación homogéneas y más grandes que permitan facilitar su movilización por medios mecánicos y hacerla más rápida, segura y eficiente, eliminar riesgos de roturas, hurtos o pérdidas y disminuir los costos para el dueño de la carga y para el transportista. En la sección 16 se abordará en detalle el tema de la unitarización de cargas. Por ahora, baste

Cuadro 1

**EVOLUCION DEL TRAFICO MARITIMO MUNDIAL POR  
PRINCIPALES PRODUCTOS, 1973-1984**

<i>Año</i>	<i>Petróleo crudo</i>	<i>Productos de petróleo</i>	<i>Mineral de hierro</i>	<i>Carbón</i>	<i>Granos</i>	<i>Otras cargas</i>	<i>Total esti- mado</i>
a) <i>Tonelaje movilizado</i> (millones)							
1973	1 366	274	298	104	139	940	3 121
1974	1 361	264	329	199	130	1 045	3 248
1975	1 263	233	292	127	137	995	3 047
1976	1 410	260	294	127	146	1 075	3 312
1977	1 451	273	276	132	147	1 120	3 399
1978	1 433	270	278	127	169	1 190	3 466
1979	1 497	279	327	159	182	1 270	3 714
1980	1 320	276	314	188	198	1 310	3 606
1981	1 170	267	303	210	206	1 305	3 461
1982	993	285	273	208	200	1 240	3 199
1983	930	282	257	197	199	1 225	3 090
1984(est)	950	278	299	220	203	1 315	3 265
b) <i>Toneladas-millas</i> (miles de millones)							
1973	9 207	1 010	1 398	467	760	2 562	15 404
1974	9 661	960	1 578	558	695	2 935	16 387
1975	8 885	845	1 471	621	734	2 810	15 366
1976	10 199	950	1 469	591	779	3 035	17 023
1977	10 408	995	1 386	643	801	3 220	17 453
1978	9 561	985	1 384	604	945	3 455	16 934
1979	9 452	1 045	1 599	786	1 026	3 605	17 513
1980	8 219	1 020	1 613	952	1 087	3 720	16 611
1981	7 198	1 000	1 508	1 120	1 131	3 710	15 662
1982	5 212	1 070	1 443	1 094	1 120	3 560	13 499
1983	4 478	1 080	1 320	1 057	1 135	3 510	12 580
1984	4 450	1 050	1 510	1 200	1 150	3 700	13 060

*Fuente:* Fearnley A/S, *Review 1984*, Oslo, Noruega, enero de 1985, transcrito en *Shipping Statistics* del Institute of Shipping Economics and Logistics, Bremen, Volumen 29, Nº 3, marzo de 1985.

señalar que la carga del comercio internacional, de acuerdo a su susceptibilidad para ser transportada en contenedores, se clasifica en excelente, adecuada, marginal e inadecuada, según una pauta de la Autoridad Portuaria de Nueva York, que ha sido ampliamente divulgada.<sup>6</sup> He aquí la definición de cada una de las características señaladas:

- a) *Excelente*. Se refiere a productos de alto costo con fletes relativamente elevados, cuyas características físicas permiten que sea embalada eficientemente en contenedores (el criterio físico se basa en el tamaño y el factor de estiba, es decir, la relación entre el peso y el volumen de la carga). Además, muchos productos de esta categoría son muy sensibles al deterioro y al robo. Ejemplos de esta carga son los vinos y licores, los productos farmacéuticos y el tabaco.
- b) *Adecuada*. Por lo general, corresponden a esta categoría los productos de valor moderado cuyos fletes son menores que aquellos de la carga excelente y que tienen una leve susceptibilidad a daños y ratería, como por ejemplo los productos de alambre, el café en sacos y el cacao, así como los que tienen tendencia a ser contaminados (harina en bolsas) o que están sujetos a recargos en los fletes y en los gastos portuarios (cueros sin curtir y negro de humo).
- c) *Marginal*. Comprende productos que físicamente pueden ser colocados en contenedores pero que son de poco valor y de bajo flete y cuya susceptibilidad al deterioro y al robo es escasa. Ejemplos de este tipo de productos son los lingotes de acero y de hierro y la madera en bruto.
- d) *Inadecuada*. Corresponde a carga que físicamente no puede ser acomodada en un contenedor o que normalmente es transportada en forma mucho más eficiente en buques especializados cuando se trata de grandes volúmenes (barcos azucareros, transbordadores de vehículos). Ejemplos de carga inadecuada son la chatarra, los grandes camiones y el acero estructural de más de 40 pies de largo.

## 6. Los puertos

No podría hablarse de transporte marítimo sin hacer referencia a los puertos, factor esencial para el movimiento de mercaderías por mar. Según el diccionario, "puerto es un lugar en la costa, defendido de los vientos y dispuesto para seguridad de las naves y para las operaciones de tráfico y armamento". Como en el caso de nave y de marina mercante, esta definición también es incompleta, porque puerto es más bien una estación de transferencia en que la carga cambia de medio de transporte, desde el terrestre al marítimo o viceversa. A la vez, puede decirse que un puerto es un polo de desarrollo, pues históricamente los puertos han sido centros de actividad comercial y alrededor de ellos han crecido grandes ciudades, desde Cartago en la antigüedad hasta Londres y Nueva York en la era actual, pasando por Marsella, Hamburgo, Liverpool y Amsterdam.

Sin ir tan lejos, vale la pena recordar que en Valparaíso, Chile, durante la primera mitad del siglo pasado, se fundó el primer periódico chileno, "El Mercurio", que es hoy el decano de la prensa de habla hispana en el mundo; que allí también nació —en la mente inquieta de ese gran empresario norteamericano que fue William Wheelwright— la hoy sesquicentenaria The Pacific Steam Navigation Company, primera empresa de navegación a vapor en el Pacífico; que allí se fundó asimismo el primer banco del país y la primera Bolsa de Comercio, así como la primera sociedad aseguradora y la primera compañía de bomberos; que en esa misma ciudad se instaló el primer servicio de alumbrado de gas y el primer faro de Chile, que fue la sede de los grandes negocios mineros de Chile y de Bolivia, así como de la creación del ferrocarril de Caldera a Copiapó, el



primero de una república sudamericana, y que de la rada de Valparaíso zarparon no solamente la Escuadra Libertadora del Perú —empresa eminentemente chilena que terminó con la dominación española en el Pacífico— sino también los comerciantes de copra en la Polinesia, los buscadores de oro en California y los evangelizadores y los colonizadores de la Isla de Pascua. Una clara y corta definición de puerto ha sido dada por la Empresa de Portos do Brasil S.A., PORTOBRAS, en un anuncio reciente:<sup>7</sup> "Un puerto no es un almacén ni es un depósito; *un puerto es servicio...*". Así de simple y sabio.

Por supuesto, hay diferentes clases de puertos comerciales: puertos generales, es decir aquellos que atienden todo tipo de naves y trafican con toda especie de cargas; puertos graneleros, dedicados al movimiento de carga sólida a granel, como los puertos carboneros, mineraleros o especializados en cereales; puertos para contenedores, etc.

Los puertos tienen asimismo diferentes características: pueden ser hermosos como Río de Janeiro, "a cidade maravilhosa" o atractivos como Valparaíso, llamado en sus buenos tiempos "la perla del Pacífico", o legendarios como Cartagena de Indias, eficientes como Guayaquil —uno de los pocos terminales marítimos del mundo donde se trabaja todos los días del año, en tres turnos, a la misma tarifa— o tranquilos como Asunción del Paraguay.

Todos ellos difieren en organización, en capacidad y en productividad, pero todos tienen objetivos comunes y comparten varios de sus problemas. Su meta es clara: dar el mejor servicio posible a los buques y a las cargas. Los problemas son de doble carácter, material e institucional, y aquejan en mayor o menor medida a todos los puertos del mundo. Entre los primeros, cabe destacar la escasez de sitios de atraque, la poca profundidad de los mismos y su embancamiento periódico, la carencia de equipo adecuado para la movilización de la carga y la falta de espacio para los patios de maniobra o para el depósito de contenedores. Entre los problemas de tipo institucional, merecen destacarse la legislación obsoleta y frondosa, el exceso de papeleo y de tramitaciones, que entorpece y encarece la operación portuaria, y las cuestiones laborales (ineficiencia, paros, huelgas, trabajo lento, etc.).

A estos problemas tradicionales se agregan, en el mundo actual, los desafíos ambientales: la polución, el control de los derrames de hidrocarburos, y en los grandes puertos, la necesidad de un sistema de seguridad en el tráfico marítimo.

Así como los puertos tienen diferentes características — geográficas, topográficas, geopolíticas, climáticas, económicas y de otras variables— también su organización varía considerablemente de un país a otro y aún dentro de la misma nación. Así, en Europa las administraciones pueden ser estatales, municipales, particulares o mixtas, mientras en Estados Unidos hay la tendencia a una estructura combinada, a cargo de una comisión gubernamental y estatal, pero los puertos más típicos son municipales, aunque los hay biestatales— como la Autoridad Portuaria Nueva York/Nueva Jersey o la Autoridad Portuaria del río Delaware.

En América Latina, el principio de dominio público, derivado del Derecho Romano y ratificado en las disposiciones constitucionales, establece que el Estado es propietario del territorio en que son construidos los puertos. Por lo tanto, hasta mediados del presente siglo, la mayoría de los puertos de la región

dependían de las aduanas. En general, prevalecía la filosofía de "la aduana del Rey", heredada de los tiempos de la Colonia, cuando los aranceles aduaneros eran la principal fuente de recursos fiscales. A partir del término de la Segunda Guerra Mundial —y gracias, en parte, a la exigencia del Banco Mundial como requisito para la concesión de préstamos destinados al mejoramiento portuario— prácticamente todos los países iberoamericanos han creado entidades con mayor o menor grado de autonomía para operar sus puertos. Si bien su constitución y organización difieren entre sí, existe una similitud básica entre todos ellos, especialmente en lo que se refiere al control del Gobierno central, aunque algunas administraciones tienen jurisdicción nacional sobre todos los puertos mientras otras ejercen responsabilidad solamente local o regional.

Conviene recordar que el transporte marítimo es una actividad bipolar, es decir, que se realiza siempre entre un puerto de embarque y un puerto de destino, de modo que ambos puertos guardan una interdependencia obligada. Así, pues, la mayor o menor eficiencia en uno de los terminales repercute indefectiblemente en el otro, con perjuicio del armador, situación que no siempre es comprendida por los usuarios.

El impacto de los costos portuarios en el monto total del flete de los buques de línea es del orden del 50 al 60% —dependiendo del tipo y volumen de la carga— incluidos los costos de manipulación (recepción, entrega, control de embarque y descarga) y los costos fijos (amortización, depreciación, intereses, gastos administrativos), así como los derechos de puerto y de muelle. Esta alta proporción se debe a que los buques de línea convencionales pasan, por lo general, 2/3 de su vida en puerto y solamente 1/3 del tiempo navegando. Por tanto, durante la permanencia en puerto habría oportunidad para rebajar los gastos del transporte marítimo, aunque en la actualidad cabe más bien pensar en el transporte multimodal, porque lo que interesa al usuario es lo que debe pagar en total por el traslado de su carga desde el punto de despacho hasta el destino final, incluidos los tramos entre la ciudad interior y el puerto de embarque y entre el puerto de descarga y la ciudad en que se entregue la mercancía.

## 7. Composición de la industria naviera

Antes de considerar la estructura de la flota mundial, así como su evolución y tendencia en los últimos años, parece oportuno hacer referencia a los diferentes tonelajes que se usan para medir los buques, ya que muchas veces se confunden estos conceptos o se habla de toneladas a secas.

a) *Tonelaje de registro bruto (trb) (gross tonnage)*. Corresponde al volumen de todos los espacios interiores del buque (todos los espacios debajo de la cubierta de arqueo y los espacios cerrados en forma permanente sobre dicha cubierta) y se expresa en toneladas de 100 pies cúbicos (2.83 metros cúbicos). El sistema de arqueo se basa en las reglas propuestas en 1854 por el parlamentario inglés George Moorson. El término tonelada, tan usual en el comercio marítimo, proviene de la Edad Media, cuando las principales mercaderías (aceite, arenques, vino) se transportaban en toneles.

b) *Tonelaje de registro neto (trn) (net registered tonnage)*. Equivale al volumen de todos los espacios interiores del buque, excluidos aquellos que no

producen ingresos, es decir, descontados del tonelaje bruto los espacios destinados a los servicios de navegación, maquinaria, estanques de agua y de lastre, y alojamiento de la tripulación; se expresa también en toneladas de 100 pies cúbicos.

c) *Tonelaje de porte bruto (tpb) (deadweight*, que suele traducirse por *peso muerto*). Corresponde al peso de la carga y del combustible, vituallas y consumos requeridos para el viaje que el buque puede llevar cuando está totalmente cargado en sus marcas de verano, esto es, cuando puede navegar con seguridad.

En suma, tanto el tonelaje de registro bruto como el de registro neto se refieren al volumen del buque y se emplean en relación con su arqueo; el tonelaje de porte bruto, en cambio, se refiere al peso de la carga y de los pertrechos que la nave está en condiciones de transportar y se usa para indicar su capacidad.

También conviene hacer presente, como cuestión previa, las diferencias entre las estadísticas más difundidas que preparan diversos organismos con respecto a las flotas mercantes, a fin de evitar los errores o malas interpretaciones que se producen cuando no se analizan dichas informaciones o se publican en forma incompleta, lo que sucede más a menudo de lo deseable.

En los cuadros estadísticos del Lloyd's Register of Shipping figuran *todos* los buques de 100 y más toneladas de registro bruto, registrados al 1º de julio de cada año, incluidos no sólo los buques mercantes propiamente tales —es decir, las naves dedicadas al transporte comercial de carga y pasajeros—, sino también los barcos pesqueros, los buques-factoría, los buques oceanográficos o científicos, los rompehielos, los buques-cable, las dragas, los remolcadores y las embarcaciones no comerciales (*non-trading vessels*).

Las estadísticas que publica mensualmente el Institute of Shipping Economics, de Bremen, se refieren, en cambio, a las naves destinadas a propósitos comerciales solamente y teniendo como base las de 300 toneladas de registro bruto o más.

Esto explica las cifras tan dispares entre los cuadros estadísticos de una y otra fuente de información en períodos similares:

<i>Concepto</i>	<i>Lloyd's<sup>8</sup></i> <i>(Total mundial al 1º de julio de 1984)</i>	<i>Bremen<sup>9</sup></i>
Número de buques	76 068	34 178
Tonelaje de registro bruto	418 662 442	380 150 796
Tonelaje de porte bruto	683 265 783	641 228 784

Por su parte, la firma noruega Fearnley and Egers Chartering Company Ltd., de Oslo, elabora estadísticas anuales sobre las flotas de graneleros y buques combinados, en las que se informa respecto de los buques de 10 000 o más toneladas de porte bruto.

La Administración Marítima, dependiente del Ministerio de Transporte de los Estados Unidos, también procesa información anual acerca de las marinas mercantes del mundo, sobre la base de naves de 1 000 o más toneladas de porte bruto.

En la región, la principal fuente de información sistematizada sobre la industria naviera es el Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana (IEMMI), institución sin fines de lucro, con sede en Buenos Aires, fundada en 1964. Hasta 1980, el IEMMI editó el anuario titulado *La Marina Mercante Iberoamericana*, con estadísticas relativas a todos los buques de 1 000 o más toneladas de registro bruto y con noticias acerca de la evolución de la flota regional, así como con información textual acerca de la legislación naviera de los países iberoamericanos. Entre 1981 y 1984 publicó —en conjunto con la prestigiosa firma británica Seatrade Publications— el anuario titulado *Latin American Shipping - La Marina Mercante Iberoamericana - IEMMI - A Seatrade Guide*, que contiene las mismas informaciones detalladas sobre las flotas de la región, salvo la parte relacionada con la legislación naviera. A partir de 1985 ha vuelto a editar independientemente el anuario *La Marina Mercante Iberoamericana*.

He aquí la evolución de la flota mundial a partir de 1900, según Lloyd's Register of Shipping, en miles de toneladas de porte bruto:

Año	Número buques	'000 tpb
1900	27 610	43 335
1930	32 713	104 411
1960	36 311	194 650
1970	52 444	338 839
1982	75 151	701 980
1983	76 106	694 512
1984	76 068	683 266

Por su parte, el Institute of Shipping Economics, de Bremen, registra al 1<sup>o</sup> de julio (la misma fecha de las estadísticas del Lloyd's) 27 040 buques con 337 366 toneladas de porte bruto para 1982 y 27 086 buques con 347 662 toneladas de porte bruto para 1983. Esto es, mientras el Lloyd's señala un leve descenso del tonelaje (1.06%) entre 1982 y 1983, el Instituto de Bremen anota un pequeño incremento (3.05%). En todo caso, nótese el espectacular aumento experimentado en los últimos trece años, en que el tonelaje a flote se ha doblado. En el pasado, para alcanzar a duplicarlo transcurrieron 30 años, entre 1900 y 1930 y entre 1930 y 1960.

No es raro entonces que se haya producido un exceso de bodegas en los últimos años, que ha obligado a la paralización de buques, la que empezó su escalada a principios de 1974, a raíz de la crisis del petróleo, llegando a su punto máximo en agosto de 1983, con 87 millones de toneladas de porte bruto y 1 436 buques, cifras que en diciembre de 1984 eran de 1 060 buques con 59.6 millones de toneladas de porte bruto, de las cuales 46.9 millones correspondían a buques-tanque, 4.6 millones a graneleros, 2.6 millones a buques combinados y 3.1 millones a buques de línea.<sup>10</sup>

Asimismo, entre enero y diciembre de 1984 los barcos dados de baja, incluso los vendidos para desguace y las pérdidas totales, sumaron 36.8 millones de toneladas de porte bruto. En cambio, las órdenes de construcción presentadas

a fines del cuarto trimestre de 1984 sumaban 2 621 buques con 31.4 millones de toneladas de registro bruto, de las cuales 1 665 con 16.8 millones de toneladas de porte bruto, se encontraban ya en ejecución en diversos astilleros del mundo.

En el cuadro 2, se muestran los cincuenta países cuyas flotas cuentan con más de un millón de toneladas de porte bruto, las que alcanzan a un total de 617 millones de toneladas de porte bruto, esto es, más del 96% del total mundial.

Llama la atención en dicho cuadro que no hay relación entre el potencial económico de los países que figuran en él y la capacidad de su marina mercante. En efecto, Estados Unidos, la principal potencia mundial, figura en sexto lugar, con apenas 25 millones de toneladas de porte bruto, y la URSS, que le sigue en poderío, aparece en quinto orden, con 26 millones. Cabe señalar que el orden en el cuadro está dado por el tonelaje de registro bruto.

Aparte del caso de los pabellones de conveniencia —Liberia, en primer término, con 114 millones de toneladas de porte bruto, y Panamá, en tercer lugar, con 60 millones, a los que se ha hecho referencia— es interesante señalar el lugar importante que ocupan las flotas de pequeños grandes países. Es digno de subrayar al respecto que Grecia y Noruega, con una extensión geográfica y una población muy inferiores a las de las grandes potencias, se sitúan en cuarto y séptimo lugares en el mundo marítimo. Igual puede decirse de algunos países en desarrollo, como Singapur (decimotercer lugar), la India (decimocuarto lugar) y Corea del Sur (decimoquinto lugar).

Nótese que entre las 30 potencias marítimas que poseen más de cuatro millones de toneladas de porte bruto cada una, hay solamente un país iberoamericano (aparte de Panamá, cuyos barcos no tienen ningún vínculo con el Estado, salvo la bandera), que es Brasil, con el décimonoveno lugar. Aunque no se incluyen en el citado cuadro, debe mencionarse que en la estadística del Institute of Shipping Economics Bremen al 1º de enero de 1985, aparecen también Perú en el quincuagésimo tercer lugar, Chile en el sexagésimoprimer, Colombia en el sexagésimo tercero, Ecuador en el sexagésimocuarto. Uruguay en el septuagésimoseptimo y Paraguay en el centésimo lugar.

El Lloyd's Register of Shipping también prepara un análisis de las flotas mercantes del mundo, según los principales tipos de buques, del cual es posible deducir la verdadera composición de la industria naviera, aunque referida al número de unidades y a su tonelaje de registro bruto solamente. En síntesis, al 1º de julio de 1983 y de 1984 las naves comerciales propiamente tales se distribuían como se indica en el cuadro 3.

Los servicios marítimos se dividen en tres grandes categorías: de línea regular (*liner*), de servicio irregular (*tramp*) y de transporte privado o industrial. Aunque estas categorías difieren en cuanto a las prestaciones ofrecidas al usuario, a la carga que transportan y en cierta medida, al tipo de buques utilizados, muchas de ellas se superponen. Una empresa puede usar un buque para tráfico de línea parcialmente y como carguero de servicio irregular durante otro tiempo, dependiendo de las condiciones del mercado. A la vez, algunos buques de servicio industrial pueden operar ocasionalmente como barcos de línea.

Como ya se ha dicho, el buque de línea ofrece sus bodegas para el transporte de carga fraccionada, general o surtida y para carga unitarizada entre una cadena de puertos, a cualquier embarcador y a tarifas prefijadas. En términos generales, los tipos de buques utilizados son cargueros comunes, barcos polivalentes o de

Cuadro 2

**PRINCIPALES MARINAS MERCANTES DEL MUNDO  
AL 1º DE ENERO DE 1985<sup>a</sup>**

*(Miles de toneladas)*

<i>Número de orden</i>	<i>Bandera</i>	<i>Número de buques</i>	<i>TRB</i>	<i>TPB</i>	<i>Porcen- taje de TPB</i>
1	Liberia <sup>b</sup>	1 750	58 455	114 132	18.0
2	Japón	4 199	36 836	59 119	9.3
3	Panamá <sup>b</sup>	3 873	35 107	59 637	9.4
4	Grecia	2 111	30 377	53 161	8.4
5	URSS	3 030	19 138	25 754	4.1
6	Estados Unidos	996	16 236	25 497	4.0
7	Noruega	694	16 098	28 896	4.5
8	Reino Unido	966	14 569	23 203	3.6
9	República Popular China	1 029	8 920	13 489	2.1
10	Francia	361	8 385	14 288	2.2
11	Italia	812	8 345	13 934	2.2
12	Chipre <sup>b</sup>	699	6 607	11 720	1.8
13	Singapur	555	6 297	10 813	1.7
14	India	434	6 198	10 145	1.6
15	Corea del Sur	671	6 064	10 469	1.6
16	España	689	5 861	11 616	1.8
17	Hong Kong	245	5 838	9 612	1.5
18	República Federal de Alemana	1 077	5 618	8 826	1.4
19	Brasil	415	5 594	9 251	1.5
20	Dinamarca <sup>c</sup>	559	5 086	8 270	1.3
21	Países Bajos <sup>d</sup>	667	4 164	6 167	1.0
22	Taiwan	202	3 737	6 108	1.0
23	Suecia	334	3 383	5 165	0.8
24	Turquía	525	3 272	5 609	0.9
25	Bahamas <sup>b</sup>	109	3 169	5 550	0.9
26	Filipinas	445	3 136	5 132	0.8
27	Arabia Saudita	243	3 036	5 058	0.8
28	Polonia	298	2 836	3 993	0.6
29	Yugoslavia	316	2 673	4 099	0.6
30	Rumania	269	2 647	4 110	0.7
31	Kuwait	93	2 249	3 459	0.5
32	Bélgica	103	2 200	3 801	0.6
33	Finlandia	195	2 085	3 125	0.5
34	Argentina	196	2 054	3 111	0.5
35	Australia	96	1 954	3 112	0.5
36	Irán	134	1 832	3 187	0.5
37	Malasia	264	1 621	2 395	0.4

Cuadro 2 (conclusión)

Número de orden	Bandera	Número de buques	TRB	TPB	Porcentaje de TPB
38	Indonesia	691	1 545	2 266	0.4
39	República Democrática Alemana	189	1 297	1 723	0.3
40	México	103	1 285	2 055	0.3
41	Argelia	76	1 247	1 872	0.3
42	Canadá	191	1 236	1 869	0.3
43	Bulgaria	120	1 204	1 804	0.3
44	Portugal	86	1 106	1 930	0.3
45	Malta	143	1 061	1 634	0.3
46	Irak	49	947	1 657	0.3
47	Libia	35	890	1 613	0.2
48	Bermuda <sup>b</sup>	58	829	1 315	0.2
49	Cuba	116	804	1 098	0.2
50	Venezuela	100	804	1 199	0.2
	<i>Subtotal</i>	<i>31 780</i>	<i>365 932</i>	<i>617 021</i>	<i>96.6</i>
51/144	Resto de los países	2 397	12 950	19 542	3.4
	<b>Total mundial</b>	<b>34 177</b>	<b>378 882</b>	<b>636 563</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Institute of Shipping Economics and Logistics, Bremen, *Shipping Statistics*, Volumen 29, Nº 3, marzo de 1985.

<sup>a</sup> Buques de 300 o más toneladas de registro bruto.

<sup>b</sup> Pabellón de registro abierto o bandera de conveniencia.

<sup>c</sup> Incluye Islas Faroe.

<sup>d</sup> Incluye Antillas Holandesas.

uso múltiple, portacontenedores, de autotransbordo (Ro-Ro) y portagabarras. Debido a la considerable inversión de capital que exigen las operaciones de portacontenedores, generalmente se forma un consorcio entre dos o más empresas de línea para atenderlas. La gran mayoría de las compañías que atienden servicios de línea están agrupadas en carteles llamados conferencias de fletes o conferencias marítimas, a las cuales se hará referencia más adelante.

El buque *tramp* ha sido definido como "un carguero que no opera en ningún tráfico regular sino que toma carga donde los embarcadores desean". También esta definición es incompleta, porque faltaría agregar que generalmente toman cargamentos completos entre un puerto de embarque y uno o dos puertos de descarga. Ocasionalmente, son fletados por las compañías de línea para atender sus mayores demandas en el tráfico. Sus fletes dependen de la oferta y la demanda. Los fletes correspondientes a los contratos de fletamento por una determinada cantidad de carga que va a ser transportada dentro de cierto período, así como los fletamentos por tres años o más, son fijados normalmente por negociaciones directas o a través de un comisionista en fletes (*broker*). En cambio, los contratos por cada viaje y aquellos por menos de un año o por un año se transan por lo general en una bolsa de fletes, como el Baltic Shipping Exchange, de Londres.

Cuadro 3  
ANALISIS DE LA FLOTA MUNDIAL POR PRINCIPALES  
TIPOS DE BUQUES, 1983-1984

(Miles de toneladas de registro bruto)

Principales tipos	1983		1984	
	Número	TRB	Número	TRB
Buques-tanque	6 882	157 279	6 288	144 380
Graneleros y mineraleros	4 665	98 365	4 829	103 681
Cargueros comunes	22 077	78 399	21 608	76 315
Graneleros/petrolero	418	26 032	400	24 653
Portacontenedores celulares	786	14 194		
Portagabarras	35	800	940	16 913
Buques-tanque gaseros	750	9 079	775	9 884
Transbordadores de carga y pasajeros	3 608	8 021	3 739	8 230
Buques portavehículos	292	3 035	329	3 870
Buques-tanque para productos químicos	794	3 136	847	3 391
Buques-tanque para petróleo y productos químicos	-	-	359	3 083
Buques de pasajeros y carga	231	984	189	799
Buques ganaderos	117	448	119	446
Buques-tanque para productos miscelaneos	137	364	145	278
Transportes de abastecimientos	1 922	1 248	2 061	1 251
Total buques mercantes	42 704	401 264	42 628	397 239
Los demás buques <sup>a</sup>	33 402	21 326	33 440	21 443
<b>Total mundial</b>	<b>76 106</b>	<b>422 590</b>	<b>76 068</b>	<b>418 682</b>

Fuente: Preparado a base de informaciones del *Lloyd's Register of Shipping Statistical tables*, 1983 y 1984.

<sup>a</sup> Incluye buques-factoría, barcos pesqueros, remolcadores, dragas, buques científicos, rompehielos y demás naves no dedicadas al transporte comercial de carga o pasajeros (*non-trading ships*).

Las operaciones industriales o privadas se caracterizan por ser servicios dependientes (*captive services*), en que tanto el buque como la carga son controlados por una misma entidad. Los barcos fletados por operadores industriales a casco desnudo (*bareboat charter*) son administrados como si fueran propios.

De acuerdo con algunas estimaciones,<sup>11</sup> los barcos de línea generan alrededor de la mitad del ingreso bruto por fletes de la industria naviera, a pesar de que representan menos de la cuarta parte de su tonelaje. La razón se debe a que los buques de línea transportan carga general, que está compuesta generalmente por productos manufacturados o semimanufacturados y sus tarifas deben compensar los espacios vacíos, mientras los buques *tramp* y los industriales transportan por lo común materias primas o graneles, de menor valor intrínseco.



Debe reconocerse que es difícil formular una definición precisa para distinguir entre buque de línea y el de servicio irregular. Tal es así que, al inaugurar un sistema de subsidios para barcos de servicio irregular en 1935, Gran Bretaña se vio forzada a dictar una compleja serie de reglas para limitar la aceptabilidad. Según un escritor inglés especialista en la materia,<sup>12</sup> "Estrictamente hablando, un servicio de línea supone hoy día una flota de buques, bajo propiedad o administración común, que proporciona un servicio fijo, a intervalos regulares, entre puertos determinados y se ofrece como porteadores comunes de cualquier tipo de mercaderías o pasajeros que requieran embarque entre esos puertos y estén listos para embarque en las fechas fijadas. Un itinerario fijo, un servicio regular y la obligación de aceptar carga de cualquier usuario, en una fecha establecida por un itinerario publicado, éstos y no la velocidad de los buques ni el número de naves en una flota, son los factores que distinguen un buque de línea regular (*liner*) del barco de servicio irregular (*tramp* o *trader*), el buque que puede ser fletado completo, por el viaje o por el mes, para tomar tal carga y llevarla entre tales puertos como el fletador lo requiera".

Cabe señalar que el actual exceso de bodegas flotantes a que se ha hecho referencia no es un fenómeno nuevo ni inusual. La industria naviera es eminente-

Cuadro 4

FLUCTUACION DE LOS INDICES MUNDIALES DE FLETES, 1979-1984

(Enero-diciembre de 1972 = 100)

Fecha	Índice general	Fletamento por tiempo		Cereales
		1 a 2 meses	Más de 6 meses	
Mayo 1979	267.7 - 308.6	199.4 - 223.9	236.0 - 224.1	259.4 - 312.6
Noviembre 1979	356.1 - 368.9	309.8 - 296.9	280.3 - 250.4	363.7 - 379.0
Mayo 1980	304.0 - 394.4	355.3 - 369.4	301.7 - 296.7	397.7 - 404.1
Diciembre 1980	396.4 - <b>402.0</b>	321.1 - 309.3	314.9 - <b>318.5</b>	416.6 - <b>423.1</b>
Mayo 1981	343.1 - 323.3	279.2 - 248.6	298.7 - 293.7	352.1 - 329.0
Diciembre 1981	272.4 - 261.3	200.0 - 173.0	221.1 - 211.0	269.4 - 256.4
Julio 1982	221.3 - <b>196.8</b>	147.5 - <b>140.2</b>	208.6 - 198.7	215.3 - <b>186.9</b>
Diciembre 1982	207.1 - 204.4	173.6 - 168.5	200.7 - <b>191.4</b>	202.4 - 198.8
Mayo 1983	243.2 - 240.5	182.9 - 192.4	211.2 - 218.8	236.2 - 231.9
Diciembre 1983	219.9 - 219.0	187.1 - 169.1	218.2 - 218.2	213.7 - 212.9
Mayo 1984	227.7 - 234.5	190.7 - 200.3	226.4 - 233.7	221.1 - 229.0
Diciembre 1984	217.1 - 221.0	191.0 - 203.7	236.3 - 238.3	206.1 - 211.0

Fuente: Maritime Research, Inc., Nueva Jersey, publicado por el Institute of Shipping Economics Bremen, *Shipping Statistics*, varios volúmenes, diciembre 1979 a enero 1985.

Nota: Los cursivos indican los índices extremos para cada categoría en el período de seis años considerado.

temente cíclica, como se ha expresado, y su auge o estancamiento dependen de una serie de factores ajenos a ella: guerras o conflictos internacionales —o la amenaza de una conflagración, como sucedió con la crisis del Canal de Suez— resultado de las cosechas, influencia del clima, descubrimiento de nuevos centros productores de materias primas y, en especial, la prosperidad o la recesión económica a nivel mundial. Así, en el último medio siglo hubo por lo menos dos períodos de crisis anteriores a la actual, que obligaron a la paralización de porcentajes importantes de la flota: al 1.º de enero de 1922 había 10.9 millones de toneladas de registro bruto ociosas (17% del total) y en igual fecha de 1933, 12.6 millones de toneladas de registro bruto (18% del total mundial).<sup>15</sup> Naturalmente, estos períodos depresivos de la actividad naviera repercuten en los fletes y, en particular, en los de buques *tramp*, que son mucho más susceptibles a las oscilaciones del mercado que los buques de línea.

El cuadro 4 muestra las variaciones en el índice general, en los de contratos de fletamento por un tiempo determinado (*time charter*) y en los de transporte de cereales. En general, hubo una tendencia al alza hasta el año 1980, en que se alcanzaron los índices más altos del período de seis años considerado: 402.0 para el índice general, 369.4 para los fletamentos por uno a dos meses y 318.5 para los de más de seis meses, y 423.1 para el transporte de cereales, con base 100 en enero-diciembre de 1972. A partir de 1980, los fletes empezaron a bajar, llegando a su punto mínimo en 1982, con 196.8 para el índice general, 140.2 para los fletamentos por un período de uno a dos meses y 191.4 para los de más de seis meses y 186.9 para el transporte de cereales.

Desde entonces, los índices han empezado a mejorar, aunque su tendencia es errática, como puede apreciarse al examinar las variaciones que se observan en el citado cuadro.

Los fletes de buques de línea, en cambio, si bien tienen una tendencia alcista, aumentan moderadamente, como puede apreciarse en el detalle siguiente, cuyos datos fueron extraídos del índice confeccionado por el Ministerio de Transportes de la República Federal de Alemania, sobre la base de los fletes aplicables a las mercancías cargadas y descargadas por buques de línea de todos los pabellones en los puertos del sector Amberes-Hamburgo:

#### INDICE DE FLETES DE BUQUES DE LINEA, 1973-1983

(1965 = 100)	
Año	Índice
1973	140
1974	187
1975	204
1976	215
1977	229
1978	241
1979	267
1980	286
1981	315
1982	321
1983	319

Fuente: UNCTAD, *El transporte marítimo*, 1976, 1978, 1982 y 1983 (TD/B/C.4/Rev.1, 1978, TD/B/C.4/182, de 31 de mayo 1983, y TD/B/C.4/258, de mayo de 1983, y TD/B/C.4/266 de 25 de abril 1984, respectivamente).

## 8. Las conferencias marítimas

Las conferencias marítimas —o conferencias de fletes, como también se las denomina— son en esencia carteles de armadores que tienen como finalidad principal fijar tarifas y condiciones de transporte uniformes, racionalizar los itinerarios y en algunos casos, adoptar acuerdos de distribución de cargas, de reparto de fletes o de prorrateo de utilidades, con el ánimo de evitar una competencia ruinosa entre las líneas de navegación que operan en el mismo tráfico internacional.

Su historia se remonta a la época de la incorporación masiva del vapor a la navegación, que trajo la regularidad del servicio y la necesidad de controlar la competencia entre las empresas navieras. La primera conferencia se estableció en 1863 entre Liverpool y Nueva York. En el decenio de 1870, cuando aún subsistían en actividad miles de buques de vela, se originó un exceso de bodegas a flote, acrecentado por la apertura del Canal de Suez (1869), lo que derivó en una guerra de fletes en el tráfico entre Europa y la India. A fin de evitar una ruina general, los armadores formaron en 1875 la Conferencia de Calcuta, a la que siguieron pronto la Conferencia de China y la de Australia, y en 1904, la West Coast of South America Freight Conference.

Hoy día existen unas 360 conferencias en el mundo y casi la totalidad de las empresas que atienden servicios de línea están afiliadas a una o más conferencias, aunque últimamente ha habido importantes líneas que han optado por actuar independientemente.

Los objetivos de una conferencia se pueden resumir en tres:

i) Realizar una acción conjunta para competir contra los transportistas no asociados. Para eliminar la competencia exterior, las conferencias aprovechan los acuerdos de lealtad o contratos de fidelidad y cuando lo consideran necesario, ponen en funcionamiento los buques de lucha, esto es, barcos que asignan a determinado tráfico para desafiar a las líneas independientes, aplicando fletes inferiores a los de éstas hasta lograr su ruina o su separación de la ruta;

ii) Regular la competencia entre sus miembros, básicamente por medio del acuerdo de conferencia; y

iii) Proporcionar un servicio regular en la ruta con buques en buenas condiciones y apropiados al tráfico.

El acuerdo de conferencia es el instrumento que regula sus normas de conducta, reglamentación, supervisión y control de sus actividades y establece las relaciones contractuales de las líneas miembros. En esencia, es un pacto entre las compañías afiliadas para prevenir la competencia entre ellas y enfrentarse a otras líneas. Los acuerdos son confidenciales en general, pero en Estados Unidos deben presentarse a la Comisión Marítima Federal y pasan, por tanto, a ser públicos.

Aunque pueden diferir entre una conferencia y otra, en términos generales un acuerdo dispone principalmente sobre los siguientes tópicos:

i) el ámbito geográfico en que la conferencia va a operar;

ii) las diferentes clases de miembros, las que usualmente se clasifican en dos categorías: ordinarios o de pleno derecho y asociados;

iii) las condiciones para ingreso, retiro, suspensión o expulsión de los miembros, que incluyen una fianza de leal proceder;

- iv) la obligación de aplicar fletes uniformes;
- v) los porcentajes de carga que pueden transportar los diferentes miembros según los puertos de origen y destino;
- vi) en el caso de reparto de utilidades (*full money pool*), el sistema de repartición, de acuerdo a los servicios prestados;
- vii) las reglas y procedimientos para las reuniones y votaciones en el seno de la conferencia;
- viii) el nombramiento de los diversos comités y la estructuración y funcionamiento de la secretaría, y
- ix) el sistema de arbitraje entre los miembros para dirimir las divergencias que puedan presentarse, y las sanciones a las prácticas abusivas, como calcular o recaudar fletes de modo no previsto en las tarifas, efectuar pagos que deberían correr por cuenta del usuario, posdatar o antedatar conocimientos de embarque, conceder almacenamiento gratuito a los usuarios y pagar corretajes que no se contemplan en el acuerdo.

La base de las conferencias para atraer su clientela y mantenerla reside en ofrecer a sus clientes habituales un descuento sobre las tarifas o una rebaja diferida (*deferred rebate system*), que consiste en la devolución de un porcentaje del flete —generalmente entre el 8 y el 10%— después de un período de lealtad de por lo menos seis meses en que el embarcador no despacha carga por naves no conferenciadas.

Habría que reconocer que el sistema de conferencias ofrece ciertas ventajas en beneficio del comercio. Desde luego, los fletes fijos durante un plazo razonable —en general de un año— permiten al comerciante tener cierto grado de seguridad en los costos futuros del transporte de sus mercaderías. El tratamiento igualitario a todos los usuarios habituales da al importador que se presenta a una licitación la certidumbre que su competidor no estará en mejores condiciones debido a una rebaja en el flete. La garantía de estabilidad en el servicio posibilita a los usuarios programar fechas de sus importaciones y exportaciones. Los buques utilizados están en buenas condiciones y en la mayoría de los casos son apropiados para las necesidades del tráfico.

En cuanto a los armadores mismos, el sistema evita una guerra de fletes, que ocasionaría la quiebra de muchas compañías navieras, y hace posible que el naviero mantenga un servicio adecuado y pueda programar la expansión o renovación de su flota, al disponer de carga continua a fletes estables para sus buques.

En cambio, el sistema de conferencias presenta inconvenientes que le han acarreado críticas en casi todas partes, como su tendencia monopolista, el poder sin contrapeso para fijar tarifas y condiciones de embarque, las dificultades que las conferencias "cerradas" ponen para el ingreso de nuevos miembros y otras actividades arbitrarias y prácticas discriminatorias.

De ahí que en varios países, como en Gran Bretaña, Australia, Estados Unidos y Canadá, se les haya sometido en más de una oportunidad a serias investigaciones gubernamentales. Por ejemplo, en Gran Bretaña se realizaron dos investigaciones intensivas: en 1908, por la *Royal Commission on Shipping Rings* y entre 1967 y 1970 por la comisión parlamentaria *Rochdale Committee*; en Australia se hizo una indagación en 1929 sobre *Overseas Shipping Conferences* y en los Estados Unidos funcionaron en el Congreso el *Alexander*

Committee en 1914 a 1916 y las audiencias Bonner entre 1961 y 1963. En estas indagaciones se llegó a la conclusión de que, pese a sus defectos, las conferencias son convenientes para mantener la regularidad de los servicios marítimos y la estabilidad de los fletes y se les eximió de las regulaciones anti-monopolio.

En lo que respecta a América Latina, ha habido desde hace años inquietud por el poder exagerado que ejercen las conferencias que atienden los tráficos con otros continentes y por su despreocupación en lo que atañe a los intereses latinoamericanos en general y, en particular, en lo relacionado con la promoción de las exportaciones de productos manufacturados y semimanufacturados. En diversos foros, los países de la región han exteriorizado sus quejas reiteradas por la falta de publicidad de las tarifas de determinadas conferencias y por las alzas impuestas sin previo aviso. En la OEA se estudió el asunto en 1957 y se formularon diversas recomendaciones, en particular acerca de la obligatoriedad del registro de las tarifas ante las autoridades competentes. La misma preocupación se ha manifestado en varias otras oportunidades en el seno de la OEA y en otras tantas en la antigua ALALC (hoy ALADI). El problema se llevó a la UNCTAD, en cuya primera reunión (Ginebra, 1964), a propuesta del Grupo Latinoamericano se adoptó una resolución destinada a establecer un sistema de consultas entre las conferencias y los organismos representativos de los usuarios, a nivel nacional o regional, para negociar sobre diversas cuestiones, como la publicación de las tarifas, los aumentos de fletes y la racionalización de los servicios.

A raíz de las críticas de que fuera objeto en la UNCTAD la actuación de las conferencias, los Ministros de Transportes de Europa Occidental y del Japón, reunidos en Tokyo en 1971, convinieron en que era necesario establecer una reglamentación para mejorar el funcionamiento de las conferencias y le encomendaron al Consejo de Asociaciones Nacionales de Armadores Europeos y Japoneses (CENSA) que preparara un código de prácticas de las conferencias. Si bien el Código CENSA contenía principios básicos importantes, y fue aprobado por los Consejos Nacionales de Usuarios de Europa, no había contado con la participación de los países en desarrollo, por lo que éstos no lo aceptaron.

## 9. El Código de Conducta de las Conferencias Marítimas

En la tercera reunión de la UNCTAD (Santiago de Chile, 1972), por presión de los países del Grupo de los 77 liderados por el Grupo Latinoamericano, se acordó pedir a la Asamblea General de las Naciones Unidas que convocara una conferencia de plenipotenciarios para adoptar un código de conducta de las conferencias marítimas, con carácter obligatorio, y que estableciera una comisión preparatoria para encargarse de elaborar el proyecto respectivo.

La Asamblea General acogió la petición y por resolución 3035 (XXVII) de 19 de diciembre de 1972, encomendó al Secretario General que convocara, con el patrocinio de la UNCTAD, una conferencia de plenipotenciarios para que "examine y adopte una convención u otro instrumento multilateral con fuerza obligatoria sobre un código de conducta de las conferencias marítimas".

La Conferencia de Plenipotenciarios, precedida por dos reuniones de la Comisión Preparatoria (enero y junio de 1973) sesionó en Ginebra del 1º de noviembre al 15 de diciembre de 1973 y del 11 de marzo al 6 de abril de 1974. En

esta última fecha se firmó el acta final por los representantes de 85 países, con el voto favorable de 73, siete en contra (Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Noruega, el Reino Unido, Suecia y Suiza) y cinco abstenciones (Canadá, Grecia, Italia, Nueva Zelanda y los Países Bajos).

Para entrar en vigor, se requería contar con no menos de 24 Partes Contratantes que reunieran entre sí el 25% del tonelaje bruto mundial.

La entrada en vigencia se produjo el 6 de octubre de 1983, seis meses después de haberse cumplido el requisito del porcentaje del tonelaje mundial, pues el número de países que lo habían ratificado se hallaba enterado desde varios años antes. En la actualidad son Partes Contratantes de la Convención 66 países que representan el 44.8% del tonelaje bruto mundial, entre los cuales figuran 13 de América Latina y el Caribe, a saber: Barbados, Costa Rica, Cuba, Chile, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Perú, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela. Otros Estados miembros son: Noruega, Suecia, Dinamarca, el Reino Unido, China, India, Indonesia, los Países Bajos, la República de Corea, la República Democrática Alemana, la República Federal de Alemania, la Unión de las Repúblicas Socialistas Soviéticas y Yugoslavia, para citar solamente aquellos que poseen flotas mercantes de cierta importancia.

El Código de Conducta tiene como objetivos principales facilitar la expansión ordenada del comercio marítimo mundial, promover el desarrollo de servicios marítimos regulares y eficaces y garantizar el equilibrio entre los intereses de los armadores y los usuarios.

Sus principios básicos son: la no discriminación en las prácticas de las conferencias, la celebración de consultas con las organizaciones de usuarios, la información pertinente de las actividades de las conferencias y el derecho de toda compañía naviera nacional a ser miembro en plenitud de poderes de una conferencia que sirva el comercio exterior de su país.

En lo sustantivo, el Código regula las relaciones de las empresas miembros entre sí y con los usuarios y consagra el derecho a la participación paritaria en el tráfico a favor de los dos países en que se genera.

Según el artículo 2, apartado 4 a) "Cuando existan compañías navieras de terceros países, tendrán derecho a adquirir una participación importante, tal como el 20% en los fletes y el volumen del tráfico generado en esa ruta." Esto es lo que se ha dado en llamar "el principio del 40-40-20", de acuerdo al cual la distribución de cargas corresponde hacerla en 40% del flete y el volumen en favor de las naves del país importador, el 40% para los buques del país exportador y el 20% restante en barcos de terceras banderas.

En cuanto a las relaciones con los usuarios, el Código establece principios equitativos para el empleo de los acuerdos de lealtad, a la vez que la obligatoriedad de mantener consultas entre las conferencias y los usuarios o los organismos de usuarios en asuntos que les conciernan. También contiene disposiciones para reglamentar los aumentos de tarifas, los fletes promocionales, los factores de ajuste por cambio de monedas, y dedica la segunda parte —de una extensión similar a la primera— a tratar sobre el mecanismo para la solución de controversias relativas a la aplicación o ejecución de las disposiciones del Código.

El tema de las ventajas y desventajas del Código de Conducta ha sido y es motivo de controversias porque "todo es según el cristal con que se mira..."

Así, las principales potencias marítimas ven en este instrumento jurídico internacional el riesgo de perder la hegemonía del transporte marítimo que han ejercido durante tanto tiempo, ya sea directamente o a través de los buques de pabellones de registro abierto, la mayoría de cuyo tonelaje está en manos de Estados Unidos, Japón y Grecia, y se oponían a que en el Código se tratara el tema de la distribución de cargas. Argumentan que tal medida impedirá la libre competencia y restringirá el derecho natural de los usuarios a elegir, lo que contribuirá, en última instancia, a elevar los fletes. Paradojalmente, el carácter monopólico de las conferencias es un mal anterior a la existencia del Código y que precisamente dio origen a la gestación de éste, por el descontento generalizado que existía ante la actitud de las conferencias.

Tal vez el único aspecto valedero de las críticas actuales al Código es su "desactualización" frente al auge de la contenerización y del transporte multimodal en el mundo. Pero, conviene tomar en cuenta que el Código fue discutido entre 1972 y 1974, cuando las nuevas tecnologías en el transporte se encontraban en estado incipiente. Sin embargo, los problemas que se presenten al respecto podrían ser tratados con base al artículo 11 sobre Mecanismos de celebración de consultas, que incluye entre las cuestiones que pueden ser objeto de consulta, "Los efectos de la implantación de nuevas técnicas en el transporte de carga, en particular la unitarización, con la consiguiente reducción de los servicios de tipo tradicional o pérdida de servicios directos..." Por lo demás, de acuerdo al artículo 52, a los cinco años de su entrada en vigor deberá ser convocada una conferencia de revisión "a fin de revisar su funcionamiento, con particular referencia a su aplicación, y examinar y adoptar las enmiendas pertinentes."

Por cierto que el Código no es un dechado de perfección pero debe tenerse en cuenta que fue el fruto de una transacción, el resultado de una serie de compromisos entre las partes interesadas, en que estuvieron en juego los intereses de las potencias marítimas, los de las grandes empresas navieras y los de los países en desarrollo y en menor medida, de los usuarios. Como producto de negociación el Código adolece de ciertas vaguedades, de falta de claridad en varios artículos, de algunas omisiones importantes. En cambio, desde antes que entrara en vigor el Código ha influido en que los países en desarrollo hayan logrado una mayor participación de sus empresas navieras en los tráficos. Y, lo que es más importante, ha servido para morigerar las actitudes prepotentes de ciertas conferencias marítimas, acostumbradas a imponer sus condiciones y a ejercer un poder sin contrapeso en aquellos tráficos en que no existe control gubernamental sobre las actividades del transporte marítimo ni consejos de usuarios reconocidos por el Estado y por las propias conferencias.

A este respecto, vale la pena transcribir en extracto un informe interno de la División de Transporte Marítimo de la UNCTAD, publicado en *BIMCO Bulletin* no.6/84 de noviembre-diciembre de 1984, el órgano oficial del Baltic and International Maritime Council: "Esta Convención proporciona un marco regulatorio internacionalmente aceptable en que pueden operar las conferencias, carteles marítimos internacionales. Más aún, el Código será un importante instrumento para lograr una significativa participación en el transporte marítimo de los países en desarrollo, de acuerdo con lo expresado en la Declaración de las Naciones Unidas sobre Estrategia Internacional para el Tercer Decenio del Desarrollo. En efecto, el Código es una de las medidas más cruciales para lograr

las mayores metas en transporte marítimo para el presente decenio, esto es, la obtención de un cambio estructural de la industria naviera y de una participación del 20% del tonelaje mundial para los países en desarrollo. En lo que respecta al transporte en buques de línea, el Código juega un doble rol para lograr estas metas, ya que reduce los riesgos en inversiones y, lo que es más importante, ayuda a las líneas navieras de los países en desarrollo a asegurarse carga, un apoyo sin el cual cualquier objetivo de aumento de tonelaje resulta sin sentido”.

“La importancia del Código para los países en desarrollo no debe ser vista aisladamente sino como parte de un ‘paquete’ de política naviera que contiene otros importantes elementos que apuntan al mismo objetivo y que han sido considerados en el seno de la UNCTAD. Entre otras, estas materias interrelacionadas incluyen el financiamiento de buques, el registro de naves, las operaciones de transporte multimodal, la legislación modelo, etc. No obstante estas consideraciones, el Código no está limitado en su aplicación a los países en desarrollo sino que tiene carácter universal.”

La importancia que los países en desarrollo asignan al Código de Conducta ha quedado de manifiesto en el Seminario sobre Comercio Exterior y Transporte marítimo, realizado en octubre de 1984 en Ciudad de México y organizado por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y la Asociación Mexicana de Usuarios del Transporte Marítimo, A.C. (AMUTMAC). Esta interesante reunión, a la que asistieron 150 participantes de 30 países de América, Europa, África y Asia, llegó, entre otras, a las siguientes conclusiones:

- “1. La Reunión Internacional sobre Comercio Exterior y Transporte Marítimo reafirma la interrelación que existe entre el comercio exterior y el transporte marítimo y está convencida que el desarrollo del primero debe llevarse a cabo en estrecha relación y conocimiento de la problemática del transporte marítimo.
2. La Reunión ha llegado a la conclusión de que el Código de Conducta:
  - constituye sin duda un valioso instrumento para la formación y fortalecimiento de las marinas mercantes de los países en desarrollo, al garantizarles el acceso a una adecuada participación en el transporte del comercio exterior generado por sus países; y
  - regula las relaciones entre las conferencias marítimas y los usuarios y procura un equilibrio entre las partes que intervienen en el comercio marítimo;Por lo tanto, recomienda a los Gobiernos que todavía no lo hubieren hecho, que adhieran cuanto antes al Código de Conducta de las Naciones Unidas sobre las Conferencias marítimas y activen su aplicación.”

En cuanto a su aplicación, hasta ahora no han adherido al Código de Conducta algunas de las principales potencias marítimas, como Japón, Grecia, y los Estados Unidos, ni son Partes Contratantes todavía los dos más importantes países navieros latinoamericanos, Brasil y Argentina, pese a haberse contado entre los pioneros de su adopción y haber suscrito la Convención en 1974.

Cabe destacar que la Comunidad Económica Europea (CEE) adoptó en 1979 la norma del Consejo Nº 954/79 conocida como *Paquete de Bruselas*, destinada a coordinar el acceso de las naciones miembros al Código y evitar conflictos de



intereses que habrían surgido de la aceptación del Código por algunas de ellas y no por otras. Dicha norma estipula que los miembros de la CEE pueden participar en la distribución de cargas entre naciones europeas y países no miembros de la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (OECD) pero no en las conferencias de tráfico internos de la CEE y de la OECD. Además, el Paquete de Bruselas no acepta las disposiciones del artículo 14 del Código sobre fijación de tarifas de fletes.

Por otra parte, los Estados Unidos —que formaron en la fila de las siete naciones que votaron en contra del Código de Conducta— se han seguido oponiendo a él, lo mismo que al Paquete de Bruselas. La oposición estadounidense a ambas opciones se basa en la defensa del sistema de conferencias abiertas, en que cada línea naviera puede ingresar o retirarse en cualquier momento, y en el temor de que sus buques no tengan un tratamiento justo en el acceso a las rutas como terceros países y, como ha dicho *Containerisation International* (Londres, octubre de 1983), "en su intolerancia a la distribución de cargas *per se*..."

En efecto, la Ley de Marina Mercante de 1984 (*U.S. Shipping Act of 1984*) que entró en vigor en junio de 1984 después de siete años de tramitación parlamentaria, afirma y extiende las disposiciones que eximen a las conferencias marítimas de las rígidas medidas legales anti-monopolio. Sin embargo, contiene serias prohibiciones a las actividades que pueden desempeñar las empresas navieras individualmente o por acción concertada por conferencias o grupos de dos o más transportistas comunes.

En resumen, el marco de aplicación potencial del Código de Conducta se ha reducido considerablemente desde su aprobación en 1974 hasta su entrada en vigor en 1983. Más aún, según dos artículos en la prestigiosa publicación inglesa *Containerisation International*<sup>14</sup> "en 1974, solamente entre el 5 y el 10% del tráfico de línea era controlado por líneas no-conferenciadas, mientras hoy esa cifra ha subido dramáticamente, en algunos casos hasta el 50%." Desafortunadamente, no se dan las causas de este notable incremento de la participación de los *outsiders* en los tráfico de línea. No se sabe, pues, si se debería al retiro de algunas líneas importantes de las conferencias, al incremento del volumen de la carga contenerizada o a la irrupción de las grandes empresas navieras en los tráfico contenedorizados alrededor del mundo.

Las principales líneas independientes que atienden tráfico en competencia con las conferencias marítimas son las siguientes:

- Evergreen Maritime Corporation of Taiwan, que está haciendo dos servicios de contenedores alrededor del mundo, uno en dirección a oriente y otro en sentido contrario, con 24 modernos buques portacontenedores con capacidad de 2 800 TEU cada uno;

- Yan-Ming, empresa estatal también taiwanesa, que opera cuatro grandes portacontenedores entre Extremo Oriente y Europa y que le ha quitado a la Far East Freight Conference el 20% de la carga de exportación de Taiwan;

- ABC, de Bélgica, que atiende el tráfico Europa/Australia;

Westwood Shipping, de Estados Unidos, en la línea Pacífico de Estados Unidos a Japón y Hong-Kong, y

- Baltic Shipping Company, de la Unión de las Repúblicas Soviéticas Socialistas que, junto con la SCAN Pacific Lines de Finlandia, han estado rebajando las tarifas en el tráfico de Europa al Caribe, a tal punto que la

Association of West Indies Transatlantic Steamship Liners ha acordado a darles status de "outsider" tolerado a ambas.

Otro factor que puede haber incidido en la pérdida de carga de las conferencias es la nueva tecnología en el transporte marítimo y en particular, la unitarización de cargas. En realidad, hasta hace unas tres décadas, el negocio naviero era "personalizado" y los armadores se esmeraban en ofrecer el mejor servicio en base al tratamiento, se diría que solícito, de las mercaderías delicadas, con lo cual se aseguraban la clientela. Hoy día, en que los contenedores dan garantía de cuidado a los productos que transportan, al usuario le da prácticamente lo mismo embarcar en cualquier nave. También deben haber influido en la disminución del tráfico conferenciado, la recesión mundial que ha hecho decrecer el movimiento marítimo de carga general, el aumento de los transbordos y el mayor empleo de los "puentes terrestres" (*land-bridges*) en las rutas internacionales.

A propósito, conviene recordar que el Código de Conducta de las Conferencias marítimas, como su nombre lo indica, se aplica solamente a las actividades de estos organismos empresariales y no a las líneas no conferenciadas. Así lo prueba la Resolución Nº 2 adoptada concurrentemente con el Código el 6 de abril de 1974 por 60 votos contra uno y 10 abstenciones, la que establece: "Nada de lo dispuesto en la Convención se interpretará en el sentido de que niega a los usuarios la posibilidad de escoger entre compañías no miembros, sin perjuicio de lo que estatuyan los acuerdos de lealtad, cuando existan. Las compañías navieras no miembros de una conferencia que compitan con ésta deben respetar el principio de la competencia leal sobre una base comercial. En interés del desarrollo adecuado del servicio de transporte marítimo en líneas regulares, no debe impedirse que las compañías navieras no miembros de una conferencia operen, mientras respeten el requisito establecido en el párrafo anterior."

También debe tenerse presente que las disposiciones del Código se aplican a los consorcios de empresas navieras, de acuerdo con la definición que el capítulo primero da a las conferencias, a saber:

"Un grupo constituido por dos o más empresas porteadoras navieras que prestan servicios regulares de transporte internacional de carga en una ruta particular o unas rutas particulares dentro de determinados límites geográficos y que han concertado un acuerdo o arreglo, cualquiera que sea su naturaleza, dentro de cuyo marco actúan ateniéndose a unos fletes uniformes o comunes y a cualesquiera otras condiciones convenidas en lo que respecta a la prestación de servicios regulares."

Un consorcio naviero responde a esa definición, porque es un grupo de empresas navieras que mantienen su independencia jurídica como tales, que se unen para atender regularmente una ruta determinada y que actúan dentro de acuerdos específicos sobre fletes y condiciones de embarque. Así, pues, no sería posible ni deseable que los grandes consorcios navieros quisieran escaparse a las reglas del juego impuestas por el Código de Conducta de las Conferencias marítimas.

## 10. El Sistema de Consultas

El sistema de consultas ha sido definido por la UNCTAD como "un sistema colectivo de negociación organizado con el objeto de adoptar decisiones o recomendaciones conjuntas sobre asuntos de interés común para usuarios y

armadores" y puede considerarse como un instrumento útil para lograr nivelar la estructura de los fletes, las condiciones de transporte, los sobrefletes, los problemas portuarios y otros. Su creación obedece a la falta de comunicación entre las partes en asuntos de importancia, así como a la insuficiente información de que disponen los usuarios. El sistema de consultas debe tener carácter permanente y funcionar en base al diálogo entre las partes.

Es decir, el sistema de consultas no debe considerarse como un recurso de quejas contra las conferencias sino como un método para conocer la problemática de la contraparte y en base a ello, negociar dentro de ciertos límites de flexibilidad.

El Código de Conducta establece los mecanismos de celebración de consultas sobre cuestiones de interés común entre las conferencias y las organizaciones de usuarios o los representantes de los usuarios. Podrán ser objeto de consulta las siguientes cuestiones, entre otras: los cambios de las condiciones generales de las tarifas y los reglamentos conexos; los cambios del nivel general de los fletes y de los fletes aplicables a los productos importantes; los fletes de promoción y/o los fletes especiales; la imposición de recargos y las modificaciones de los mismos; los acuerdos de lealtad, su establecimiento o los cambios de su forma y de sus condiciones generales; los cambios en la clasificación tarifaria de los puertos; el procedimiento para el envío de la información necesaria por los usuarios sobre el volumen previsto y la naturaleza de sus cargas y la presentación de la carga para su transporte.

También podrán someterse a consulta el funcionamiento de los servicios de inspección de la carga, los cambios de la estructura del servicio, los efectos de la implantación de nuevas técnicas en el transporte de carga, en particular la unitarización, con la consiguiente reducción de los servicios de tipo tradicional o pérdida de servicios directos y la adecuación y la calidad de los servicios de transporte marítimo, "incluido el efecto que los acuerdos de distribución del tráfico y de distribución de derechos de escala o de salidas tienen sobre la disponibilidad y los fletes de los servicios de transporte marítimo que se ofrecen, los cambios de las zonas en que se presten servicios y la regularidad de las escalas de los buques de conferencia."

Pero los consejos de usuarios no limitan su actividad a consultar y negociar con las conferencias de fletes sino que están llamados también a actuar como órgano representativo ante las autoridades portuarias, aduaneras y administrativas del puerto o región a que sirven. Es que los consejos de usuarios, como las conferencias, tienen el objetivo común de contribuir al mejoramiento de los servicios marítimos y, por consiguiente, del comercio exterior. Afrontan, por tanto, problemas comunes, a cuya solución pueden aportar valiosa colaboración, como el exceso de papeleo y tramitaciones, las deficiencias portuarias, la excesiva intervención estatal y la aplicación de la nueva tecnología al transporte marítimo.

El propio Código define los consejos de usuarios como "asociación u organización equivalente que fomenta, representa y protege los intereses de los usuarios y que ha sido reconocida como tal por la autoridad competente o las autoridades competentes del país cuyos usuarios representa, si así lo desean dichas autoridades."

Según la UNCTAD, cuatro son los principios fundamentales para que los consejos de usuarios puedan cumplir cabalmente sus funciones:

- i) su representatividad debe ser auténtica, esto es, debe estar compuesto por personeros genuinos del interés que representa;
- ii) debe estar reconocido por los poderes públicos como representante del interés común;
- iii) su fuerza negociadora dependerá del grado de reconocimiento que logre de las conferencias marítimas respectivas, y
- iv) su organización debe ser permanente y exclusiva para sus funciones específicas.

La necesidad de los consejos de usuarios se justifica ampliamente porque el usuario aislado es incapaz de influir de manera efectiva ante las conferencias marítimas o ante las autoridades nacionales; porque el gran número de problemas relacionados con las políticas de gobierno que pesan sobre los directores y el personal ejecutivo de las asociaciones del comercio, la industria, los exportadores e importadores, impiden que estos dediquen el tiempo necesario para atender las múltiples cuestiones inherentes al transporte marítimo; porque un ente representativo de los usuarios resulta indispensable para poder negociar con las poderosas conferencias marítimas y lograr que se tomen en cuenta sus intereses y finalmente, porque el Código de Conducta de las conferencias marítimas establece que los consejos de usuarios en cada país han de representar a exportadores e importadores como parte integrante de los mecanismos de consulta.

Entre los beneficios que ofrece el funcionamiento de un consejo de usuarios cabe citar, en primer término, la ventaja de disponer de un apoyo técnico y de un órgano de asesoría que pueda presionar, en representación de sus intereses, para lograr una adecuación de las prácticas y servicios de las conferencias en beneficio del comercio exterior del país, y en segundo lugar, la conveniencia de contar con un organismo especializado que pueda estudiar y conocer la realidad del transporte y proponer soluciones a los complejos problemas del sector. A propósito, cabe indicar que el éxito de algunos consejos de usuarios radica, precisamente, en haber logrado eliminar recargos portuarios que ya no se justificaban y haber conseguido que no se aplicaran alzas indebidas de fletes de conferencia.

Prácticamente todos los consejos de usuarios realmente activos cuentan con secretarías permanentes, con personal de dedicación completa. La mayoría son financiados por cuotas de los miembros, por subsidios gubernamentales o por un sistema mixto, pero algunos se costean con un gravamen o recargo obligatorio sobre los embarques.

Vale la pena señalar que los comités o consejos de usuarios llevan muchos años de existencia en Australia, donde nacieron, en Nueva Zelanda, la República de África del Sur, Israel y Japón a nivel nacional, y a nivel nacional y regional en los países de Europa Occidental. Existen consejos en Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Noruega, Países Bajos, Reino Unido e Irlanda del Norte, la República Federal de Alemania, Suecia y Suiza. El sistema de mutua consulta está basado en una resolución aprobada en 1963 por los Ministros de Transporte de Europa Occidental y en una nota de entendimiento elaborada ese mismo año entre el Consejo de Asociaciones Nacionales de Armadores de Europa (CENSA) y los Consejos Europeos de Usuarios, en cumplimiento de esa misma resolución.

El Consejo de Usuarios del Canadá se constituyó en 1966 y está compuesto por 19 asociaciones comerciales e industriales, entre las cuales se destacan la de

exportadores, la de importadores y la de manufacturas. A diferencia de lo que sucede en Europa Occidental, en Canadá las relaciones de consulta son directas entre los consejos de usuarios y las conferencias marítimas, y no con asociaciones nacionales o regionales de armadores.

En América Latina, desde 1964 la CEPAL, con el apoyo financiero del PNUD y de acuerdo con resoluciones de la UNCTAD, prestó ayuda a la formación de consejos de usuarios en diversos países. Desafortunadamente, la semilla que sembró la CEPAL no ha fructificado como debiera, por falta de reconocimiento de los círculos atinentes acerca de las indudables ventajas que dichos organismos pueden traer para quienes emplean el transporte internacional. En algunas naciones se ha dado como motivo el exceso de organismos gremiales de los empresarios, sin tener en cuenta que se requiere de una entidad especializada, con personal idóneo de dedicación completa, para poder atender debidamente los problemas que surgen entre los armadores y sus clientes, y para preocuparse de solucionar los asuntos relativos al mejoramiento portuario, a las reglamentaciones aduaneras y administrativas, al cúmulo de papeleo que agobia a las naves y a sus cargas y a tantos otros aspectos del transporte del comercio exterior que les interesa por igual a cargadores y navieros.

Actualmente, los únicos consejos de usuarios con vida verdadera y autonomía que subsisten en América Latina son: el Consejo Colombiano de Usuarios del Transporte (CUTMA), constituido en Bogotá en 1970, la Asociación Mexicana de Usuarios del Transporte, A.C. (AMUTMAC), fundada en 1974, el Consejo Dominicano de Usuarios del Transporte Internacional (CODUTI) y la Asociación de Usuarios del Transporte Marítimo del Istmo Centroamericano (USUARIOS), formada en 1969. Últimamente han empezado a funcionar el Consejo Peruano de Usuarios del Transporte Internacional (COPERUT) y desde fines de 1984, el Consejo Uruguayo de Usuarios del Transporte, organizado con ayuda técnica de la UNCTAD y del CUTMA, y el Consejo Venezolano de Usuarios del Transporte (CONUTRA). A iniciativa del CUTMA, se creó en 1979 la Federación Latinoamericana de Consejos de Usuarios del Transporte Internacional (FELACUTI), cuya presidencia ejerce en República Dominicana y cuya secretaría permanente reside en Bogotá, el que ha adoptado importantes acuerdos para promover la adopción del Código de Conducta de las Conferencias marítimas y para propiciar la protección de los intereses de los usuarios.

En resumen, el sistema de consultas beneficia tanto a los usuarios, porque en base a sus solicitudes y problemas se entablan las negociaciones, como a los armadores, porque en la medida en que se incrementa el comercio exterior de los países, las líneas navieras verán aumentar su volumen de carga a transportar. A la vez, es provechoso para la balanza de pagos nacional, pues los pagos a buques extranjeros por concepto de fletes son una partida deficitaria importante, de modo que una correcta negociación por parte del consejo de usuarios sobre niveles de fletes, condiciones del servicio, fletes promocionales, etc. redundará en un ahorro efectivo de valiosas divisas.

### 11. Las tarifas de conferencia

La fijación de tarifas de fletes para un buque de línea que transporta numerosos productos para varios puertos es un asunto complejo, pues son muchos los factores que componen el costo del transporte por agua. Algunos de ellos

corresponden a costos indivisibles (costos comunes, que no pueden ser distribuidos directamente entre las unidades de producción final, o costos conjuntos, que no es posible asignar a cada producto por separado).

Existen, por cierto, algunos rubros cuya incidencia en el costo es identificable para cada partida de embarque, como aquellos que se refieren a las características de la carga (naturaleza, embalaje o envase, factor de estiba, valor del producto, susceptibilidad a daños y pérdidas) y a los costos de manipulación (gastos de embarque y descarga, estiba y desestiba). Otros factores, aunque no tienen relación directa con los costos del armador y son difícilmente cuantificables, deben ser también considerados, como la competencia con otros medios de transporte o con otros puertos de embarque, la posibilidad de obtener carga de retorno para el viaje, la regularidad de los embarques, la importancia del embarcador, la necesidad o conveniencia de fomentar el transporte de determinada carga.

De ahí que al fijar las tarifas, las conferencias tomen en cuenta, además de los rubros susceptibles de distribuir por sus costos, la elasticidad de la demanda y un factor imponderable que en la terminología naviera se llama "lo que el tráfico pueda soportar", y que corresponde al flete que un producto está en condiciones de pagar sin que se perjudique su colocación en el mercado y sin que se desvíe hacia otro medio de transporte.

Según un estudio presentado por la delegación de los Estados Unidos a la Conferencia Marítima Interamericana (Washington, D.C., 1940), 27 factores afectan la composición de una tarifa de fletes de conferencia.<sup>15</sup>

Dichos factores han sido clasificados como sigue:

#### *Gastos fijos*

Gastos de administración  
Gastos financieros  
Cargos inmobiliarios  
Cargos del material a flote

#### *Gastos de viaje*

Gastos del buque  
Gastos de la tripulación  
Seguros, protección e indemnización (P & I)

#### *Gastos de la carga*

Factor de estiba (relación peso/volumen)  
Valor de la mercadería  
Características de la mercadería  
Embalaje o envase  
Cuidados especiales en el viaje  
Facilidad de estiba  
Costos de manipulación en puerto  
Riesgos de robo o merma  
Riesgos de daños o averías  
Seguro de la carga

Peso excesivo<sup>a</sup>  
Largo excesivo<sup>a</sup>

### *Factores del tráfico*

Condiciones portuarias, congestión en los puertos<sup>b</sup>  
Derechos y cobros de puerto  
Derechos de faros y balizas  
Irregularidad de la carga movilizada  
Posibilidad de contar con carga de retorno  
Distancia por recorrer  
Competencia de otros medios de transporte

Como se puede apreciar, contrariamente a lo que se cree, la distancia es uno de entre una treintena de factores y su influencia es tan relativa en los buques de línea —a diferencia de lo que sucede con los buques cargueros de servicio irregular— que los fletes de conferencia son iguales desde Europa a todos los puertos del Pacífico de Sudamérica entre Buenaventura y Talcahuano, a pesar de haber 2 574 millas entre ambos.

Según un acabado estudio de la CEPAL,<sup>16</sup> los factores que de lejos más influyen en la fijación de las tarifas de conferencia en los tráficos del comercio exterior de América Latina son la relación peso-volumen, que incide en la capacidad del buque, y el valor de la mercadería, que determina "lo que el producto puede soportar".

Las tarifas de los buques de línea se dividen en tres categorías: tarifas de productos, de clase y abiertas.

La tarifa de productos o artículos, como el término lo indica, se establece sobre los principales productos que se movilizan en el comercio y puede considerarse como una tarifa individual.

La tarifa de clase es aquella que clasifica un grupo de productos en la misma categoría y con una misma tarifa.

Las tarifas abiertas (*open rates*) son aquellas que las empresas miembros de una conferencia, previa autorización de ésta, establecen sobre algunos productos teniendo en cuenta la naturaleza de la carga o la coyuntura del tráfico.

Existen además, muchos productos —en particular aquellos que se embarcan esporádicamente— para los cuales no se ha fijado un flete determinado y a los cuales se aplica la tarifa denominada "carga no especificada" (*cargo not otherwise specified* o simplemente, *n.o.s.*). Ha habido continuas quejas de los embarcadores latinoamericanos por esta práctica de no establecer tarifas y aplicar la de *n.o.s.*, que siempre es la más elevada, lo que se considera perjudicial para los embarques de productos manufacturados o semimanufacturados.

También son frecuentes las críticas en nuestros países por lo que se considera el alto nivel de los fletes de conferencia. Sin embargo, resultaría prácticamente imposible asegurar que un flete es muy alto en términos absolutos o en qué grado excede el costo del servicio. Lo que sí puede decirse es que en algunos tráficos que se han estudiado, como los interamericanos, la estructura de las tarifas de conferencia es obsoleta, el sistema de promediar los fletes por

<sup>a</sup>Se cobran recargos sobre el flete básico.

<sup>b</sup>Se establecen recargos por congestión portuaria.

grupos de puertos de uno o más países resulta injusto y existe verdadera anarquía en las bases utilizadas para la aplicación del flete.<sup>17</sup> En efecto, la mayoría de las tarifas en estos tráficos fueron establecidas al crearse las respectivas conferencias, hace por lo menos medio siglo, y desde entonces sólo han venido reajustándose los fletes, sin que se haya cambiado la estructura de las tarifas para considerar las nuevas condiciones del transporte o las mejoras sustanciales introducidas en algunos puertos. (Casos típicos son los del Puerto Nuevo de Guayaquil y el de San Martín, ex-Pisco, en el Perú, cuyos progresos extraordinarios y las cuantiosas inversiones en infraestructura no se han reflejado en las tarifas de conferencia).

El sistema de promediar los fletes por país o por grupos de países (*averaging*), teniendo en cuenta solamente su situación geográfica y sin considerar su productividad, representa una discriminación contra los puertos más eficientes. Tal práctica, que ha sido criticada reiteradamente en diversos foros internacionales, resulta injusta para los países que hacen ingentes inversiones por mejorar sus terminales marítimos y desestimula la destinación de recursos para obras portuarias, al no reflejarse esos esfuerzos en las tarifas.

Al comparar las tarifas emitidas por diferentes conferencias, se aprecia la anarquía en las bases sobre las cuales se aplican los fletes. Prácticamente los únicos dos aspectos en que existe uniformidad en el caso de los tráficos interamericanos son los que se refieren a la moneda de pago de los fletes (todas cobran en dólares mientras que en los tráficos con Europa se paga en marcos alemanes) y al hecho que se aplican por productos o partidas y no por clases o grupos de productos, como en otras rutas. En cambio, algunas conferencias contemplan las llamadas tarifas duales o de contrato y no contrato (*dual rate system*), en que los fletes de contrato —generalmente 15% más bajos— rigen solamente para aquellos clientes habituales que se han comprometido a efectuar todos sus embarques durante un período determinado (por lo común de seis meses) en naves de las líneas afiliadas. En otros tráficos, se emplea el régimen de tarifas de rebajas diferidas (*deferred rebate system*), al que se ha hecho referencia, sistema que es ilegal en los tráficos con los Estados Unidos.

Las condiciones de embarque tampoco son iguales en todas las rutas. Así, para la carga destinada a los puertos de la costa del Atlántico y la del Golfo de los Estados Unidos y en los tráficos intrazonales, rige la cláusula "términos de embarque de un buque de línea regular" (*liner terms o berth terms*), que comprende en el flete los gastos de embarque y descarga, estiba y desestiba, del gancho de la nave en el puerto de embarque al gancho de la nave en el puerto de descarga, mientras que en los puertos de destino en la costa del Pacífico de los Estados Unidos se acostumbra cobrar gastos de manipulación de la carga (*handling charges*) que figuran en las tarifas como un valor adicional al flete.

Por otra parte, muchos fletes se cobran por peso, otros por medida y gran número "por peso o medida, como más convenga al armador", o como más ingreso produzca, según la cláusula tradicional en las tarifas de conferencia ("*whichever produces the greater revenue*"). A su vez, dentro de la base de peso, la unidad puede ser tonelada métrica, tonelada corta, tonelada larga, 100 kilos, 1 000 kilos, 100 libras, 2 000 libras y 2 240 libras. Cuando se trata de cobrar por medida o volumen, a veces se fija el flete por 40 pies cúbicos, otras por metro cúbico y en algunos casos por pie cúbico. La tarifa se aplica sobre el peso si la



densidad de la mercadería o factor de estiba es menor de 40 pies cúbicos por tonelada. Finalmente, para determinados productos de alto valor unitario, se acostumbra cobrar un porcentaje *ad-valorem*, que fluctúa entre 0.5 y 2.5%, según la carga y el tráfico de que se trate. Esta tarifa *ad-valorem* es usual para el oro y la plata, en monedas, en barras o lingotes, pieles valiosas, joyas, piedras preciosas, relojes, así como para instrumentos de precisión, en cuyos casos el embarcador debe declarar expresamente su valor en el conocimiento de embarque.

Además del flete fijado en las tarifas de conferencia, existen recargos (tasas) y recargos transitorios (sobretasas) que los armadores deben cobrar como consecuencia de condiciones diferentes de las que fueron consideradas al establecerse el flete y ajenas a la voluntad de la empresa naviera. Por ejemplo, se cobran recargos por concepto de factor de ajuste monetario (*fam*), debido a las fluctuaciones del dólar, y de aumento del precio del combustible (*bunker*), a partir de la crisis del petróleo. Sobretasas transitorias se aplican por diferencial de puertos, para compensar al armador por situaciones desfavorables de un determinado puerto, como pueden ser la deficiencia de condiciones operacionales (falta de sitios de atraque o de equipo de manipulación, dificultades laborales, etc.), congestión portuaria, problemas de calado, de mareas o de canales de acceso.

Según los informes anuales de la UNCTAD,<sup>18</sup> los aumentos del factor de ajuste monetario y del factor de ajuste por combustible se han reducido considerablemente en los últimos años. Durante 1981 hubo 251 aumentos del factor de ajuste monetario y 83 en 1982, mientras en 1983 fueron 33 las alzas y 77 las disminuciones por ese concepto. El recargo por combustible tuvo 229 notificaciones en 1981, 97 en 1982 y sólo ocho en 1983. Las sobretasas impuestas por diferencial portuario a veces se mantienen mucho después de haber terminado la causa de su creación, o bien dichos recargos no siempre tienen suficiente justificación, lo cual también sucede con las alzas de tarifas. A propósito de la tendencia alcista de los fletes de conferencia, en 1982 se anunció un total de 55 aumentos generales de fletes, en comparación con 90 en 1981.

Es cierto que la mayoría de los componentes del costo del transporte marítimo escapa al control de los armadores, en particular aquellos que se originan en los puertos y que tanta incidencia tienen en el total del flete.

Sin embargo, como se ha señalado, resulta muy difícil que los usuarios puedan calcular o conocer la composición de los fletes de conferencia, debido a la dificultad para establecerlos y al hermetismo de los armadores sobre esta materia. Esta situación favorece las alzas de tarifas o la imposición de recargos, sin que los usuarios tengan posibilidad de objetar esos mayores fletes por desconocer en absoluto los costos.

A fin de incrementar la información a la que tienen acceso los usuarios y de reducir las desventajas de promediar los fletes según grupos de puertos, la CEPAL ha venido propiciando desde hace años la aplicación del sistema de tarifas tripartitas.<sup>19</sup> Este sistema se basa en el desglose de los costos en el puerto de embarque, durante la navegación y en el puerto de destino, sin cambiar la asignación de responsabilidades establecidas en los términos de embarque de un buque de línea regular, a diferencia de lo que ocurre en los embarques "francos de carga y descarga" (*free-in and out* o simplemente *f.i.o.*).

El concepto de franco de carga y descarga es común en el caso de los fletamentos por viaje de productos a granel, y en circunstancias excepcionales,

una línea de conferencia puede cotizar un flete f.i.o. para competir con un carguero de servicio irregular que ofrezca condiciones más favorables para el usuario. No obstante, este modo de cotizar los fletes tiene complicaciones para el usuario, que no conoce los cobros en los puertos de carga y de descarga y que no puede saber con anticipación el costo real; además que supone una alteración en la división tradicional de la responsabilidad entre el expedidor y la línea naviera, tal como se define en los términos de buque de línea.

Una tarifa tripartita que expresara los fletes existentes como la suma de los costos de carga en el puerto de embarque, de navegación entre los puertos y de descarga en el puerto de destino, pondría a disposición de los usuarios, de los consejos de usuarios y de las autoridades pertinentes, antecedentes importantes con que éstos no cuentan en la actualidad. Al mismo tiempo, podría demostrar el significado real de los costos en que incurren los barcos mientras permanecen en puerto.

En suma, el sistema de tarifas tripartitas permitiría fortalecer la capacidad negociadora de los usuarios y evitaría la aplicación de alzas de tarifas o de recargos injustificados, puesto que sería posible conocer la incidencia de los aumentos de costos en cada una de las etapas de que se compone el transporte marítimo: en el puerto de embarque, durante la navegación y en el puerto de descarga.

## 12. Condiciones de transporte

Las mercaderías transportadas por buques de línea están amparadas por un conocimiento de embarque (*bill of lading*), que es el documento de comercio más antiguo que se conoce, pues se han encontrado ejemplares que datan del siglo XI. El conocimiento de embarque cumple un triple propósito: es un recibo que el capitán de la nave otorga al embarcador; sirve como prueba de los términos y condiciones de transporte en que ambas partes han convenido y es un documento de título sobre las mercaderías descritas en el mismo, de modo que es endosable. Además, indica el estado en que se encuentra la carga en el momento de ser recibida a bordo.

Durante más de medio siglo rigieron las disposiciones del Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos de embarque, suscrito en Bruselas en 1924 (más conocido como *Reglas de La Haya*), que fue ratificado o adoptado por la gran mayoría de las naciones marítimas. Sin embargo, por iniciativa del Comité Marítimo Internacional (CMI) y por estar obsoletas muchas de sus cláusulas, se realizaron conferencias diplomáticas en 1967 y 1968 para modificar dicho Convenio, suscribiéndose en 1968 el Protocolo de Bruselas, llamado generalmente *Reglas de La Haya-Visby*, cuyos mayores cambios se refirieron al límite de responsabilidad del porteador, que las Reglas de La Haya fijaban en 100 libras esterlinas por bulto o unidad.

A través de los años se habían presentado numerosos problemas a causa de la desvalorización de la libra esterlina y a la interpretación de lo que debía entenderse por bulto o unidad, especialmente en el caso de la carga unitarizada. Se adoptó, pues, una moneda ficticia de valor más estable, el franco oro (o Poincaré), unidad monetaria consistente en 65.5 miligramos de oro de 900 milésimos de fino, y se fijó el límite de responsabilidad en el equivalente a diez

mil francos por bulto o unidad o de 30 francos por kilogramo de peso neto de las mercancías perdidas o dañadas, cualquiera que fuera mayor. A su vez, quedó debidamente establecido que en el caso de carga unitarizada se considera como bulto o unidad aquel que según el conocimiento fuera embalado en un contenedor, una paleta o cualquier dispositivo similar.

Aunque el Protocolo de 1968 no entró nunca en vigor porque no se reunió el número necesario de ratificaciones, las Reglas de La Haya-Visby han sido adoptadas por algunos países marítimos —principalmente los escandinavos— que las han incorporado a sus respectivas legislaciones.

En atención a que las normas ya no representaban un justo equilibrio entre los derechos y obligaciones de las diferentes partes, el Comité Marítimo Internacional y diversos órganos de las Naciones Unidas se preocuparon de su revisión. El CMI y el Grupo de Trabajo de la UNCTAD sobre Reglamentación internacional del transporte marítimo recomendaron en 1971 que la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (ONUDMI) examinara las reglas y prácticas relativas a los conocimientos de embarque, con el objeto de revisarlas y ampliarlas o, según procediese, de reemplazarlas por un nuevo convenio internacional.

Para cumplir dicho programa, la ONUDMI estableció un grupo de trabajo, que concluyó sus tareas en mayo de 1976, con la entrega del texto de un proyecto de convenio sobre el transporte marítimo de mercancías, que fue adoptado en una Conferencia de las Naciones Unidas celebrada en Hamburgo en marzo de 1978 y que es conocido como *Reglas de Hamburgo*. El convenio entrará en vigor 30 días después de cumplirse un año del depósito del vigésimo instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión.

El Convenio sobre Transporte de Mercancías por Mar tiende a establecer un balance equitativo entre los intereses de las distintas partes en el contrato de transporte marítimo y a salvaguardar los derechos del cargador, fijando la responsabilidad del porteador y del buque por pérdidas, daños o demoras y eliminando numerosas y anticuadas causales de exoneración de dicha responsabilidad. En cambio, se prescribe que el porteador será responsable por las pérdidas o daños a las mercancías, así como por la demora en la entrega, a menos que éste pruebe que él, sus empleados o agentes tomaron todas las medidas razonablemente necesarias para evitar dichas pérdidas, daños o demora.

En el nuevo convenio, la responsabilidad del transportista se fija en el equivalente de 835 derechos especiales de giro (DEG) por bulto u otra unidad de embarque o en 2.5 DEG por kilogramo de peso bruto de las mercancías perdidas o dañadas, cualquiera sea el monto mayor. La responsabilidad del transportista por demora en la entrega se limita a una cantidad equivalente a dos y media veces el flete pagable de las mercancías demoradas, pero sin exceder el valor del flete total pagable bajo el contrato de transporte de mercancías por mar.

El convenio fue aprobado por 67 países, sin votos en contra y con cuatro abstenciones (Canadá, Grecia, Liberia y Suiza), pero aún no cuenta con el quórum necesario para entrar en vigor.

Aparte del transporte bajo conocimiento de embarque, que forma la gran mayoría de la carga en los buques de línea, existen los contratos de fletamento (*contract of affreightment*) para los casos en que el dueño de la carga entrega cierto tonelaje de mercaderías a un armador a fin de que lo transporte entre

determinados puertos en un plazo definido y bajo condiciones establecidas. En este tipo de contrato, el dueño de la carga o fletador pagará al dueño de la nave o armador una tarifa por tonelada de carga transportada, sin tener en cuenta la nave.

Cuando se trata de arriendo de nave completa, se emplean tres tipos de contrato:

- contrato de fletamento por tiempo determinado (*time charter party*)
- contrato de fletamento por viaje (*voyage charter party*) y
- contrato de fletamento a casco desnudo (*bare boat charter* o *demise charter*).

En el contrato de arriendo por tiempo, que puede ser por un año o menos, por varios años o por la vida útil del barco, los armadores están obligados a entregar el buque en el puerto convenido en condiciones de navegabilidad y debidamente equipado para el empleo acordado. Los armadores proveerán y pagarán los víveres, las subsistencias, sueldos y demás gastos que correspondan al capitán, oficialidad y tripulación, así como el seguro del buque y de la dotación, las provisiones de cámara, cubierta y máquinas (excepto el combustible) y todos los demás desembolsos del buque, salvo aquellos que por el contrato corresponda a los fletadores. Por su parte, los fletadores pagarán el combustible, el agua para calderas, los gastos de puerto y los derechos de muelle, puerto y practicaje. Por lo general, el precio del fletamento por tiempo determinado se paga en forma anticipada, sobre la base de un valor en dólares por tonelada de porte bruto por mes, y el alquiler corre continuamente, salvo que el buque quede no sujeto a fletamento (*off-hire*) por averías o entrada a dique.

En el caso de contrato por viaje, los armadores se comprometen a poner el buque a disposición de los fletadores para el transporte de un cargamento total o parcial entre uno o más puertos y otro u otros puertos de destino, dentro de cierto plazo, por el flete y condiciones convenidos mutuamente. Los armadores tienen que costear todos los gastos de explotación, tales como el costo del combustible, los gastos de puerto, los gastos de carga y descarga, estiba y desestiba, las comisiones de agencia y del flete. El flete ganado depende de la cantidad de carga transportada. El contrato puede ser por un viaje (*voyage charter*) o por varios viajes consecutivos (*consecutive voyage charter*) y el pago por tonelada transportada o por una suma alzada.

En el contrato a casco desnudo, que generalmente es por varios años, el armador entrega el control y manejo total de su barco al fletador, que deberá tripularlo, dirigirlo, operarlo, asegurarlo y repararlo, como si fuera propio. Esto es, todos los gastos de explotación son de cuenta del fletador, excepto aquellos relacionados con los costos de capital, es decir, depreciación, interés del capital y utilidad del armador. El fletador pagará, entonces, un arriendo que cubra lo anterior. Hay varios tipos de contrato de fletamento a casco desnudo: *a casco desnudo o simple*, en que el fletador devuelve la nave al término del contrato; *a casco desnudo con opción de compra*, en que el fletador tendrá la alternativa de quedarse con la nave, pagando al armador una suma prefijada, y *a casco desnudo y compra* en que, durante el arrendamiento, el fletador cancela, además del precio del arrendamiento, el del interés, depreciación y utilidad y una parte del valor de la nave, debiendo cancelar el saldo del precio para entrar en posesión legal de la nave. El arriendo se paga mensualmente por adelantado, ya sea en base a una

suma fija o en una cantidad por tonelada de porte bruto, como en el caso del fletamento por tiempo determinado.

### 13. Los seguros marítimos

La necesidad de alguna forma de protección a través del seguro fue reconocida ya alrededor del año 400 antes de la Era Cristiana, cuando la ciudad de Rodas incorporó en su legislación comercial la institución de la avería gruesa. Los romanos acogieron el concepto en sus leyes, de donde pasó a las ciudades de la Lombardía y a la Liga Hanseática. El descubrimiento de América dio ímpetu al comercio internacional y creó la demanda por la protección contra las pérdidas en el transporte experimentadas por esos pioneros. Se intentaron varios esquemas y lo que conocemos hoy en día como seguro marítimo es indudablemente una evolución de las tentativas de los mercaderes y navegantes que durante siglos trataron de minimizar los riesgos de pérdidas monetarias al embarcar mercaderías de ultramar.

En la actualidad, el seguro marítimo ha crecido hasta tomar las proporciones de una industria mayor, que opera con miles de millones de dólares anuales. Fundamentalmente, proporciona a los embarcadores la oportunidad de compartir sus riesgos y las primas o costo de la indemnización dependen de la experiencia del asegurador en embarques previos de carácter similar.

Los riesgos marítimos son aquellos cuyo origen se encuentra en situaciones de la navegación por mar o que se pueden atribuir a dichas situaciones. Se clasifican en ordinarios y especiales. Son ordinarios los de mar propiamente tales y los ajenos y/o adicionales, y son riesgos especiales los de guerra y los de huelga.

Entre los riesgos de mar merecen señalarse la acción del hombre para la salvación común de la nave y de la carga (avería gruesa), la acción de los elementos que destruyen o pierden totalmente lo asegurado, y la misma acción pero que sólo destruye parcialmente el cargamento como consecuencia de naufragio, varamiento, incendio, choque o contacto con objeto exterior. Los riesgos ajenos y/o adicionales son: la avería particular, los riesgos climáticos, la acción delictuosa o negligente de terceros (robo, hurto, piratería, ratería, falta de entrega), los que provienen de las condiciones de transporte (contacto con otra mercadería, sudor de bodega, ganchos) y los riesgos inherentes a la constitución del producto (oxidación, quebrazón, solidificación, licuefacción, derrame, filtración).

El propósito del seguro marítimo es proteger o indemnizar al dueño de la carga por las pérdidas que puedan ocurrir mientras ésta se encuentra en ruta entre el vendedor y el comprador. La póliza de seguro marítimo es simplemente un acuerdo o contrato que proporciona indemnización bajo ciertos términos y condiciones. La póliza es válida generalmente desde el momento en que la mercadería deja el local del vendedor hasta que es entregada en la bodega del consignatario o en el lugar de destino. La cobertura se entiende de bodega a bodega (*warehouse to warehouse*), es decir, comprende el seguro mientras la mercadería está en tránsito y no sólo cuando se encuentra a bordo.

Las pérdidas en seguro marítimo son totales o parciales. La pérdida total se produce cuando la materia objeto del seguro deja de existir para el asegurado, aun cuando los restos de ella tengan algún valor económico. Las pérdidas parciales se

dividen en avería particular y avería gruesa. Avería particular es la pérdida parcial o el daño que sufra la nave o un embarque específico de carga, no cubierto por avería gruesa. La forma común de seguro marítimo cubre solamente los riesgos marítimos, esto es, los daños que pueden ser considerados propiamente provocados por riesgos en el mar: daños por agua salada o por mal tiempo y ciertos perjuicios causados por varada, naufragio, incendio o colisión. Algunas mercaderías son de naturaleza perecedera, mientras otras no son susceptibles de daño cuando se encuentran en tránsito, de modo que no vale la pena pagar una prima adicional por ellas. Estos productos se aseguran bajo la cláusula denominada "libre de avería particular" (*Free of particular average*), que significa que el asegurador no pagará compensación sino por daños superiores a un porcentaje determinado de su valor, por lo general, 7%.

Avería gruesa, como ya se dijo, es una antiquísima institución, con más de 25 siglos de existencia, y hoy día está incorporada en la legislación de casi todas las naciones marítimas. Se basa en la equitativa idea que todos los que toman parte en un viaje, ya sea el armador o los dueños de la carga, se benefician cuando debe echarse al mar una parte del cargamento para evitar males mayores, y por tanto, deben contribuir a pagar el sacrificio voluntario por el bien común. Para que exista avería gruesa deben cumplirse tres requisitos: que el peligro sea común al buque y a la carga; que la echazón sea voluntaria, y que el intento de evitar males mayores tenga éxito. En la práctica, es deber del armador velar por que se haga un ajuste por tales pérdidas y se acostumbra entregar el asunto a expertos en liquidación de averías. Los liquidadores deben ponderar el valor del buque, de la carga y del flete, a fin de cobrar la contribución que corresponda a cada una de las partes beneficiadas y de reembolsar a aquellas que han sufrido pérdidas.

En general, la protección del seguro es proporcionada por terceras partes, las compañías de aseguradores, que son tomadores profesionales de riesgos. Ellas administran el sistema, fijan las primas para los diversos tipos y clases de riesgos, garantizan el pago de las demandas en caso de pérdida, hacen ganancias cuando las primas recolectadas sean mayores que las pérdidas más los gastos y están expuestas a cubrir a expensas de sus propios fondos, las pérdidas que excedan las sumas recibidas por primas.

Sin embargo, hay casos en que existe homogeneidad de riesgos, por tratarse de un grupo de participantes estrechamente ligados por intereses profesionales, sociales o de otra índole. En estas circunstancias, el esquema de seguro no necesita de los servicios de un intermediario y puede ser manejado por los mismos interesados —a propia cuenta y riesgo— bajo lo que se ha dado en llamar "plan de seguro mutuo".

Los armadores, que poseen esa homogeneidad, acordaron ya en el año 1855 proporcionarse protección mutua dentro del marco de lo que eventualmente llegarían a ser los Clubs de Protección e Indemnización (más comunmente llamados *P & I Clubs*). Dichos clubs son agrupaciones de empresas navieras que se han unido para asegurarse mutuamente contra aquellos accidentes o eventualidades que no están cubiertos por el seguro de la carga, el seguro del casco, el seguro de accidentes del trabajo y en general, contra aquellos riesgos que no están protegidos por seguros ordinarios.

En la actualidad, existen 27 asociaciones de protección e indemnización —la mayoría de ellas con sede en el Reino Unido y el resto en países europeos, Bermuda y Japón —cuatro de las cuales incluyen riesgos de huelgas y dos se dedican exclusivamente a cubrir dicho riesgo.

Estas asociaciones se mantienen sobre la base de contribuciones proporcionales al tonelaje de registro bruto de las flotas de sus miembros, en una especie de cooperativa de armadores que hacen sus aportes en la medida necesaria para garantizar la solvencia de la organización.

Entre los riesgos que cubren los mencionados clubs pueden señalarse: pérdida de vida o accidentes a terceras personas; repatriación de tripulantes; gastos ocasionados por reemplazos en la tripulación; gastos médicos y de hospitalización de tripulantes; pérdida de equipaje de tripulantes; gastos de arribo forzoso por enfermedad de un tripulante; pérdida o daño a la carga por navegación deficiente; falta de entrega de la carga; falta de entrega de bultos a la aduana; pérdida o daño a otra nave por colisión (proporción no cubierta por el seguro marítimo); daños a muelles, puentes, faros, espigones, embarcaderos, diques, boyas, cables submarinos; accidentes de estibadores u obreros portuarios de los cuales sea responsable el armador; gastos de cuarentena; multas por errores en manifiestos de carga o por contrabando; multas por arrojar petróleo al mar; costos legales por defensa de los reclamos, etc.

En cuanto al seguro del casco y maquinarias de las naves, los valores dependen de su clasificación en alguna de las sociedades clasificadoras, encargadas de dictar normas para la construcción de los buques y supervigilar que dichas reglas se cumplan y que éstos se mantengan en condiciones de seguridad.

Para ello, los buques son sometidos cada cuatro o cinco años a inspección completa de todos sus elementos (casco, máquinas, timones, hélices, etc.); es lo que se llama inspección especial (*special survey*), y se practica aparte de las revisiones periódicas o cada vez que el buque cambia de dueño.

La más antigua e importante de dichas sociedades clasificadoras de naves es el *Lloyd's Register of Shipping*, fundada en Londres en 1760, en el café de Edward Lloyd, que se convirtió en una especie de bolsa naviera. (No debe confundirse con *The Lloyd's Corporation*, cuyos miembros se encargan individualmente de los seguros marítimos —y en los últimos tiempos de toda clase de seguros— y que tuvo el mismo origen). Edita anualmente el *Lloyd's Register*, que contiene las características de todas las naves de más de 100 toneladas de registro, y diariamente, *Lloyd's List and Shipping Gazette*, con noticias sobre las mismas. Cuenta con más de mil inspectores (*surveyors*) distribuidos en los principales puertos del mundo.

Le sigue en antigüedad e importancia el *American Bureau of Shipping*, fundado en Nueva York en 1826, que tiene como objetivo principal la certificación de la seguridad operacional y de la navegabilidad de los buques mercantes y otras estructuras navales; está autorizado por los gobiernos de más de 70 países para asignar líneas de carga (francobordo) y por más de 30 para emitir certificados de seguridad de la vida humana en el mar (SOLAS), pero no es un organismo de gobierno. El ABS publica una serie de reglas para la construcción de buques y para la clasificación de contenedores y edita anualmente la publicación titulada *Record*, que contiene los detalles esenciales de más de 32 mil buques mercantes; cuenta asimismo con más de 600 inspectores en 93 países.

Otras instituciones de clasificación, reconocimiento y registro de naves son: *Bureau Veritas*, con sede en París, creada también en 1826, que publica el *Registro Veritas* y el *Repertorio General*; *Germanischer Lloyd*, que tiene su asiento en Hamburgo, fundada en 1867; *Det Norske Veritas*, con sede en Noruega; *Nippon Kaijō Kyokai*, con asiento en Japón; *Registro Italiano Navale*, *Polski Rejester Statkow* de Polonia y *USSR Register of Shipping* de la Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas, todas las cuales son miembros de la Asociación Internacional de Sociedades de Clasificación (International Association of Classification Societies, IACS). En América Latina existen dos sociedades nacionales clasificadoras de naves: el Registro Brasileiro de Navíos e Aeronaves (RBNA) y la Sociedad de Registro y Clasificación Mexicana S.A.

#### 14. Los pabellones de registro abierto

El tema de los pabellones de registro abierto o banderas de conveniencia es un asunto polémico desde que, después de la Primera Guerra Mundial, hicieron su aparición en el escenario marítimo mundial. Según cuenta el Dr. Aurelio González Climent, en una serie de artículos publicados en la revista *Consultor*,<sup>20</sup> la bandera de conveniencia tuvo su origen en la necesidad de un armador estadounidense de recuperar la clientela perdida para dos transatlánticos de lujo por la imposición de la *Volstead Act* ("Ley Seca", que estableció la prohibición de vender alcohol en los Estados Unidos y a bordo de sus buques), lo que logró colocándolos bajo el pabellón de Panamá en 1919.

Desde entonces, Panamá ha seguido contándose entre los países que ofrecen facilidades para el registro de naves de armadores extranjeros, aunque Liberia la ha superado con creces en el tonelaje pero no en el número de buques. Honduras, miembro del antiguo PANLIBHON, ha dejado de ser pabellón de conveniencia pero figura siempre con un tonelaje que positivamente no pertenece a armadores hondureños, y lo mismo Singapur, mientras se han incorporado al grupo Chipre, Bermudas y Bahamas, Cayman Island y Vanuatu.

Al 1º de enero de 1985 los pabellones de registro abierto tenían 6 903 buques con 199.3 millones de toneladas de porte bruto (30.3% del total mundial), de los cuales estaban inscritos en Liberia 1 750 buques con 114.1 millones de toneladas de porte bruto y en Panamá, 1 873 buques con 59.6 millones de toneladas. El resto figura bajo las banderas de Chipre (699 buques y 11.7 millones de toneladas de porte bruto), de Bahamas (189 buques y 5.6 millones de toneladas), de Bermuda (58 buques y 1.3 millones de toneladas), de Honduras (182 buques y 432 mil toneladas), de Cayman Island (138 buques y 388 mil toneladas) y de Vanuatu (14 buques y 188 mil toneladas de porte bruto).

Los *foc*, como se les llama en la jerga naviera universal (del término *flags of convenience*), han sido muy combatidos por la Federación Internacional de Trabajadores del Transporte (ITF), que agrupa a los oficiales y tripulantes del mundo entero, y criticados en el seno de la UNCTAD por los países del Grupo de los 77 (con excepción, lógicamente, de Liberia, Panamá y Chipre). Los ataques a la existencia de la libre matrícula pueden resumirse en tres motivos básicos: que operan con buques viejos y mal mantenidos, que gozan de franquicias tributarias y que eluden las legislaciones laborales y previsionales. En cambio, los defensores del sistema arguyen que quienes explotan buques deficientes no sólo están bajo



pabellones de conveniencia y que los sindicatos internacionales tratan de imponer normas que van más allá de las acordadas en los convenios internacionalmente aceptados, en particular con respecto a las condiciones de empleo de la gente de mar.

Desde hace algunos años, la UNCTAD se ha venido preocupando del problema y dedicándole varias reuniones de su Comisión de Transporte Marítimo, para lo cual preparó diversos documentos<sup>21</sup> en que aporta valiosos antecedentes al conocimiento de la situación. En la primera reunión sobre la materia, celebrada en mayo-junio de 1981, los países del Grupo de los 77 (con las excepciones señaladas) propusieron la abolición total de los pabellones de conveniencia pero, después de un intenso debate, se llegó a la conclusión de que era más lógico tratar de conseguir su "transformación gradual y progresiva en un régimen de matrículas normales". Llama la atención que en la UNCTAD, las representaciones oficiales de algunos países latinoamericanos —como Brasil, Chile, Cuba, México— que tienen buques de propiedad del Estado bajo bandera de conveniencia, votaran en contra de este sistema, en tanto que la Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR), que reúne a las principales empresas navieras estatales y privadas de la región, se haya pronunciado a favor de los pabellones de registro abierto.

En suma, se acordó en dicha reunión formar un Grupo Preparatorio Intergubernamental "que proponga un conjunto de principios básicos sobre las condiciones en que deberán aceptarse los buques en los registros nacionales, con miras a preparar documentos para la celebración de una conferencia de plenipotenciarios de las Naciones Unidas, que considerará la adopción de un convenio internacional en la materia". El Grupo Preparatorio celebró varias reuniones y la Conferencia de plenipotenciarios se realizó en julio de 1984 sin que llegara a acuerdo acerca de los puntos fundamentales, como el vínculo genuino entre la nave y el Estado de su pabellón y la proporción de tripulantes del país, por lo que se convino en convocar otra conferencia, la que se realizó en Ginebra en enero y febrero de 1985. Como esta reunión tampoco logró resultados positivos, se acordó celebrar una nueva conferencia de plenipotenciarios en julio de 1985, la que adelantó en varios aspectos básicos, quedando pendiente la decisión final para principios de 1986.

A propósito, cabe citar al Prof. S.G. Sturmey, quien en un libro reciente<sup>22</sup> señala que "los *for* no tienen el monopolio de los barcos añosos, mal mantenidos, infratripulados, con personas poco idóneas profesionalmente y mal pagadas, ni tampoco se distinguen exclusivamente por la existencia de armadores inescrupulosos". O como señala el Dr. Aurelio González Climent,<sup>23</sup> es interesante recordar que los países iberoamericanos que han recurrido a los pabellones de conveniencia "simplemente, lo han hecho por conveniencia, porque no les ha convenido hacerlo bajo su propia bandera nacional, y en varios casos, no han podido, que es lo más llamativo".

Al respecto, cita entre los más significativos los casos de Brasil, Argentina, Cuba, México y Chile. En Brasil el armador estatal Docenave tiene dos subsidiarias en Liberia, que encargan barcos a astilleros brasileños como si fueran para exportación, con todas las ventajitas crediticias y financieras consiguientes, sin las cuales no podría financiar buques bajo bandera nacional. En Argentina, en que no está permitida la incorporación de buques de segunda mano y no hay recursos

suficientes para construir unidades en el país, "la única salida que le queda al armador nacional que quiere expandirse es comprar un barco en el mercado internacional, ponerlo bajo pabellón *foc*, tomarlo él mismo en fletamento a casco desnudo, tripularlo con argentinos y así poder seguir expandiendo su flota". En Cuba, los barcos bajo bandera panameña le permiten el acceso a puertos que de otra manera estarían vedados al pabellón cubano. En México, de acuerdo con la Constitución Nacional, es necesario que el tripulante de buque de su bandera sea mexicano nativo. En cuanto a Chile, el Presidente del Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana dice a la letra: "En Chile, la puesta en práctica a rajatabla de las ideas de Milton Friedman representaron una seria amenaza para la marina mercante chilena, a la cual se le suprimieron no sólo la reserva de cargas sino también la reserva de cabotaje en aras de una 'apertura al mercado mundial'. ¿Qué otra posibilidad le quedaba por delante al armador chileno sino transferir barcos a los FOCs? Tanto es así que el propio gobierno facilitó esas transferencias".

En el cuadro 5, se muestra la situación actual, con indicación del porcentaje de los *foc* respecto al pabellón nacional. Nótese que Chile, con 35.3%, va a la cabeza de la lista, si bien ha rebajado considerablemente ese porcentaje, que

Cuadro 5

**AMERICA LATINA: BUQUES BAJO PABELLON DE REGISTRO  
ABIERTO AL 1º DE ENERO 1985<sup>a</sup>**

(Miles de toneladas)

<i>Países</i>	<i>Unidades</i>	<i>TRB</i>	<i>TPB</i>	<i>Edad promedio</i>	<i>Porcentaje según bandera nacional</i>
Argentina	8	96	142	17.0	4.5
Brasil	5	253	521	8.2	4.4
Colombia	7	28	38	24.5	7.9
Cuba	10	99	154	16.3	11.7
Chile	18	250	347	10.2	35.3
Ecuador	9	85	96	9.6	17.8
México	26	385	649	10.0	22.3
Perú	2	21	33	5.0	3.3
República Dominicana	1	12	19	16.0	32.6
Venezuela	2	6	10	19.6	0.8
Namucar <sup>b</sup>	2	5	8	13.5	100.0
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>1 240</b>	<b>2 017</b>	<b>11.5</b>	<b>9.0</b>

*Fuente:* Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, IEMMI, anuario *La Marina Mercante Iberoamericana 1985*, Buenos Aires, 1985.

<sup>a</sup>Buques de 1 000 o más de toneladas de registro bruto.

<sup>b</sup>Naviera Multinacional del Caribe, empresa estatal multinacional con sede en Costa Rica, formada en 1975 por Costa Rica, Cuba, Jamaica, México, Nicaragua, Trinidad y Tabago y Venezuela; Trinidad y Tabago se separó de la sociedad hace algún tiempo.

alcanzó la cifra sin precedentes de 102% en enero de 1983, según los datos del *Latin American Shipping/La Marina Mercante Iberoamericana 1983, A Sea-trade Guide*, pp. 157, 158 y 163. Este fenómeno empezó a afectar a Chile recién en 1980, debido a la nueva legislación marítima adoptada a fines de 1979, y aunque no ha sido modificada oficialmente, gracias a instrucciones del Presidente de la República, los buques-tanque han vuelto a la bandera nacional en el curso de 1983.

### 15. Las nuevas tecnologías<sup>24</sup>

Las formas tradicionales de manejo y estiba a mano de bultos de carga individuales presentan tres desventajas importantes:

- i) las naves permanecen demasiado tiempo en puerto, debido a la lentitud inherente al manejo manual;
- ii) los costos del manejo manual, que corresponden a una proporción considerable del costo de operación, han aumentado considerablemente en muchas áreas del mundo, y
- iii) los bultos pequeños y sueltos inducen a daños y mermas, lo que ocasiona molestias a los interesados y aumenta los costos de seguros y vigilancia.

Para superar estas desventajas, que se presentan principalmente en los enlaces portuarios, la tecnología moderna ha investigado métodos que permitan mayor velocidad y mecanización en la transferencia de los bienes entre medios de transporte terrestre y marítimo. Los primeros resultados favorecieron a los graneles líquidos y secos por la homogeneidad y fluidez que poseen. Así, la ingeniería industrial diseñó instalaciones que permiten cargar y descargar graneles con altos rendimientos. Ello resolvió, en cuanto a estos productos, el problema de las largas estadías de los barcos en puerto y, al aumentar el tiempo de navegación, hizo posible la construcción de naves de gran tonelaje, cuyo mayor costo quedaba compensado por su más alta productividad.

Al tratar de utilizar los nuevos diseños en la manipulación de carga general que no presenta homogeneidad ni fluidez, la tecnología moderna comenzó a aplicar la idea de la unitarización, que consiste en asignar a los diversos bultos la homogeneidad necesaria para operar unidades cuyos envases son idénticos. Ello permite la utilización de un solo medio mecánico que opera con unidades en bloque, lo que es indudablemente mucho más eficiente que la manipulación de numerosos bultos y cargas diferentes con diversos medios mecánicos.

Entre las formas de unitarizar la carga, las más usuales son la paletización y la contenedorización, que aumentan considerablemente la productividad de las operaciones de carga y descarga en comparación con los sistemas tradicionales. Las limitaciones de la contenedorización de ciertas cargas y las grandes inversiones en naves, contenedores, terminales especializados y equipo de manejo terrestre hicieron buscar otros modos de unitarización. Así fueron apareciendo los semirremolques y las gabarras.

El sistema de semirremolques carreteros está constituido por semirremolques o *trailers* que son arrastrados por tractores a bordo de sus naves que, para este fin, están dotadas de rampas y/o elevadores. Es lo que se denomina sistema de autotransbordo (*Roll-on/Roll-off* o simplemente *Ro-Ro*).

Los semirremolques también pueden colocarse en vagones plataformas de ferrocarril (*piggyback*) o sobre lanchas (*fishyback*). Las instalaciones para el transbordo al ferrocarril, así como para el embarque en lanchones o faluchos, tienen un costo relativamente bajo, salvo cuando hay grandes diferencias en las mareas, lo que puede subsanarse construyendo una rampa flotante cuya pendiente no sea superior a la máxima permitida para el equipo que se emplea, generalmente, 12%.

Las gabarras son embarcaciones sin propulsión, que equivalen a grandes recipientes flotantes de metal, cuya boca de escotilla abarca prácticamente toda la cara superior para permitir una cómoda estiba vertical directa; una vez cargadas, se cierran herméticamente con una tapa-escotilla. Pueden transportar cualquier clase de carga seca, desde graneles hasta contenedores, y hay algunas que pueden llevar líquidos.

Para la carga y descarga de la mercadería no se necesita ningún equipo especial de manejo; bastan grúas con una capacidad mínima de tres toneladas para abrir y cerrar la escotilla y manipular la carga. Para llevar las gabarras desde el muelle al buque-madre o desprenderlas de él, se ocupan remolcadores. El tráfico acuático desde y hacia el interior de los puertos se efectúa en trenes de gabarras amarradas de a dos, movidas por una lancha de empuje de poco calado.

Existen tres tamaños de gabarras, según sean los tipos de los buques-madre que las transportan, esto es, LASH, Seabee y BACAT. Este último ha sido puesto fuera de servicio por problemas laborales en el tráfico entre el Reino Unido y Rotterdam, para el que fue diseñado.

Las gabarras tipo LASH tienen un porte bruto de 374 toneladas, un peso de 87 toneladas métricas y una capacidad de 20 000 pies cúbicos, mientras las de tipo Seabee son de 847 toneladas de porte bruto, pesan 171 toneladas y tienen una capacidad de 40 000 pies cúbicos.

Otro medio de unitarización es la paleta, que consiste en una tarima en la que puede colocarse una cierta cantidad de bultos para formar una unidad de carga fácil de transportar, manipular o apilar, en particular mediante montacargas. Generalmente es de madera y está formada por dos plataformas separadas por soportes (o una plataforma con pies). Existen paletas de uso múltiples, que son rígidas y pueden por lo tanto apilarse cargadas. El retorno de paletas de uso múltiple produce gastos, por lo que se ha introducido la paleta de sólo una vía, que luego se desecha.

El tamaño de las paletas varía según las dimensiones de las cargas que se paletizarán. Se calcula que existen unos 5 tamaños distintos, según sean para almacenaje, embarque u otro destino. La única paleta que puede usarse en los sistemas integrados de transporte es la de 100 x 120 centímetros, ya que permite estibas en 2.0, 2.20 y 2.40 metros, dimensiones que son compatibles con la capacidad de la mayoría de los vehículos y con el tamaño normalizado de los contenedores.

Si bien la selección de un nuevo sistema de transporte toma en cuenta tanto la forma de unitarización que se dará a la carga como el tipo de buque que se utilizará, existe confusión entre ambos conceptos en muchos debates sobre el tema. De hecho, un mismo implemento de unitarización de carga puede transportarse mediante diferentes tipos de buques.

La distinción entre forma de unitarización y tecnología de transporte marítimo es importante, pues en vez de analizar sólo cuatro sistemas marítimos es preciso considerar por lo menos ocho modalidades de transporte, cada una de las cuales representa en sí una tecnología diferente. Mediante este análisis puede deducirse que es posible obtener beneficios al introducir la unitarización sin que necesariamente se experimenten las desventajas de una u otra tecnología del transporte marítimo, desventajas que frecuentemente se atribuyen a la unitarización en sí. Las ocho modalidades se indican a continuación:

### IDENTIFICACION DE MODALIDADES DEL TRANSPORTE MARITIMO MODERNO

<i>Unidades de presentación de la carga</i>	<i>Tipo de nave</i>			
	<i>Porta-contenedor</i>	<i>Auto-transbordo</i>	<i>Porta-gabarras</i>	<i>De uso múltiple</i>
Contenedores	1	2	3	4
Semirremolques		5		5 <sup>a</sup>
Gabarras			6	
Paletas		7		8

Fuente: CEPAL.

<sup>a</sup> Es una variante de la modalidad 5, pues algunos barcos de uso múltiple facilitan la utilización de semirremolques, para lo cual están dotados de una rampa.

La mayor conveniencia relativa de una modalidad sobre otra depende de las ventajas que ofrece cada una frente a las características de una determinada situación. Las variables que más influyen en definitiva son: productividad y eficiencia de los tipos de barcos y equipos complementarios; necesidades de equipamiento e infraestructura portuarios que imponen los buques; naturaleza de las cargas que componen el flujo y balance entre ambos sentidos de él; magnitud (en peso y volumen) y rutas de los flujos; características de la infraestructura portuaria existente; condiciones marítimas prevaletientes en los puertos comprendidos en las rutas; ubicación geográfica de los polos generadores del comercio internacional y su relación con la infraestructura terrestre; estado y amplitud de los ferrocarriles y carreteras, y estructura institucional (administrativa, aduanera y sanitaria) respecto del transbordo y tránsito de mercancías unitarizadas.

La economía en el empleo de un tipo determinado de buque depende del volumen y características del tráfico en que se lo va a utilizar; otros factores importantes son el número de tripulantes, el tiempo de estada en puerto y las distancias que debe navegar.

Debe recordarse que un buque está en situación de producir ingresos solamente cuando se encuentra navegando, es decir, mientras transporta mercancías y que el tiempo en puerto equivale a usarlo como almacén.

El carguero de línea convencional permanece en puerto, para cargar y descargar, hasta un 70% del tiempo de un viaje de ida y vuelta y navega el resto. La unitarización puede reducir la estadía en puerto a 10 ó 15% del tiempo total,

aumentando así enormemente la capacidad de transporte de un barco determinado.

Se han diseñado y puesto en servicio varios tipos de naves para el transporte de carga unitarizada; algunas se especializan en llevar solamente contenedores o gabarras, en tanto que la mayoría permiten el transporte de diversas combinaciones de carga, unitarizada o no. Estos modernos buques se clasifican en portacontenedores, de autotransbordo (Ro-Ro), portagabarras y de uso múltiple o polivalentes.

Los buques portacontenedores se caracterizan por su enorme productividad, en comparación con los cargueros convencionales, en cuanto a cantidad de carga transportada durante un lapso determinado. Como consecuencia de ello, la contenedorización aplicada a una ruta se traduce en la reducción drástica de la cantidad de buques requeridos. En cambio, cada buque portacontenedor tiene en sí mismo un costo varias veces superior al carguero tradicional que reemplaza, aparte del costo de los sucesivos juegos de contenedores con que debe contar a lo largo de la vida útil del buque celular (cuatro o cinco juegos, según los tráficos).

Ese alto costo del nuevo servicio y la necesidad de reducir el número de buques de cada una de las empresas navieras que sirven una misma ruta condujo a la formación de consorcios de buques porta-contenedores. Contribuyó a la formación de estos consorcios la disminución de la frecuencia de las recaladas de naves de cada empresa, así como la aparición de diferencias importantes en la calidad de los servicios.

Los buques de autotransbordo (*Ro-Ro*) tienen una productividad muy alta, pudiendo llegar a 1 200 toneladas por hora. Las operaciones *Ro-Ro* aplicadas a distancias cortas han tenido mucho éxito en varias partes del mundo desde hace bastante tiempo, porque ofrecen menores costos de manejo de carga y lapsos más reducidos de viaje de ida y vuelta que los portacontenedores, y actualmente se los está operando con muy buenos resultados en distancias largas. Otra ventaja es su flexibilidad, que los hace aptos para los puertos que no disponen de grúas especiales. Además, pueden transportar bultos cuyo peso o volumen son incompatibles con la contenedorización, como transformadores, helicópteros, equipos de perforación, etc. No se necesitan instalaciones especiales en los terminales; en general, basta tener un área libre pavimentada para vehículos y carga y un muelle plano sin obstáculos que permita las maniobras del equipo motorizado.

Algunos buques de autotransbordo pueden transportar hasta 1 200 TEU y tienen entre 20 000 y 23 000 toneladas de porte bruto con 22 nudos de velocidad; por supuesto, los hay más pequeños, con capacidad para 212 TEU y 5 300 toneladas de porte bruto y de 20 nudos.

La capacidad de los buques LASH varía entre 73 y 89 gabarras de 374 toneladas métricas cada una, o sea, entre 29 000 y 33 000 toneladas de porte bruto. Como el buque-madre puede cargar o descargar cuatro gabarras por hora, su productividad llega a unas 1 500 toneladas métricas por hora, pero la productividad del buque mismo no debe confundirse con el ritmo con que se carga y descarga el contenido de las gabarras en el puerto.

El buque de uso múltiple o polivalente, como ya se ha señalado, es una nave versátil, capaz de llevar al mismo tiempo carga fraccionada y unitarizada. En esencia, se trata de un casco con un entrepuente corrido, cuya sala de máquinas está ubicada en la popa y cuyas bodegas son más bien cuadradas; posee un equipo

sencillo de carga y descarga, un par de plumas o una grúa por cada escorilla, y puede o no tener tanques para carga líquida; su velocidad oscila entre 14.5 y 16.5 nudos.

Hay diversos tipos de buques polivalentes, como el SD-14 y el SD-15, de 12 mil a 15 mil toneladas de porte bruto y una capacidad de 600 a 700 mil pies cúbicos de volumen, respectivamente. Los japoneses cuentan con dos modelos estandarizados, uno de 21 600 toneladas de porte bruto y otro de 25 000, que disponen de control automatizado de motor y se manejan con una tripulación de 28 personas, en vez de las 40 o más que exigían los buques convencionales anteriores.

En cuanto a las consecuencias que representa para los puertos la adopción de las nuevas tecnologías, éstas varían —como es lógico— según los casos, pero hay algunas características comunes que es conveniente destacar.

En primer término, como consecuencia de la tendencia generalizada a emplear buques cada vez de mayor tonelaje —tanto los portacontenedores como los LASH, los Ro-Ro y los barcos de uso múltiple son mucho más grandes que los cargueros tradicionales— las empresas navieras reducen en lo posible el número de recaladas en cada ruta y utilizan servicios de alimentación en puertos de transbordo. En segundo lugar, se requieren puertos de mayor profundidad para atender los buques de más calado, y con una adecuada disponibilidad de espacio para manejar grandes cantidades de carga unitarizada en contenedores y semi-rremolques. Finalmente, se hace necesario contar con apropiada mecanización, operada y mantenida por personal altamente calificado.

Habrà que considerar, pues, la mejor forma de adecuar los puertos a las nuevas tecnologías, construyendo terminales especiales para atender el manejo de contenedores y en particular, adecuando la legislación, las reglamentaciones y las normas portuarias, aduaneras, administrativas y laborales a los requisitos de los sistemas de unitarización de cargas y de transporte multimodal modernos, que requieren atención rápida y expedita para que puedan dar el rendimiento óptimo.

## 16. La unitarización de cargas

El contenedor, causante de lo que se ha dado en llamar “la mayor revolución en el transporte marítimo desde la aplicación del vapor a la navegación” y considerado generalmente un invento moderno, tiene raíces bíblicas. En realidad, ya el Antiguo Testamento habla de los carros de guerra usados por los hebreos para transportar armamentos y vituallas, que no eran otra cosa que cajas de carga montadas sobre una especie de armón, es decir objetos similares a los contenedores.

En la era moderna, también con fines bélicos, durante la Segunda Guerra Mundial, el Ejército de los Estados Unidos ideó el *Conex* (*container express*), envase unitario de tamaño pequeño, fácil de manejar y de transportar en cualquier camión o tren, el cual dio muy buenos resultados en todos los frentes de combate.

Curiosamente, no fue una empresa naviera la que introdujo el empleo masivo del contenedor. En efecto, la idea de separar las cajas del chasis del camión se le ocurrió a un empresario estadounidense de transporte carretero,

Malcolm P. McLean, que empleaba una serie de grandes semirremolques en el tráfico entre Nueva York y Puerto Rico. En 1955, con la ayuda de la Autoridad Portuaria de Nueva York, llevó a cabo exitosamente sus experimentos sobre la cubierta de viejos buques-tanque, después, compró barcos y organizó una línea naviera, la Sea-Land, Inc. Con el tiempo, otros armadores americanos, como Matson Line, siguieron su ejemplo. Pero, no fue fácil la entrada en servicio de los contenedores porque a ello se oponían precisamente las empresas navieras y sobre todo, las europeas, so pretexto de que se perdía mucho espacio, pero más bien por temor a que sus buques convencionales quedaran obsoletos y por aquello que "es mejor no innovar" —según se cuenta en un ameno folleto editado por una afamada firma de consultores de los Estados Unidos.<sup>25</sup>

Hace apenas un cuarto de siglo, en 1957, se construyó el primer buque especializado para el transporte de contenedores (el "Gateway City", estadounidense, con capacidad para 226 contenedores). Al 1<sup>o</sup> de julio de 1984, según las últimas estadísticas del Lloyd's Register of Shipping,<sup>26</sup> había 940 buques portacontenedores celulares con 16.9 millones de toneladas de registro bruto, con capacidad para llevar 1 800 000 TEU, algunos de los cuales, de la presente tercera generación, llevan 4 000 y más TEU y desarrollan entre 25 y 33 nudos.

Según las últimas informaciones publicadas —datos de *Shipping Statistics*, de octubre de 1983— al 1<sup>o</sup> de enero de ese año el parque de contenedores del mundo se componía de 2 991 998 unidades con 3 798 730 TEU de las cuales 2.6 millones correspondían a los de 8 pies 6 pulgadas, 283 mil a los de ocho pies, 46 mil a los de 9 pies 6 pulgadas de altura y 16 mil eran de altura mediana. A la vez, 2.3 millones eran de acero, 468 mil de aluminio, 194 mil de madera terciada y 18 mil de acero inoxidable, en tanto que 2.5 millones eran de tipo standard, 156 mil sin techo (*open-top*), 73 mil refrigerados, 68 mil isotermos (*insulated*) y el resto desmontables (*folding-flat* y *fixed flat*), de plataforma, ventilados, para graneles, estanques para líquidos y de puertas laterales. En cuanto a su propiedad, 1.7 millones de contenedores pertenecían a las empresas arrendadoras, 1.2 millones a transportistas y 101 mil a otros propietarios.

Se puede decir, pues, que la contenedorización es un movimiento irreversible, que ha adquirido tal ritmo a nivel universal que los países que no se adaptan a la unitarización de cargas corren el riesgo de quedar al margen del comercio internacional.

Diversos factores han contribuido a la entronización del sistema, empujando por la necesidad de abaratar los costos del manejo de la carga en los puertos de las naciones industrializadas, continuando con las ventajas innegables que ofrece el sistema y siguiendo con la influencia considerable que ejerce en el transporte multimodal, con el cual a veces se confunde.

A propósito, convendría recordar que la unitarización de cargas —sea por paletización, contenedorización, empleo de semirremolques o de gabarras— es una operación física, material, en tanto que el transporte multimodal es un concepto institucional. En esencia, la unitarización consiste en agrupar varios bultos pequeños o medianos en unidades homogéneas de manipulación para facilitar su movilización por medios mecánicos y hacerla más rápida, segura y económica, eliminando riesgos de roturas, hurtos o pérdidas y disminuyendo los costos para el dueño de la carga y para el transportista. Por su parte, el transporte multimodal internacional ha sido definido en el Convenio de las Naciones



Unidas sobre Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, como "el porte de mercancías por dos modos diferentes de transporte por lo menos, en virtud de un contrato de transporte multimodal, desde un lugar situado en un país en que el operador de transporte multimodal toma las mercancías bajo su custodia hasta otro lugar designado para su entrega situado en un país diferente".

En los estudios hechos por la UNCTAD, la CEPAL y otros organismos de las Naciones Unidas, con ocasión del proyecto de Convenio sobre Transporte Multimodal, se incluyó el examen exhaustivo de la unitarización de cargas, y se consideró que "el transporte multimodal constituye la expresión dinámica del contenedor" y que "la unitarización de cargas es la espina dorsal del transporte multimodal".

De esos estudios se colige que la unitarización ofrece ventajas para la economía nacional, para los puertos y terminales de carga multimodal, para las empresas de transporte y para los embarcadores y consignatarios.

Entre dichas ventajas cabe consignar las siguientes, sin que esta enumeración deba considerarse exhaustiva:

a) *Ventajas para la economía nacional.* La producción nacional puede ser transportada de manera más económica y eficiente en el comercio internacional, aumentando su capacidad para competir en los mercados mundiales; el transporte en general mejora y aumenta su productividad al obtenerse mayor eficiencia en la manipulación de la carga, un giro más rápido de los buques y vehículos terrestres, menor costo en las operaciones de transbordo de carga y disminución de pérdidas, daños y hurtos de las mercancías, todo lo cual repercute favorablemente en la economía nacional.

b) *Ventajas para los puertos y terminales multimodales.* Aumento de productividad de los equipos, a través de mayor rapidez de carga y descarga; incremento de la capacidad operacional dado que el sistema hace posible el trabajo continuo, sin interrupciones en caso de lluvia o mal tiempo; reducción del congestionamiento y del tiempo de espera de las naves, y facilidad de identificación de la carga, la que puede ser ubicada más rápidamente, inventariada mejor y cuidada de manera más segura.

c) *Ventajas para las empresas navieras y de transporte en general.* La posibilidad de mover mayor tonelaje en menor tiempo aumenta la capacidad de arrastre de los vehículos, que podrán efectuar más viajes en un período determinado, incrementando así sus ingresos por fletes y reduciendo sus costos. No sólo se produce economía de escala al manipular, transportar y almacenar unidades más grandes y homogéneas de carga, sino también en materia de documentación y tramitaciones aduaneras y portuarias, porque en vez de emitirse 50 o 60 conocimientos de embarque o guías de transporte terrestre para un cargamento, se requiere solamente un documento si se trata de un contenedor.

d) *Ventajas para el embarcador o consignatario.* La carga unitarizada está menos expuesta a sufrir daños, roturas, hurtos y pérdidas en general, así como al deterioro por mal tiempo durante las faenas de carga y descarga; en otras palabras, la contenedorización reduce los riesgos y disminuye los costos debido al menor tiempo de tránsito de las mercaderías; se reducen los gastos de embalaje; se amplían los mercados, pues los productos pueden ser entregados en lugares

más distantes y en mejores condiciones de competencia tanto en calidad como en precio; se simplifican los procedimientos aduaneros y se reduce el papeleo y los trámites; finalmente, al fluir más rápidamente las mercancías, disminuyen las necesidades de existencias (*stocks*), con lo cual se disminuye el costo, tamaño y operaciones de almacenaje y las necesidades de financiamiento al haber mayor rotación del capital invertido.

Sin embargo, la aplicación masiva del contenedor —a través del tráfico de buques portacontenedores y barcos Ro-Ro, que sería la manera de optimar el sistema de unitarización de cargas— supone ciertas limitaciones y obliga a nuevas inversiones.

En primer lugar, habría que acondicionar los puertos de los países en desarrollo para asegurar la atención eficaz de los buques especializados y de los contenedores: reducir su estada en puerto al mínimo posible, a través de la rápida y eficiente recepción, manejo y despacho de la carga. Tales terminales requieren, por lo general, de mayor profundidad que aquella con que cuentan los puertos, lo que exigiría proceder a su dragado, operación siempre costosa. Se hace necesario, además, contar con grandes superficies para instalar patios de maniobra y de almacenamiento de contenedores, con inversiones elevadas y a veces, con problemas de disponibilidad de terreno en los recintos portuarios. Los equipos indispensables para el manejo de los contenedores en forma eficiente (grúas-pórtico, carretillas-pórtico, tractores con remolques, etc.) son sumamente caros, aunque existen en Europa, los Estados Unidos y Japón grandes empresas dedicadas al arriendo de esta clase de elementos.

En segundo término, se necesitan obras de infraestructura apropiadas para el transporte interno de los contenedores —caminos pavimentados, vías férreas adecuadas, puentes y túneles, camiones y vagones de ferrocarril— sin las cuales se producirá un embotellamiento y se limitará el tráfico de carga unitarizada al antiguo trayecto puerto a puerto, perdiéndose así gran parte de las ventajas del sistema multimodal.

Seguidamente, hay que disponer de centros de agrupamiento o distribución de carga y terminales de contenedores en las ciudades del interior, para facilitar las operaciones, en especial de aquellos embarques de mercaderías destinadas a diferentes consignatarios en un mismo contenedor, denominados carga parcial de contenedor (*LCL —Less than container load*), embarques que son mucho más frecuentes de lo que pudiera creerse. (En Valparaíso, Chile, por ejemplo, más del 50% de los contenedores de importación traen carga para diversos consignatarios y deben ser abiertos en la Aduana).

Sin embargo, el factor más importante que debe tenerse en cuenta, si se quiere entrar de lleno en la era del transporte multimodal —y por tanto, aprovechar al máximo las ventajas de la contenedorización— es la actitud de las autoridades aduaneras y portuarias, de los servicios tributarios, de los importadores y exportadores y de las propias líneas navieras, para adecuarse a las exigencias de las nuevas tecnologías.

En ese sentido, tal vez el asunto más delicado es el que se refiere a los problemas aduaneros. Debido a la falta de legislación apropiada, en algunos países iberoamericanos, el contenedor es considerado como una mercadería al abandonar los recintos del depósito, quedando sujeto a la reglamentación aduanera y al pago de derechos de internación o a los trámites de internación

temporal. En otros casos, las disposiciones aduaneras obligan a que el contenedor sea vaciado para que pueda practicarse la revisión y aforo del contenido en el recinto aduanero y vuelto a cargar, con lo cual se malogran los beneficios del sistema unitarizado.

Además, para que pueda prosperar plenamente el empleo del contenedor en América Latina en general, tendría que cambiar la actitud de los gremios marítimos y de las conferencias marítimas. Las exigencias de parte de los estibadores de ganar iguales y aún mayores salarios por la manipulación de la carga unitarizada que por la fracción, conspira contra la aplicación de la nueva tecnología tanto como los recargos por bultos pesados en las tarifas de algunas conferencias.

El empleo del contenedor viene creciendo desde mediados del decenio de 1950, a raíz de haber aprobado la Organización Internacional de Normalización (más conocida como ISO) las normas estandarizadas.

En los últimos años, ha aumentado a nivel mundial en 16% en 1980, 8.2% en 1981, 4.2% en 1982 y 14.6% en 1984, con los mayores porcentajes de crecimiento en los países del Lejano Oriente y Asia, seguidos de los de Europa y el Medio Oriente. Mientras en 1956 el movimiento total de contenedores ascendió a poco más de 20 millones de TEU, en 1984 sobrepasó los 51 millones, ocupando los primeros lugares Rotterdam con 2.5 millones, Nueva York con 2.3 millones, Hong-Kong con 2.1 millones, Kobe con 1.8 millones, Kaohisung (Taiwan) con 1.8 millones y Singapur con 1.6 millones de TEU.<sup>27</sup>

No sólo Kaohsiung ocupa un lugar prominente en el movimiento de cajas unitarizadas, sino también otros puertos de países en desarrollo, como Keelung en el mismo Taiwán, que mueve 1.2 millones de TEU, Pusan, en la República Democrática de Corea, con 1 millón de TEU, cuyo tráfico es mayor que el de Tokyo, Long Beach, o Los Angeles, California.

En los países de la ALADI, Santos, Buenos Aires, Veracruz y Valparaíso son los puertos que registran mayor tráfico de contenedores. El movimiento de carga unitarizada aumenta cada día más en la región, como lo prueba el hecho que el tráfico de contenedores ha crecido entre 1979 y 1983 de 78 mil TEU y 721 toneladas a 196 mil TEU y un millón 700 mil toneladas en Santos, Brasil, de 49 682 TEU a 120 783 en Buenos Aires y de 21 mil TEU y 170 mil toneladas a 22 310 TEU y 299 mil toneladas en Valparaíso e incrementos similares ha experimentado en otros puertos latinoamericanos.

## 17. El transporte multimodal

El transporte combinado, es decir, el empleo de más de un medio de transporte en el tráfico internacional ha existido desde siempre. Según cuenta la historia, el templo de Salomón fue construido en el siglo X antes de Cristo con cedros del Líbano, cobre de Huelva y oro de Ofir, transportados por los fenicios en sus barcos hasta Sidón, y llevados desde allí a lomo de camello hasta Jerusalén. Más tarde, los mercaderes venecianos, siguiendo la ruta abierta por Marco Polo, traficaron largamente entre Venecia, la India y la China, a través de la Mesopotamia, y sin ir tan lejos en el tiempo y la distancia, durante la Colonia, la plata del famoso mineral de Potosí viajaba desde el Alto Perú en recuas de mulas a Buenos Aires, donde era embarcada en los galeones hispánicos hacia Sevilla, en tanto que

"la nao de la China" llevaba sus preciosos cargamentos de sedas y especias de Oriente a Acapulco, los que cruzaban México por tierra para seguir viaje de Veracruz a Cádiz, en lo que fue el primer "puente terrestre" intercontinental a través de América.

Pero, todas esas operaciones se hacían en forma segmentada, cambiando la responsabilidad del transportista en cada lugar de transferencia de la mercadería. Por cierto que todavía se utiliza en gran escala el transporte combinado marítimo-terrestre para mover las importaciones destinadas a las ciudades del interior y las exportaciones originadas en ellas.

La novedad del transporte multimodal no estriba, pues, en el hecho de que se utilicen dos o más medios de transporte, sino en que éste se haga como una sola operación, amparada por un documento único de embarque y bajo una sola responsabilidad directa durante todo el trayecto. En otras palabras, el transporte multimodal significa una renovación sustancial del concepto de transporte internacional, al sustituir el milenario sistema de acarreo de un puerto a otro por el servicio integral "puerta a puerta", y reemplazar el tradicional transporte segmentado de mercancías entre las diversas etapas del viaje por una secuencia ininterrumpida de responsabilidad continua, desde la fábrica o centro de producción hasta el consignatario final.

El transporte multimodal constituye una revolución institucional y como tal está afectando a todas las instituciones vinculadas en forma directa o indirecta al transporte internacional. (Se entiende por instituciones no sólo los organismos estatales y privados que intervienen en el comercio exterior, sino también los principios y elementos del transporte y aun las normas y costumbres que lo rigen).

El advenimiento de la era del contenedor —y su consecuencia, la implantación del transporte multimodal— trajo aparejada la necesidad de estudiar las reglas del juego. Así, entre 1965 y 1971 algunos organismos internacionales europeos, intergubernamentales y privados, prepararon diversos proyectos para establecer un régimen jurídico al respecto, a raíz de lo cual la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE) y la Organización Marítima Consultiva Intergubernamental, actualmente Organización Marítima Internacional (IMO) presentaron a las Naciones Unidas un proyecto conjunto de Convención sobre transporte combinado de mercancías (llamado Convenio TCM), para ser tratado en la Conferencia Conjunta sobre el Transporte Internacional en Contenedores (Ginebra, noviembre de 1972). Sin embargo, en dicha conferencia —según una propuesta formulada en el tercer período de sesiones de la UNCTAD, celebrado en Santiago de Chile, en mayo de 1982— se acordó no tratar el proyecto TCM y en cambio seguir estudiándolo, "teniendo en cuenta la situación y las necesidades particulares de los países en desarrollo". A esos efectos, se resolvió crear un grupo preparatorio intergubernamental, compuesto por 68 miembros en representación de los países en desarrollo o Grupo de los 77, del Grupo B o estados desarrollados de economía de mercado y del Grupo D o países socialistas. El mencionado grupo celebró seis períodos de sesiones entre octubre de 1973 y marzo de 1979, lo que prueba la complejidad de la materia y las dificultades para llegar a soluciones de armonización de los distintos intereses en juego.

Por último, una Conferencia de Plenipotenciarios de las Naciones Unidas, reunida en Ginebra en noviembre de 1979 y mayo de 1980, con asistencia de delegados de 80 países, aprobó por consenso el texto del Convenio, el que entrará en vigor doce meses después que haya sido ratificado por 30 países. Hasta fines de 1985 lo habían suscrito solamente seis naciones y contaba con la ratificación de México y Chile, además de la firma de Venezuela.

El Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías obedece, según reza el preámbulo, entre otros principios, a que: "antes y después de la introducción de toda nueva tecnología, debe celebrarse consultas entre los operadores de transporte multimodal, los usuarios, las organizaciones de usuarios y las autoridades nacionales competentes, acerca de las condiciones y modalidades de los servicios; a que los usuarios tienen libertad para elegir entre los servicios multimodales y los servicios de transporte segmentado, y a que la responsabilidad del operador de transporte multimodal conforme al presente Convenio debe basarse en el principio de la presunción de culpa o negligencia".

El Convenio tiene elementos de ley pública (obligación de hacer consultas, reconocimiento del derecho de los gobiernos a reglamentar la actividad de operador del transporte multimodal) y de ley privada (responsabilidad del operador frente al usuario).

Entre las disposiciones más importantes del Convenio, merece citarse el artículo 4 sobre reglamentación y control del transporte multimodal, que deja en claro que "el Convenio no afectará al derecho de todo Estado a reglamentar y controlar en el ámbito nacional las operaciones de transporte multimodal, ni en particular a su derecho a adoptar disposiciones sobre las consultas, especialmente antes de que se introduzcan tecnologías y servicios nuevos, entre los operadores de transporte multimodal, los usuarios, las organizaciones de usuarios y las autoridades nacionales competentes acerca de las condiciones y modalidades de explotación, la concesión de licencias a los operadores de transporte multimodal, la participación en el transporte y todas las demás medidas que correspondan a los intereses económicos y comerciales nacionales".

Otros artículos interesantes son los que se refieren a la documentación (5 al 13), que establecen que cuando el operador de transporte multimodal tome las mercancías bajo su custodia, emitirá un documento de transporte multimodal, que será negociable o no negociable, según lo decida el expedidor de la carga.

El artículo 14 dispone que la responsabilidad del operador abarca el período comprendido entre el momento en que toma las mercancías bajo su custodia hasta el momento en que las entrega. El artículo 18 limita la responsabilidad del operador "a una suma que no exceda de 920 unidades de cuenta (derechos especiales de giro o DEG) por bulto u otra unidad de carga transportada, o de 2.75 unidades de cuenta por kilogramo de peso bruto de las mercancías perdidas o dañadas, si esta cantidad es mayor". Los perjuicios provocados por atrasos en la entrega de las mercancías están sujetos al pago de una indemnización equivalente a dos y media veces el flete que deba pagarse por las mercancías que hayan sufrido retraso.

Finalmente, el artículo 31 dispone que los Estados Contratantes deberán autorizar la utilización del régimen de tránsito aduanero para el transporte multimodal internacional, el que se hará conforme a las normas y principios

enunciados en el anexo del Convenio, sin perjuicio de lo dispuesto en leyes o reglamentos nacionales y en acuerdos internacionales.

No obstante que Chile ha ratificado el Convenio de Transporte Multimodal Internacional de Mercancías con fecha 7 de abril de 1982, falta mucho por hacer en esta materia, pues deberán adoptarse las disposiciones legales y reglamentarias para su aplicación, en particular sobre la habilitación del empresario de transporte multimodal y las garantías de que éste cumplirá fielmente sus importantes funciones dentro de sus atribuciones.

Como ya se ha señalado, el marco institucional del transporte internacional comprende no solamente los organismos estatales que intervienen en el comercio exterior, sino también los principios y elementos de transporte y las leyes, reglamentos, disposiciones y aun las prácticas que rigen la interrelación de instituciones y personas naturales o jurídicas vinculadas directa o indirectamente a dicha actividad.

Por parte del sector público, ejercen funciones relacionadas con el transporte y el comercio exterior los ministerios encargados del transporte, de las obras públicas, de las finanzas o hacienda pública, del comercio, de la sanidad vegetal y animal, de los puertos, de los aeropuertos, de la integración y de las actividades industriales, como también los organismos nacionales de aduanas y de impuestos internos, los bancos centrales, las superintendencias de seguros, la policía internacional, etc.

En el sector privado, pueden destacarse los importadores y exportadores, los transportistas, los despachadores de aduana, los agentes embarcadores, los estibadores de puertos y de puntos interiores de transbordo y las diferentes organizaciones gremiales que reúnen a cada uno de estos grupos empresariales y laborales. También participan activamente en el proceso de comercio internacional las empresas de seguros, los bancos comerciales y los organismos públicos, privados y mixtos de promoción de las exportaciones.

Los aspectos institucionales que más afectan la organización de servicios de transporte multimodal internacional son los siguientes: la habilitación de las empresas de transporte multimodal (ETM, como se las llama en las reuniones regionales latinoamericanas, en lugar de OTM, operadores de transporte multimodal, como las denominan los europeos) y los requisitos que deben cumplir; la responsabilidad del ETM y las garantías para asegurar su cumplimiento, y el régimen aduanero de tránsito de mercaderías y las cauciones para responder de él.

Corresponde, pues, a los gobiernos determinar quiénes podrán ser empresarios de transporte multimodal dentro de sus respectivas jurisdicciones: si solamente las empresas nacionales de transporte multimodal o también las empresas transnacionales que tengan agencias establecidas en el país; si únicamente transportistas o si, a la vez, podrán actuar operadores que, sin poseer medios propios de transporte, se dediquen a dar servicio multimodal, contratando con terceros el porteo en los diferentes sectores y las operaciones de transferencia de carga.

No son fáciles de adoptar las determinaciones en la materia, pues cada una de las alternativas ofrece ventajas y desventajas y tiene limitaciones y complicaciones. Conviene recordar que el transporte internacional es una actividad comercial esencialmente bipolar y por ello, debe tener en consideración la

situación y los intereses del país de origen y del país de destino de la carga. No pueden, por tanto, adoptarse medidas unilaterales porque afectarían también a la contraparte y al normal equilibrio del comercio y del transporte.

En el caso específico del transporte multimodal, para ejercer como empresario se requiere idoneidad profesional, capacidad operativa, solvencia financiera y organización adecuada en los lugares de origen y destino de la carga, en los puertos y demás puntos de transferencia. Es decir, un empresario no se puede improvisar, sino que debe estar en condiciones de organizar y coordinar la cadena de operaciones que se requiere para proporcionar servicio eficiente al usuario y de responderle apropiadamente por su actuación.

Es cierto que las grandes empresas multinacionales especializadas podrían prestar dicha atención a los países en desarrollo, y efectivamente la prestan. Pero existe el peligro de que se constituya un monopolio o un oligopolio de poderosos empresarios transnacionales que estaría en situación de ofrecer "paquetes de servicio" para el transporte puerta a puerta y de imponer sus reglas del juego, sin considerar las disposiciones legales sobre reserva de carga de comercio exterior para las naves nacionales y sobre exclusividad del cabotaje, ni tomar en cuenta la legislación acerca de contratación de seguros en el país.

Cabe señalar que en la Ley 6 288 del Brasil, de 1975, se establece que el transporte multimodal internacional debe ser operado por empresas brasileñas de transporte automotor, ferroviario, aéreo o marítimo. A su vez, Venezuela, mediante el decreto 1628 de 1976, dispone que "las empresas legalmente constituidas para la explotación de la industria del transporte, podrán ejercer el sistema de transporte combinado de importación, exportación y tránsito por las vías marítima, aérea y terrestre".

En cambio, varias empresas europeas de transporte multimodal internacional no poseen buques ni trenes ni camiones y se dedican exclusivamente a organizar y vender servicios, mientras otras están formadas como subsidiarias de un consorcio de armadores o tienen como socios a alguna empresa ferroviaria y a una o más compañías de navegación.

## 18. Los organismos internacionales y el transporte marítimo

No obstante la importancia vital del transporte marítimo para el comercio internacional y su innegable trascendencia para los países en desarrollo, hasta 1964 no existía ningún foro a nivel mundial para tratar los aspectos económicos y comerciales de las actividades navieras.

Al crearse en 1959 la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental (la antigua IMCO, que como se señaló, desde 1982 pasó a llamarse Organización Marítima Internacional, OMI), algunos países en desarrollo trataron infructuosamente de incluir dichos temas entre los que correspondía a su órbita de acción. Sin embargo, las potencias marítimas se negaron a dar competencia a la IMCO en los aspectos económicos y comerciales del transporte marítimo y lograron constreñir su campo a las cuestiones técnicas y asuntos conexos.

No es raro, entonces, que los países en desarrollo y, en particular, los latinoamericanos, vieran en la instauración de la Conferencia de las Naciones

Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) una buena oportunidad para propiciar la creación de un órgano que se encargara de estudiar los problemas atinentes al transporte marítimo, con miras a aumentar su participación en el transporte de sus propias cargas y a disminuir los egresos de divisas por concepto de fletes.

De ahí que, en el caso de América Latina, la Reunión de Expertos Gubernamentales en Política Comercial, celebrada por iniciativa de la CEPAL (Brasilia, enero de 1964) para estudiar los problemas relativos al comercio y al desarrollo, acordó recomendar a la Conferencia Mundial que se incluyeran algunos principios básicos sobre política naviera. A su vez, la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), convocada por la Organización de los Estados Americanos para considerar los acuerdos de Brasilia (Alta Gracia, Argentina, febrero-marzo de 1964), concordó en la necesidad de defender en Ginebra determinados principios en materia de transporte marítimo.

La UNCTAD tuvo su origen en la resolución 1707 (XVI) de 1962 de la Asamblea General de las Naciones Unidas, que designó el Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, y en la resolución 1710 (XVI), que pidió al Secretario General que consultara con los Estados Miembros acerca de la conveniencia de reunir una conferencia internacional sobre los problemas del comercio.

En agosto de 1962, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) resolvió convocar dicha conferencia y crear una comisión preparatoria para estudiar su programa. El programa provisional fue aprobado por el ECOSOC en resolución 963 (XXXVI), que decidió que la conferencia se celebraría en Ginebra, del 23 de marzo al 15 de junio de 1964.

La UNCTAD se reunió en su primer período de sesiones, en la fecha indicada, con asistencia de 120 Estados Miembros de las Naciones Unidas y, entre otras materias, aprobó una resolución, conocida como "Bases para un entendimiento en cuestiones relativas al transporte marítimo (Anexo A.IV.22)".

Dichas bases pueden resumirse en los siguientes puntos fundamentales:

i) se reconoce que las conferencias marítimas son necesarias para asegurar tarifas estables y servicios regulares, pero se requiere de mayor cooperación con los usuarios, para lo cual debería establecerse un sistema de consulta bien organizado, sobre una base nacional y regional;

ii) se señala la alta incidencia de los costos del transporte terrestre y de la carga y descarga en los puertos sobre los costos totales del transporte marítimo internacional y la necesidad de reducirlos, mejorando los servicios portuarios y el transporte terrestre conexo, y

iii) se considera que conviene fomentar las marinas mercantes de los países en desarrollo, así como su participación en las conferencias marítimas como miembros de pleno derecho, sobre la base de criterios económicos adecuados.

Si bien esta recomendación, como producto de transacción, no contenía todas las aspiraciones de los países en desarrollo, significó un paso trascendental en las relaciones entre las grandes potencias y los países en desarrollo, que por primera vez discutían los problemas de esa naturaleza en el seno de cualquier foro a nivel mundial.

El primer período de sesiones de la UNCTAD también aprobó una recomendación proponiendo la creación de un órgano intergubernamental consultivo y



asesor en materia de transporte marítimo y fletes bajo los auspicios de la UNCTAD.

El segundo período de sesiones de la UNCTAD se reunió en Nueva Delhi, India, del 1º de febrero al 29 de marzo de 1968, con la asistencia de 121 Estados miembros. Previamente se celebraron diversas reuniones gubernamentales a nivel ministerial para examinar las cuestiones que iban a plantearse en dicha conferencia. El Grupo de los 77 (que en ese momento comprendía 88 países en desarrollo de América Latina, África y Asia y que hoy está formado por más de cien) sostuvo una reunión ministerial en Argel (octubre de 1967), precedida de varias reuniones regionales, en las que se aprobaron la Carta de Tequendama, la Declaración Africana de Argel y la Declaración de Bangkok.

La Conferencia dio su aprobación a diversas resoluciones sobre los siguientes temas relativos al transporte marítimo: el establecimiento de un sistema de consultas; fletes y prácticas de las conferencias; condiciones de embarque; Comisión del Transporte Marítimo, y desarrollo de los puertos y fomento de las marinas mercantes de los países en desarrollo.

El tercer período de sesiones de la UNCTAD tuvo lugar en Santiago de Chile, entre el 13 de abril y el 21 de mayo de 1972, y participaron en él 131 Estados miembros. Fue precedido por una serie de reuniones intergubernamentales a nivel ministerial, en las que se adoptaron el Consenso de Lima, el Programa de Acción de Addis Abbeba y la Declaración de Bangkok, entre los países del Grupo de los 77.

La UNCTAD III procedió a aprobar sin disenso resoluciones sobre desarrollo de los puertos, transporte internacional combinado de mercancías, fletes, fomento de las marinas mercantes y cooperación económica en la esfera del transporte marítimo. Aprobó, además, por 74 votos contra 19 y 2 abstenciones, un proyecto de resolución presentado por el Grupo de los 77 sobre un Proyecto de código de conducta de las conferencias marítimas. Esta polémica resolución, como su nombre lo indica, no convino en un código de conducta, pero decidió que existía la urgente necesidad de adoptar y aplicar un instrumento de esa naturaleza "universalmente aceptable, en el que se tengan plenamente en cuenta las necesidades y los problemas especiales de los países en desarrollo".

La UNCTAD celebró su cuarto período de sesiones en Nairobi, Kenia, en mayo de 1976, y en él se adoptó una resolución sobre medidas especiales en favor de los países en desarrollo menos adelantados, instándose a los armadores y a los miembros de las conferencias marítimas a fijar tarifas de fletes que estimularan y facilitaran la expansión de sus exportaciones y recomendándose que los países desarrollados y las instituciones financieras internacionales consideraran la posibilidad de ayudarlos a constituir y ampliar sus flotas mercantes nacionales.

En el quinto período de sesiones, celebrado en Manila en mayo de 1979, la UNCTAD aprobó una primera resolución en la que se encarecía la pronta aplicación del Código de Conducta de las Conferencias Marítimas y el establecimiento o fortalecimiento de los organismos de usuarios; una segunda, en la que se recomendaba una participación equitativa de las líneas de los países que intervengan en el comercio de carga a granel y una tercera, en que se instaba a los gobiernos de los Estados miembros a que concedieran créditos a los países en desarrollo para la adquisición de buques nuevos y de segunda mano y que les prestasen asistencia técnica en los sectores del transporte marítimo.

El sexto período de sesiones de la UNCTAD se efectuó en Belgrado, Yugoslavia, en junio de 1983 y, contrariamente a lo sucedido en las anteriores reuniones, esta vez no hubo una comisión especial para tratar los problemas del transporte marítimo. Se aprobó una sola resolución sobre la materia, destinada más que nada a pedir a la Secretaría General la elaboración de nuevos estudios sobre financiamiento de buques y puertos para los países en desarrollo, sobre estructura de la industria naviera "a fin de identificar causas y efectos de las políticas proteccionistas y las prácticas monopólicas", sobre la urgencia de terminar el trabajo relativo a las condiciones de registro de naves, y sobre el nivel de fletes y estructura de las tarifas de conferencia. Asimismo, la resolución pedía que se completaran las negociaciones pendientes relativas a la legislación marítima e hipotecas navales y que se elaborara un programa de acción respecto a la cooperación entre países en desarrollo en las áreas de transporte marítimo, puertos y transporte multimodal.

En suma, la UNCTAD ha cumplido en estos veinte años una fructífera labor de promoción y fomento de los intereses de los países en desarrollo en el área del transporte marítimo y del transporte multimodal, particularmente a través de su Comité de Transporte Marítimo y de sus grupos de trabajo especializados. Entre otros logros, cabe señalar la adopción de instrumentos básicos de coordinación y regulación del transporte internacional, como el Código de Conducta de las Conferencias Marítimas, suscrito en Ginebra en 1974, el Convenio sobre Transporte de Mercancías por Mar (Reglas de Hamburgo), acordado en Hamburgo en 1978, y el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías, concluido en Ginebra en 1980.

Otro organismo especializado de las Naciones Unidas que se ocupa exclusivamente de asuntos marítimos es la Organización Marítima Internacional (OMI) que tiene su sede en Londres. Fue creada por resolución de la Conferencia Marítima de las Naciones Unidas celebrada en Ginebra en 1948, pero no empezó a funcionar hasta enero de 1959, al cumplirse el requisito de que el Convenio que la creó fuera aceptado por 21 países, siete de los cuales debían tener por lo menos un millón de toneladas de registro bruto cada uno.

La OMI ofrece un foro en que los gobiernos miembros y otros organismos interesados intercambian información y procuran resolver problemas relacionados con cuestiones técnicas y jurídicas concernientes a la seguridad del transporte marítimo y a la prevención de la contaminación del mar ocasionada por los buques. Como resultado de sus deliberaciones, la Organización puede aprobar y recomendar las reglamentaciones del caso para que las adopten los gobiernos, como asimismo convocar conferencias internacionales con el objeto de adoptar instrumentos convencionales. A fines de 1984, la OMI contaba con 122 miembros, entre ellos, todos los países pertenecientes a la ALADI, menos las dos naciones mediterráneas, Bolivia y Paraguay.

Entre los convenios respecto de los cuales la OMI ejerce funciones y es responsable, merecen citarse los siguientes: Convenio internacional para la seguridad de la vida humana en el mar, 1974 (más conocido como SOLAS); Reglamento internacional para prevenir los abordajes en el mar, 1960; Convenio internacional para prevenir la contaminación de las aguas del mar por hidrocarburos, 1954; Convenio para facilitar el tráfico marítimo internacional, 1965; Convenio internacional sobre líneas de carga, 1966; Convenio internacional

sobre arqueo de buques, 1969; Convenio internacional sobre responsabilidad civil por daños causados por la contaminación de las aguas del mar por hidrocarburos, 1969; Acuerdo sobre buques de pasaje que prestan servicios especiales, 1971; Convenio internacional sobre la seguridad de los contenedores, 1972, y Convenio constitutivo de la Organización Internacional de Telecomunicaciones Marítimas por Satélite (INMARSAT).

Aparte de dichos convenios, la OMI ha adoptado, a lo largo de los años, diversos códigos y recomendaciones, como el Código marítimo internacional de mercancías peligrosas, 1965; el Código de prácticas de seguridad relativas a cargas a granel, 1965, y el Código internacional de señales, 1965. Además, la Organización mantiene un activo programa de cooperación técnica, a fin de ayudar a asegurar la efectiva implantación de sus convenios y recomendaciones y ofrecer asesoramiento a los gobiernos a través de un equipo de asesores y consultores.

A su vez, las Naciones Unidas, por intermedio de los organismos no especializados en transporte, prestan su valiosa cooperación al estudio de los problemas del sector. Es importante destacar la labor que le ha correspondido a las comisiones regionales de las Naciones Unidas y en particular a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe. En efecto, la CEPAL es el organismo regional que más se ha preocupado del transporte marítimo en América Latina, realizando estudios y prestando su cooperación a los gobiernos que lo solicitan en campos específicos del sector, a través de la División de Transporte y Comunicaciones. Asimismo, entre 1962 y 1981, con algunos intervalos, funcionó en la CEPAL el Programa de Transporte OEA-CEPAL, que preparó —entre otros trabajos— el *Código de Puertos* (1975), primero en su género en el mundo y que sirvió de base para el *Código de Puertos y Localidades* de las Naciones Unidas (UNLOCODE) de 1980, y el *Manual de documentación naviera para los puertos de América Latina* (abril de 1979, abril de 1980 y septiembre de 1981), que contiene los requisitos en materia de documentos para la recepción y despacho de naves y las formalidades consulares que deben cumplir los buques en todos los puertos de América Latina y el Caribe. La CEPAL actúa en permanente colaboración con la OMI, a través de un Programa Conjunto CEPAL/OMI, y con la UNCTAD, y en el último tiempo ha venido cooperando con la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas para tratar de implantar en la región el Sistema Uniforme de Estadísticas de Transporte Marítimo. Además, desde 1975 publica bimestralmente el *Boletín FAL*, destinado a informar sobre las actividades relacionadas con la facilitación del comercio y el transporte.

En el campo de los organismos internacionales de carácter privado, cabe mencionar los que agrupan a los armadores: la Federación Internacional de Armadores (International Shipping Federation) y la Cámara Internacional de la Marina Mercante (International Chamber of Shipping, ICS), ambas con sede en Londres. La ICS, fundada en 1921, reúne a las asociaciones nacionales de armadores de 30 países —entre ellos, de Brasil, Colombia y México— tiene como objetivo promover los intereses de sus miembros en materia de transporte marítimo en general, incluyendo seguridad de la navegación, derecho marítimo, navegación, seguros, documentación y control de la polución marina, the Baltic and International Maritime Council (BIMCO), con asiento en Copenhague, Dinamarca, que es una agrupación de armadores y corredores de fletes (*brokers*), de

99 países, encargada de estudiar los problemas del transporte marítimo desde el punto de vista de la actividad naviera y que desarrolla una importante labor en materia de documentación y en particular, en la formulación de modelos de contratos de fletamento de aplicación universal. Por otra parte, la International Association of Ports and Harbors (IAPH), con sede en Tokyo, Japón, creada en 1955, agrupa a más de 210 miembros regulares y unos 150 asociados en 147 países de los cinco continentes —entre ellos Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, El Salvador, Haití, Honduras, México, Panamá, Perú, Suriname, Trinidad y Tabago y Venezuela— y se preocupa de incrementar la eficiencia de los puertos por medio del desarrollo y difusión de informaciones útiles a las autoridades portuarias en los campos de organización, administración y operación, así como de promover el avance de la amistad internacional y el entendimiento en el comercio marítimo.

Las principales empresas navieras de los once países de la ALADI, estatales y privadas, se agrupan en la Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR), con sede en Montevideo, creada en 1963 por iniciativa de la Asociación Nacional de Armadores de Chile, que sugirió la idea en la Segunda Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo (Ciudad de México, D.F., diciembre de 1962). ALAMAR tuvo destacada actuación en el estudio del Convenio de Transporte por Agua de la ALALC, colabora con la CEPAL y la ALADI y edita un *Boletín Informativo* quincenal con noticias del quehacer naviero.

En Centroamérica funciona la Asociación Centroamericana de Armadores (ACAMAR), con asiento en Managua, Nicaragua, que reúne a las más importantes compañías de navegación del Istmo. También tiene su sede en Managua la Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM), que está formada por las autoridades portuarias de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

En el sector laboral, la más importante organización a nivel mundial es la Federación Internacional de Trabajadores del Transporte, (International Transport Workers Federation, más conocida como ITF), que tiene su asiento en Londres y agrupa a miles de oficiales y tripulantes de las marinas mercantes y de las flotas aéreas de los países desarrollados y en desarrollo, así como a los obreros portuarios y marítimos de todo el mundo, y es reconocida por los organismos atinentes de las Naciones Unidas, como la UNCTAD, la OMI y la Organización Internacional del Trabajo (OIT). La ITF es muy activa en la defensa de los derechos y de los salarios mínimos de sus afiliados y se ha destacado por su lucha en contra de los buques de banderas de registro abierto y en favor del cumplimiento de las convenciones sobre vida humana en el mar de la OMI y de los convenios laborales de la OIT.

## 19. Política naviera<sup>28</sup>

Desde los remotos tiempos de la talasocracia cretense, todos los países marítimos han ayudado, en una u otra forma, a sus marinas mercantes, porque éstas son instrumentos básicos para el desarrollo y la independencia económica de los pueblos.

Sin pretender pasar revista a las medidas de protección y fomento adoptadas por diferentes naciones a lo largo de la historia, habrá que recordar que en la

Era Cristiana, Inglaterra fue una de las primeras en dictar leyes en favor de su marina mercante. Ya en el año 1025, el rey Athelstan premiaba con títulos de nobleza a sus súbditos "que se hicieren a la mar tres veces con un barco y carga de su pertenencia". A fines del siglo XIV, Ricardo II prohibía el transporte de carga "hacia o desde el país en buques que no pertenezcan a súbditos del Rey", mientras que en 1651, Oliverio Cromwell promulgaba su famosa *Navigation Act*, que se mantuvo vigente por dos siglos y dio a Inglaterra la primacía del comercio marítimo mundial. La *Navigation Act* establecía: que todo producto colonial debe ser conducido en buques ingleses; que todo producto europeo debe ser transportado a Inglaterra en buques ingleses o en buques del país de origen, y que la navegación de cabotaje queda reservada a la bandera nacional.

Aunque menos conocida, la sabia medida del Lord Protector de Inglaterra tuvo un notable precedente en el mundo hispánico. Corría el año del Señor de 1397 cuando don Enrique el Doliente, Rey de Castilla y de León, otorgaba a Bilbao el privilegio de que todas sus importaciones debían hacerse "en naos del país". Más tarde, una vez cumplida esa magnífica hazaña que se llamó el descubrimiento y conquista de América, las Leyes de Indias concedían la exclusividad del comercio con la metrópoli a favor de las naves hispanas, las que gozaban de importantes ventajas económicas.

A su vez, las demás potencias marítimas de la época adoptaron disposiciones para proteger y estimular sus flotas comerciales. Por ejemplo, en la Edad Media, la poderosa República de Venecia —cuyo lema era "Vivir no es necesario, navegar sí lo es" y cuyo comercio marítimo llegó a ser un privilegio de la clase patricia— excluyó a los buques extranjeros de sus principales tráfico y dispuso que las naves de sus súbditos sólo podían venderse a los propios venecianos.

Francia, al igual que Portugal y los Países Bajos, reservó el tráfico colonial a los barcos de su pabellón, y el célebre Ministro Colbert concedió primas de construcción y de navegación a los buques de su bandera y declaró compatible con la nobleza el ejercicio de la marina mercante, como un medio de impulsar el comercio marítimo.

Por su parte, los Estados Unidos han protegido su pabellón en el mar desde su nacimiento como nación, ya que la primera ley dictada por el primer Congreso de la Unión fue la *Shipbuilding and Shipping Act*, de abril de 1789, destinada a impulsar la construcción naval y la marina mercante.<sup>29</sup>

En la actualidad, más de 48 naciones ofrecen a sus flotas comerciales y a su industria naval diversas medidas de fomento y protección, según un reciente informe de la Administración Marítima de los Estados Unidos, que incluye solamente los principales países marítimos.<sup>30</sup>

Del análisis pormenorizado de los datos respectivos, resulta que 21 países otorgan subsidios de construcción a sus armadores; 10 conceden subsidios de operación; 10 permiten la depreciación acelerada del valor de las naves; 29 dispensan diversos beneficios tributarios, y 29 ofrecen préstamos a bajo interés para la construcción o adquisición de buques. Pero lo que es más importante, 34 naciones recurren a esa herramienta eficaz que es la preferencia de embarque de cargas a favor de las naves nacionales, en especial de las mercancías adquiridas o vendidas por organismos gubernamentales y de las que gozan de franquicias estatales, y son también 34 las que reservan el tráfico de cabotaje marítimo para los barcos de su bandera.

Vale la pena señalar que en estas iniciativas de apoyo a la actividad marítima coinciden las grandes potencias y los países en desarrollo, cada uno en la medida de su capacidad económica o de su voluntad de realización. Así, entre los países que proporcionan subsidios a la construcción naval figuran Canadá, los Estados Unidos, España, Francia, Japón, los Países Bajos, la República Federal de Alemania y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, junto a Argentina, Brasil, India, Pakistán, Perú, Portugal y Taiwán, entre otros. A su vez, asignan subsidios de operación tanto Australia, España, los Estados Unidos, Italia y Japón, como Argentina, Corea, India, México y Perú. En algunos casos estas ayudas son considerables; en Estados Unidos, por ejemplo, durante el año fiscal 1982, los subsidios de construcción —que pueden llegar hasta el 50% del costo en astilleros del país— alcanzaron a 349.1 millones de dólares, en tanto que los subsidios de operación, pagados a sus armadores para colocarlos en igualdad de condiciones con sus competidores extranjeros en los tráficos considerados estratégicos, ascendieron a 401 millones de dólares.

Las naciones de América Latina, a raíz de los problemas suscitados durante la Segunda Guerra Mundial por el retiro de los buques extranjeros que atendían su abastecimiento, tomaron conciencia de que les era indispensable disponer de marinas mercantes propias para liberarse de la dependencia de cascos foráneos, para asegurar el transporte de su comercio exterior y para fortalecer sus balanzas de pago. Hasta entonces, "estas repúblicas habían limitado su actividad a adoptar resoluciones en las conferencias internacionales, abogando por mejores servicios, suministrados casi exclusivamente por empresas navieras extranjeras y criticando los niveles de fletes que eran y son fijados enteramente por las conferencias marítimas".<sup>31</sup>

En efecto, tanto en la Primera Conferencia Internacional de los Estados Americanos (Washington, D.C., 1889) como en la mayoría de las siguientes, los países miembros de América Latina habían propiciado reducir los costos del transporte marítimo y mejorar los servicios. Recomendaciones en el mismo sentido se adoptaron en la Conferencia Marítima Interamericana (Washington, D.C., 1940), en la Tercera Reunión de Consulta de los Ministros de Relaciones Exteriores (1942) y en la Conferencia de Chapultepec (Ciudad de México, 1945).

Más tarde, la Reunión del Consejo Interamericano Económico y Social a nivel ministerial (Río de Janeiro, 1954) declaró como "política de las repúblicas americanas que sus marinas mercantes nacionales, integradas por barcos bajo sus banderas, transporten una parte sustancial de su comercio exterior". Una declaración similar fue acordada por estos países en el curso de la Conferencia Económica Interamericana, convocada por la Organización de los Estados Americanos (Buenos Aires, 1957), así como en la Carta de Punta del Este (agosto de 1961), en la que se creó la Alianza para el Progreso.

Por su parte, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC, y desde 1980, Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI) se preocupó desde su creación por este factor fundamental para el intercambio comercial y la integración económica de la región. Ya en agosto de 1960 —sólo cuatro meses después de haberse constituido el Comité Provisional de Montevideo— se reunía el Grupo de Expertos en transporte, compuesto por personeros de gobierno y de las empresas privadas, el que volvió a reunirse en julio de 1962. Sus recomendaciones sirvieron de base para los estudios del Grupo de trabajo de transporte de la

II Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo (Ciudad de México, agosto a diciembre de 1962), gracias a los cuales se aprobaron las resoluciones 44 (II), que recomendó la celebración de un convenio que contemplase los principios fundamentales de la política de transporte marítimo y fluvial de la Zona, y 45 (II), que acordó propiciar la creación de una Asociación Latinoamericana de Armadores.

A su vez, la Primera Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores de la ALALC (Montevideo, noviembre de 1966) fijó los objetivos de la política de transporte marítimo, fluvial y lacustre, recomendó la pronta constitución del Consejo de Transporte y Comunicaciones y encomendó al Comité Ejecutivo Permanente que presentara en el más breve plazo posible un proyecto de convenio de transporte acuático. El Consejo, en su primera reunión (mayo de 1966) aprobó por unanimidad el Convenio de Transporte por Agua de la ALALC, el que fue suscrito en la sede de la Asociación, con fecha 30 de septiembre de 1966, por representantes plenipotenciarios de los nueve países que en ese momento eran Partes Contratantes del Tratado de Montevideo: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay (Bolivia y Venezuela se incorporaron a la ALALC con posterioridad).

El Convenio fue ratificado por México (mayo de 1967), Chile (octubre de 1968), Ecuador (julio de 1969), Paraguay (noviembre de 1970) y Colombia (julio de 1973). Teóricamente, pues, el Convenio debía estar en vigor por contar con el quórum requerido, pero no ha sido puesto en vigencia por dificultades surgidas al debatirse el reglamento respectivo, el que fue aprobado por seis delegaciones en 1968.

En lo esencial, el Convenio de Transporte por Agua de la ALALC consagra el derecho a la reserva de las cargas de intercambio entre las Partes Contratantes, a favor de los buques nacionales de todas ellas, derecho que se ejercerá en forma multilateral y gradual, tanto en el tiempo como en el volumen que represente, y en la medida que lo permita la capacidad de transporte de sus marinas mercantes. Quedan excluidos el transporte de petróleo a granel y sus derivados, y los transportes destinados a países no contratantes y procedentes de los mismos. Establece que los buques de los países no contratantes que efectúen servicios regulares y tradicionales podrán participar en forma supletoria en el tráfico entre las Partes Contratantes, en las condiciones que establezca la reglamentación. A su vez, dispone que se promoverá la constitución de conferencias de fletes, a las que asigna importantes funciones; contiene normas específicas sobre las condiciones que debe reunir una nave para ser considerada nacional y acerca de las circunstancias en que podrá darse tratamiento de tal a las naves extranjeras fletadas por empresas navieras nacionales. Por último, el Convenio contiene compromisos sobre igualdad de tratamiento para todos los buques nacionales de las Partes Contratantes; sobre mejoramiento de las condiciones portuarias, facilidades a los países mediterráneos para su transporte marítimo, fluvial y lacustre y para el tránsito portuario, y sobre promoción del desarrollo armónico de los países de la Zona.

Si bien el Convenio de Transporte por Agua de la ALALC mantiene su validez en muchos aspectos, hoy día el principio de distribución de cargas que patrocina ha sido superado por el sistema 40-40-20 que propicia el Código de Conducta de las Conferencias Marítimas.

Como ya se ha señalado, la mayoría de los países latinoamericanos —y entre ellos, todos los que forman la ALADI— han adoptado, desde el término de la Segunda Guerra Mundial, medidas destinadas a fortalecer sus marinas mercantes y a fomentar su participación en el transporte del comercio exterior.

En el cuadro 6 se resumen las principales medidas de fomento de la marina mercante, vigentes en los países de la ALADI.

Como es dable advertir a primera vista, los once Estados reservan para su bandera la totalidad del cabotaje y una cuota sustancial de la carga de importación, aunque en el caso de Chile se permite la competencia de naves extranjeras en ambos tráficos, a condición de que sus tarifas sean inferiores a las de los buques chilenos. Tres países emplean la intervención consular para controlar la aplicación del embarque de sus importaciones en naves nacionales. Ocho naciones reservan obligatoriamente el transporte de las mercaderías de organismos estatales y paraestatales, y dos lo hacen en forma preferencial, en tanto que el transporte en nave nacional de mercancías importadas con franquicias o créditos estatales es obligatorio en seis países y preferencial en dos.

A la vez, existen nueve convenios bilaterales de reparto igualitario de las cargas de intercambio: de Argentina con Brasil, Chile, Perú y Uruguay, y de Brasil con Chile, Ecuador, México, Perú y Uruguay. Todos los países otorgan a sus armadores la facultad de celebrar convenios con empresas extranjeras sobre distribución de cargas, e igualmente todos los autorizan —menos Paraguay— para fletar naves extranjeras como complemento de sus tráficos, las que son consideradas como nacionales para los efectos de la reserva de cargas. Los mismos diez países conceden a sus empresas navieras franquicias tributarias de diferente índole. Cinco naciones dispensan exenciones tributarias a los usuarios de naves nacionales. Cuatro países mantienen Fondos de Marina Mercante, destinados a proporcionar subsidios o préstamos para la adquisición y reparación de buques, en tanto que los mismos, más un quinto, otorgan créditos a esos fines.

Si se examina el resultado de la política naviera seguida por los países de la ALADI, se verá que la evolución de las flotas ha seguido en líneas generales la tendencia de la aplicación de las medidas de fomento en cada caso.

Una expresión interesante de la política naviera latinoamericana es el potencial de las empresas navieras estatales; unos dos tercios del tonelaje a flote y 11 de las principales compañías de navegación son propiedad del Estado. Más aún, las dos más importantes navieras de la Argentina, las tres principales del Brasil, la única de Bolivia y las de mayor tonelaje de cada uno de los demás países, salvo Colombia, son estatales.

Parece oportuno recordar que en las potencias marítimas en general —y en particular, en la República Federal de Alemania, Dinamarca, los Estados Unidos, Japón, el Reino Unido y Suecia— prevalecen las flotas de armadores privados. Más aún, Inglaterra —que en época no muy lejana nacionalizó los ferrocarriles, los puertos, la locomoción colectiva y hasta las minas de carbón— nunca ha estatizado el negocio naviero.

Cabría reflexionar a qué podría atribuirse este fenómeno de la estatización de las marinas mercantes en América Latina. Por una parte, resulta obvio que los gobiernos han reconocido la necesidad imperiosa de contar con bodegas a flote para transportar una cuota de su comercio exterior, especialmente del petróleo,



Cuadro 6

**ALADI: PRINCIPALES MEDIDAS DE FOMENTO A LA  
MARINA MERCANTE NACIONAL**

<i>Medidas vigentes</i>	AR	BO	BR	CO	CL	EC	MX	PY	PE	UY	VE
Reserva del cabotaje (100%)	X	X	X	X	X <sup>a</sup>	X	X	X	X	X	X
Reserva de un porcentaje de la carga comercial la importación y exportación (generalmente 50%)	X	X	X	X	X <sup>a</sup>	X	X	X	X	X	X
Intervención consular para aplicación de reserva				X		X			X		
Transporte en nave nacional de la carga de organismos estatales y paraestatales:											
Obligatorio	X		X	X		X				X	X
Preferencial							X		X		
Convenios bilaterales (50-50%) del intercambio	X		X		X	X	X		X	X	
Facultad para celebrar convenios con empresas extranjeras sobre distribución de cargas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Facultad fletar naves extranjeras y considerarlas nacionales para efectos de la reserva de carga	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X
Franquicias tributarias a las empresas armadoras nacionales	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X
Franquicias tributarias a los usuarios de naves nacionales	X		X	X			X			X	
Fondo de la Marina Mercante Nacional subsidios y préstamos	X		X						X	X	
Créditos para construcción, adquisición y reparación de naves	X		X				X		X	X	

*Fuente:* Sepúlveda Whittle Tomás, *Hacia una política naviera para la ALALC*. Universidad Católica de Valparaíso, 1965; Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, *La Marina Mercante Iberoamericana*, anuarios 1965-1980; ALAMAR, *Recopilación Legislación Transporte por Agua Países ALALC*, 1980 y *Add.II* (ALADI, ex-ALALC), 1981 y *Add.III*. (ALADI), 1982.

<sup>a</sup>Con limitaciones que permiten la competencia de naves extranjeras.

liberarse de la servidumbre de naves extranjeras y disminuir la sangría de divisas por concepto de fletes. Por la otra, sin embargo, habría que preguntarse si no será que han faltado incentivos suficientes para invertir en un negocio tan aleatorio y que requiere de tantos capitales, como el naviero, cuando podría colocarse el dinero con mayor seguridad, más alta rentabilidad y mejor control personal en alguna otra actividad financiera.

## 20. La situación en América Latina

a) *Evolución de la marina mercante.* Como se dijo en el capítulo 19, Política naviera, sólo después del término de la Segunda Guerra Mundial, los países latinoamericanos empezaron a preocuparse de fortalecer sus marinas mercantes. Desafortunadamente, sólo hay estadísticas sobre el desarrollo de las flotas de la región comparables a partir de 1965, cuando empezaron a publicarse los anuarios del Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana.

Cuadro 7

### AMERICA LATINA: DESARROLLO DE LA MARINA MERCANTE 1º DE ENERO 1965-1985<sup>a</sup>

(Miles de toneladas de registro bruto)

Años	Unidades	TRB (y porcentaje estatal)	Edad promedio	Porcentaje de variación
1965	655	3 468 (62)	15.4	
1965	649	3 485 (62)	15.5	4.9
1967	670	3 644 (62)	15.1	4.6
1968	669	3 696 (66)	14.7	1.4
1969	674	3 959 (59)	13.9	7.1
1970	685	4 198 (56)	13.3	6.0
1971	702	4 573 (56)	12.9	8.9
1972	718	4 833 (55)	12.2	5.7
1973	757	5 245 (58)	12.1	8.5
1974	776	5 634 (60)	11.7	7.4
1975	784	6 301 (61)	11.1	11.8
1976	829	6 791 (62)	11.0	7.8
1977	868	7 373 (66)	11.1	8.6
1978	923	8 187 (66)	10.6	11.0
1979	894	8 987 (65)	10.1	9.8
1980	904	9 697 (65)	9.8	7.9
1981	918	10 536 (66)	9.6	8.7
1982	965	11 583 (67)	9.4	9.9
1983	988	11 889 (64)	9.5	3.6
1984	991	12 070 (63)	9.8	1.5
1985	1 004	12 501 (62)	10.2	3.6(260.5%)

Fuente: Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana (IEMMI), anuarios *La Marina Mercante Iberoamericana* 1980 y 1985, Buenos Aires, 1980 y 1985.

<sup>a</sup>Buques de 1 000 o más toneladas de registro bruto.

El cuadro 7 muestra el crecimiento de las flotas latinoamericanas desde el 1º de enero de 1965 al 1º de enero de 1985, con indicación del número de unidades, el tonelaje de registro bruto, el porcentaje de propiedad estatal y la edad promedio. Según puede observarse a simple vista, su desarrollo ha sido constante, si bien no ha mantenido un ritmo parejo, ya que ha ido de 1.4% entre 1967 y 1968 a 11.8% entre 1974 y 1975, con un promedio de 6.9% anual y un total de 260.5% en los veinte años. En cuanto al porcentaje de propiedad estatal, ha fluctuado entre 61% en 1965, 55% en 1972, 67% en 1982 y 62% en 1985, con un promedio de 62% del tonelaje de registro bruto. La edad media de las naves ha descendido de 15.4 años a 10.2 años en el período, con cifras extremas de 15.5 años en 1966 y 9.4 años en 1982.

No se cuenta con el desglose de dicho desarrollo por países de América Latina pero sí con respecto a los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ex-ALALC), como se indica en el cuadro 8, Evolución de las marinas mercantes al 1º de enero de 1961, 1970 y 1985. Allí se detallan las unidades, el tonelaje de registro bruto y su porcentaje de variación, el tonelaje de porte bruto y la edad promedio. Puede observarse que el comportamiento ha sido muy disímil en cuanto a aumento del tonelaje. Su término medio fue de 349% pero mientras Brasil, Ecuador, México y Perú estuvieron muy por encima del promedio, los demás países incrementaron sus efectivos a flote en menor proporción.

El mayor crecimiento real lo experimentó Brasil, que aumentó su capacidad en más de cuatro millones de toneladas de registro bruto, mientras proporcionalmente Ecuador fue quien tuvo mayor avance, con 1 533%. El menor progreso proporcional le correspondió a la flota chilena, con 104%.

En lo que respecta a la edad de los buques, se alcanzó un notable mejoramiento al rebajar el término medio ponderado del tonelaje de registro bruto de 17 años a 10.2. En este aspecto, como en el del tonelaje, sobresalió Brasil, cuya media bajó de 19 a 7.5 años, seguido de México, en que se redujo de 22 a 12.3 años y de Argentina, en que descendió de 20 a 12.8 años. En cambio, Paraguay ha visto envejecer su flota, la que pasó de un año a 17.4 años en promedio; igualmente, han aumentado de edad los buques de Colombia y Ecuador, aunque en menor proporción, debido a la adquisición de naves de segunda mano.

En el cuadro 9 se indican las marinas mercantes nacionales de América Latina al 1º de enero de 1985, desglosadas en sector estatal y sector privado, por orden de importancia de su tonelaje de registro bruto. Como es dable ver en dicho cuadro, Brasil posee casi la mitad del tonelaje latinoamericano (46.1% para ser exactos), seguido de lejos por Argentina con 15.8% y México con 10.7% y entre los tres son dueños del 72.6% del total del tonelaje de porte bruto. Venezuela ocupa el cuarto lugar, con 6.4% y Cuba el quinto, con 5.2%, en tanto que Perú corre en el sexto con 4.9% y los seis conforman más del 89% del total, mientras el 11% restante corresponde a los otros diez países. En el sector estatal, los seis primeros lugares los detentan las flotas de Brasil, Argentina, México, Cuba, Venezuela y Perú y en el sector privado, las de Brasil, Argentina, México, Colombia, Perú y Chile. Curiosamente, la edad promedio de las naves de propiedad de empresas del Estado es muy inferior a la de los buques del sector privado —8.5 años y 12.9 años, respectivamente— con un promedio general de 10.2 años, bajo el cual se encuentran solamente Brasil y Venezuela, con 7.5 y 7.6 años.

Cuadro 8

**ALADI: EVOLUCION DE LAS MARINAS MERCANTES AL  
1º DE ENERO DE 1961, 1970 Y 1985<sup>a</sup>**

(Unidades y miles de toneladas de registro bruto y de  
porte bruto y porcentajes de variación)

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Unidades</i>	<i>TRB</i>	<i>Porcentaje variación 1961-85</i>	<i>TPB</i>	<i>Edad (años)</i>
Argentina	1961	151	664		1 274	20.0
	1970	185	1 090		1 425	19.5
	1985	168	2 019	204	3 119	12.8
Bolivia	1961	-	-		-	-
	1970	-	-		-	-
	1985	1	11		13	20.0
Brasil	1961	227	1 006		1 433	19.0
	1970	201	1 212		1 748	11.8
	1985	324	5 469	444	9 107	7.5
Colombia	1961	24	92		134	9.0
	1970	33	199		269	9.6
	1985	36	327	255	428	12.7
Chile	1961	48	224		299	14.0
	1970	43	273		273	12.3
	1985	31	458	104	760	14.1
Ecuador	1961	8	24		34	10.0
	1970	8	40		46	8.5
	1985	51	392	1 533	563	11.7
México	1961	30	160		232	22.0
	1970	37	309		477	6.5
	1985	97	1 342	739	2 113	12.3
Paraguay	1961	7	8		7	1.0
	1970	15	17		15	8.1
	1985	21	36	350	44	17.4
Perú	1961	26	102		155	14.0
	1970	38	284		395	11.9
	1985	59	614	502	966	13.5
Uruguay	1961	15	67		101	17.0
	1970	15	110		172	17.3
	1985	15	163	143	267	15.4
Venezuela	1961	42	318		485	10.0
	1970	38	327		472	13.4
	1985	68	860	170	1 255	7.6
Total ALADI	1961	578	2 965		4 154	17.0
	1970	613	3 864		5 384	13.9
	1985	883	11 691		18 635	10.2
Porcentaje variación	1961- 1985	53		294	349	-60.0

*Fuente:* 1961 y 1970, Tomás Sepúlveda Whittle, *Evolución del transporte marítimo en la ALALC*, (ALALC/SEC/PA/36), Montevideo, junio de 1973; 1984, Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, anuario *La Marina Mercante Iberoamericana IEMMI 1984*, Buenos Aires, 1985.

<sup>a</sup>Buques de 1 000 o más toneladas de registro bruto.

Cuadro 9  
**AMERICA LATINA: MARINAS MERCANTES NACIONALES**  
**AL 1º DE ENERO DE 1985**

<i>País</i>	<i>Unidades</i>	<i>TRB</i>	<i>TPB</i>	<i>Edad promedio (años)</i>	<i>Porcentaje según TPB</i>
<i>Sector estatal</i>					
1 Brasil	126	3 795 796	6 635 850	7.6	73
2 Argentina	82	915 833	1 352 272	8.4	43
3 México	58	753 483	1 120 076	10.0	53
4 Cuba	102	747 127	1 024 017	12.2	100
5 Venezuela	35	703 711	1 070 332	5.7	85
6 Perú	33	303 873	451 126	11.6	47
7 Ecuador	17	225 478	355 157	6.3	63
8 Chile	5	147 871	299 278	11.6	39
9 Uruguay	4	93 260	169 279	11.2	63
10 Paraguay	16	23 688	24 186	14.9	55
11 Nicaragua	2	12 003	17 122	12.8	100
12 Colombia	5	11 234	10 858	14.6	3
13 Bolivia	1	10 915	12 544	20.0	100
14 Guatemala	2	7 962	12 700	28.0	53
15 Costa Rica	2	2 509	1 108	26.5	11
<b>Totales</b>	<b>490</b>	<b>7 754 743</b>	<b>12 555 905</b>	<b>8.5</b>	<b>64</b>
<i>Sector privado</i>					
1 Brasil	208	1 673 599	2 471 415	7.4	27
2 Argentina	86	1 103 165	1 766 362	16.5	57
3 México	39	588 265	992 947	15.2	47
4 Colombia	31	315 978	417 347	12.6	97
5 Perú	26	310 523	515 017	15.4	53
6 Chile	26	309 997	461 107	15.2	61
7 Ecuador	34	166 349	207 441	19.0	37
8 Venezuela	33	156 284	184 748	16.2	15
9 Uruguay	11	69 337	98 152	21.0	37
10 República Dominicana	10	25 816	44 559	14.3	100
11 Paraguay	7	12 808	19 972	22.0	45
12 Guatemala	2	7 744	11 337	18.3	47
13 Costa Rica	1	5 940	9 289	15.0	89
<b>Totales</b>	<b>514</b>	<b>4 745 805</b>	<b>7 199 693</b>	<b>12.9</b>	<b>36</b>
<i>Total general</i>					
1 Brasil	334	5 469 395	9 107 265	7.5	46.1
2 Argentina	168	2 018 998	3 118 634	12.8	15.8
3 México	97	1 341 748	2 113 023	12.3	10.7
4 Venezuela	68	859 995	1 255 080	7.6	6.4
5 Cuba	102	747 127	1 024 017	12.2	5.2
6 Perú	59	614 396	966 143	13.5	4.9
7 Chile	31	457 868	760 385	14.1	3.8
8 Ecuador	51	391 827	562 598	11.7	2.8
9 Colombia	36	327 212	428 205	12.7	2.2
10 Uruguay	15	162 597	267 431	15.4	1.4
11 Paraguay	23	36 496	44 158	17.4	0.2
12 República Dominicana	10	25 816	44 559	14.3	0.2
13 Guatemala	4	15 706	24 037	23.2	0.1
14 Nicaragua	2	12 003	17 122	12.8	0.1
15 Bolivia	1	10 915	12 544	20.0	0.1
16 Costa Rica	3	8 499	10 397	18.4	0.0
<b>Totales</b>	<b>1 004</b>	<b>12 500 548</b>	<b>19 755 598</b>	<b>10.2</b>	<b>100.0</b>

*Fuente:* Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, (IEMMI) anuario *La Marina Mercante Iberoamericana* 1985. Buenos Aires, 1985.

Cuadro 10

**AMERICA LATINA: PRINCIPALES EMPRESAS NAVIERAS  
AL 1º DE ENERO DE 1985**

<i>Orden, armador (país y sector empresarial)</i>	<i>Uni- da- des</i>	<i>TRB</i>	<i>Edad pro- medio (años)</i>	<i>En construcción</i>		
				<i>Uni- da- des</i>	<i>TRB</i>	<i>Tasa de reno- vación</i>
1 PETROBRAS (Brasil E)	54	2 501 390	8.2	9	223 150	8.9
2 PEMEX (México E)	41	633 956	9.7	4	92 000	14.5
3 DOCENAVE (Brasil E)	15	608 152	5.9	3	111 000	18.3
4 E.N. Mambisa (Cuba E)	55	531 466	12.2	-	-	-
5 ELMA (Argentina E)	50	497 941	9.2	2	36 000	7.2
6 Lloyd Brasileiro (Brasil E)	38	431 677	8.4	5	125 783	29.1
7 YPF (Argentina E)	24	351 015	7.1	-	-	-
8 LAGOVEN (Venezuela E)	10	292 778	3.1	-	-	-
9 Flota Oceánica Br. (Brasil P)	16	250 986	8.3	2	43 466	17.4
10 Nav. Aliança (Brasil P)	16	244 162	4.4	2	49 342	20.2
11 Flota M Grancolombiana (Colombia P)	19	236 658	9.6	-	-	-
12 CPV (Perú E)	17	192 824	12.4	-	-	-
13 CAVN (Venezuela E)	15	191 871	9.2	-	-	-
14 TMM (México P)	10	187 606	13.2	2	50 000	26.6
15 Netumar (Brasil P)	16	187 435	8.5	1	40 000	21.3
16 MARAVEN (Venezuela E)	8	179 316	4.8	-	-	-
17 Fundo Mar. Mercante (Brasil E)	5	164 319	1.0	-	-	-
18 CBTG (Brasil P)	7	156 367	4.7	1	25 200	16.2
19 EMPREMAR (Chile E)	5	147 871	11.6	-	-	-
20 E.N. Caribe (Cuba E)	39	146 141	13.7	5	15 000	10.3
21 Alianza Naviera (Argentina P)	5	136 961	8.1	-	-	-
22 FLOPEC (Ecuador E)	7	131 782	5.4	-	-	-
23 LIBRA (Brasil P)	15	121 475	7.3	-	-	-
24 Marifran (Argentina P)	4	117 185	19.8	-	-	-
25 PETRONAVES (México P)	1	113 532	16.0	-	-	-
26 ESSO (Argentina P)	10	111 656	13.2	-	-	-

E = armador estatal. P = armador privado.

*Fuente:* Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, (IEMMI) anuario *La Marina Mercante Iberoamericana 1985*, Buenos Aires, 1985.

Cuadro 11

AMERICA LATINA: LA MARINA MERCANTE POR TRAFICOS  
Y TIPOS DE BARCOS, AL 1º ENERO 1985

(Miles de toneladas)

Tráfico y tipo de barcos	Unidades	TRB	TPB	Porcenta- je según TPB
<b>ULTRAMAR</b>				
Carguero común	177	1 391	1 857	9.40
Carguero rápido	38	418	515	2.61
Carguero polivalente	102	1 107	1 668	8.44
Frigorífico	38	244	276	1.40
Portacontenedores	16	131	171	0.87
Ro-Ro	7	57	51	0.26
Granelero	107	2 440	4 022	20.36
Ganadero	1	2	3	0.02
Mineralero-petrolero	20	1 367	2 514	12.72
Superpetrolero (VLCC)	13	1 324	2 636	13.34
Petrolero	15	364	623	3.15
Buque tanque para productos	3	50	96	0.49
Buque tanque petroquímico	9	119	192	0.97
Gasero	6	172	214	1.08
<i>Parcial ultramar</i>	<i>552</i>	<i>9 186</i>	<i>14 838</i>	<i>75.11</i>
<b>COSTEROS</b>				
Carguero común	66	260	344	1.74
Carguero polivalente	2	23	29	0.15
Ro-Ro	11	43	45	0.23
Granelero	28	264	407	2.06
Cementerero	8	28	39	0.20
Salinero	5	11	11	0.06
Transbordador	25	83	18	0.09
Barcaza sin propulsión	24	77	129	0.65
Petrolero	66	1 323	2 097	10.61
Buque tanque para productos	75	688	1 096	5.56
Buque tanque petroquímico	12	92	151	0.76
Gasero	21	125	126	0.63
Pasajero	4	8	2	0.01
<i>Parcial costeros</i>	<i>347</i>	<i>3 025</i>	<i>4 494</i>	<i>22.75</i>
<b>FLUVIALES-LACUSTRES</b>				
Carguero común	16	22	28	0.14
Pasajeros	11	25	7	0.03
Ganadero	1	1	1	0.01
Ro-Ro	1	1	2	0.01
Granelero	15	43	65	0.33
Transbordador	6	11	6	0.03
Barcaza s. propulsión	24	129	228	1.15
Petrolero	2	6	8	0.04
Buque-tanque para productos	28	51	78	0.39
Gasero	1	1	1	0.01
<i>Parcial fluviales y lacustres</i>	<i>105</i>	<i>290</i>	<i>424</i>	<i>2.14</i>
<b>Total</b>	<b>1 004</b>	<b>12 501</b>	<b>19 756</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Preparado a base de la información por países del Anuario *La Marina Mercante Iberoamericana* 1985. IEMMI, Buenos Aires, 1985.

Las más importantes empresas navieras, como se indica en el cuadro 10, son: PETROBRAS, de Brasil, PEMEX de México, DOCENAVE de Brasil, Empresa Naviera Mambisa de Cuba, Empresa Líneas Marítimas Argentinas (ELMA), Lloyd Brasileiro, Yacimientos Petrolíferos Fiscales, de Argentina y LAGOVEN, de Venezuela, todas ellas estatales, cada una con más de 292 mil toneladas de registro bruto. Les siguen en importancia tres empresas privadas: Flota Oceánica Brasileira y Navegacao Alianca, también del Brasil, y Flota Mercante Grancolombiana, de Colombia, después de las cuales se sitúan en el decimosegundo y decimotercer lugar otras dos compañías de propiedad del Estado: Compañía Peruana de Vapores y Compañía Anónima Venezolana de Navegación. En suma, de las 26 empresas navieras de la región que cuentan con más de cien mil toneladas de registro bruto, quince son estatales y reúnen entre sí más de 7 millones de toneladas de registro bruto, equivalentes al 56% del tonelaje de la región. Es interesante destacar que no sólo los tres principales armadores del Brasil, los dos más importantes de Argentina y los tres de mayor tonelaje de Venezuela pertenecen al Estado sino que también se cuentan en este sector las dos únicas navieras cubanas y las de mayor capacidad de México, Perú, Chile y Ecuador.

Como se señala en el citado cuadro 10, las empresas estatales consideradas tienen en construcción al 1º de enero de 1985, 28 unidades con más de 600 mil toneladas de registro bruto y sus tasas de renovación fluctúan entre 7 y 29 por ciento sobre sus tonelajes actuales. En cambio, las compañías privadas de referencia sólo cuentan en gradas con ocho unidades y 208 mil toneladas de porte bruto, aunque sus respectivas tasas de renovación se sitúan entre el 16 y el 26 por ciento. Estas órdenes de construcción permiten abrigar confianza en que la marina mercante iberoamericana seguirá modernizándose y ampliándose en el futuro cercano.

El cuadro 11 se refiere a los tráficos que atiende la marina mercante de América Latina y los tipos de barcos que la componen, al 1º de enero de 1985.

Como se puede apreciar, más de la mitad de las unidades a flote y el 75.11% del tonelaje de porte bruto están dedicados a los servicios de ultramar, mientras más de un tercio de los buques y 22.75% del tonelaje sirven tráficos costeros y el 2.11% restante, el transporte fluvial y lacustre.

En los tráficos de ultramar prevalecen los barcos graneleros, con el 20% del tonelaje de porte bruto, seguidos de los superpetroleros con 13%, de los mineraleros-petrolero con casi igual tonelaje y de los cargueros comunes con el 9%, en tanto que los portacontenedores y los *Ro-Ro* ocupan porcentajes insignificantes.

En los tráficos costeros, el mayor porcentaje corresponde a los petroleros, con 10.6%, y le siguen los buques-tanque para productos con 5.6%, los graneleros con 2% y los cargueros comunes con 1.7%.

En los servicios fluviales y lacustres, las barcazas sin propulsión representan más de la mitad del tonelaje de porte bruto, si bien su número de unidades es mucho menor que el de los cargueros comunes.

Llama la atención la diversificación de barcos, especialmente en el transporte internacional, que abarcan una serie de tipos distintos, lo que demuestra que la marina mercante latinoamericana ha alcanzado una mayor especialización que le permite atender mejor las necesidades de la región. Se advierte, además, la



ausencia de barcos de pasajeros en ese sector, los que han sido desplazados de los tráficos de ultramar por el transporte aéreo. En los servicios costeros quedan aún buques de pasajeros, los que son de pequeño tonelaje y atienden recorridos cortos.

b) *Participación de los armadores nacionales en el tráfico.* La falta de estadísticas fehacientes y oportunas sobre transporte marítimo en América Latina constituye un problema serio, el que se ha tratado de superar por las Naciones Unidas propiciando desde hace algunos años la aplicación del Sistema Uniforme de Estadísticas del Transporte marítimo. El proyecto, basado en la coordinación de informaciones del buque y de la carga, permitiría contar con datos confiables acerca del movimiento de importación y exportación, por países y puertos de origen y destino y con indicación de la bandera de los buques en que se hace el transporte. La CEPAL ha estado muy activa persiguiendo ese propósito y ha organizado seminarios para difundir la idea y propender a su adaptación.

Mientras tanto, los únicos países latinoamericanos que publican estadísticas oficiales sobre transporte marítimo son Brasil, Chile y Ecuador y solamente un organismo empresarial, el Centro de Navegación Transatlántica del Uruguay, edita información sobre el particular. Esto no significa que las demás naciones de la región no lleven estadísticas sobre el tema sino que simplemente las reservan para el uso de las agencias gubernamentales que las producen, sin darlas a la publicidad.

De ahí que sea muy difícil obtener cifras en la materia y que constituyan una primicia los cuadros preparados para este capítulo, lo que ha sido posible gracias a la cortesía de los organismos estatales o privados atinentes y cuando no se ha podido conseguirlas, se ha procedido a estimarlas sobre la base de los antecedentes disponibles.

En el cuadro 12 se presenta la participación de los armadores nacionales de la ALADI en el tráfico de su comercio exterior durante el año 1983, tanto en buques propios como en buques extranjeros fletados y operados por las empresas navieras del país y considerados como nacionales para los efectos de la reserva de carga, de acuerdo a las legislaciones vigentes.

En resumen, las empresas nacionales transportaron en 1983 en buques propios el 16% de las exportaciones y el 33% de las importaciones (53 millones y 30.0 millones de toneladas métricas, respectivamente) y el 19% del total del comercio exterior, mientras que en buques fletados por ellas acarrearón 15.5 millones en exportación y 30.5 millones en importación (4% y 34% respectivamente) y 11% del total. Por su parte, las compañías extranjeras participaron en el 80% de las exportaciones, y en 33% de las importaciones y en el 70% del tráfico de ultramar. Las cifras del comercio exterior ascendieron a 341.5 millones de toneladas de exportación y 90.2 millones de importación con un total de 431.7 millones de toneladas métricas.

Cabe señalar que ha habido un notable incremento en la participación de las flotas nacionales en el comercio exterior de los países de la ALADI en los últimos dos decenios. En efecto, en 1962 dicha participación fue estimada en 15.5 millones de toneladas y en 6% del total, correspondiendo 4.2 millones de toneladas y apenas el 2% del volumen físico a las exportaciones y 11.3 millones y el 31% a las importaciones. En 1970, las cifras respectivas eran de 11.9 millones

Cuadro 12

ALADI: PARTICIPACION DE LOS ARMADORES NACIONALES  
EN EL TRAFICO DE SU COMERCIO EXTERIOR, 1983

(Volumen, en miles de toneladas)

País y tráfico	Armadores nacionales				Armadores extranjeros		Total volumen
	En buques propios volumen	Porcentaje	En buques fletados volumen	Porcentaje	Volumen	Porcentaje	
<b>Argentina</b>							
Exportación	3 914.5	11			31 288.0	89	35 202.5
Importación	3 345.3	59			2 233.8	41	5 579.1
Total	7 259.8	18			33 521.8	82	40 781.6
<b>Bolivia<sup>a</sup></b>							
Exportación	20.0	10			180.0	90	200.0
Importación	30.0	9			320.0	91	350.0
Total	50.0	9			500.0	91	550.0
<b>Brasil</b>							
Exportación	10 708.0	10	11 066.0	11	82 854.0	79	104 628.0
Importación	18 749.0	37	28 713.0	57	2 848.0	6	50 310.0
Total	29 457.0	19	39 779.0	26	85 702.0	55	154 938.0
<b>Colombia<sup>b</sup></b>							
Exportación	420.0 <sup>a</sup>	35 <sup>a</sup>			783.0 <sup>a</sup>	65 <sup>a</sup>	1 203.0
Importación	570.0 <sup>a</sup>	19 <sup>a</sup>			2 352.0 <sup>a</sup>	81 <sup>a</sup>	2 922.0
Total	990.0 <sup>a</sup>	24 <sup>a</sup>			3 135.0 <sup>a</sup>	76 <sup>a</sup>	4 125.0
<b>Chile</b>							
Exportación	1 267.1	11	941.7	8	9 530.9	81	11 739.7
Importación	1 133.3	18	744.6	12	4 458.9	70	6 336.8
Total	2 400.4	13	1 686.3	10	13 989.8	77	18 076.5
<b>Ecuador<sup>c</sup></b>							
Exportación	198.4	18	639.1	60	239.6	22	1 076.1
Importación	140.1	9	696.6	45	703.4	46	1 540.1
Total	338.5	13	1 335.7	51	942.0	36	2 616.2
<b>México</b>							
Exportación	3 000.0 <sup>a</sup>	3			88 710.4 <sup>a</sup>	97	91 760.4
Importación	1 335.7 <sup>a</sup>	12			9 945.5 <sup>a</sup>	88	11 301.2
Total	4 335.7	4			98 655.9	96	103 011.6
<b>Paraguay</b>							
Exportación	40.0 <sup>a</sup>	10 <sup>a</sup>			358.0 <sup>a</sup>	90 <sup>a</sup>	398.0
Importación	60.0 <sup>a</sup>	10 <sup>a</sup>			521.0 <sup>a</sup>	90 <sup>a</sup>	581.0
Total	100.0 <sup>a</sup>	10 <sup>a</sup>			879.0 <sup>a</sup>	90 <sup>a</sup>	979.0

Cuadro 12 (conclusión)

País y tráfico	Armadores nacionales				Armadores extranjeros		Total volumen
	En buques propios volumen	Porcentaje	En buques fletados volumen	Porcentaje	Volumen	Porcentaje	
<b>Perú</b>							
Exportación	971.0	11	2 850.0	29	5 850.0	60	9 666.0
Importación	1 284.0	42	347.0	11	1 421.0	47	3 052.0
<b>Total</b>	<b>2 255.0</b>	<b>18</b>	<b>3 197.0</b>	<b>25</b>	<b>7 266.0</b>	<b>57</b>	<b>12 718.0</b>
<b>Uruguay</b>							
Exportación	60.0 <sup>a</sup>	8 <sup>a</sup>			655.0 <sup>a</sup>	92 <sup>a</sup>	715.0
Importación	170.0 <sup>a</sup>	36 <sup>a</sup>			302.0 <sup>a</sup>	64 <sup>a</sup>	471.0
<b>Total</b>	<b>230.0<sup>a</sup></b>	<b>19<sup>a</sup></b>			<b>956.0<sup>a</sup></b>	<b>81<sup>a</sup></b>	<b>1 186.0</b>
<b>Venezuela</b>							
Exportación	32 400.0 <sup>a</sup>	38 <sup>a</sup>			52 592.0	62 <sup>a</sup>	84 992.0
Importación	3 000.0 <sup>a</sup>	39 <sup>a</sup>			4 744.0	61 <sup>a</sup>	7 744.0
<b>Total</b>	<b>35 400.0<sup>a</sup></b>	<b>38<sup>a</sup></b>			<b>57 336.0</b>	<b>62<sup>a</sup></b>	<b>92 736.0</b>
<b>ALADI</b>							
Exportación	52 999.0	16	15 496.8	4	273 034.9	80	341 530.7
Importación	30 037.4	33	30 501.2	34	29 648.6	33	90 187.2
<b>Total</b>	<b>83 036.4</b>	<b>19</b>	<b>45 998.0</b>	<b>11</b>	<b>302 683.5</b>	<b>70</b>	<b>431 717.9</b>

Fuente: Argentina: Cortesía del Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana (IEMMI), Buenos Aires, (cifras inéditas); Bolivia: Estimaciones; Brasil: Superintendencia Nacional de Marina Mercante (SUNAMAM), *Anuario 1983*; Colombia: Gentileza del Consejo Colombiano de Usuarios del Transporte (CUTMA), (cifras inéditas); Chile: Dirección General del Territorio Marítimo y de la Marina Mercante, *Boletín Estadístico Anual 1984* (totales solamente); Ecuador: Dirección General de la Marina Mercante y del Litoral, *Sistema Portuario Ecuatoriano-Boletín Estadístico 1983*; México: Cortesía de la Dirección de Fomento, Dirección General de Marina Mercante, Ministerio de Comunicaciones (cifras inéditas); Paraguay: Cortesía del Centro de Promoción de las Exportaciones (CEPEX), (cifras inéditas); Perú: Gentileza de la Dirección General de Transporte Acuático, Ministerio de Transportes y Comunicaciones (cifras inéditas); Uruguay: Centro de Navegación Transatlántica, Montevideo, *Estadística 1983*, y Venezuela: Gentileza de Agencias Marítimas Becoblohm (cifras inéditas).

<sup>a</sup> Estimaciones del autor.

<sup>b</sup> Solamente los puertos atendidos por la Empresa Puertos de Colombia.

<sup>c</sup> No incluye petróleo ni derivados.

y 3.9% para las exportaciones, de 24.7 millones y el 41.8% para las importaciones y 36.7 millones con 10.1% para el total, incluido el transporte en buques extranjeros considerados como nacionales.

También es digno de señalarse el considerable crecimiento experimentado en el volumen de las importaciones de la región, las que pasaron de 59 millones a 90 millones de toneladas métricas entre 1970 y 1983 (un alza del 53%), en tanto

que las exportaciones subieron solamente un 12% (de 304 a 341 millones de toneladas). En esta última situación han influido notoriamente las exportaciones de petróleo de Venezuela, calculadas en 185 millones de toneladas para 1970 y en 60 millones en 1983.

Al analizar el cuadro 12 se observa que la participación de las flotas nacionales en el tráfico de ultramar sigue la tendencia de la política naviera de los respectivos países. Así, puede apreciarse que Brasil —a cuya defensa y protección de los intereses marítimos se ha hecho referencia— ha llegado a transportar por sus empresas nacionales el 94% de sus importaciones y el 21% de sus exportaciones, si bien en estos porcentajes se incluyen el 57% y el 11% respectivamente en barcos fletados. Venezuela, gracias a la nacionalización de su industria petrolera, incluida la flota, está transportando aproximadamente un 38% de sus exportaciones y un 39% de sus importaciones bajo bandera propia.

Conviene poner atención en el desequilibrio extraordinario de las cargas de comercio exterior de América Latina, ya que las exportaciones alcanzaron en 1983 a 341.5 millones de toneladas métricas contra apenas 90.2 millones de las importaciones. Este fenómeno que, por cierto, también se da en los tráficos hechos por las empresas nacionales, afecta grandemente a la eficiencia de los servicios marítimos y atenta contra su economicidad.

c) *Participación de los armadores nacionales en los fletes.* El cuadro 13, complementario del cuadro 12, muestra la participación de los armadores nacionales de la ALADI en los fletes de comercio exterior durante el año 1983. Las cifras han sido obtenidas de fuentes relacionadas con los organismos de transporte —ministerios del ramo o direcciones de marina mercante— y nó de los bancos centrales, porque, como se advierte en un reciente estudio de la UNCTAD, "Las cifras de las balanzas de pagos son incompletas por cuanto los ingresos obtenidos por los buques nacionales en concepto de fletes por el transporte de las importaciones del país y por el fletamento de buques a nacionales del mismo país no se reflejan en la cuenta de la balanza de pagos, dado que no suponen ninguna entrada de divisas". Así ha quedado demostrado, por lo demás, en un seminario celebrado en la CEPAL en 1984, en que se comparan las cifras pagadas a armadores extranjeros durante 1981 —9 061 millones de dólares— con el saldo en contra para los mismos países de la ALADI en las balanzas de pagos —2 661 millones de dólares— diferencia muy significativa.

Volviendo al cuadro 13, cabe notar la magnitud de los fletes marítimos de los países de la ALADI: 7 350 millones de dólares en las exportaciones, 4 236 millones en las importaciones y 11 587 millones de dólares en total durante el año 1983. Conste que en 1981, en que el movimiento marítimo fue mucho mayor en importaciones —que es el sector de fletes más altos— el total llegó a la cifra sin precedentes de 13 384 millones de dólares.

La participación que correspondió a los armadores nacionales en 1983 por concepto de fletes hechos en buques propios fue solamente de 17% (1 241 millones de dólares) en las exportaciones y de 30% (1 267 millones de dólares) en las importaciones, con un total de 2 508 millones de dólares. Los ingresos por fletes en buques fletados por empresas navieras nacionales alcanzaron a 362 millones y 5% en las exportaciones, a 602 millones de dólares y 14% en las importaciones y a 964 millones de dólares y 8% en el total. Por ende, los buques

Cuadro 13

**ALADI: PARTICIPACION DE LOS ARMADORES NACIONALES  
EN LOS FLETES DE SU COMERCIO EXTERIOR, 1983**

(Millones de dólares y porcentajes)

País y tráfico	Armadores nacionales				Armadores extranjeros		Total fletes
	En buques propios fletes	Porcentaje	En buques fletados fletes	Porcentaje	Fletes	Porcentaje	
<b>Argentina</b>							
Exportación	259.7	18			1 158.2	82	1 417.9
Importación	154.1	55			126.4	45	280.5
<b>Total</b>	<b>413.8</b>	<b>24</b>			<b>1 284.6</b>	<b>76</b>	<b>1 698.4</b>
<b>Bolivia<sup>a</sup></b>							
Exportación	2.5	12			17.5	88	20.0
Importación	7.5	15			42.5	85	50.0
<b>Total</b>	<b>10.0</b>	<b>15</b>			<b>60.0</b>	<b>85</b>	<b>70.0</b>
<b>Brasil</b>							
Exportación	343.7	15	264.0	11	1 719.5	74	2 327.2
Importación	494.4	41	508.1	42	198.8	17	1 201.3
<b>Total</b>	<b>838.1</b>	<b>24</b>	<b>772.1</b>	<b>22</b>	<b>1 918.3</b>	<b>54</b>	<b>3 528.5</b>
<b>Colombia<sup>a</sup></b>							
Exportación	180.0	45			220.0	55	400.0
Importación	120.0	27			330.0	73	450.0
<b>Total</b>	<b>300.0</b>	<b>35</b>			<b>550.0</b>	<b>65</b>	<b>850.0</b>
<b>Chile</b>							
Exportación	50.0 <sup>a</sup>	15 <sup>a</sup>	30.0 <sup>a</sup>	9	245.5 <sup>a</sup>	76 <sup>a</sup>	325.5
Importación	55.0 <sup>a</sup>	25 <sup>a</sup>	30.0 <sup>a</sup>	14	137.1 <sup>a</sup>	61 <sup>a</sup>	222.1
<b>Total</b>	<b>105.0<sup>a</sup></b>	<b>19<sup>a</sup></b>	<b>60.0<sup>a</sup></b>	<b>11</b>	<b>382.6<sup>a</sup></b>	<b>70<sup>a</sup></b>	<b>547.6</b>
<b>Ecuador<sup>b</sup></b>							
Exportación	7.1	10	35.0	51	26.0	39	68.1
Importación	17.7	13	46.5	35	68.5	52	132.7
<b>Total</b>	<b>24.8</b>	<b>12</b>	<b>81.5</b>	<b>41</b>	<b>94.5</b>	<b>47</b>	<b>200.8</b>
<b>México<sup>a</sup></b>							
Exportación	60.0	3			1 740.0	97	1 800.0
Importación	25.0	3			875.0	97	900.0
<b>Total</b>	<b>85.0</b>	<b>3</b>			<b>2 615.0</b>	<b>97</b>	<b>2 700.0</b>
<b>Paraguay</b>							
Exportación	6.0	10 <sup>a</sup>			62.0 <sup>a</sup>	90	68.0 <sup>a</sup>
Importación	12.0	13			80.0	87	92.0
<b>Total</b>	<b>18.0</b>	<b>11<sup>a</sup></b>			<b>142.0<sup>a</sup></b>	<b>89</b>	<b>160.0<sup>a</sup></b>

Cuadro 13 (conclusión)

País y tráfico	Armadores nacionales				Armadores extranjeros		Total fletes
	En buques propios fletes	Porcentaje	En buques fletados fletes	Porcentaje	Fletes	Porcentaje	
<b>Perú</b>							
Exportación	28.0	14	33.1	18	132.2	68	193.3
Importación	61.0	30	17.4	8	126.3	62	204.7
<b>Total</b>	<b>89.0</b>	<b>22</b>	<b>50.5</b>	<b>13</b>	<b>250.5</b>	<b>65</b>	<b>398.0</b>
<b>Uruguay</b>							
Exportación	4.0	13			26.0	87	30.0
Importación	20.0	40			30.0	60	50.0
<b>Total</b>	<b>24.0</b>	<b>30</b>			<b>56.0</b>	<b>70</b>	<b>80.0</b>
<b>Venezuela</b>							
Exportación	300.0	43 <sup>a</sup>			400.0	57	700.0 <sup>a</sup>
Importación	300.0	46 <sup>a</sup>			353.4	54	653.4 <sup>a</sup>
<b>Total</b>	<b>600.0</b>	<b>44<sup>a</sup></b>			<b>753.4</b>	<b>56</b>	<b>1 353.4</b>
<b>ALADI</b>							
Exportación	1 241.0	17	362.0	5	5 746.9	78	7 350.0
Importación	1 266.7	30	602.0	14	2 368.0	56	4 236.7
<b>Total</b>	<b>2 507.7</b>	<b>22</b>	<b>964.1</b>	<b>8</b>	<b>8 114.9</b>	<b>70</b>	<b>11 586.7</b>

*Fuente:* Argentina: Cortesía del Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana (IEMMI), Buenos Aires, (cifras inéditas); Bolivia: Estimaciones; Brasil: Superintendencia Nacional de Marina Mercante (SUNAMAM), *Anuario 1983*; Colombia: Estimaciones; Chile: Gentileza de la Oficina de Planificación del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones (cifras inéditas); Ecuador: Dirección General de la Marina Mercante y del Litoral, *Resumen de Estadísticas Portuarias, 1983*; México: Estimaciones; Paraguay: Cortesía del Centro de Promoción de las Exportaciones (CEPEX), esto para el total de las importaciones; el resto, estimaciones; Perú: Gentileza de la Dirección General de Transporte Acuático, Ministerio de Transportes y Comunicaciones (cifras inéditas); Uruguay: Estimaciones; Venezuela: Cortesía de Agencias Marítimas Becoblohm (sólo cifra total).

<sup>a</sup> Estimaciones del autor.

<sup>b</sup> No incluye petróleo ni derivados.

mercantes extranjeros percibieron ese año 8 115 millones de dólares por concepto de fletes o sea, el 70% del valor del transporte marítimo de comercio exterior.

Si se comparan las cifras con aquellas de 1970, se tiene que los fletes ganados por armadores nacionales de la ALADI se elevaron de 496 millones de dólares en total a 2 508 millones de dólares, subiendo el porcentaje de participación del 16% al 22% o al 30%, si se consideran los fletes generados por los buques fletados por empresas nacionales, ya que este factor estaba incluido en los ingresos de 1970.

La magnitud de las cifras citadas denota claramente que hay un amplio campo para elevar sustancialmente la proporción en que las flotas de la región pueden y deben participar en el negocio de los fletes del intercambio de su comercio exterior.

d) *Las conferencias marítimas en la región.* En base a las informaciones de la firma especializada Croner Publications Ltd., de Surrey, Inglaterra, que mantiene un servicio actualizado en la materia, se ha preparado una serie de cuadros sobre las conferencias marítimas que atienden los tráficos de América Latina y el Caribe y la participación de los armadores nacionales, al 1º de febrero de 1985.

El cuadro 14 detalla las conferencias, las áreas que sirven, la ciudad sede, el número de miembros y las líneas latinoamericanas y extracontinentales que las componen. Se distinguen cuatro áreas geográficas: I, México y Centroamérica; II, Caribe; III, Pacífico de Sud América y IV, Atlántico de Sud América.

Como se puede observar en el resumen de dicho cuadro, son 51 las conferencias de referencia, de las que forman parte en total 477 empresas navieras, de las cuales 186 son latinoamericanas (el 39%) y 291 extracontinentales. La mayoría (25) se concentra en el sector Atlántico de Sud América, donde están afiliadas 261 empresas, repartidas balanceadamente: 130 latinoamericanas y 131 extracontinentales. En México y Centroamérica hay 10 conferencias con 78 miembros en total pero solamente 12 de ellos son nacionales de la región y 66 de fuera de ella; en el Caribe existen ocho conferencias con 84 miembros, 17 de los cuales son latinoamericanos y 67 extracontinentales, en tanto en el Pacífico de Sud América, que es servido también por ocho conferencias, las líneas regionales están en igualdad de número que las foráneas (27 cada una). En suma, en México y Centroamérica, las líneas nacionales representan el 15%; en el Caribe, el 20% y en los otros dos tráficos, el 50%, con un porcentaje total del 39%.

Solamente dos de estas conferencias atienden tráficos interlatinoamericanos: la Conferencia Marítima de Fletes Argentina-Brasil, con secretarías generales en Buenos Aires y Río de Janeiro, y la Brazil/México/Brazil Freight and Services Agreement, con sede en Río de Janeiro y Ciudad de México.

Seis de las sedes de las demás conferencias están ubicadas en América Latina, once tienen secretarías generales tanto en la región como fuera de ella y las 32 restantes son dirigidas desde países extracontinentales: 14 desde puertos de Estados Unidos, ocho desde ciudades europeas y las otras diez desde Japón, Hong-Kong o Canadá.

El cuadro 15 informa acerca de las empresas navieras latinoamericanas afiliadas a las distintas conferencias, por países de la bandera de los respectivos armadores. Dichas empresas suman 50 en total, pero como muchas de ellas son miembros de varias agrupaciones a la vez, su número se eleva a 186 en dicho cuadro. Por ejemplo, ELMA está afiliada a 22 conferencias y lo mismo el Lloyd Brasileiro, mientras Transportación Marítima Mexicana y Bottachi pertenecen a once conferencias y la Flota Mercante Gracolumbiana, al igual que la Empresa de Navegación Alianza, a diez.

Finalmente, el cuadro 16, preparado en base a las informaciones del anuario 1985 del Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, indica las 20 líneas navieras regulares de la región no afiliadas a ninguna conferencia. Como se puede apreciar en dicho cuadro, no hay ninguna línea

Cuadro 14

**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: CONFERENCIAS MARITIMAS  
Y PARTICIPACION DE ARMADORES NACIONALES**

Número referencial	Áreas y conferencias	Ciudad sede	Número de miembros	Líneas Américas Latinas	Líneas extracontinentales
<b>I. México y Centroamérica</b>					
M-1	Atlantic & Gulf/Panama Freight Association	N. York	4	-	4
M-2	Conferencia Centroamericana (CONCA)	Genova-Marsella	11	2	9
M-3	Conference Mercis Messico	id.	7	1	6
M-4	Ensenada/Europe Conference	San Fco.	7	-	7
M-5	Ensenada/Japan Freight Conference	Tokyo	7	1	6
M-6	Hong-Kong/Panama Freight Conference	Hong-Kong	3	-	3
M-7	Japan-Latin America Eastbound Freight Conference	Tokyo	10	3	7
M-8	Japan-Mexico Freight Conference	Tokyo	9	2	7
M-9	Korea-Mexico Freight Agreement	Tokyo	7	-	7
M-10	Latin America/Pacific Coast Steamship Conference <sup>a</sup>	San Fco.	13	3	10
<b>Total México y Centroamérica</b>			<b>78</b>	<b>12</b>	<b>66</b>
<b>II. Caribe</b>					
C-1	Association of West India Transatlantic Steamship Lines (WITASS)	Surrey	34	6	28
C-2	Conferencia España-Caribe-Centroamérica	Madrid	10	2	8
C-3	Conference de Fret France/Antilles et Guyane Francoise	Paris	3	-	3
C-4	Eastern Canada-Caribbean Freight Association	Montreal	5	1	4
C-5	Inter-America Freight Conference- Pto. Rico & Virgin Islands Area	Rio de Janeiro	14	8	6
C-6	Korea-Latin America Freight Agreement <sup>b</sup>	Tokyo	9	-	9
C-7	U.S.A. Atlantic & Gulf-Jamaica and Hispaniola Steamship Freight Association	Miami	4	-	4
C-8	U.S. Atlantic & Gulf-Southeastern Caribbean Conference	N. York	5	-	5
<b>Total Caribe</b>			<b>84</b>	<b>17</b>	<b>67</b>



Cuadro 14 (Continuación 1)

Número referencia	Áreas y conferencias	Ciudad sede	Número de miembros	Líneas Américas Latinas	Líneas extra-continental
<b>III. Pacífico de Sudamérica</b>					
PS-1	Association of West Coast Steamship Companies	San Fco.	6	4	2
PS-2	Atlantic & Gulf/West Coast of South America Conference	N. York	7	5	2
PS-3	European/South Pacific & Magellan Conference (ESPM)	Liverpool	16	6	10
PS-4	Korea-West Coast of South America Freight Agreement	Tokyo	6	-	6
PS-5	US. Atlantic & Gulf/Ecuador Freight Conference	N. York	3	2	1
PS-6	US. Florida/Ecuador Steamship Conference	Miami	2	1	1
PS-7	West Coast South America/Far East Freight Conference	"	9	6	3
PS-8	West Coast of South America/Northbound Conference	N. York	5	3	2
<b>Total Pacífico de Sudamérica</b>			<b>54</b>	<b>27</b>	<b>27</b>
<b>IV. Atlántico de Sudamérica</b>					
AS-1	Argentina/Mediterranean/Argentina Freight Conference (AR/M/AR/)	Buenos Aires Genova	12	4	8
AS-2	Brazil/Europe/Brazil Freight Conference	Londres Rio de Janeiro	24	4	20
AS-3	Brazil/Far East/Brazil Conference	Rio-Tokyo	6	3	3
AS-4	Brazil/Mediterranean/Brazil Freight Conference	Rio-Barcelona- Marsella	12	3	9
AS-5	Brazil/South & East Africa/ Brazil Tariff Rate Agreement	Rio de Janeiro Durban	7	2	5
AS-6	Brazil/Mexico/Brazil Freight Services Agreement <sup>d</sup>	Rio de Janeiro Mexico	4	4	-
AS-7	Conferencia Marítima de Fletes Argentina-Brasil	Rio de Janeiro Buenos Aires	22	22	-
AS-8	East Coast Colombia Conference	Nueva York	3	1	2
AS-9	Europe/Argentina Conference and Argentina/Europe Freight Conf.	Londres Buenos Aires	24	5	19
AS-10	Far East/River Plate/Far East Freight Conference	B. As. Tokyo Singapur, Hong-Kong	7	4	3
AS-11	Inter-American Freight Conf. Canadian Area-Sect. A& D.	Montreal	6	6	-
AS-12	Inter-American Freight Conf. Canadian Area-Section B.	Buenos Aires	5	5	-

Cuadro 14 (Conclusión)

Número referencia	Áreas y conferencias	Ciudad sede	Número de miembros	Líneas Américas Latinas	Líneas extracontinentales
AS-13	Inter-American Freight Conf. Canadian Area-Section C.	Rio de Janeiro	9	6	3
AS-14	Inter-American Freight Conf. US. Area Agreement-Section A.	N. York	15	9	6
AS-15	Inter-American Freight Conf. US. Area Agreement-Section B.	Buenos Aires	13	8	5
AS-16	Inter-American Freight Conf. US. Area Agreement-Section C.	Rio de Janeiro N. York	25	11	14
AS-17	Inter-American Freight Conf. US. Area Agreement-Section D.	N. York	12	8	4
AS-18	Inter-American Freight Conf. River Plate/Puerto Rico and US. Virgin Islands/River Plate Area <sup>c</sup>	Buenos Aires	6	4	2
AS-19	Mediterranean/Uruguay/Mediterranean Freight Conference	Genova	12	4	8
AS-20	North of Brazil & Amazonia/European/N. of Brazil	Rio de Janeiro Bremen	11	2	9
AS-21	Pacific Coast/River Plate-Brazil Conference	San Fco. Rio-B. As.	3	2	1
AS-22	River Plate/Caribbean/R.P.Conf.	Buenos Aires	7	6	1
AS-23	River Plate/South & East Africa/River Plate Freight Agreement	Buenos Aires Durban	8	4	4
AS-24	US. Atlantic & Gulf/Venezuela Conf.	N. York	2	1	1
AS-25	UK. & Eire/Uruguay/Freight Conf.	Londres	6	2	4
Total Atlántico de Sudamérica			261	130	131

Resumen áreas geográficas	Número de conferencias	Número de miembros	Líneas de América Latina	Líneas extracontinentales	Porcentaje de América Latina
I. México y Centroamérica	10	78	12	66	15
II. Caribe	8	84	17	67	20
III. Pacífico de Sud América	8	54	27	27	50
IV. Atlántico de Sud América	25	261	130	131	50
<b>Total América Latina y el Caribe</b>	<b>51</b>	<b>477</b>	<b>186</b>	<b>291</b>	<b>39</b>

Fuente: Preparado en base de las informaciones de Croner Publications Ltd., *World Directory of Freight Conferences. Amendment Service*, hasta febrero de 1985.

<sup>a</sup>Corresponde también a las áreas del Caribe y del Pacífico de Sud América.

<sup>b</sup>Corresponde también a las áreas de México y Centroamérica y puertos del norte de Sud América.

<sup>c</sup>Se elige presidente cada año, en el mes de abril.

<sup>d</sup>Corresponde también al área México y Centroamérica.

<sup>e</sup>Corresponde también al área del Caribe.

## Cuadro 15

**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: COMPAÑÍAS NAVIERAS  
NACIONALES AFILIADAS A CONFERENCIAS MARITIMAS**
**ARGENTINA**

ELMA (Empresa Líneas Marít. Argentinas) M-9, C-4, PS-1, AS-1, AS-2, AS-3,  
AS-4, AS-5, AS-7, AS-9, AS-11,  
AS-12, AS-13, AS-14, AS-15,  
AS-16, AS-17, AS-18, AS-19,  
AS-21, AS-22, AS-23

Alianza Naviera Argentina AS-7

AREMAR AS-7

ASTRAMAR AS-7

A. Bottachi S.A. de Navegación AS-5, AS-7, AS-11, AS-12,

AS-13, AS-14, AS-15, AS-16,  
AS-17, AS-18, AS-22

CANISA (Cia. Argentina de Navegación  
Intercontinental) AS-23

CONAPA (Cia. Naviera Paraná) AS-7

CIAMAR (Cia. Argentina de Transporte  
Marítimo) AS-2, AS-19

Cormoran S.A. de Navegación AS-7

Del Bene, S.A. de Navegación AS-7

Ferry Líneas Argentinas AS-7

Flota Argentina Mineralera AS-7

J.C. Schenone, Empresa de Transporte AS-7

La Naviera, Línea Argentina de Navegación AS-7

Marifran, S.A.C.M. AS-7

Maruba, Soc. en Comandita por Acciones AS-7

Sudaatlántica, S.A.N.I.C.F. AS-7

**BOLIVIA**

Líneas Navieras Bolivianas (LINABOL) PS-6

**BRASIL**

Lloyd Brasileiro

M-9, C-4, AS-1, AS-2, AS-3, AS-4,  
AS-5, AS-6, AS-7, AS-9, AS-11,  
AS-12, AS-13, AS-14, AS-15, AS-17,  
AS-18, AS-19, AS-20, AS-21,  
AS-22, AS-23

Cia. Marítima Nacional

C-4, AS-6, AS-14, AS-15, AS-16,  
AS-17, AS-18, AS-22

Cia. Paulista de Comercio Marítimo

AS-1, AS-4, AS-19

Frota Amazonica S.A.

AS-5, AS-6, AS-11, AS-13, AS-14,  
AS-16, AS-20

Empresa de Navegación Alianza S.A.

AS-2, AS-5, AS-7, AS-9, AS-11  
AS-12, AS-13, AS-15, AS-16, AS-20

Frota Oceanica Brasileira	AS-3, AS-23
LIBRA - Linhas Brasileiras de Navegacao	AS-7
NETUMAR, Cia. de Navegacao Maritima	AS-5, AS-11, AS-12, AS-13, AS-14, AS-15, AS-17
Transportadora CORAL	AS-7
Transrol Navegacao S.A.	AS-7
<b>COLOMBIA</b>	
Flota Mercante Grancolombiana	C-1, C-2, PS-1, PS-2, PS-6, M-2, M-7, M-8, M-9, AS-8
<b>CHILE</b>	
Cia. Chilena de Navegac. Interoceanica (CCNI)	PS-2, PS-6
Cia. Sud-Americana de Vapores (CSAV)	PS-1, PS-2, PS-3, PS-6, PS-7
Empresa Marítima del Estado (EMPREMAR)	PS-3
<b>ECUADOR</b>	
Ecuadorian Line, Inc.	PS-4, PS-5
Galapagos Line	M-9
Transportes Navieros, Ecuatorianos (TRANSNAVE)	PS-1, PS-2, PS-3, PS-4, PS-6, PS-7
<b>GUATEMALA</b>	
Flota Mercante Gracentroam (FLOMERCA)	C-1
<b>MEXICO</b>	
Línea Mexicana del Pacifico <sup>a</sup>	C-1
Transportación Marítima Mexicana (TMM)	M-3, M-5, M-7, M-8, C-1, AS-5 AS-6, AS-14, AS-15, AS-17, AS-22
<b>NICARAGUA</b>	
Naviera Nicaraguense C.A. (NAMICA)	C-1
<b>PARAGUAY</b>	
Flota Mercante del Estado (FLOMERES)	AS-9
Líneas Marítimas Paraguayas	AS-17
<b>PERU</b>	
Cia. Peruana de Vapores (CPV)	PS-2, PS-3, PS-6, PS-7
Consorcio Naviero Peruano (CNP)	PS-3
Peruvian Amazon Line	AS-14
<b>URUGUAY</b>	
Cylanco S.A.	AS-14, AS-15, AS-16, AS-17
Gasmar S.A.	AS-25
Montemar S.A. Comercial y Marítima	AS-25
<b>VENEZUELA</b>	
Cia. An. Venezolana de Navegación (CAVN)	C-1, C-2, M-2, M-7, AS-24
Vencaribe C.A.	AS-22

*Fuente:* Preparado en base de las informaciones de Croner Publications Ltd., *World Directory of Freight Conferences*, hasta febrero de 1985.

<sup>a</sup>Miembro asociado.

Cuadro 16

**AMERICA LATINA Y EL CARIBE: LINEAS NAVIERAS REGULARES  
NO CONFERENCIADAS Y TRAFICOS QUE ATIENDEN**

<i>País y líneas regulares</i>	<i>Número de naves</i>	<i>Tráfico que atienden</i>
<b>BRASIL</b>		
Global Transporte Oceanico	4	Africa Occidental
<b>COLOMBIA</b>		
Líneas AGROMAR S.A.	5	Golfo de México y Sudamérica
Marítimas Internacionales	1	Caribe
<b>COSTA RICA<sup>a</sup></b>		
Naviera Multinacional del Caribe (NAMUCAR)	3	Caribe
<b>CUBA</b>		
Empresa de Navegación Mambisa	56	Atlántico de Estados Unidos y Canadá, Europa, Báltico, Mediterráneo, Mar Negro, Norte de Sudamérica y Argentina
<b>ECUADOR</b>		
Empresa Valmar de Navegación	1	Golfo de México
Naviera Continental (NAVICON)	2	Golfo de México
<b>PARAGUAY</b>		
Cia. Paraguaya de Nav. de Ultramar	1	Europa
Empresa de Navegación Fluvial Marítima (FLUMAR)	4	Brasil, Estados Unidos y Europa
<b>PERU</b>		
Empresa Naviera Santa (SANTAMAR)	2	Europa
Naviera Humboldt S.A.	7	Europa
Naviera Neptuno S.A.	2	Atlántico de Estados Unidos y Golfo de México
<b>REPUBLICA DOMINICANA</b>		
Martínez y Cia.S.A.	1	Atlántico de Estados Unidos
Naviera Puerto Plata S.A.	1	Atlántico de Estados Unidos
Naviera Romana S.A.	1	Atlántico de Estados Unidos
Naviera Santiago S.A.	1	Atlántico de Estados Unidos
<b>URUGUAY</b>		
Naviera Nobleza S.A.	2	Atlántico de Sudamérica
<b>VENEZUELA</b>		
Cia. An. de Transporte y Turismo (TRANSYTUR)	2	Golfo de México
Consorcio Naviero de Occidente S.A.	1	Caribe
Naviera Lavinel S.A.	1	Canadá

*Fuente:* Preparado en base de las informaciones de *Latin American Shipping, La Marina Mercante Iberoamericana IEMMI 1984* y de *Croner's World Directory of Freight Conferences*, febrero de 1985.

<sup>a</sup>NAMUCAR es una empresa multinacional, de propiedad de Costa Rica, Cuba, Jamaica, México, Nicaragua y Venezuela.

naviera argentina no conferenciada y solamente una brasilera pero figuran cuatro de la República Dominicana, tres del Perú y de Venezuela, y dos de Colombia, Ecuador y Paraguay, mientras que en Costa Rica, Cuba y Uruguay existe solamente una línea independiente con tráfico regular en cada uno.

## 21. Los problemas del transporte marítimo

Muchos problemas afectan al transporte marítimo de América Latina en general. Varias de estas situaciones ocurren también en países desarrollados, pero la mayoría de ellas se derivan de su condición de países en desarrollo. Algunas de las dificultades son inherentes a las estructuras tradicionales —como el desequilibrio de cargas y la inestabilidad de ciertos tráficos— pero otras provienen de fallas institucionales cuya solución depende de la voluntad de hacer de las propias naciones. Entre estas últimas cabe mencionar el exceso de papeleo y tramitaciones, que agobia a las naves mercantes, y la intervención consular en los actos del comercio y del transporte, que retarda y encarece las operaciones portuarias y por ende, entorpece y aumenta los costos del tráfico internacional.

a) *Desequilibrio del volumen y tipo de cargas.* En general, las exportaciones de los países de la ALADI alcanzan a más de tres veces el tonelaje de sus importaciones, con el agravante de que la composición de los grupos de carga también varía considerablemente. Como ya se ha indicado, las exportaciones por vía marítima de estos países ascendieron a 304 millones de toneladas métricas en 1970 y a 342 millones en 1983, en tanto que las importaciones en los mismos períodos fueron solamente de 59 millones y 90 millones de toneladas, respectivamente. Las exportaciones están formadas, como término medio, por graneles sólidos en unos dos tercios del total, excepto en el caso de Venezuela, en que el petróleo representa más de ese porcentaje, en tanto que más de la mitad de las importaciones se componen de graneles líquidos (petróleo y derivados), salvo en Venezuela, y de una cuarta parte de graneles sólidos.

Se produce, por tanto, un permanente desequilibrio de cargas, en materia de combustibles líquidos por una parte, y de graneles sólidos por la otra. Este desequilibrio repercute en la insuficiente utilización de bodegas a flote por lo menos en un tramo del viaje y, a la larga, tiene un efecto adverso en los costos del transporte, además que torna muy difícil armonizar y coordinar el tráfico marítimo de nuestros países.

b) *Inestabilidad de algunos tráficos.* El desequilibrio de cargas va unido muchas veces a la inestabilidad de algunos tráficos, que proviene en ciertos casos de la dependencia de mercados externos que los países en desarrollo no están en condiciones de controlar, y en otros, de las variaciones naturales de la producción nacional o de decisiones gubernamentales que escapan a las facultades de los armadores.

El ejemplo clásico del primer factor es la exportación de bananas del Ecuador al Japón, que decreció en forma aguda como resultado de las plantaciones japonesas en las Filipinas, bajando de 455 mil toneladas en 1972 a la mitad al año siguiente hasta desaparecer en 1978. El segundo caso ocurre en Chile con las importaciones de trigo, que han fluctuado entre 1.2 millones de toneladas en 1974, 705 mil en 1977, un millón en 1981 y 1 050 000 en 1982, mientras la

tercera situación se produce a menudo en varias naciones iberoamericanas con las autorizaciones y restricciones para la importación de vehículos.

c) *Tendencia alcista de los fletes de conferencia.* Como se ha señalado, los países de la región han expresado reiteradamente en diversos foros internacionales su preocupación por las constantes alzas de las tarifas de las conferencias marítimas y las adversas consecuencias de la estructura de fletes, en particular por la práctica de establecer tarifas iguales para un grupo de puertos, no sólo del mismo país sino de la región. Este sistema resulta injusto para aquellos puertos que han invertido ingentes sumas en mejorar sus infraestructuras o que se han esforzado por superar los problemas institucionales que los afectaban, en especial, si se considera que las conferencias están prontas para implantar recargos por congestión portuaria cuando un terminal marítimo se vuelve ineficiente, pero no conceden descuentos o bonificaciones en las tarifas cuando un puerto aumenta considerablemente su productividad.

d) *Deficiencias portuarias.* Existen dos tipos de problemas en los puertos latinoamericanos: los de naturaleza material o física y los de carácter institucional.

Entre los primeros como se señaló en el capítulo 6, cabe mencionar: la escasez de sitios de atraque, su falta de profundidad o su continuo embancamiento, la carencia de equipo apropiado para movilizar la carga, la insuficiencia de espacio para áreas de maniobra o para almacenamiento de contenedores y el congestionamiento por inadecuadas vías de acceso terrestre a los terminales marítimos. La solución de estos problemas de orden material requiere tiempo y recursos, dentro de las prioridades asignadas a las inversiones fiscales. Conviene recordar que la mayoría de los puertos iberoamericanos son entidades públicas, por lo que necesitan dinero fiscal para la realización de inversiones en infraestructura y equipo. Pero, en realidad, las autoridades portuarias de la región han respondido en gran medida a ese desafío, mejorando notablemente los terminales portuarios en el último cuarto de siglo para adecuarlos a las exigencias de las modernas tecnologías del transporte, como el empleo de contenedores y la atención de los buques especializados en transporte unitarizado.

El segundo tipo de problemas, que se refiere a aspectos institucionales, incluye una legislación obsoleta e inadecuada para el tratamiento de la carga unitarizada, la divergencia de horarios de trabajo entre los diferentes sectores, el exceso de papeleo y formalidades que atrasan y encarecen las operaciones portuarias y los trámites aduaneros, y por último, aunque no por ello menos importante, los problemas laborales: ineficiencia, paros, huelgas, trabajo lento, etc. En algunos puertos de la región, esta situación se ve agravada por prácticas obsoletas para la recepción de naves, falta de expedición administrativa para solucionar situaciones de emergencia y en algunos casos, desorganización, indisciplina laboral y aun robos y hurtos en el área portuaria. Otro factor que afecta a varios puertos es el nivel de las tarifas portuarias, establecidas con afán de lucro, sin considerar que el puerto no es una empresa comercial en procura de utilidades sino una estación de transferencia de carga, al servicio de las naves y de las mercaderías.

e) *Exceso de papeleo y tramitaciones.* Otro problema serio que afecta al transporte marítimo en varios países de la región es el exceso de papeleo y tramitaciones que se imponen a las naves y a sus cargas.

Los requisitos en cuanto a documentación naviera contribuyen a elevar innecesariamente los costos de las empresas armadoras y a retardar el despacho de los buques y de los cargamentos y, a la vez, constituyen un recargo de trabajo que hace perder tiempo y causa inconvenientes a las autoridades marítimas, portuarias, aduaneras, de migración, de sanidad y de policía internacional que requieren dichos formularios, los verifican, los traspasan a otra dependencia o simplemente los archivan por no tener mayor utilidad. Una prueba de la futilidad de muchas de estas exigencias es el hecho que las autoridades de los aeropuertos —cuyas funciones son similares a las de los puertos— requieren mucho menos documentos para la recepción de las aeronaves y de las mercancías que transportan. Por lo demás, todas las naciones desarrolladas, sin excepción, han eliminado durante el último cuarto de siglo la mayoría de las formalidades que exigían a las naves en puerto.

Entre las exigencias indebidas que sufre el transporte marítimo, tal vez la que presenta mayores inconvenientes, retardos y recargos en los costos es la intervención consular en el despacho de naves y en la importación de mercaderías. Resabio de prácticas medioevales, cuando cada expedición marítima constituía una verdadera aventura, con riesgo de pérdida real o ficticia de la carga, lo que obligaba al cónsul del país importador a ir a bordo y verificar *'de visu'* el embarque, el visado consular representa en la actualidad un trámite burocrático inútil y oneroso. En efecto, el agente consular procede a certificar un hecho que no le consta —y que le sería imposible si no absurdo, constatar— y suele cobrar sumas considerables por el trámite, además que atrasa el despacho de la nave y de la carga. En el tráfico entre países limítrofes o vecinos, muy a menudo ocurre que los documentos visados no alcanzan a llegar antes que el buque, el cual debe esperarlos para que pueda empezar la faena de descarga, con el consiguiente recargo indebido en los costos del transporte.

Los organismos internacionales, intergubernamentales y privados han realizado una activa campaña en los últimos tres decenios para solucionar estos problemas, con participación de la OEA, la CEPAL, la ALADI, la OMI, la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) y el Acuerdo General de Comercio y Tarifas (*General Agreement on Trade and Tariffs*, conocido universalmente como GATT), así como de la Cámara Internacional de Comercio, la Cámara Internacional de la Marina Mercante y The Baltic and International Maritime Council.

Mediante esta acción internacional, se han eliminado las formalidades relativas al comercio en general y al transporte por vía aérea, pero queda aún mucho por hacer en materia de transporte por agua. En realidad, todas las naciones industrializadas han suprimido totalmente las visaciones consulares en los actos del comercio y del transporte, mientras que en los países iberoamericanos se han abolido casi por entero las exigencias para los aviones y la carga que transportan. Sin embargo, tales requisitos se mantienen para las naves y el comercio marítimo, salvo en Argentina, Brasil, Chile y Venezuela.

En lo que respecta a formalidades en materia de factura comercial, quedan solamente seis países que las mantienen en América Latina y en el mundo:



Bolivia, Haití, Honduras, República Dominicana, Panamá y Uruguay. Pero, la supresión de la factura consular no soluciona los problemas que afectan al transporte cuando no lleva aparejada la eliminación del visado en los manifiestos de carga o en los conocimientos de embarque. El argumento que se esgrime en el sentido de que la intervención de los cónsules resulta indispensable para el control de la legislación de reserva de cargas no es valedero, porque los países iberoamericanos que mantienen dicha medida proteccionista —salvo Colombia, Ecuador y Perú— no han necesitado recurrir a sus agentes consulares para velar por su aplicación, bastándoles el timbraje de las licencias de importación y exportación por los bancos centrales y la supervisión de dicha norma por las aduanas respectivas.

## 22. Perspectivas a nivel mundial

Según se señaló en el capítulo 3, Factores del negocio naviero, el transporte marítimo internacional es una actividad esencialmente aleatoria, en la cual intervienen diversos factores exógenos. Pero, además, está sujeta a fuertes variaciones estacionales, con períodos relativamente cortos de auge en cuanto a fletes y a construcción naval y etapas más bien largas de recesión, con fletes deprimidos y gran cantidad de buques de para pero con astilleros produciendo gracias a subsidios estatales.

Durante los últimos años, el comercio internacional y por consiguiente, el transporte marítimo, han experimentado la más aguda depresión desde 1929/1930 y un extraordinario cambio estructural, especialmente debido a alteraciones en el sector energético, la industrialización del Tercer Mundo, y el exceso de tonelaje a flote. Las nuevas tecnologías en el transporte han ejercido notable influencia en esta situación: el advenimiento de la era del contenedor y su consecuencia lógica, el transporte multimodal, la llegada de los grandes buques portacontenedores celulares, la adecuación de los puertos a las nuevas necesidades, el uso cada vez mayor de los puentes terrestres (*land bridges*) y los recientes servicios marítimos alrededor del mundo. Cada uno de estos procesos procura la reducción de los costos del transporte pero todos ellos requieren de ingentes inversiones.

Por otra parte, en orden a minimizar las alzas en los costos operacionales del transporte y a fin de hacer frente a las variaciones en los flujos de tráfico, se han introducido nuevas estructuras en el transporte marítimo. Sus características principales han sido la tendencia hacia el mayor tamaño de las naves y la propensión hacia la especialización en el tipo de buques. Estos adelantos han afectado profundamente la demanda por facilidades portuarias. El aumento del tamaño de las naves —en particular, de buques-tanque y graneleros— ha obligado a dar mayor profundidad a los sitios de atraque y a los canales de acceso a los puertos y cuando ésto no ha sido posible, a cambiar la ubicación de los terminales marítimos. El incremento de buques especializados ha tenido un impacto directo en las instalaciones portuarias y en particular, en las técnicas de manipuleo de cargas que han permitido reducir sustancialmente el tiempo y el costo de la permanencia de las naves en puertos y los desembolsos por concepto de mano de obra.

La contenedorización ha traído, además, la concentración de las recaladas de naves de tráfico internacional en un número reducido de puertos, sobre todo de los grandes buques portacontenedores en servicios globales (alrededor del mundo). Este sistema ha dado paso a la creación de servicios de alimentación (*feeder services*) para atender las necesidades de los demás puertos, los que han quedado prácticamente en una situación de dependencia en relación a las principales rutas marítimas.

A la vez, en el aspecto institucional la situación mundial se caracteriza por una dicotomía entre la política naviera proteccionista de los países en desarrollo y la supuesta libertad de los mares preconizada por las potencias marítimas. En resumen, las diferentes posiciones pueden clasificarse como sigue:

i) los países del Tercer Mundo: tratan de fortalecer sus marinas mercantes por medio de medidas de protección y fomento, como la reserva de cargas y el mantenimiento de flotas de propiedad estatal;

ii) los países industrializados: aseguran el máximo poder en el transporte marítimo internacional a través del progreso tecnológico y de la defensa de los principios de libre mercado, a pesar de que predominan en ellos los subsidios y otros sistemas de ayuda a sus marinas mercantes y a su industria naval; y

iii) los países del área socialista: expanden sus flotas a fin de asegurar su independencia en materia de transporte marítimo y de obtener divisas en los tráficos entre terceros países, anteponiendo el interés nacional a los factores comerciales del negocio naviero.

Puede decirse que la recesión mundial —de la que se viene saliendo recién— ha contribuido a agudizar la competencia entre las flotas mercantes del mundo. Así, mientras ha decaído el volumen de la carga en los tráficos internacionales y se han debilitado los fletes, se ha producido un exceso de tonelaje, a pesar de haber millones de toneladas de registro bruto amarradas. A la vez, las grandes potencias han intensificado su respaldo a las empresas navieras nacionales, a través de las más variadas formas de ayuda, directamente o por intermedio del apoyo económico a los astilleros, en tanto que los países en desarrollo tratan de fortalecer su potencial naviero, mediante el incremento de la flota de propiedad estatal y la reserva de las cargas de comercio exterior para sus naves.

Según un reciente estudio de la Nippon Yusen Kaisha Research Chamber<sup>32</sup>, "los ciclos comerciales son un hecho claro en las experiencias históricas, y el supuesto de que la presente fase de recuperación será seguida tarde o temprano por una depresión, no tiene nada de raro... El ritmo lento del crecimiento de la demanda de materias primas relacionadas con el acero y la energía, indica que el aumento del tráfico marítimo en los próximos años desmentirá las expectativas que se han forjado en general. Si se producen nuevas órdenes de construcción especulativas, en desconocimiento de esa tendencia crucial, los armadores sufrirán una continua y agonizante bancarrota porque las condiciones están dadas para una situación estructural de exceso de tonelaje".

Sin embargo, el Profesor Arnljot Stromme Svendsen, Director de la Escuela Noruega de Economía y Administración de Negocios, de Bergen, en una reciente conferencia titulada *El transporte internacional en el umbral de la recuperación o de la regresión*.<sup>253</sup> ha dicho: "La supervivencia de los más capaces a menudo significa la supervivencia de hombres y empresas que cambian estrategia y política antes de que sea muy tarde. Por lo tanto, es muy importante conocer

la diferencia entre problemas cíclicos y estructurales y las dificultades en las condiciones de trabajo del transporte marítimo. Los problemas cíclicos son transitorios, mientras los problemas estructurales tienen un impacto más duradero. Nadie puede decir hoy día si la industria naviera está al borde de una nueva y dura crisis o en el umbral de un período de crecimiento y de prosperidad. Uno de los pocos economistas importantes que han hecho un franco pronóstico de la economía mundial es el Profesor Laurence Klein, de Estados Unidos, quien obtuvo el Premio Nobel en Economía en 1981. El cree que estamos al comienzo de un largo período de crecimiento y que Estados Unidos será el motor del desarrollo. El comercio mundial se expandirá más rápidamente que el producto nacional bruto y que la industria manufacturera; así es que si la producción el próximo año crecerá en un 2 a 3 por ciento, el comercio mundial se incrementará por lo menos en un 4%. Esperemos que el pronóstico Klein sea moderadamente optimista y sobrepasado por el desarrollo real. En todo caso, es tiempo para nuevas ideas, para proyectos audaces y no tradicionales en transporte marítimo en materia de administración, tecnología, métodos financieros, etc. Pero las nuevas ideas no deben ser muy riesgosas. La industria naviera se encuentra en un crisol. De ningún modo es recomendable volver al principio de los años 1970 o a los viejos hábitos. Tienen que encontrarse nuevos caminos para que la industria naviera no se estanque.”

## Notas

<sup>1</sup> Wilfred Owen, *Distance and Development*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1968.

<sup>2</sup> S. G. Sturmev: *The role of maritime transport in economic development*, UNCTAD, Ginebra, 1976.

<sup>3</sup> International Bank for Reconstruction and Development, 1981 *World Bank Atlas*, The World Bank, Washington, D.C., 1982.

<sup>4</sup> Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico Sur, *Inland Water Transport*, E/ESCAP/STC.1/9, citado en *Aspectos institucionales del transporte fluvial en la Cuenca del Plata*, E/CEPAL/R.309, abril de 1982.

<sup>5</sup> UNCTAD, *El transporte marítimo en 1983* (TD/B/C.4/266), Ginebra, 15 de abril de 1984.

<sup>6</sup> Thomas T. Soules, *Estado actual de los recipientes en relación con los administradores de puertos*, Documento de trabajo, Primer Seminario Interamericano de Puertos, Bogotá, marzo de 1968.

<sup>7</sup> *Latin American Shipping/La Marina Mercante Iberoamericana IEMMI 1983, A Seatrade Guide*, Colchester, Inglaterra, 1983.

<sup>8</sup> BIMCO *Bulletin* VI-1983 N° 332, Copenhague.

<sup>9</sup> Institute of Shipping Economics, Bremen, *Shipping Statistics*, vol. 27, N° 9, septiembre de 1983.

<sup>10</sup> Institute of Shipping Economics, Bremen, *Shipping Statistics*, vol. 28, N° 1, enero de 1984.

<sup>11</sup> University of Wales Institute of Science and Technology (UWIST), *Liner Shipping in the US Trades*, abril de 1978.

<sup>12</sup> C. Ernest Fayle, *A Short History of the World's Shipping Industry*, George Allen and Unwin Ltd., Londres, 1983.

<sup>13</sup> Daniel Marx Jr., *International Shipping Cartels*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1953.

<sup>14</sup> *Containerisation International Yearbook 1984*, Londres, 1985.

<sup>15</sup> Inter-American Maritime Conference, *Report of Delegates of the United States*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C. 1941.

<sup>16</sup> Naciones Unidas, *Los fletes marítimos en el comercio exterior de América Latina*, Comisión Económica para América Latina, Programa de Transporte OEA/CEPAL, E/CN.12/812/UP/OEA/SER.C.17/2, diciembre de 1968.

<sup>17</sup> OEA, *Antecedentes para el estudio sobre fletes marítimos de productos de exportación a los Estados Unidos de especial interés para América Latina*, CIES/CECON-TRANS/8 Rev.1, 1972.

<sup>18</sup> UNCTAD, *El transporte marítimo en 1980 y en 1982, op.cit y Review of Maritime Transport, 1979*, "Changes in currency adjustment factors applicable to liner freight rates announced during the year 1979" addendum, TD/B/C.4/198/Add.1, 16 de mayo de 1980.

<sup>19</sup> CEPAL, *A cost-center approach to liner conference freight rates*, Fourth International Shipping Conference, organizada por la Cámara Internacional de Comercio, Caracas, Venezuela, septiembre de 1981.

<sup>20</sup> Aurelio González Climent, "Una marina mercante iberoamericana oculta bajo pabellones FOCs", artículos en la revista *Consultor*, Buenos Aires, Nos. 33 al 44, setiembre-octubre de 1981 a septiembre-octubre de 1983, respectivamente.

<sup>21</sup> UNCTAD, *Mecanismos jurídicos para reglamentar las operaciones de las flotas de libre matrícula durante el período de eliminación gradual*, (Ginebra, 27 de septiembre de 1979); *Repercusiones de la eliminación gradual de la libre matrícula*, (Ginebra, 24 de septiembre de 1979); *Propietarios efectivos de las flotas de libre matrícula 1980* (Ginebra, 6 de noviembre de 1980) y *Medidas relacionadas con la cuestión de la libre matrícula* (Ginebra, 3 de marzo de 1981).

<sup>22</sup> Institute of Shipping Economics Bremen, *The Open Registry Controversy and the Development Issue*, 1983.

<sup>23</sup> *Portos e Navios* "Las Marinas mercantes iberoamericanas, los pabellones de conveniencia y un libro del Profesor Sturmev", Río de Janeiro, vol. XXVII, No. 295, marzo de 1984.

<sup>24</sup> Este capítulo se ha basado en parte en el estudio de Willem J. Grondhuis titulado *Nuevas tecnologías en el transporte marítimo*, CEPAL, julio de 1977.

<sup>25</sup> John L. Eyre, *The Unhappy Marriage*, Arthur D. Little, Nueva York, 1983.

<sup>26</sup> Citado en *Bimco Bulletin*, Copenhague, *op.cit.*

<sup>27</sup> *Containerisation International*, Londres, junio de 1985.

<sup>28</sup> Para mayor información sobre esta materia, véase Tomás Sepúlveda Whittle, "Fomento de la marina mercante en los países de la ALADI", en *Revista de Marina*, Valparaíso, Chile, año IC, N° 5/83, septiembre-octubre de 1983, pp. 583 a 601.

<sup>29</sup> H. David Bess y Martin T. Farris, "U.S. Maritime Policy: A Time for Reassessment", en *Transportation Journal*, Louisville, Kentucky, vol. 21, No. 4, verano de 1982.

<sup>30</sup> U.S. Department of Transportation, Maritime Administration, *Maritime Subsidies*, Washington, D.C., febrero de 1983.

<sup>31</sup> Robert T. Brown, *Transport and the Economic Integration of South America*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1966.

<sup>32</sup> *Review and outlook of shipping market*, Nippon Yusen Kaisha Research Chamber (Fairplay Publications), Londres, julio 1984.

<sup>33</sup> *International Shipping on the threshold of revival or reversal?*, conferencia en el centenario de EFFEFA-Finska Anffartygs AB, Helsingfors, Finlandia, 26 de abril de 1983.

## Bibliografía

- Baltic and International Maritime Conference, *BIMCO Bulletin VI-1983*, N° 332, Copenhague, noviembre-diciembre de 1983.
- Bess, H. David y Martin T. Harris, "U.S. Maritime Policy: A Time for reassessment", en *Transportation Journal*, Louisville, KY., vol. 21, N° 4, verano de 1982.
- Brown, Robert T., *Transport and the Economic Integration of South America*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1966.
- CEPAL, *Los fletes marítimos en el comercio exterior de América Latina*, Programa de Transporte OEA-CEPAL, E/CN.12/812; UP/OEA/SER.C.17/2, diciembre de 1968.
- CEPAL, *A cost-center approach to liner conference freight rates*, Fourth International Shipping Conference, organizada por la International Chamber of Commerce, Caracas, Venezuela, septiembre de 1981.
- CRONER Publications Ltd, *World Directory of Freight Conferences*, Surrey, febrero 1985.
- Eyre, John L., *The Unhappy Marriage*, Arthur D. Little, Inc., Nueva York, 1963.
- González Climent, Aurelio, "Las marinas mercantes iberoamericanas y los pabellones FOCs", en *Consultor*, números 33 al 51, Buenos Aires, septiembre-octubre de 1981 a noviembre-diciembre de 1984.
- González Climent, Aurelio, "Las marinas mercantes iberoamericanas, los pabellones de conveniencia y un libro del Profesor Sturmeijer", en *Portos e Navios*, Rio de Janeiro, N° 295, marzo de 1984.
- Grondhuis, Wilhelm J., *Nuevas tecnologías en el transporte marítimo*, CEPAL, julio de 1977.
- Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, anuario *La Marina Mercante Iberoamericana*, 1985, Buenos Aires, 1985.
- Latin American Shipping/La Marina Mercante Iberoamericana IEMMI 1983, *A Seatrade Guide*, Colchester, Inglaterra, 1983.
- Lloyd's Register of Shipping, *Statistical Tables*, Londres, 1983.
- Moore, K.A., *The Early History of Freight Conferences*, National Maritime Museum, Greenwich, Londres, N° 51, 1981.
- Organización de los Estados Americanos, *Antecedentes para el estudio sobre fletes marítimos de productos de exportación a los Estados Unidos de especial interés para América Latina*, CIES/CECON-TRANS/8/Rev.1, Washington, D.C., 1972.
- Owen, Wilfred, *Distance and Development*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1968.

- Sepúlveda Lagos, Diego A., *Los Consejos de usuarios y los mecanismos de consulta*, Informe para el Gobierno del Ecuador, Programa UNCTAD/PNUD, Guayaquil, agosto de 1974.
- Sepúlveda Whittle, Tomás, *Evolución del transporte marítimo en la ALALC*, ALALC/SEC/PA/36, Montevideo, junio de 1973.
- Sepúlveda Whittle, Tomás, "El contenedor en los países de la ALADI", en *Revista de Marina*, Año VC, Nº 3/79, mayo-junio de 1979.
- Sepúlveda Whittle, Tomás, "Fomento de la marina mercante en los países de la ALADI", en *Revista de Marina*, Año IC, Nº 5/83, septiembre-octubre de 1983.
- Sepúlveda Whittle, Tomás, *Los fletes marítimos en la economía nacional: El caso de los países de la ALADI*, documento de sala de conferencia Nº 4, Seminario sobre Comercio Internacional de Servicios, CEPAL, abril de 1984.
- Sepúlveda Whittle, Tomás, *Introducción al Transporte Marítimo*. Ed. Revista de Marina, Colección Emérita Nº 1, Valparaíso, 1984.
- Sturmey, S.G., *The Role of Maritime Transport in Economic Development*, UNCTAD, Ginebra, 1976.
- Sturmey, S.G., *The Open Registry Controversy and the Development Issue*, Institute of Shipping Economics Bremen, 1983.
- UNCTAD, *El transporte marítimo. Informe de la secretaría*, 1979, 1980, 1981, 1982 y 1983.
- UNCTAD, "Changes in currency adjustment factors applicable to liner freight rates announced during the year 1979", *Review of Maritime Transport 1979*, TD/B/C.4/198/Add.1, 16 de mayo de 1979.
- U.S. Department of Transportation, Maritime Administration, *Maritime Subsidies*, Washington, D.C., febrero de 1983.



# Publicaciones de la CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE  
Casilla 179-D Santiago de Chile

## PUBLICACIONES PERIODICAS

### Revista de la CEPAL

*Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.*

*Revista de la CEPAL se publica en español e inglés tres veces por año.*

*Los precios de suscripción anual vigentes para 1986 son de US\$ 16 para la versión en español y de US\$ 18 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 6 para ambas versiones.*

### Estudio Económico de América Latina y el Caribe

'80, 664 pp.  
'81, 863 pp.  
'82, vol. I 693 pp.  
'82, vol. II 199 pp.  
'83, vol. I 694 pp.  
'83, vol. II 179 pp.  
'84, vol. I 702 pp.  
'84, vol. II (en prensa)

### Economic Survey of Latin America and the Caribbean

1980, 629 pp.  
1981, 837 pp.  
1982, vol. I 658 pp.  
1982, vol. II 186 pp.  
1983, vol. I 690 pp.  
1983, vol. II 166 pp.  
1984, vol. I (en prensa)  
1984, vol. II (en prensa)

*(También hay ejemplares de años anteriores)*

**Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe/  
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)**

1980. 617 pp.

1981. 727 pp.

1983 (correspondiente a 1982/1983) 749 pp.

1984. 765 pp

1985 (en prensa

(También hay ejemplares de años anteriores)

**Libros de la C E P A L**

*Manual de proyectos de desarrollo económico*, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.

*Manual on economic development projects*, 1958, 2nd. ed. 1972, 242 pp.

*América Latina en el umbral de los años ochenta*, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.

*Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina*, 1980, 443 pp.

*Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú 1965-1976*, por Robert Devlin, 1980, 265 pp.

*Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru*, 1981, 342 pp.

*¿Se puede superar la pobreza? Realidad y perspectivas en América Latina*, 1980, 286 pp.

*La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina*, por Osvaldo Sunkel, 1982, 2ª ed. 1984, 136 pp.

*Women and development: guidelines for programme and project planning*, 1982, 3rd. ed. 1984, 123 pp.

*La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos*, 1984, 115 pp.

*África y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional*, 1983, 286 pp.

*Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura*, vols. I y II, 1983, 720 pp.

*La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe*, 1984, 349 pp.

*Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina*, 1985, 236 pp.

*El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano*, 1985, 222 pp.

**SERIES MONOGRAFICAS**

**Cuadernos de la C E P A L**

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial/Latin America: the new regional and world setting*, (bilingüe), 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1985, 73 pp.
- 2 *Regional appraisals of the international development strategy*, 1975, 2nd. ed. 1985, 92 p
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2ª ed. 1984, 103 p
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.



- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.
- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2ª ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2ª ed. 1983, 117 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2ª ed. 1984, 116 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2ª ed. 1984, 149 pp.
- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2ª ed. 1985, 62 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2ª ed. 1984, 85 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2ª ed. 1985, 64 pp.
- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 46 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2ª ed. 1984, 75 pp.
- 15 *The water resources of Latin America. Regional report*, 1977, 2nd. ed. 1985, 90 pp.
- 16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 59 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3ª ed. 1984, 61 pp.
- 17 *International development strategy and establishment of a new international economic order*, 1977, 3rd. ed. 1985, 70 pp.
- 18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2ª ed. 1983, 67 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2ª ed. 1986, 72 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3ª ed. 1985, 144 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2ª ed. 1983, 128 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2ª ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2ª ed. 1984, 66 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2ª ed. 1983, 69 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2ª ed. 1984, 158 pp.
- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿Desarrollo social o marginación?*, 1979, 2ª ed. 1984, 165 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2ª ed. 1983, 95 pp.
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa — El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 41 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2ª ed. 1984, 67 pp.
- 29 *Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies*, 1979, 60 pp.
- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2ª ed. 1982, 243 pp.
- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2ª ed. 1982, 77 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2ª ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2ª ed. 1982, 114 pp.

- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por D. Heymann, 1980, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 234 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 69 pp.
- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por A. Saieh, 1980, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 152 pp.
- 38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por J. Martín, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 119 pp.
- 39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1985, 172 pp.
- 40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 69 pp.
- 40 *Regional programme of action for Latin America in the 1980s*, 1981, 2nd. ed. 1984, 66 pp.
- 41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 254 pp.
- 42 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 104 pp.
- 43 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 168 pp.
- 44 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 130 pp.
- 45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 109 pp.
- 45 *National accounts in Latin America and the Caribbean*, 1983, 97 pp.
- 46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 201 pp.
- 47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 113 pp.
- 48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 112 pp.
- 49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 106 pp.
- 49 *The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes*, 1985, 104 pp.
- 50 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina*, por Hernán Santa Cruz, 1981, 84 pp.
- 51 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, 1981, 240 pp.
- *Canada and the foreign firm*, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- *United States — Latin American Trade and Financial Relations: Some Policy Recommendations*, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- *Energy in Latin America: The Historical Record*, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- *The Economic Relations of Latin America with Europe*, 1980, 2nd. ed. 1983, 156 pp.

#### Cuadernos Estadísticos de la CEPAL

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2<sup>o</sup> ed., 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 179 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por N<sup>o</sup> 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2<sup>o</sup> ed. 1984, 164 pp.
- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2<sup>o</sup> ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.
- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.

- 9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centroamericano*, 1985, 546 pp.
- 10 *América Latina: Balance de pagos 1950-1984*, 1986, 357 pp.
- 11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina*, 1986, 288 pp.

#### Estudios e Informes de la C E P A L

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2<sup>a</sup> ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, 1981, 2<sup>a</sup> ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpresso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, 1981, 4<sup>a</sup> ed. 1984, 130 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2<sup>a</sup> ed. 1982, 153 pp.
- 5 *Latin American development in the 1980s*, 1981, 2nd. ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3<sup>a</sup> ed. 1985, 96 pp.
- 6 *Latin American development projections for the 1980s*, 1982, 2nd. ed. 1983, 89 pp.
- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2<sup>a</sup> ed. 1982, 180 pp.
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 2<sup>a</sup> ed. 1982, 174 pp.
- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2<sup>a</sup> ed. 1985, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina*. PREALC, 1981, 2<sup>a</sup> ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2<sup>a</sup> ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica"*, 1982, 154 pp.
- 13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2<sup>a</sup> ed. 1985, 216 pp.
- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.
- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2<sup>a</sup> ed. 1985, 178 pp.
- 16 *Five studies on the situation of women in Latin America*, 1983, 2nd. ed. 1984, 188 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
- 18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2<sup>a</sup> ed. 1983, 173 pp.
- 19 *Measurement of employment and income in rural areas*, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 79 pp.
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2<sup>a</sup> ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
- 24 *Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean*, 1983, 236 pp.
- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990/Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.
- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.

- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Industrialización en Centro América, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.
- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.
- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.
- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 *Market structure, firm size and Brazilian exports*, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 152 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 230 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 128 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 96 pp.
- 52 *Trade relations between Brazil and the United States*, 1985, 154 pp.
- 53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 144 pp.
- 54 *The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization*, 1985, 142 pp.
- 55 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 162 pp.
- 56 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 304 pp.
- 57 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 228 pp.
- 57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 234 pp.

## كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم - استلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

### 如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

## HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

## COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

## КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу : Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

## COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección de Ventas — DC-2-866  
Nueva York, NY, 10017  
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas  
Sección de Ventas  
Palais des Nations  
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución  
CEPAL — Casilla 179-D  
Santiago de Chile

Primera edición.

Impreso en Naciones Unidas — Santiago de Chile — 86-3-344 — julio de 1986 — 1 880

ISSN 0252-2195 - ISBN 92-1-321211-9 - S.86.II.G.11 - 00600 P