

LA SUPERVISIÓN, FISCALIZACIÓN Y REGULACIÓN DEL TRANSPORTE TERRESTRE

Organizado conjuntamente por la CEPAL y la CNRT (Comisión Nacional de Regulación del Transporte de Argentina), se llevó a cabo entre el 5 y el 7 de noviembre de 1997, en la ciudad de Buenos Aires, Argentina, el Primer Encuentro Latinoamericano de Instituciones responsables de la Supervisión, Fiscalización y Regulación del Transporte Terrestre. Participaron representantes de los sectores público y privado vinculados al transporte terrestre de América Latina, Estados Unidos y Europa, en un ambiente muy interactivo a través de preguntas y enriquecedores debates.

Se presentaron ponencias sobre la supervisión, fiscalización y regulación del transporte terrestre en Argentina, Brasil, Chile y México. Además, se abordaron temas tales como "La evolución del rol del Estado en la supervisión, fiscalización y regulación del transporte terrestre", "Experiencias internacionales en la regulación del transporte y el papel de los entes reguladores", "La regulación de precios y de calidad del transporte, la experiencia española", estos dos últimos temas fueron presentados por expertos del Instituto de Desarrollo Económico del Banco Mundial.

Con relación a los aspectos competitivos del mercado, se presentó la ponencia "La identificación de situaciones anticompetitivas y los procedimientos para la restauración de un ambiente competitivo". En el ámbito de la seguridad, se abordaron los temas "La fiscalización de la condición técnica de los vehículos"; "La fiscalización de los horarios y las condiciones de trabajo de los choferes y otro personal" y "El transporte de material peligroso". Finalmente, en cuanto a los costos externos se expuso acerca de "El transporte y la contaminación ambiental" y "El control de los pesos y dimensiones de los vehículos".

Durante el segundo día del Encuentro, se realizaron una serie de mesas redondas con la participación de representantes de las diferentes entidades empresariales y de agrupaciones de usuarios del transporte de la Argentina, Brasil, Chile y el Perú. Trataron las necesidades de regulación según los operadores de transporte urbano y no urbano de pasajeros y de cargas, además de las experiencias relacionadas con la atención al usuario del transporte.

A continuación se entrega un resumen del documento "La evolución del rol del Estado en la supervisión, fiscalización y regulación del transporte terrestre", elaborado y presentado por Ian Thomson <ithomson@eclac.cl>, economista de la Unidad de Transporte de la CEPAL:

La evolución de la situación institucional del transporte terrestre en América Latina en los

Últimos veinte años

Hace 20 años en los distintos países de América Latina existía un ferrocarril subvencionado y de propiedad estatal; a fines del siglo, es muy probable que la casi totalidad de los servicios ferroviarios sean operados por concesionarios privados. En cuanto al transporte carretero de cargas, los cambios institucionales que han transformado el transporte terrestre, han tocado muy poco al sector camionero, que ya era operado privadamente y bastante desreglamentado, excepto en lo que se refiere al transporte internacional. El transporte urbano hace dos décadas, era operado en casos importantes por empresas de propiedad pública, pero la tendencia general ha sido la sustitución de la operación pública por la privada. El transporte autobusero interurbano, nunca fue operado estatalmente de manera significativa. Sin embargo, aunque no ha sufrido cambios de propiedad en lo que se refiere a la reglamentación, en algunos países, el transporte autobusero interurbano ha experimentado cambios fundamentales.

En general, en 1977 las empresas privadas dedicadas al transporte de pasajeros, tanto urbano como interurbano, estaban sujetas a una fuerte reglamentación estatal; sus tarifas eran fijadas en los gabinetes ministeriales y la capacidad o las frecuencias eran controladas. Fuera de las áreas urbanas las empresas actuaban casi como contratistas, es decir, operadoras de servicios definidos por las autoridades y tenían nulos incentivos para mejorar la calidad del transporte ofrecido o demostrar alguna iniciativa comercial. En algunos países, la reglamentación sigue igual que hace veinte años, como por ejemplo, en Brasil.

Generalmente, las empresas de propiedad estatal se autoregulaban, de acuerdo con las disposiciones, relacionadas con la seguridad, las condiciones técnicas, los principios tarifarios, etc., inscritas en los artículos legislativos que las habían creado. A veces, esto las colocaba en desventaja frente a las empresas privadas activas en el mismo sector, las que no estaban obligadas a cumplir con las mismas normas, o al menos, no lo hacían por falta de fiscalización o control. A las empresas autobuseras privadas se les aplicaba una serie de reglamentos dirigidos no solamente a las materias técnicas o relacionadas con la seguridad, sino también al ámbito económico. Una preocupación implícita o explícita en dichos reglamentos era el temor de que las acciones naturales del mercado podían conducir a una situación en que algunos segmentos del mercado fuesen desatendidos, o con servicios de una calidad inaceptable. Particularmente, en el área del transporte de pasajeros, tratando de asegurar el suministro de servicios adecuados, los gobiernos licitaron concesiones u otorgaron permisos, que solían ser retenidos, casi permanentemente, por las mismas empresas. Luego, con el fin de proteger a los usuarios de los poderes monopólicos que, de esa manera, habían creado, las autoridades impusieron sobre las empresas operadoras una serie de reglamentos respecto a las tarifas, las frecuencias, la transferencia de vehículos a otros servicios, etc.

Se observa que hubo una tendencia a fijar tarifas con valores relativamente bajos, especialmente para el transporte urbano, con el fin de reducir los gastos de movilización de las clases sociales de menores ingresos y/o limitar los índices de inflación. Esto trajo consigo consecuencias negativas, como por ejemplo, la reducción de las tasas de renovación de las flotas y coeficientes excesivos de ocupación de los buses.

La situación institucional del transporte terrestre había llegado a una etapa en que era oportuno un cambio fundamental, que ya se ha dado en varios países, como Argentina, Bolivia, Chile, México y el Perú. En los países desarrollados, la reglamentación del transporte terrestre no era radicalmente diferente a la de América Latina, pero funcionaba mejor, a raíz de que los mercados

tendían a caracterizarse por una relativa estabilidad, por una burocracia más eficiente y además en lo referente al transporte de pasajeros, por una menor importancia del transporte público frente al privado.

La reforma surgió en diferentes países, con un alto grado de independencia entre un caso y otro. Entre los países desarrollados, se destacan las innovaciones ocurridas en los Estados Unidos y Gran Bretaña. Además, en Nueva Zelanda, se implantaron reformas interesantes. En América Latina, Chile ocupó una posición de vanguardia. De todas estas experiencias, hay mucho que aprender.

Los vaivenes de la intervención estatal

Mucho antes de la Segunda Guerra Mundial, y con escasas excepciones, se dio en el mundo entero una tendencia hacia una creciente participación estatal en el transporte, ya sea como operador, o reglamentador de las actividades de las empresas del sector. La participación del Estado como operador fue motivada inicialmente, en la mayoría de los casos, por la insolvencia de las empresas ferroviarias, tranviarias y otras, y a raíz de factores como: (i) los cambios tecnológicos en las áreas del transporte automotor y de las carreteras; (ii) los aumentos en los ingresos (que fomentaron la adquisición de vehículos particulares y una reducción en la demanda del transporte colectivo), y; (iii) la dispersión en el uso del suelo (que hizo menos competitivos los medios tradicionales, obligados a transitar por vías fijas). Además, en algunos países, como la Argentina o el Reino Unido, la mera corriente de la ideología política condujo a la operación estatal.

Normalmente, la reglamentación estatal antecede la operación por parte del Estado, empezando, en el caso del transporte terrestre mecanizado, con los ferrocarriles y los tranvías. En el caso de las empresas de tranvías, fue necesaria una regulación en el área de la seguridad, por su uso de las vías públicas, de forma compartida con otros vehículos y con los peatones. Sin embargo, ya en el siglo pasado, algunas autoridades municipales, preocupadas por la posición monopólica de las empresas, como las de Bogotá o Buenos Aires, impusieron sobre éstas un control tarifario o distintas medidas destinadas a garantizar la calidad del servicio para los usuarios. En años posteriores, un control tarifario demasiado rígido contribuyó muy significativamente a la estatización o municipalización de las empresas de tranvías.

En América Latina, la desreglamentación comenzó en Chile: A partir de mediados del decenio de los años 1970, en Chile se implantó una reforma fundamental de la economía, que comprendió una liberalización bastante completa de las actividades económicas, incluida la de transporte. El transporte camionero se desreglamentó primero, en 1975, mediante la aplicación de una ley antimonopolística. (El gobierno anterior había controlado tanto la importación de camiones, concediendo un virtual monopolio a una marca española, como el ingreso a la actividad y el valor de los fletes.) Luego, entre 1977 y 1979, se liberalizaron el ingreso, el egreso y las tarifas del transporte autobusero interurbano. Después, mediante un proceso que solamente se completó en 1987, se hizo lo mismo en el caso urbano.

Los promotores de esa desreglamentación chilena no fueron, en general, los técnicos o profesionales en el área de transportes, sino los economistas de la Escuela de Chicago, quienes tienen la costumbre de considerar indiscriminadamente muchos sectores de la economía. En una instancia, el Ministro de Transportes y Telecomunicaciones, un General de la Fuerza Aérea de Chile, trató de mantener elementos de control cuantitativo sobre la flota de buses que operaba en

Santiago, pero prevaleció la opinión contraria del Ministro de Hacienda, un ingeniero de ideas económicas neoliberales del modelo de Chicago.

Cabe mencionar que, como parte de la desreglamentación en Chile, se realizaron serios intentos para maximizar la eficiencia del mercado, por ejemplo, a través de distintas medidas orientadas a presentar a los usuarios de los servicios de buses la información necesaria para poder elegir racionalmente entre los diferentes servicios ofrecidos, a defender los derechos de los usuarios, y a promover una conducta responsable por parte de las empresas operadoras (a través del cobro de multas altas por extravío de equipaje en buses interurbanos, la consideración del pasaje como un contrato legal entre el transportador y el pasajero, etc.).

La experiencia chilena de la desreglamentación del transporte fue bastante criticada en otros países de la región, con razón en algunas instancias y sin ella en otras. (El hecho de que las reformas fueron introducidas durante el período de un gobierno militar seguramente habrá contribuido a la cantidad de voces en contra.) Referente al transporte de carga, las reformas chilenas no dieron como consecuencia una institucionalidad muy diferente a la de otros países regionales; sin embargo, respecto al transporte interurbano de pasajeros, tanto la política adoptada por Chile como la situación resultante no tuvo parangón en el corto plazo en ningún otro país de la región. Aunque criticado en el extranjero, especialmente por los empresarios en países donde todavía les beneficiaba una legislación reglamentadora, no cabe duda que la nueva política chilena fue en general exitosa, dando como consecuencia servicios muy competitivos y eficientes. Las empresas operan de una manera rentable y los usuarios pueden elegir entre calidades diferentes de servicios, cuyo nivel general es muy bueno, con tarifas también fluctuantes, y en general inferiores a las cobradas en los otros países analizados en un estudio llevado a cabo por la CEPAL a principios del presente decenio.

En casi todas las ciudades chilenas se puede considerar exitosa la desreglamentación, aunque, en los mayores centros urbanos, especialmente en Santiago, provocó una serie de problemas relacionados con el valor de las tarifas, la congestión y la contaminación del aire. Por el lado positivo, la cobertura del servicio mejoró notablemente. Las razones del menor éxito de la desreglamentación en ciudades grandes han sido evaluadas por la CEPAL en otras oportunidades. Durante el curso del presente decenio, aunque el gobierno del país ha implantado en Santiago una reglamentación bastante diferente a la de quince años atrás, es significativo el hecho que hasta fines de 1997 no ha introducido modificaciones significativas en la institucionalidad económica del transporte interurbano o urbano de otras ciudades.

La desreglamentación atraviesa fronteras, pero pocas: El único otro país que ha adoptado un esquema de desreglamentación tan completo como el chileno ha sido Perú, donde en la práctica, las medidas tuvieron un alcance aún mayor que las implantadas en Chile, a raíz de la autorización de la importación de vehículos usados, muchos de los cuales, traídos desde países asiáticos, fueron adquiridos por pequeños empresarios y puestos en servicio en Lima u otras ciudades. El Decreto Legislativo N° 640, del año 25 de junio de 1991, que eliminó "todos los obstáculos administrativos y legales que impidiesen el libre acceso de nuevos concesionarios" fue aplicado al transporte interurbano, donde, en algunas rutas, una inadecuada fiscalización de la condición mecánica de las unidades, o deficiencias en las regulaciones referente a la seguridad, condujeron, en 1997, a una decisión de congelar transitoriamente el parque. Posteriormente, durante el mismo año, un Proyecto de Decreto Supremo, entre sus considerandos, señala que "el servicio público de transporte terrestre interprovincial de pasajeros

por carretera en ómnibus se encuentra en estado de emergencia", debido a los altos índices de accidentes y otros factores. El nuevo Proyecto propone el reestablecimiento de un sistema de concesiones.

En Lima, las municipalidades otorgan concesiones para operar recorridos de transporte colectivo, pero sin tener como objetivo una limitación en el parque de vehículos. De todos modos, muchas unidades operan sin concesiones. Se considera que en Lima, a mediados de 1997, operaban alrededor de 50 000 vehículos de transporte colectivo. Ya hay mucho interés a nivel metropolitano y municipal en la posibilidad de reordenar y racionalizar la red de rutas de transporte colectivo en Lima.

En Argentina, en 1992, se desreglamentó el transporte interprovincial de transporte automotor de pasajeros, con resultados que, solo a fines de 1997 se están evaluando de una manera general. Las empresas operadoras se quejan de una baja rentabilidad, pero los usuarios podrían estar satisfechos con la nueva situación. Tal como suele ocurrir en casos de la desreglamentación de un servicio de transporte autobusero, la oferta ha aumentado más que la demanda, y los coeficientes de ocupación han bajado. Siempre que la situación creada de esa manera no sea de desequilibrio, seguramente será la preferida por los usuarios.

En Argentina, el transporte colectivo urbano, de jurisdicción tanto federal como provincial y municipal, sigue sin cambios importantes en el área de la regulación. En Bolivia, el transporte interurbano de pasajeros por buses se desreglamentó y una significativa flexibilización reglamentaria se generó en el ámbito urbano. Sin embargo, en América Latina, tal como en Europa, los casos de desreglamentación todavía constituyen las excepciones a la norma general. A los chilenos se les llaman a sí mismos los ingleses de América Latina, en cuanto a la desreglamentación del transporte en Chile y Gran Bretaña, y al relativo escepticismo que ha despertado en muchos otros países latinoamericanos y en Europa continental; quizás tengan razón.

La privatización marcha más rápido que la desreglamentación: Referente a la privatización de los servicios de transporte, ha sido más notable el progreso logrado en muchos países de la región. Al término del presente siglo, en América Latina, los únicos sistemas ferroviarios nacionales que permanecerían en manos estatales serían los de países donde ese medio tiene una importancia muy reducida, como Paraguay, Uruguay y Venezuela, sin contar el caso peculiar de Cuba. Los únicos buses, urbanos o interurbanos, operados por entidades del sector público serían los de algunas ciudades brasileñas, algunos trolebuses en Argentina y Ecuador, el Metrobus de Caracas, y algunos buses municipales en Quito (también, sin tomar en cuenta el caso inusual cubano).

La regulación económica del transporte en la situación actual

En la situación en que nos encontramos, existen cada vez más: (a) empresas privadas, formadas por la venta o concesión de empresas públicas que antes controlaban un mercado de transporte, y; (b) subsectores del área transporte en que la reglamentación, anteriormente impuesta sobre las operadoras privadas, ha sido disuelta, o es considerada restrictiva y lista para una reforma. El problema es la regulación en ambos casos, pero sus características son diferentes, así como la solución a ellos.

En el caso (a), frecuentemente, la empresa privada que se forma se sitúa en un mercado sobre

el cual ejerce poderes monopólicos, lo que hace conveniente disponer de instrumentos legales específicos para garantizar la no explotación de estos poderes en beneficio propio, y en contra de los intereses de la comunidad. La manipulación de sus propias tarifas hace, por ejemplo, que una empresa ferroviaria que atiende al sector minero pueda internalizar para sí misma una proporción posiblemente excesiva de los excedentes de sus clientes cautivos. La misma condición ocurre en el caso de una carretera cuya administración se concesiona a una empresa privada, a la cual se le permite el cobro de peaje.

Salvo en casos excepcionales, el poder monopólico de la empresa transportista queda lejos de ser total, debido a la existencia de opciones de transporte menos atractivas para el cliente, por ejemplo, los camiones, que se presentan como una alternativa a los trenes, o rutas alternativas a una carretera concesionada. Sin embargo, aunque los camiones puedan transportar también los minerales, si los volúmenes son altos, también lo serán los costos unitarios; y las rutas alternativas pocas veces constituyen opciones atractivas.

Quizás el Estado no siempre tenga que preocuparse demasiado por la distribución de las utilidades entre, por ejemplo, una empresa ferroviaria y una minera. Sin embargo, el cobro de altos fletes podría tener repercusiones que reduzcan el progreso económico, en lugar de solamente limitarse a la distribución de los frutos de ese progreso entre las diferentes partes. Por ejemplo, el cobro de fletes muy superiores a los costos marginales correspondientes, podría desincentivar la inversión en nuevas minas, que sí se establecerían si los fletes ofrecidos fuesen más modestos. La empresa monopolista, ferroviaria en el caso de nuestro ejemplo, podría cobrar fletes inferiores a los clientes nuevos, lo que provocaría acusaciones de tratamiento discriminatorio, además de desincentivar nuevas inversiones por parte del cliente tradicional.

Este último podría resolver su problema obteniendo del gobierno la concesión para operar el ferrocarril, en la licitación correspondiente, o, posteriormente, de quien se la adjudicara. Si lo hace, rebajaría los fletes que se cobra a sí mismo, y los subiría para sus competidores, con resultados opuestos a los de la situación que presentamos en el párrafo anterior.

De todos modos, el cobro de altos fletes, que maximizarían los ingresos de la empresa ferroviaria, podría desviar una parte del tráfico a las carreteras, donde el costo social podría ser considerable, a raíz de consecuencias como: (i) un aumento en los accidentes de tránsito; (ii) la destrucción de pavimentos por los altos tonelajes por eje de los camiones, y; (iii) las demoras a los ocupantes de vehículos livianos, atrapados detrás de los camiones lentos.

En general, convendría que los gobiernos controlaran los fletes cobrados, quizás garantizando la mantención de alguna relación razonable con los costos marginales correspondientes, para asegurar un tratamiento no discriminatorio entre clientes, y para mantener la rentabilidad de la empresa ferroviaria dentro de los límites razonables.

En el caso (a), las leyes generales, antimonopólicas y otras, no son suficientes, por distintas razones, tales como, la naturaleza confidencial de los contratos comerciales (que significa que un cliente no podrá saber cuánto le está siendo cobrado al otro). En los contratos de concesión, es necesario asegurar que el monopolista no se aproveche de esta condición, mientras, al mismo tiempo, siga teniendo incentivos para mejorar la calidad de sus servicios y reducir sus costos.

En los Estados Unidos, el problema se resuelve, esencialmente, definiendo una tasa de rentabilidad razonable para la empresa monopolista. En el Reino Unido, el principio preferido es

el de fijar el reajuste en la escala de tarifas que la empresa está autorizada a cobrar, durante un período de cinco años, como un número de puntos porcentuales inferior o superior al índice de precios al consumidor. Las dos opciones tienen sus ventajas y desventajas; la norteamericana permite asegurar el interés de los inversionistas y mantener la rentabilidad a pesar de fluctuaciones inesperadas en el costo de los insumos, pero, si la tasa de rentabilidad permitida se fijara en un valor un poco superior al valor del mercado, podría incentivar a las empresas a hacer inversiones innecesarias, meramente para maximizar el retorno sobre su capital. Bajo la opción británica, las empresas tendrían mayores incentivos a reducir sus costos, pero a veces la tarea de definir los reajustes autorizados en sus tarifas no es fácil.

En el caso particular de los ferrocarriles británicos, el sistema de privatización involucra la separación de la administración de la infraestructura ferroviaria y la operación de los trenes. Una empresa monopólica, llamada *Railtrack* administra las vías, y alrededor de 20 otras empresas operan los trenes, en sectores diferentes de la red. El regulador de los ferrocarriles (*Rail Regulator*) requiere que *Railtrack* reduzca sus cobros de acuerdo con una tasa de 2% real por año, tomando en cuenta las economías posibles en los costos de mantenimiento. La variación en las tarifas de pasajeros cobradas por aquellas empresas operadoras con poderes monopólicos, especialmente las que operan servicios urbanos o suburbanos, también está sujeta a valores reales máximos.

La privatización ferroviaria británica contempla distintos mecanismos para asegurar un nivel adecuado de competitividad e incentivos para la operación de servicios de una calidad satisfactoria. Por ejemplo, la duración de las concesiones para los servicios de pasajeros varía entre siete y quince años, y, al final del período, habrá una relicitación. Algunas empresas operadoras están negociando para obtener una extensión al período de su concesión, a cambio de la realización de inversiones adicionales a las contratadas. Es una característica de la privatización ferroviaria británica que las empresas operadoras no estén obligadas a adquirir sus propios equipos e, inicialmente, todo el material rodante estuvo en manos de empresas de *leasing*, que también se han privatizado. El equipo nuevo también, opcionalmente, podría adquirirse mediante alguna de las empresas de *leasing*, de las cuales hay tres. Algunas empresas operadoras prefieren adquirir sus equipos nuevos mediante las empresas de *leasing*, mientras otras lo hacen comprando directamente, o a través de sus casas matrices.

En el caso (b) el monopolio potencial podría ser también un problema. Por ejemplo, en el caso del transporte interurbano de pasajeros, una empresa ya predominante podría tratar de liquidar a empresas de menor capacidad financiera cobrando tarifas muy reducidas, hasta que las últimas se retirasen del mercado. Acciones de ese tipo se han dado en Chile, en el mercado del transporte autobusero y en la aviación comercial, y han llegado también a los tribunales. En el plano internacional, acciones semejantes por parte de la *Pan American* y la *British Airways* efectivamente eliminaron la amenaza comercial presentada por la incipiente aerolínea *Laker*. Una empresa grande podría defenderse contra la competencia también de otras maneras, como construir un terminal propio abandonando el terminal usado por las otras empresas. Además, la competencia podría ser liquidada por la operación de servicios que se adelanten al de otras empresas. También, han ocurrido instancias en que los parabrisas, o neumáticos, de los vehículos de nuevos competidores se han encontrado misteriosamente rotos.

En varios casos de tipo (b), una unión monopólica podría estar constituida por acuerdos entre operadoras, destinados a controlar las tarifas o a restringir la oferta. Normalmente tales acuerdos

no toman la forma de documentos escritos, y es difícil comprobar su existencia. Sin embargo, es casi seguro, que en Santiago de Chile, durante el decenio de los años ochenta, y en Lima diez años después, las entidades operadoras del transporte colectivo habrían llegado a entendimientos referente al alza coordinada de las tarifas.

También en el caso (b), especialmente respecto al transporte colectivo urbano, la desreglamentación podría crear una situación de probable sobreoferta, en que el ingreso de nuevas operadoras se incentiva excesivamente, a raíz del no pago de los costos marginales sociales que provocan. Dichos costos se relacionan con la congestión de tránsito, la contaminación del aire y los accidentes. Una situación comparable puede ocurrir en el caso del transporte camionero, para el cual los peajes cobrados normalmente no cubren los costos viales correspondientes, en el caso de los vehículos de mayores pesos por eje.

En el caso (b), el mercado permanecería aparentemente contestable, por la ausencia normal de barreras evidentes al ingreso de nuevas operadoras. Sin embargo, una barrera latente puede existir todavía - es decir, la amenaza de una guerra de precios, o algo por el estilo - y podría efectivamente desincentivar el ingreso de nuevas empresas. En el caso (a) el transportista podrá discriminar entre diferentes grupos de clientes, que es una opción no disponible para las empresas en el caso (b).

Poniendo orden en un mercado de tipo (b), sin volver al pasado. Cabe poca duda que la reglamentación de antaño tuvo como consecuencia una reducción en la motivación comercial de las empresas. El problema que deberá enfrentarse ahora es cómo regular el transporte de una manera que garantice: (i) la competitividad del mercado, y; (ii) que los beneficios sociales obtenidos sobrepasen los costos sociales causados, de manera de no estrangular la mayor eficiencia que la privatización y la desreglamentación están destinadas a generar.

En el presente resumen el espacio no permite analizar a fondo las soluciones posibles en el caso (b). Sin embargo, interesante es la experiencia en la capital chilena de la licitación de las concesiones de operación de los servicios de transporte colectivo y, de igual importancia, las sucesivas relicitaciones de las concesiones a fin del período de vigencia de éstas. La duración de tales períodos es en sí mismo un tema de importancia; si son cortos, el mercado se hace más competitivo, pero, al mismo tiempo, se reducen los incentivos de invertir en instalaciones o equipos de larga vida útil. Una compatibilización entre la conveniencia de las concesiones cortas y la necesidad de efectuar inversiones cuya amortización ocupa muchos años, se podría lograr mediante la incorporación del concepto de *leasing*, introducido en el caso de la privatización ferroviaria británica.

Para obtener información adicional sobre el tema sírvase contactar a Myriam Echeverría mecheverria@eclac.cl.

PUBLICACIONES DE INTERÉS

"South American Shipping – From Crisis and Chaos to Stability and Prosperity"

por Drewry Shipping Consultants, Londres. Idioma: Inglés. Precio: GBP395 o USD238. 175 páginas. Fecha de publicación: junio de 1997. contacto: email enquiries@drewry.co.uk - Fax: +44 171 536 6529.

De todas las recientes publicaciones sobre el sector marítimo en América del Sur, este estudio de Drewry es probablemente el más comprensivo. Consiste en cuatro secciones mayores además de un resumen ejecutivo (cuatro páginas) y una sección sobre las perspectivas del futuro (12 páginas). Entre las áreas examinadas figuran un perfil económico e industrial (44 páginas); la navegación comercial marítima sudamericana (86 páginas); el impacto del proceso de privatización en los puertos y la infraestructura de transporte (14 páginas) y las flotas sudamericanas (seis páginas y un apéndice de nueve páginas). Los países que se examinan en detalle son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, y Venezuela.

Para obtener un perfil económico e industrial "*Economic and Industrial Profile*" de la región, sería probablemente mejor consultar algunas publicaciones recientes de la CEPAL como el "Balance Preliminar" que se encuentra disponible en internet <<http://www.eclac.cl/espanol/Publicaciones/bal97/indice.htm>>, el "Anuario Estadístico", o el "Estudio Económico", ya que los datos de Drewry se refieren mayormente a 1995.

De especial interés para el sector marítimo-portuario constituye la sección comercio y transporte marítimo "*Trade and Shipping*", que examina los diferentes tipos de cargas importantes y analiza su producción, demanda y servicios marítimos. También incluye una breve descripción cualitativa de todos los puertos pertinentes.

La sección sobre privatizaciones portuarias y las oportunidades de inversión "*Port Privatizations and Investment Opportunities*" es más sólida en la costa Atlántica que en la costa del Pacífico. Incluye, además, un capítulo sobre las conexiones camineras y ferroviarias, principalmente en el MERCOSUR. La sección sobre la flota sudamericana es muy escueta, ya que sólo cerca de un dos por ciento de la flota mundial pertenece a las compañías navieras de la región.

Las perspectivas "*Prospects*" presentadas en la última sección son de corto y mediano plazo. Ellas coinciden mayormente con nuestras expectativas. Por ejemplo, Drewry destaca que "en la costa occidental, el enfoque de la actividad de concentración de carga probablemente será extra-regional (en Panamá, en particular)", y "en la costa oriental, Brasil podría ver un surgimiento masivo de la actividad de manipulación de contenedores si / cuando la privatización portuaria sea capaz de reducir los costos en los terminales a los niveles internacionales."

El estudio podría ser una inversión que valga la pena y podría ahorrar muchos días-hombres de investigación para una compañía naviera u operador portuario que esté considerando entrar en este interesante mercado.
