

NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



GENERAL

E/CN.12/703/Add.1
11 de febrero de 1965

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

Undécimo período de sesiones

Santo Domingo, República Dominicana, mayo de 1965

EL TRANSPORTE EN AMERICA LATINA

VOLUMEN II

INDICE

		<u>Página</u>
Capítulo IV.	PROBLEMAS ECONOMICOS Y FINANCIEROS DEL TRANSPORTE FERROVIARIO Y DE LAS CARRETERAS.....	285
1.	<u>Situación económica y financiera de los ferrocarriles.....</u>	285
2.	<u>Causas y factores de los déficit ferroviarios.....</u>	302
3.	<u>Observaciones finales relativas al problema de los déficit ferroviarios</u>	340
4.	<u>Financiamiento de carreteras.....</u>	345
5.	<u>Financiamiento externo del sector transportes.....</u>	383
Capítulo V.	TRANSPORTE MARITIMO	391
1.	<u>Evolución general y desarrollo de las flotas mercantes.....</u>	392
2.	<u>Estado actual de las flotas.....</u>	400
3.	<u>Principales empresas navieras y servicios que atienden.....</u>	405
4.	<u>Conferencias marítimas.....</u>	411
5.	<u>Comercio exterior y transporte marítimo.....</u>	424
6.	<u>Comercio marítimo intersudamericano..</u>	456
7.	<u>Los fletes y los balances de pago....</u>	460
8.	<u>Participación de los buques latino- americanos en el tráfico exterior....</u>	466
9.	<u>Incidencia de los fletes en el comercio internacional.....</u>	477
10.	<u>Puertos marítimos.....</u>	482
11.	<u>Otros elementos del transporte marítimo</u>	486
12.	<u>Política naviera en los países latino- americanos.....</u>	493
13.	<u>Hacia un convenio de transporte mari- timo de los países de la ALALC.....</u>	496

		<u>Página</u>
Anexo	I. ARGENTINA: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963.....	505
Anexo	II. PRINCIPALES EMPRESAS NAVIERAS LATINO- AMERICANAS Y SERVICIOS QUE OPERAN, AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963.....	549
	1. <u>Argentina</u>	549
	2. <u>Brasil</u>	550
	3. <u>Chile</u>	552
	4. <u>Colombia y Ecuador</u>	553
	5. <u>México</u>	553
	6. <u>Paraguay</u>	554
	7. <u>Perú</u>	554
	8. <u>Uruguay</u>	554
	9. <u>Venezuela</u>	555
Anexo	III. CONFERENCIAS MARITIMAS.....	557
	A. CONFERENCIAS MARITIMAS ENTRE AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS.....	557
	1. <u>Tráficos del Pacífico de Sudamérica al Atlántico de Estados Unidos</u>	557
	2. <u>Tráficos del Pacífico de Sudamérica, Centroamérica y México al Pacífico de Estados Unidos y Canadá</u>	558
	3. <u>Tráficos del Atlántico de Sud América al Golfo de México y al Atlántico de Estados Unidos y Canadá</u>	559
	4. <u>Otros tráfico s (2 conferencias)</u>	560
	B. EMPRESAS NAVIERAS MIEMBROS DE CONFERENCIAS MARITIMAS EN LOS TRAFICOS ENTRE AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS.....	561
	1. Associated Latin American Freight Conferences.....	561
	C. CONFERENCIAS MARITIMAS ENTRE AMERICA LATINA, EUROPA Y SUS MIEMBROS.....	566
	1. <u>Tráfico del Pacífico</u>	566

/Anexo IV.

Anexo	IV. EVALUACION DE LOS RESULTADOS DE LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO, EN MATERIA DE TRANSPORTES MARITIMOS.....	569
	1. <u>Aspiraciones de los países latinoamericanos.....</u>	569
	2. <u>Otros informes y estudios básicos sobre transportes marítimos.....</u>	572
	3. <u>Resumen del debate general de la Tercera Comisión.....</u>	574
	4. <u>Constitución de un grupo de trabajo sobre transportes marítimos.....</u>	577
	5. <u>Mandato aprobado por la Comisión..</u>	578
	6. <u>Informe del Grupo de Trabajo sobre transporte marítimo.....</u>	578
	A. MECANISMO CONSULTIVO.....	582
	B. PRACTICAS APLICADAS POR LAS CONFERENCIAS Y CAMBIOS NECESARIOS.....	583
	C. TARIFAS DE FOMENTO PARA LOS PAISES EN DESARROLLO.....	583
	D. MEJORAMIENTO DE LOS PUERTOS.....	584
	E. DESARROLLO DE LAS MARINAS MERCANTES....	584
	F. MEDIDAS INMEDIATAS: COMISION DE TRANSPORTE MARITIMO Y FLETES BAJO LOS AUSPICIOS DE LAS NACIONES UNIDAS.....	585
	G. PAISES SIN LITORAL.....	586
	7. <u>Resultados de la Conferencia en materia de transportes marítimos</u>	593
	8. <u>Evaluación general de los resultados de la Conferencia en materia de transportes marítimos.....</u>	596

1911

1912

1913

1914

1915

1916

1917

1918

1919

1920

1921

1922

1923

1924

1925

1926

1927

1928

1929

1930

1931

1932

1933

1934

1935

1936

1937

1938

1939

1940

1941

1942

1943

1944

1945

1946

1947

1948

1949

Capítulo IV

PROBLEMAS ECONOMICOS Y FINANCIEROS DEL TRANSPORTE FERROVIARIO Y DE LAS CARRETERAS

1. Situación económica y financiera de los ferrocarriles

La situación económica y financiera de las empresas ferroviarias tiene hondas repercusiones en el conjunto de la economía de casi todos los países latinoamericanos.^{1/} Aparte de la importancia del transporte ferroviario en el funcionamiento y el desarrollo de las economías nacionales, ello deriva además: i) de la misma magnitud de las empresas, que son en general las mayores en los diversos países, y ii) muy en particular, en las circunstancias actuales, de los déficit de explotación, que han alcanzado niveles realmente excepcionales en algunos países, como Argentina, el Brasil, y en menor grado en Chile. Por la continua sangría que ocasionan tales déficit al erario público, han venido a constituir una de las causas más importantes de los procesos inflacionarios y de las condiciones desfavorables de la hacienda pública de los países referidos.

En el presente capítulo se presentan algunas consideraciones sobre la importancia del sector ferroviario en la economía nacional, y en seguida, un análisis general de los problemas que plantean los déficit ferroviarios y las posibilidades de su reducción y eliminación.

a) Importancia del sector ferroviario en la economía nacional

Aparte de su importancia vital como servicio básico de transporte público, en particular en relación con su papel en los procesos de industrialización, el sector ferroviario constituye un sector importante en la economía nacional: i) por la magnitud de las inversiones que requiere, en gran parte inversiones de capital fijo y de larga vida útil, que hace que los ferrocarriles constituyan una parte importante del capital básico,

^{1/} Venezuela, que prácticamente no tiene ferrocarriles de servicio público, constituye al respecto la principal excepción.

económico y social; ii) por su contribución apreciable a la formación del producto bruto; iii) por el gran volumen de mano de obra y de personal técnico que ocupa; y iv) por su elevado consumo de energía y combustibles y de una extensa gama de productos metalúrgicos, forestales, equipos diversos, etc. Se examinarán brevemente a continuación estos distintos aspectos, debiéndose aclarar que la falta de datos adecuados o la precariedad de los mismos dificulta su análisis cuantitativo y preciso.

La construcción y el equipamiento de la vía férrea y de su explotación requieren desde el origen grandes inversiones. Además, las necesidades de explotación, mantenimiento, reposición, ampliación y modernización ocasionan en forma constante o periódica gastos e inversiones importantes en la vía; en el material de tracción y remolcado; en las instalaciones, servicios y equipos complementarios, como la señalización, los talleres de reparación y mantenimiento, las estaciones de pasajeros y de carga, incluso los equipos de mantenimiento, recolección y distribución de la carga, etc. En el caso de los países latinoamericanos, la importancia económica de las inversiones y gastos de la explotación ferroviaria se acentúa debido a la necesidad de importar gran parte de los elementos requeridos, ya que la producción nacional o regional de muchos artículos ferroviarios no existe o es aún insuficiente.

Aun en los tres países más industrializados de la región -- la Argentina, el Brasil y México -- amplios sectores de la explotación ferroviaria, entre otros la tracción, necesitan recurrir casi totalmente a la importación. Para tener una idea de las necesidades de divisas de los ferrocarriles, basta indicar que en el Brasil los gastos en moneda extranjera destinados a inversiones en ferrocarriles llegaron al 2.2 por ciento del valor fob de las exportaciones totales en el quinquenio 1950-54 y al 4.9 por ciento en el quinquenio 1954-59.^{2/}

En cuanto a la importancia relativa de las inversiones ferroviarias con respecto a las inversiones totales y al producto bruto en los países latinoamericanos, no es necesario repetir aquí los datos correspondientes

^{2/} Véase también la importancia relativa de las importaciones exigidas por los planes de rehabilitación y modernización de los ferrocarriles, que se detallan en el capítulo VI.

que se consignan en otro capítulo de este informe relativo a los planes y programas de transporte.

Las elevadas inversiones requeridas para la rehabilitación o modernización de los sistemas ferroviarios, junto con la mala situación financiera de las empresas y las dificultades de balanza de pagos de los países de la región, han impuesto la necesidad de recurrir al financiamiento externo de parte de las instituciones financieras públicas, como el Banco Internacional y el Export Import Bank de los Estados Unidos; de algunos Gobiernos europeos; de bancos extranjeros privados, por ejemplo, el Swiss Bank Corporation en el caso de los ferrocarriles brasileños; y también mediante importantes créditos en el caso de compras con pagos diferidos a fabricantes importantes de material ferroviario, en particular material de tracción, como entre otros, la General Electric y la General Motors de los Estados Unidos, y empresas similares de otros países.

El financiamiento por parte de las instituciones nacionales de crédito, como bancos y corporaciones de fomento, ha sido de mucha menor proporción. Más importantes han sido los aportes directos de los gobiernos, aunque ellos también derivaron en parte de préstamos o créditos externos a los mismos gobiernos.

Más adelante en este capítulo, en la parte relativa al financiamiento externo del sector transportes, se detallan los préstamos de las principales instituciones internacionales de crédito y de algunas otras instituciones de crédito extranjeras, no habiéndose podido recopilar la totalidad de los créditos, especialmente los de casas proveedoras de equipos, los de gobierno a gobierno y otros créditos menores. En cifras globales los préstamos para ferrocarriles concedidos a países latinoamericanos, principalmente por el Banco Internacional y el Eximbank, ascendieron a 568 millones de dólares, de los cuales 441 millones con plazos de amortización superiores a 10 años.^{3/}

La actividad ferroviaria contribuye también de manera importante a la formación del producto bruto, aunque la cuantificación de dicha contribución es difícil; no se dispone de datos separados, ya que se hallan en general incluidos en el concepto más amplio de "transportes y comunicaciones",

^{3/} Véase más adelante el cuadro 118.

cuya participación varía entre el 3 y el 10 por ciento en los países de la región, con una mayor concentración alrededor del 5 a 6 por ciento. Sin embargo, conviene señalar que la determinación de la contribución del sector transportes al producto bruto presenta obvias dificultades, principalmente por la carencia de datos al menos relativamente seguros sobre los transportes automotores, y por la importancia de los transportes privados, cuya contribución - así como la de ciertas actividades anexas a los transportes - se encuentran a menudo incluida en la de otros sectores económicos.

Para mostrar la importancia del sector ferroviario con relación a ciertos datos macroeconómicos puede mencionarse, con respecto a algunos países, el porcentaje que representan los gastos de personal en relación con el ingreso nacional en el año 1960: Argentina, 3.4 por ciento; Brasil, 1.6 por ciento; Colombia, 0.3 por ciento. Estas cifras confirman lo que podría deducirse de inmediato de la situación respectiva de estos países; la Argentina posee el mayor sistema y el mayor contingente de personal ferroviario en la región, presentando en consecuencia la mayor participación; en el otro extremo, se encuentra Colombia, cuya sistema es de dimensiones relativamente modestas.

En América Latina, además, los ferrocarriles constituyen en general las mayores empresas en lo relativo al volumen del personal empleado. Para dar una idea del orden de magnitud del volumen del empleo ferroviario, se indican a continuación los datos del personal ferroviario de tres países y el correspondiente porcentaje en relación con la población activa nacional.

	<u>Argentina</u>	<u>Brasil</u>	<u>Chile</u> (solamente FF.CC. del Estado)
<u>Personal</u>	210 800	203 995	25 243
Por ciento de la población activa	2.8	1.0	1.1

En las circunstancias latinoamericanas, esta situación, teniendo en cuenta, además, el régimen de fijación o aprobación de las tarifas, torna a las empresas ferroviarias vulnerables a diversas influencias políticas. La política laboral en el campo ferroviario se desenvuelve con bastante

/frecuencia bajo

frecuencia bajo la influencia de intereses de grupos de presión, que no siempre se armonizan con una explotación racional o con el interés general, y constituye en varios casos un factor importante en los déficit de explotación.

Sin embargo, como grandes empresas, con un nivel técnico elevado en el ambiente latinoamericano -- por lo menos en años pasados -- y con el volumen considerable de mano de obra y de técnicos que ocupan, los ferrocarriles han aportado también una considerable contribución a la formación de la mano de obra calificada en la región. Su papel ha sido importante asimismo, en varios aspectos, como precursores e impulsores del progreso social. En efecto, los ferrocarriles, mediante la organización de escuelas y cursos técnicos y el aprendizaje práctico en los talleres y otros servicios, han contribuido en forma importante a la formación de mano de obra especializada. Además, por diversos motivos, que no es del caso examinar aquí, parte de la mano de obra y del personal formado, ha emigrado a otros sectores económicos. Del mismo modo, la acción social desarrollada por varias administraciones ferroviarias y por las organizaciones sindicales del personal ferroviario, ha contribuido al mejoramiento del nivel de vida y a dar impulso a nuevas iniciativas a través de la organización de cooperativas de consumo, de la asistencia médica, de las facilidades para la adquisición de vivienda propia, etc.

Las empresas ferroviarias son, en general, grandes consumidoras de energía, especialmente en los países con sistemas importantes. El insumo de energía se destina en su mayor parte a la tracción y, en menor proporción, a los talleres de reparaciones y de mantenimiento y a algunos otros aspectos de la explotación ferroviaria. En América Latina, las formas de energía más utilizadas son los combustibles líquidos (diesel oil, fuel oil y, en mucho menor cantidad, gasolina), los combustibles sólidos (carbón y leña), y la electricidad.

En cuanto al consumo de energía eléctrica, éste prácticamente se limita a los sistemas de Brasil y Chile, ya que en México la electrificación es mínima y en la Argentina existe solamente en algunas líneas suburbanas; la participación de los ferrocarriles brasileños y chilenos en el consumo total de los dos países, considerando únicamente el gasto en tracción, fue de

2.4 por ciento y 1.4 por ciento, respectivamente, en 1960. Sin embargo, dichos porcentajes son bajos frente a los de otros países que disponen de grandes troncales electrificadas; tal es la situación de Francia donde la participación de la Société Nationale des Chemins de Fer (S.N.C.F.) en el consumo de energía eléctrica, era de 5.1 por ciento en 1954 y aumentó a alrededor de 8 por ciento en los últimos años, con la expansión de la tracción eléctrica.

Con la eliminación más o menos acelerada de las locomotoras a vapor va disminuyendo el consumo de combustibles sólidos por parte de los ferrocarriles latinoamericanos, aunque todavía sigue siendo apreciable. Con respecto a la leña, es difícil cuantificar su participación, debido a los grandes autoconsumos en las regiones rurales y a que son pocos los datos estadísticos que se poseen de los consumos nacionales, disponiéndose en general de simples estimaciones muy aproximadas. En cuanto al carbón, el consumo de los ferrocarriles del Brasil en 1960 representó el 15.4 por ciento de la producción, mientras que dicho porcentaje era ínfimo en los ferrocarriles mexicanos, ya que la casi totalidad de sus locomotoras a vapor queman fuel oil. En Chile los ferrocarriles son el principal cliente de las minas nacionales de carbón, y la eliminación gradual de ese tipo de tracción tenderá a agravar las dificultades de esta industria extractiva, como ocurre en varios otros países del mundo. En menores proporciones, el mismo fenómeno se repite en el Brasil.

En cuanto a los combustibles líquidos - diesel y fuel oil- las tendencias son antagónicas. El consumo de diesel oil tiende a aumentar rápidamente con la dieselización, al paso que el consumo de fuel oil, destinado a las locomotoras a vapor menos viejas, tiende a desaparecer con ellas. En 1960 los ferrocarriles del Brasil consumieron el 9.3 por ciento del consumo nacional de diesel oil y el 7.0 por ciento del de fuel oil, y los de México el 12.5 por ciento del diesel oil y el 7.0 por ciento del fuel oil de la producción nacional.

En lo que se refiere a productos metalúrgicos y forestales, es cosa sabida que el consumo ferroviario es grande aunque faltan los datos precisos y detallados que lo cuantifiquen. El consumo de productos forestales ha disminuido con la desaparición casi total de las locomotoras a leña, pero

/sigue siendo

sigue siendo importante por la continua renovación exigida por los durmientes. Los productos metalúrgicos abarcan una gama muy extensa de productos como rieles, ruedas, llantas, ejes, tirafondos, juntas, etc., así como herramientas, barras perfiles y chapas utilizadas por los talleres de mantenimiento. A todo ello se agrega un sinnúmero de equipos - de grúas a carretillas - así como maquinaria de la más diversa naturaleza para los talleres, el mantenimiento de las vías y otros sectores de la explotación.

b) Los déficit de explotación de las empresas ferroviarias

Vista la importancia general que dentro de la economía tiene el sector ferroviario, se entra ahora a examinar la situación económica y financiera de las empresas ferroviarias latinoamericanas, en particular los déficit ocasionados por su explotación.

Hasta 1945 la situación financiera de las empresas ferroviarias latinoamericanas era, en general, de equilibrio y hasta de superávit contable en la explotación. Sin embargo, su estado básico, financiero y técnico, ya tendía en realidad a ser malo, debido principalmente a la carencia de una reposición normal de equipos y materiales, así como al atraso acumulado en el mantenimiento adecuado, durante los años de la gran crisis y más aun durante los años de la guerra mundial. Con los primeros síntomas de la ola inflacionaria desaparecieron también en varios sistemas los superávit contables obtenidos durante los años favorables del conflicto mundial. Este proceso de progresiva descapitalización y decadencia técnica continuó durante los primeros años de posguerra. Por una parte, se presentaron en aquel entonces dificultades para las importaciones masivas que hubiera requerido una rehabilitación adecuada de los sistemas, ya que los mismos países industriales, en particular los países europeos, tenían que hacer frente a necesidades similares y urgentes en sus propios sistemas ferroviarios. Por otra parte, la política, contemplada en varios países latinoamericanos, de nacionalización de un servicio básico y vital para la economía nacional como los ferrocarriles - en Argentina las concesiones ferroviarias estaban además próximas a su caducidad - hizo que las empresas privadas extranjeras continuaran retrasando las indispensables renovaciones y limitando al mínimo ineludible los gastos corrientes de mantenimiento y de explotación. Las

nacionalizaciones y expropiaciones, que se efectuaron principalmente entre 1948 y 1952 en la Argentina y en el Brasil, se vieron facilitadas por el hecho que varios países latinoamericanos tenían en aquel entonces en los países europeos interesados, principalmente en el Reino Unido - cuyos inversionistas eran propietarios de importantes sistemas ferroviarios latinoamericanos - considerables fondos de divisas congeladas provenientes de exportaciones de productos agrícolas y de materias primas estratégicas durante la guerra, fondos que se utilizaron para la financiación de las expropiaciones.

En todo caso, en el momento de su nacionalización, las empresas ya habían llegado en general a un estado de relativa decadencia técnica, situación poco auspiciosa para una buena explotación. Si se agrega a lo anterior que en los años siguientes el proceso de decadencia y descapitalización técnica continuó en varios países de la región con un ritmo generalmente aun más acelerado, se tiene uno de los factores básicos que explican la desafortunada situación actual de la mayoría de los ferrocarriles latinoamericanos.

En 1950 los déficit de explotación ya eran casi la regla general, y los coeficientes de explotación (relación entre los gastos e ingresos de explotación) superaban el nivel de equilibrio (100), con la excepción de Bolivia y Cuba, mientras que México tenía una explotación prácticamente equilibrada. En el cuadro 101 se presentan los datos relativos a los resultados de la explotación en nueve países del continente durante el período de 1945 ó 1950 a 1960. Los datos de Cuba se refieren solamente a los ferrocarriles de primera clase (hasta 1956) que representan, en todo caso, la casi totalidad de los ferrocarriles de servicio público del país. Los ferrocarriles de Bolivia, cuya situación se mantuvo durante algunos años relativamente favorable, constituyen al respecto un caso especial. Eran, en efecto, y continúan siéndolo en gran parte, el único enlace del país con el mundo exterior, lo que les permite absorber todas las corrientes de tráfico de importación y exportación; además, el tráfico interno en Bolivia tenía hasta años relativamente recientes, poca competencia del transporte por carretera.

Cuadro 101

AMERICA LATINA: RESULTADOS DE LA EXPLOTACION FERROVIARIA EN ALGUNOS PAISES a/

(En millones de moneda corriente local)

País	1945			1950			1955			1960		
	Ingre- sos	Gastos	Coefi- cientes	Ingre- sos	Gastos	Coefi- cientes	Ingre- sos	Gastos	Coefi- cientes	Ingre- sos	Gastos	Coefi- cientes
Argentina	795	649	81.6	1 791	2 217	123.8	4 175	5 341	127.9	17 051	26 749	156.9
Bolivia b/	-	-	-	668	545	81.6	8 238	7 568	91.2	65 700	94 074	143.2 g/
Brasil	3 164	3 058	96.6	4 199	5 711	136.0	9 218	14 743	159.9	23 348	44 833	192.0
Colombia	49	34	69.3	62	64	103.2	59	65	110.2	102	115	112.7
Chile d/	1 764	1 750	99.2	3 092	4 234	136.9	17 183	25 998	151.3	76 858	121 147	153.6
Pará	-	-	-	120	125	104.2	224	230	102.7	347	385	111.0
Cuba e/	34	29	85.3	39	37	94.9	38	32	84.2	33	31	93.9 f/
México	437	507	102.0	810	825	101.9	1 201	1 480	123.2	1 866	2 169	116.2
Uruguay	...	...	...	26	35	134.6	29	56	193.1	83	156	188.0

a/ Llámase la atención sobre el hecho de que los coeficientes no son estrictamente comparables, dadas algunas diferencias en la contabilidad de los ferrocarriles.

b/ Solamente ferrocarriles del sistema ordinario.

c/ Datos de 1959.

d/ En millones de pesos.

e/ Solamente ferrocarriles de primera clase.

f/ Datos de 1956.

/Como puede

Como puede verse en el cuadro referido, la situación se agrava en general sensiblemente en el decenio de 1950, terminando también Bolivia por ingresar en el grupo de los sistemas deficitarios, mientras que Cuba en 1956 se encontraba ya muy cerca del mero equilibrio contable. Sólo México presentó en 1960 una recuperación parcial con respecto a 1955. Los sistemas ferroviarios de la región a base de los datos del año 1960, pueden dividirse en dos grupos: uno de sistemas altamente deficitarios y uno de sistemas moderadamente deficitarios. Al primer grupo pertenecen Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y Uruguay, con coeficientes de explotación que en 1960 variaban de 143 en el caso de Bolivia a 192 en el caso del Brasil. Al segundo grupo pertenecen Colombia, Perú y México, con coeficientes de 111 en el caso del Perú hasta 116 en el caso de México. Conviene aclarar, sin embargo, que los coeficientes referidos reflejan la situación global del conjunto de los sistemas de cada país, y no la de las distintas empresas o divisiones de las mismas, cuya situación respectiva puede variar apreciablemente. Así, en el Brasil, se presentan los casos extremos de un coeficiente de explotación de 96 para la empresa ferroviaria Vitoria-Minas, y de un coeficiente de 2 129 en el caso del pequeño ferrocarril Central do Piauí. Las diferentes administraciones de los ferrocarriles argentinos también presentan coeficientes muy variables y desiguales según el año considerado. Aunque no se dispone de datos al respecto, son también muy variables y desiguales entre los distintos sectores (tráficos, líneas, ramales, etc.) de las empresas o administraciones ferroviarias interesadas.

La situación ha empeorado sensiblemente en los últimos años en todos los países analizados, como puede verse en el cuadro 102, que presenta los coeficientes de explotación de los sistemas de siete países de la región en los años 1960 hasta 1962-63, lo que permite juzgar aún más cabalmente la impresionante deterioración financiera de los ferrocarriles. Los sistemas altamente deficitarios presentan en la actualidad coeficientes elevadísimos que superan a 200 y hasta a 300. Los moderadamente deficitarios tienen coeficientes que oscilan de 124 a 134. Respecto a algunos de los países considerados, sobre los cuales se poseían datos, se ha comparado el déficit ferroviario con el déficit presupuestario de la

Cuadro 102

COEFICIENTES DE EXPLOTACION Y RELACION DEL DEFICIT FERROVIARIO
CON EL DEFICIT PRESUPUESTARIO EN SIETE PAISES DE LA REGION

Año	Argen- tina	Brasil		Colombia		Chile		México	Perú		Uru- guay
	A	A	B	A	B	A	B	A	A	B	A
1960	156.9	192.0	28.0	112.7	2.7	153.6	29.8	116.2	111.0	...	187.9
1961	174.0	228.0	29.8	112.4	2.3	179.0	42.1	128.5	120.9	...	228.3
1962	207.0	260.1	...	126.0	4.3	203.2	...	133.8	124.1	5.7	253.4
1963 a/	183.0	...	...	...	...	...	...	...	129.0	...	347.2

Fuente: Estadísticas de los ferrocarriles.

A = Coeficiente de explotación.

B = Déficit ferroviario como porcentaje del déficit presupuestario de la Nación.

a/ Respecto a 1963 se trata de estimaciones.

/nación, y

nación, y los resultados varían en años recientes de 4.3 por ciento en Colombia (1962) a 42.1 por ciento en Chile (1961). Algunas otras cifras permiten apreciar la enorme magnitud de los déficit ferroviarios. En Argentina el déficit en el ejercicio terminado en 1961 fue de más de 13 mil millones de pesos, lo que equivalía a algo más del 10 por ciento del total general de las recaudaciones en el año fiscal de 1961, y más del 14 por ciento de la parte correspondiente al gobierno central. En los ejercicios terminados en 1962 y 1963 el déficit superó los 16 mil millones de pesos, pero debe tenerse en cuenta que la tesorería nacional tuvo también que hacer aporte para inversiones que en 1963 fueron de alrededor de otros 16 mil millones de pesos, y gastos financieros de cerca de 830 millones. Respecto al ejercicio que termina en 1964 se estima un déficit de explotación de 27 mil millones de pesos que deberá absorber la Tesorería Nacional, además de 1.6 mil millones de gastos financieros y 16 mil millones de inversiones.

En el Brasil, en 1961, los 35 000 millones de cruceros de subsidios a la Red Ferroviaria Federal, representaron el 16 por ciento de toda la recaudación federal de impuestos y más que los gastos sumados de los Ministerios de Agricultura y Salud y de los poderes legislativo y judicial. En Chile, en 1962, el déficit era de 87 millones de escudos; en el año de 1963 los aportes del Estado para compensar el déficit y para renovaciones fue de 120 millones de escudos.

En el caso de la Argentina, el Brasil y Chile, los déficit ferroviarios constituyen un factor preponderante del desequilibrio presupuestario fiscal, transformándose de este modo en una de las principales causas de la inflación. Los considerables subsidios otorgados para cubrir los déficit financieros ferroviarios constituyen además una transferencia de ingresos entre individuos y regiones, que pueden provocar distorsiones e injusticias, pues en ciertos casos toda la recaudación impositiva de una zona apenas cubre quizás el monto total de los subsidios gubernamentales otorgados a las redes regionales o locales, las cuales posiblemente no desempeñan una función que justifique ese sacrificio en detrimento de otras zonas contribuyentes.

/Cabe agregar

Cabe agregar que los coeficientes de explotación son en realidad aún mayores, si se toma en cuenta que los gastos de explotación no incluyen en general partidas contables adecuadas por depreciación de las instalaciones y equipos y por cargas financieras (intereses y amortizaciones de préstamos o créditos), y que a veces los gastos por concepto de mantenimiento y conservación son inferiores a las necesidades normales; además, con frecuencia los ferrocarriles gozan de exenciones impositivas y aduaneras de diversa magnitud. Por otra parte, las fluctuaciones anuales o a corto plazo de los déficit no reflejan necesariamente en todos los casos una agravación real y de fondo del problema, ni por lo demás una mejora, sino que se explican a veces por las largas demoras en el reajuste de las tarifas a los incrementos en los gastos de explotación, principalmente de los salarios. Los aumentos de estos últimos se efectúan en general con saltos bruscos de grandes proporciones. Sin embargo, donde el incremento del déficit continúa por dos o tres años sucesivos, la tendencia a la agravación es evidente. En cuanto a las demoras o a las insuficiencias en los reajustes de las tarifas, se explican en parte por la preocupación de los gobiernos de frenar u ocultar las presiones inflacionarias, política generalmente ineficaz ya que la congelación de las tarifas conduce a mayores déficit de explotación. Sin embargo, conviene tener también en cuenta que los reajustes masivos y periódicos de tarifas contribuyen a veces a debilitar aún más la posición relativa de los ferrocarriles en la competencia con otros medios de transporte, en particular los transportes automotores.

Aunque en gran parte del mundo los ferrocarriles se encuentran en una situación financiera difícil,^{4/} con déficit de explotación de magnitud variable, es indudable que la situación es excepcionalmente grave en

^{4/} Tampoco conviene exagerar al respecto, como lo demuestran, entre otros, los casos de los ferrocarriles del Japón y de la India. Así, en 1962 el coeficiente de explotación de los ferrocarriles japoneses era de 91. En el caso de los ferrocarriles de la India, el mismo coeficiente era de 92.5 en 1962/63, pero conviene subrayar que los gastos de explotación incluían un interés del 4.5 por ciento sobre el capital.

varios países de la América Latina, por la enorme magnitud y la grave incidencia de los déficit en la situación financiera general. El hecho más criticable de tales déficit es que son principalmente consecuencia de graves deficiencias técnicas y operativas y baja productividad en el transporte ferroviario. Es decir, no se trata sólo de déficit financieros ocasionados por una política deliberada de bajas tarifas que correspondiera a una explotación y a un servicio eficiente desde el punto de vista técnico-económico.

La composición de los ingresos y de los egresos de siete sistemas, que se presenta en el cuadro 103, ofrece también algunas conclusiones interesantes.

Considerando primeramente los ingresos, surge como regla general en los siete países citados el predominio del concepto "carga", que, por lo demás, es el caso casi universal. Los porcentajes varían de 62 por ciento de los ingresos totales en Brasil (1960 y 1961) hasta 82 por ciento en Perú, en los mismos años. Luego viene el concepto "pasajeros" con variaciones que van del 9 por ciento del total en México (1960) a 36 por ciento en Uruguay (1962). En el concepto "varios" se engloban los más variados ingresos, desde rentas de propiedades y equipos a los correspondientes almacenes y un oleoducto en el caso de Brasil - que hacen que dicho concepto sea el más elevado en el caso mencionado - y a ciertas prestaciones de servicios públicos como abastecimiento de agua, comunicaciones, etc. Sus límites oscilan entre el 5 por ciento en Chile y Perú (1961) y el 18 por ciento en Brasil (1960).

En cuanto a la composición de los egresos, hay otra característica general - por lo demás normal en el caso de la explotación ferroviaria - que es el predominio del concepto "personal", con la sola excepción de México. Desgraciadamente, la descomposición de los datos estadísticos en los varios sistemas no permite una apreciación más completa y precisa de los componentes de los egresos. Los datos presentados permiten hacer por lo menos las afirmaciones siguientes con respecto al período 1960-63: (a) el concepto "personal", casi siempre elevado en la región, varía de un mínimo de 45 por ciento de los egresos totales en México (1960), algo inferior a una proporción normal, a un máximo de 74 por ciento en el Uruguay (1962); con frecuencia los gastos de personal superan por sí

Cuadro 103

INGRESOS, GASTOS Y SU COMPOSICION DE LOS FERROCARRILES
DE SIETE PAISES DE LA REGION

(En millones de moneda nacional - Valores corrientes)

	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	México	Perú	Uruguay
1950 <u>Ingresos totales</u>	1 791	4 199	62	3 092	810	120	
Porcentaje por "carga"	62	69		69			
Porcentaje por "pasajeros"	29	23		28			
Porcentaje por "varios"	9	8		3			
<u>Gastos totales</u>	2 217	5 711	64	4 234	825	125	
Porcentaje "personal"	77	59	53	66	61		
Porcentaje "combustible"	11	18	...	...	8		
Porcentaje por "varios"	12	23	...	...	31		
<u>Déficit</u>	426	1 512	2	1 142	15	5	
1960 <u>Ingresos totales</u>	17 051	23 348	102	78 858	1 866	347	83
Porcentaje por "carga"	67	62	78	71	81	82	73
Porcentaje por "pasajeros"	23	20	14	24	9	13	27
Porcentaje por "varios"	10	18	8	5	10	5	-
<u>Gastos totales</u>	26 749	44 833	115	121 147	2 169	385	156
Porcentaje "personal"	71	65	55		45		67
Porcentaje "combustible"	13	11	...		6		6
Porcentaje "varios"	16	24	...		49		27
<u>Déficit</u>	9 698	21 485	13	42 289	303	38	73
1961 <u>Ingresos totales</u>	17 631	31 992	113	74 237	1 795	354	92
Porcentaje por "carga"	66	62	74	70	81	82	71
Porcentaje por "pasajeros"	24	21	16	25	10	13	29
Porcentaje por "varios"	10	17	10	5	9	5	-
<u>Gastos totales</u>	30 677	72 935	127	132 885	2 307	428	210
Porcentaje "personal"	69	71	62		49		73
Porcentaje "combustible"	13	...	...		6		4
Porcentaje "varios"	18	...	...		45		23
<u>Déficit</u>	13 046	40 943	14	58 648	512	74	118
1962 <u>Ingresos totales</u>	15 190	49 261	146	84 029	1 795	361	103
Porcentaje por "carga"	69	64	78		80	81	64
Porcentaje por "pasajeros"	24	20	14		10	13	36
Porcentaje por "varios"	7	16	8		10	6	-
<u>Gastos totales</u>	31 443	128 138	184	170 738	2 401	448	261
Porcentaje "personal"	...	73	59		48	...	74
Porcentaje "combustible"	...	...	...		...	12	5
Porcentaje "varios"	...	...	...		...	...	21
<u>Déficit</u>	16 253	78 877	38	86 709	606	87	158

Fuente: Estadísticas ferroviarias de los distintos países.

/solos a

solos a los ingresos totales; (b) el egreso en "combustibles" va de un límite inferior de 4 por ciento en el Uruguay (1961) a un límite superior de 13 por ciento en la Argentina (1961); en ello influye desde luego el régimen de fijación de precios de los combustibles en los diversos países considerados; (c) el concepto "varios", obtenido como residuo, engloba materiales diversos, en algunos casos ciertas cargas financieras, etc., con oscilaciones desde 16 por ciento en Argentina (1960) a 49 por ciento en México, en el mismo año. Este último porcentaje es sorprendentemente elevado y se explica sin duda por diferencias en la clasificación contable de los gastos; es posible que incluya en realidad ciertos gastos correspondientes al concepto "personal".

La magnitud y la casi constante agravación de los déficit ferroviarios constituyen motivos de hondas preocupaciones para los gobiernos de la región. El problema ha sido examinado en varios informes y estudios generales relativos a los sistemas ferroviarios en diversos países, incluso estudios nacionales y principalmente informes de varias misiones de consultores del Banco Internacional. Sin embargo, por la complejidad y diversidad de los factores técnicos, operativos y económicos que influyen en los déficit, y más aun por las secuelas políticas, sociales y laborales del problema, no ha sido posible lograr resultados positivos y permanentes en el esfuerzo para su reducción.

En realidad, aunque ello parezca paradójico, se desconoce la verdadera magnitud de los déficit, y en particular su composición o su distribución precisa entre los distintos servicios y sectores de la explotación ferroviaria. Ya se ha señalado que aun los datos contables globales deben sujetarse a ciertas reservas y salvedades. Sin embargo, el desconocimiento de la incidencia precisa en el déficit de los diversos ramos de la explotación y de otros factores importantes en la actividad ferroviaria, deriva muy en particular de las deficiencias casi generales de los ferrocarriles de la región en materia de contabilidad racional de costos, que permita la preparación de balances financieros detallados relativos a los distintos ramos y sectores de la explotación: tráfico de pasajeros y de carga y principales rubros o categorías de los mismos; líneas principales y secundarias; redes regionales; operaciones terminales, tracción y material /de transporte;

de transporte; vías, talleres, etc. Una política realista de eliminación o absorción gradual de los déficit debiera basarse en un diagnóstico lo más completo posible de todos los factores y causas que influyen en ellos. Tal diagnóstico requiere desde luego estudios prolongados, e incluso permanentes, aunque ello no debiera llevar a diferir medidas inmediatas que se impongan con toda evidencia. Conviene, sin embargo, precaverse en la materia de una actitud algo dogmática y superficial, que puede conducir a preconizar soluciones drásticas de eliminación o reducción del déficit, con el riesgo de que resulten contraproducentes si no se basan en un diagnóstico completo y preciso del problema. Con ello, desde luego, no se quiere de ninguna manera subestimar la importancia o el valor de los estudios efectuados hasta la fecha, ya que constituyen en la mayoría de los casos un excelente punto de partida para ahondar las investigaciones. Lo que se requiere sobre todo y con urgencia para los fines considerados, es una mejora considerable de la organización financiera y contable de los ferrocarriles, en particular en el campo de la contabilidad de los costos y de la preparación de balances financieros detallados, ya que los estudios existentes se basan generalmente en datos incompletos, criterios aproximados o inciertos, y estimaciones más o menos azarosas. Por lo que se sabe, la empresa ferroviaria Vitoria-Minas, en el Brasil, sería la única de América Latina que lleve una contabilidad de costos permanentes en todos sus sectores.

Según un estudio preparado en 1961 en el Brasil, y basado en diversas encuestas y muestreos, las principales causas del déficit de la Red Ferroviaria Federal parecen haber sido las siguientes:

	<u>Por ciento</u>
Bajas tarifas de pasajeros	25.4
Bajas tarifas de carga	7.7
Exceso de personal	8.3
Nivel de retribución del personal	7.7
Tracción antieconómica	10.3
Estado de la vía permanente	9.0
Ineficiencia operacional y baja densidad de tráfico	31.6
<u>Total</u>	<u>100.0</u>

/No sería

No sería posible en este estudio abrir juicio sobre este informe y sus conclusiones, pero es evidente la elevada incidencia de aspectos relacionados con la ocupación y la productividad, máxime si se tienen en cuenta los factores bastante heterogéneos agrupados en el concepto "ineficiencia operacional y baja densidad de tráfico".

Sería muy conveniente la realización en un futuro próximo de uno o varios seminarios regionales donde los técnicos ferroviarios de las empresas latinoamericanas y economistas de transportes pudieran analizar a fondo las medidas convenientes para eliminar, o por lo menos atenuar, la gravedad de este problema de los déficit ferroviarios que se presenta en la mayoría de los países de la región. Tales seminarios podrían también dedicarse al estudio de los problemas de contabilidad de costos y de las tarifas ferroviarias.

2. Causas y factores de los déficit ferroviarios

Como una contribución al análisis de los problemas que plantea la elaboración de un diagnóstico de los déficit ferroviarios, se exponen a continuación algunas consideraciones generales sobre los principales factores que influyen en ellos. Con este objeto, las causas y factores pertinentes pueden clasificarse en tres grupos, aunque, por supuesto, también existe en grado variable cierta interdependencia entre los distintos grupos de factores:

- a) Causas y factores del déficit inherentes a los mismos ferrocarriles, o a la propia explotación ferroviaria.
- b) Causas y factores del déficit que derivan de las obligaciones de servicio público de los ferrocarriles.
- c) Causas y factores del déficit que derivan de la coexistencia de los ferrocarriles con otros medios de transporte, y de las condiciones de competencia entre todos ellos, en particular en cuanto dichas condiciones dependen de la política general de los gobiernos en materia de transportes y en otras materias.

En diferentes estudios, así como en conclusiones o recomendaciones relativas al problema del déficit ferroviario y de su reducción o absorción, con frecuencia no se ha hecho la debida discriminación entre las

/distintas causas

distintas causas y factores referidos. Las opiniones y los puntos de vista expresados en los diversos círculos interesados también tienden, por supuesto, a recalcar excesivamente uno u otro de los grupos de causas y factores y a subestimar los demás. En términos generales, puede decirse que en los déficit ferroviarios de los países latinoamericanos influyen en proporciones variables los tres órdenes de factores referidos, aunque el primer grupo es, sin duda de gran importancia y relativamente mayor que en el caso de ferrocarriles deficitarios de otras partes del mundo. Ello parece lógico si se considera la obsolescencia y las deficiencias en los métodos de explotación que caracterizan varias redes latinoamericanas importantes.

a) Causas y factores inherentes a la propia explotación ferroviaria

Si se examina el primer grupo de causas que ocasionan los déficit ferroviarios, se destacan las deficiencias técnicas y operativas; el exceso de personal en relación con el volumen y la densidad del tráfico; la baja productividad de la fuerza de trabajo y de la explotación ferroviaria; y una política laboral con frecuencia poco afortunada.

En capítulos anteriores ya se han puesto de relieve los factores relacionados con las deficiencias operativas y la obsolescencia técnica, así como el estancamiento relativo y la baja densidad del tráfico en la mayoría de los ferrocarriles de la región.

En cuanto al exceso de personal y la baja productividad, factores íntimamente relacionados, en el cuadro 104 se consignan algunos índices, que indican la evolución de la productividad del personal ferroviario expresada en "unidades de tráfico", es decir, el total sumado del tráfico en toneladas-km y pasajeros-km.

Desde luego, debe observarse que por diversos motivos, ocasionados en buena parte por la heterogeneidad de las unidades de producción, es decir de las toneladas-km y pasajeros-km,^{5/} el criterio de productividad

^{5/} Por supuesto, no es lo mismo transportar 1 000 pasajeros o toneladas en 1 kilómetro o inversamente 1 pasajero o tonelada en 1 000 kilómetros, aunque en ambos casos, en términos estadísticos, el tráfico es el mismo; las distancias o trayectos y las cargas son, asimismo, muy heterogéneas. Rigurosamente hablando, no pueden sumarse las toneladas-km, menos aun las toneladas-km y los pasajeros-km.

referido debe utilizarse con muchas precauciones. Sobre todo conviene completarlo con una serie de otros indicios relativos a la productividad ferroviaria, para poder presentar un cuadro cabal del nivel y de la evolución de la misma. En particular, es azarosa la utilización del criterio mencionado para fines de la productividad comparada, en un momento determinado, de los distintos sistemas nacionales, por la gran variedad de las condiciones de la explotación y de la estructura o composición del tráfico. Tal salvedad también se aplica naturalmente, por motivos similares, al coeficiente relativo al número de agentes por kilómetro de vía, incluido en el cuadro referido.

Mayor validez para un análisis de la productividad, tanto dentro de un sistema determinado como para comparaciones entre sistemas distintos, tienen desde luego, mediante las debidas precauciones de interpretación, los índices relativos a la evolución de la productividad, en términos de unidades de tráfico, sobre un período determinado, con tal que no varíen sensiblemente en dicho período la participación relativa a las toneladas-km y la de los pasajeros-km en el total, ni la composición o estructura del tráfico de carga, ni el coeficiente de carga de los vagones o el coeficiente de ocupación de los coches o trenes de pasajeros.^{6/}

Al examinar los datos del cuadro 104 contrasta en primer lugar el incremento de la productividad durante los períodos considerados en México, el Brasil y Colombia, con su estancamiento y hasta retroceso en la Argentina y Chile. En realidad, en la Argentina, el retroceso de la productividad es aún mayor si se toma en cuenta que el incremento del total de unidades de tráfico se concentró casi exclusivamente en el tráfico de pasajeros, y dentro de este último, principalmente en el tráfico urbano y suburbano, mientras que en el período considerado, el tráfico total de carga quedó prácticamente estancado. No puede considerarse como un aumento de la productividad, el incremento muy considerable en el coeficiente de ocupación de los trenes de pasajeros, principalmente los suburbanos, sobre todo por cuanto equivalía a una deterioración muy sensible de la calidad del servicio. Además, mientras que de

^{6/} Por tal motivo, conviene, por ejemplo, completar los índices referidos con los relativos al tráfico en vagones-o coches-km y trenes-km.

Cuadro 104

PRODUCTIVIDAD DEL PERSONAL OCUPADO EN FERROCARRILES

Año o pe- ríodo	Argentina			Brasil			Chile a/			México			Colombia		
	Núme- ro de agen- tes (mi- les)	Agen- tes/ km vía	Mi- les de U.T.T./ agen- te	Núme- ro de agen- tes (mi- les)	Agen- tes/ km vía	Mi- les de U.T.T./ agen- te	Núme- ro de agen- tes (mi- les)	Agen- tes/ km vía	Mi- les de U.T.T./ agen- te	Núme- ro de agen- tes (mi- les)	Agen- tes/ km vía	Mi- les de U.T.T./ agen- te	Núme- ro de agen- tes (mi- les)	Agen- tes/ km vía	Mi- les de U.T.T./ agen- te
1945	147	3.5	151												
1950	189	4.4	155	200	5.5	92	22	4.5	153				13.5	-	96
1952/54										86	188	-	165		
1955	210	4.8	144	213	5.7	107	24	4.9	179				10.6	-	112
1959/61										69	241	-	250		
1960	211	4.8	146	204	5.3	138	25	4.8	140				10.5	-	130

Fuente: Estadísticas de las empresas ferroviarias.

Nota: U.T.T.: Unidades técnicas de tráfico, equivalentes a la suma de toneladas-km útiles y pasajeros-km.

a/ Ferrocarriles del Estado.

/1945 a

1945 a 1960 el personal aumentó en 43 por ciento, el tráfico de carga en toneladas transportadas disminuyó en un 25 por ciento. En Chile, durante el período considerado, el total de "unidades de tráfico" y su composición ha variado muy poco, de modo que la reducción de la productividad es evidente. Tal reducción se acentúa si se tiene en cuenta que el tráfico total de carga se ha mantenido sólo con el incremento del tráfico de mineral de hierro en la red Norte, tráfico que por su naturaleza requiere menos personal que el tráfico diverso de carga general de productos agrícolas y manufacturados. También en el Brasil el incremento de la productividad es en parte ilusorio, ya que casi la mitad del incremento de las "unidades de tráfico" se concentró en el tráfico suburbano de pasajeros, de modo que se aplican en parte las mismas consideraciones que en el caso de Argentina. Los datos relativos a los ferrocarriles mexicanos y colombianos bien parecen reflejar un genuino aumento de la productividad, ya que no varía sensiblemente en México la participación relativa del tráfico de carga y de pasajeros en el total. En Colombia, el tráfico (tons-km) de carga aumentó en 38 por ciento de 1950 a 1960, mientras que el tráfico de pasajeros disminuyó en un 20 por ciento.

Sin embargo, debe recalcar que, salvo en Chile, durante el período considerado en el cuadro 104 aumentaron las distancias medias del transporte de carga, muy en particular en la Argentina y menos en Brasil, Colombia y México. En la Argentina el tonelaje transportado disminuyó en realidad en un 22 por ciento. Tales fenómenos acentúan aún más el retroceso de la productividad en la Argentina y el carácter en parte ilusorio de su incremento estadístico en el caso del Brasil, y quizás disminuyen algo su alcance real en el caso de Colombia y México.

Aunque el criterio de la productividad medida en trenes-kilómetros también merece reparos, en el caso de México es significativo que el total de trenes-km varió muy poco en el período referido (1952-1961), mientras el personal se redujo de un promedio de 86 188 en 1952-54 a 69 241 en 1959-61, es decir en un 20 por ciento, confirmándose el incremento de la productividad.^{7/} Por otra parte, es interesante

^{7/} Se tomó como base del cálculo los períodos trienales referidos para eliminar fluctuaciones anuales en el número del personal, debido probablemente a cambios en el número del personal temporal o utilizado en mejoras y adiciones y no en operaciones.

destacar que, en la Red Ferroviaria Federal del Brasil, la productividad del personal expresada en unidades de tráfico por agente-hora, que había estado estancada hasta 1957, aumentó rápidamente en años siguientes hasta 1961. En ello influyó sin duda la reducción del personal de 161.8 mil en 1957 a 152.5 en 1961, aunque también conviene recordar lo dicho anteriormente sobre el incremento del tráfico suburbano de pasajeros. En Colombia con un personal casi idéntico de 1955 a 1960, el tráfico en "unidades de tráfico" aumentó en un 15 por ciento.

La evolución desfavorable de la productividad en algunos sistemas importantes de América Latina resalta aún más claramente, si se la compara con la evolución en otros países. Según datos del "Boletín Anual de Estadísticas de Transportes Europeos" (1962) de la Comisión Económica para Europa, la productividad del personal ferroviario expresada en "unidades de tráfico" ha aumentado en los porcentajes siguientes durante el período de 1950 a 1961:

	<u>Por ciento</u>
Bélgica	55
Francia	80
República Federal de Alemania	43
Países Bajos	52
Unión Soviética	118
Yugoslavia	56

Por otra parte, la productividad en miles de "unidades de tráfico por agente" era la siguiente en 1962 en los países que se indican a continuación:

Rep. Federal de Alemania	212	Italia	264
Bélgica	232	Países Bajos	392
España	116	Turquía	125
Francia	278	Yugoeslavia	170

Conviene recordar aquí que, por los motivos ya aludidos, las comparaciones de tales datos entre sistemas distintos son azarosas. Los Países Bajos, en particular, constituyen un caso especial por la gran importancia absoluta y relativa del tráfico de pasajeros a corta distancia. Al comparar los datos con los correspondientes a los sistemas latinoamericanos,

/debe tomarse

debe tomarse además en cuenta que, en igualdad de otras condiciones, los sistemas con distancias medias mayores de transporte tienden a tener una mayor productividad en "unidades de tráfico". Ello debería llevar normalmente a una mayor productividad relativa de los ferrocarriles de los principales países latinoamericanos, expresada en "unidades de tráfico".

Para ilustrar otro aspecto del problema, es interesante comparar la productividad en términos de trenes-km de algunos sistemas latinoamericanos con los ferrocarriles franceses e italianos. Los datos respectivos son los siguientes:

<u>País</u>	<u>Año</u>	<u>Trenes-km</u> <u>(en millones)</u>	<u>Personal</u> <u>(en miles)</u>	<u>Trenes-km</u> <u>por agente</u>
Francia	1962	421	348.5	1 208
Italia	1962	254.4	167.3	1 521
México	1959-61 (promedio)	46.3	69.2	669
Colombia	1960	7.5 (est.)	10.8	720

A pesar de las limitaciones de este criterio de productividad, sobre todo para comparaciones entre distintos sistemas, es evidente la considerable discrepancia entre la productividad de los sistemas referidos. En los ferrocarriles italianos es particularmente elevada la proporción de trenes-km de pasajeros. Los datos de Colombia están posiblemente algo sobreestimados, ya que se basaron en los recorridos totales del material de tracción.

Como se recalcó anteriormente, la medida cabal de la productividad de las empresas ferroviarias es asunto muy complejo, pero requiere con urgencia mayores estudios y análisis en América Latina, por la gran importancia que presenta para una buena gestión de las empresas. Las dificultades en esta materia derivan de la gran complejidad y variedad de las actividades ferroviarias, cuyo aparato de producción y mano de obra producen unidades de producción muy heterogéneas. ^{8/} Gran parte

^{8/} Las empresas ferroviarias son en alto grado empresas de producción múltiples; rigurosamente hablando, producen, en particular en el tráfico de carga, miles y hasta decenas de miles de "productos" o servicios distintos.

de las instalaciones y equipos, así como del personal obrero y técnico, está afectado a actividades muy variadas, cuya diferenciación estadística para los fines pertinentes es muy laboriosa.

No sería posible ahondar el problema aquí. Sin embargo, considerando que se puede definir la productividad como el cuociente del volumen de producción por un determinado factor de producción, son también de gran interés los coeficientes de productividad relacionados con la utilización del material de tracción y de transporte, y con el consumo de ciertas materias como el combustible. Al respecto, son de particular significación los datos y coeficientes relativos a: i) los recorridos de los trenes y del material rodante, de tracción (en servicio de líneas y de maniobras) y de transporte, de pasajeros y de carga, incluso recorridos cargados y vacíos; ii) las toneladas-km brutas remolcadas por las locomotoras, la carga media por tren y por vagón, las toneladas-km y pasajeros-km por locomotora-año, vagón-año y coche-año y por tonelada de capacidad de carga del vagón o por asiento del coche de pasajeros; iii) la rotación de los vagones, los trenes-km y locomotora-km por tren-hora y locomotora-hora, las toneladas-km por tren-hora de carga o vagón-día; iv) operaciones en las estaciones o terminales de carga; v) el consumo de combustible relacionado con varios de los coeficientes referidos; vi) la calidad y puntualidad del servicio, etc. Varios de dichos coeficientes pueden también relacionarse, sea con el personal total o con ciertas categorías del personal. Consideraciones similares se aplican mutatis mutandis a los talleres y al mantenimiento de las vías. Conviene, además, recalcar que los coeficientes globales pueden resultar engañosos, de modo que en la mayoría de los casos es necesario descomponer según tipos y modalidades de servicio, de equipo y de tráfico. Solamente un examen detallado y comparativo del conjunto de las operaciones permite tener un conocimiento cabal de la productividad y de su evolución, y llegar finalmente a conclusiones precisas en cuanto al exceso del personal de las empresas. Los datos disponibles no permiten entrar en un análisis que abarque un campo tan vasto y complejo, y que superaría, por lo demás, los límites del presente estudio. En el capítulo anterior relativo al tráfico de carga y de pasajeros se han presentado y comentado algunos de los coeficientes referidos.

/Es, pues,

Es, pues, asunto muy complejo cuantificar con cabal precisión el exceso de personal, aunque abundan afirmaciones en tal sentido, basadas generalmente en análisis parciales y más aun, en conocimiento y observaciones empíricos, generalmente muy competentes, por cierto, de la situación de las empresas. Así, en el caso de los ferrocarriles argentinos, donde la baja de la productividad ha sido sin duda notable, tanto el informe de la misión de consultores del Banco Internacional como un informe del Consejo Federal de Inversiones hacen hincapié en la importancia del problema del exceso de personal. En el caso del Brasil, el informe referido anteriormente señala el exceso de personal y la ineficiencia operacional como causas importantes del déficit. En Chile la reducción de la productividad va a la par con un incremento del personal.

En los últimos años ha habido en varios países una reacción contra este estado de cosas. En México el personal total ocupado por las empresas ferroviarias se redujo de 90 mil en 1955 a 61 mil en 1960.^{9/} En Colombia el personal ocupado se redujo de 13.5 mil en 1950 a 10.6 mil en 1955 y se mantuvo aproximadamente en el mismo nivel en años siguientes. En Argentina, mediante una política de transferencia a la iniciativa privada de algunos talleres y de ciertos servicios no esencialmente ferroviarios, de control sobre las vacantes y de ventajas financieras diversas al personal dispuesto a renunciar, se disminuyó el personal ocupado en 56 mil agentes entre 1961 y 1963; ^{10/} sin embargo, durante el mismo período se manifestó también una fuerte reducción del tráfico, de modo que continuó bajando la productividad. En la Red Federal del Brasil se vienen disminuyendo paulatinamente los contingentes de obreros y empleados, (de 161.8 mil en 1957 a 152.5 mil en 1961), sea por transferencia a otros servicios públicos, sea por no cubrir las vacantes

^{9/} Sin embargo, en 1961 subió nuevamente a 71 mil, aunque el incremento se debe posiblemente a la contratación de personal temporal para adiciones y mejoras.

^{10/} La medida de obtener renunciadas indiscriminadas de personal ha ocasionado, por otro lado, serias dificultades en algunas oficinas administrativas y técnicas que han quedado con escaso personal, especialmente de agentes capacitados y especializados.

producidas. La política de reducción del personal ocupado adoptada por diversas administraciones ferroviarias se ve dificultada, sin embargo, por los convenios laborales firmados o por las normas relativas a empleos públicos.

Se ha tratado, pues, en varios países de disminuir el número total del personal ocupado y de reducir el déficit, con una política de transferencia al sector privado de ciertos servicios que hasta la fecha se habían llevado a cabo dentro de las mismas empresas ferroviarias. La República Argentina ensayó la privatización, transfiriendo los servicios de los coches-restaurant y de ciertos talleres de reparación a cooperativas de sus ex empleados. En el Brasil se están privatizando servicios como el mantenimiento de vías, la reparación de locomotoras y vagones, etc. Si bien la tendencia a la privatización de ciertos servicios no esencialmente ferroviarios ha tenido aceptación en Europa, para agilizar la explotación ferroviaria, y ha sido seguida por algunas redes latinoamericanas, se considera que puede llegar a ser inconveniente si se aplica indiscriminadamente y que, en algunos casos, tal vez no signifique ahorros efectivos para la empresa ferroviaria si tiene que pagar altos precios por los servicios contratados.

El problema más importante, pero también el más difícil, es el de encontrar soluciones para el incremento de la productividad excesivamente baja. Aparte de una reducción drástica y rápida del personal, que puede tropezar con dificultades políticas o gremiales insuperables, y que en ciertos casos puede resultar contraproducente - ya que puede llevar a una desorganización de los servicios y a la pérdida de los técnicos más valiosos, que encuentran fácilmente otros empleos - el aumento de productividad puede ser logrado: i) por un aumento del volumen de tráfico, mediante una política activa de promoción de los servicios y de mejora de su calidad, manteniendo el mismo personal, o reduciéndolo paulatinamente

lo que constituye el método más práctico y en general el más adecuado;^{11/} ii) simultáneamente, mediante medidas de incentivos morales y materiales al personal, a fin de robustecer la voluntad y el espíritu de trabajo en todos los grados. Este último aspecto requiere con urgencia estudios concretos y detallados, ya que la obtención de resultados prácticos y equitativos por la aplicación de incentivos para el aumento de la productividad es asunto inevitablemente complejo; por ejemplo, es difícil evaluar hasta qué punto el aumento de la cuantía y de la calidad del trabajo se debe al esfuerzo del personal ocupado o a la contribución indirecta de la rehabilitación y modernización de los sistemas resultante de las inversiones efectuadas, aunque ambos factores son por cierto importantes. Se impone en cualquier caso, en todos los sectores de la explotación, un esfuerzo decidido y permanente para la racionalización de los métodos de operación y organización. Es de creer, además, que, dada la falta de preparación adecuada a las tareas, cursos de capacitación en el empleo para el personal en funciones técnicas y de simplificación administrativa para el personal de administración, podrían contribuir mucho al aumento de la productividad en ciertas actividades ferroviarias.

La política de salarios que se ha seguido en los últimos 10 ó 15 años ha tenido también considerables repercusiones en los déficit y en la productividad. Los incrementos de salarios han sido en ciertos casos mayores que los del costo de la vida, o no han guardado relación con la

^{11/} Esto se echa de ver especialmente desde el punto de vista más amplio del desarrollo económico general y del grave problema de su capacidad de absorción de mano de obra, derivado de la gran presión demográfica, en casi todos los países del área. Una reducción brusca e importante del personal en las empresas más grandes vendría a agravar aun más esta situación. Consideraciones similares llevan a pensar que, tanto en la modernización como en la explotación de los sistemas, convendría adoptar técnicas y métodos cuya economía se armonice con la máxima capacidad de absorción de mano de obra. Estos aspectos requieren con urgencia mayores estudios, ya que los programas de modernización tienden en general a introducir técnicas de países más avanzados que acentúan la eliminación de la mano de obra y la reducción del costo de la misma.

evolución de la productividad ferroviaria. Además, los aumentos masivos de salarios, que formaron generalmente parte integrante de los procesos inflacionarios, no siempre fueron seguidos de reajustes paralelos de las tarifas, lo que, por lo demás tropezaba frecuentemente con la competencia cada vez más aguda de los transportes automotores y el peligro consiguiente de nuevas pérdidas de tráficos ferroviarios. Esto ha sucedido en varios países, aun cuando en general el obrero ferroviario se encuentra entre los mejores pagados de la clase trabajadora. En el Brasil, el salario medio real ferroviario pasó de 100 en 1952 a 171 en 1960. Con lo anterior no se quiere insinuar de ninguna manera una política de reducción de salarios, pero tratándose de una actividad con amplios déficit, parece razonable subrayar la necesidad de cierta cautela en los reajustes de salarios para adoptarlos al incremento del costo de la vida, y más aun la necesidad de ligar los incrementos en los salarios reales al aumento de la productividad.

La política de sueldos aplicada por las empresas ferroviarias también ha tenido otro efecto perjudicial: al mantener anormalmente bajas las retribuciones del personal técnico y de las categorías más elevadas con relación a las pagadas por otras industrias, se han alejado de los ferrocarriles gran número de ingenieros y técnicos capacitados, lo que ha repercutido desfavorablemente en la eficiencia de la administración y operación. La tendencia a la contracción del abanico de los salarios ha sido casi general; en Argentina, por ejemplo, mientras el salario de la mano de obra aumentó de 460 a 600 por ciento entre 1946 y 1955, la retribución al personal técnico de grados superiores sólo aumentó entre 82 y 190 por ciento. Conviene aclarar que con posterioridad esta política fue rectificada por los ferrocarriles argentinos, aunque no en la medida suficiente.

En todo caso, ello ha llevado a veces a una selección negativa del personal técnico y directivo, que se ha reflejado en el conjunto del sistema. Si el Estado desea mantener una actividad industrial a un alto nivel técnico y administrativo, tiene que pagar el personal

/técnico de

técnico de acuerdo con el mercado de trabajo o correr el riesgo de quedarse con un número excesivo de elementos mediocres. La Red Ferroviaria Federal S.A. en el Brasil, se ha esforzado por seguir una política laboral basada en criterios salariales y otras condiciones de trabajo ajustados a las condiciones vigentes del mercado de trabajo, a pesar de que interferencias políticas han deformado un poco ciertas resoluciones tomadas. Grupos de consultores y misiones del Banco Internacional se han referido, en dos ocasiones, en términos casi idénticos, a estos problemas: en el informe sobre los transportes en Argentina y en una evaluación del Plan Decenal chileno, lo que muestra la extensión del fenómeno.

Otro problema muy importante que se plantea al respecto es el de las disposiciones de los convenios laborales, en particular las relativas a las normas, horarios y jornadas de trabajo. Las condiciones de explotación y del trabajo ferroviario difieren desde luego fundamentalmente de las de una empresa industrial o comercial, y más aun de las de una administración pública. La importancia de este aspecto es mayor aun en el caso de los países latinoamericanos, donde la explotación ferroviaria se caracteriza por una gran heterogeneidad en las condiciones de explotación y por la existencia de muchas líneas con poca densidad de tráfico. Ahora bien, las modificaciones que se han introducido en algunos países, en los últimos 10 ó 15 años, en los convenios laborales, por muy justificadas que puedan ser en términos generales, no siempre han tenido debidamente en cuenta las características propias del trabajo ferroviario, en particular la necesidad de una adecuada flexibilidad de las normas, horarios y jornadas de trabajo. Dentro de los programas de modernización de los ferrocarriles, parece razonable pues, sugerir un estudio cuidadoso de las posibilidades de revisión y readaptación de los convenios laborales, en particular de las disposiciones que puedan incidir desfavorablemente en la productividad y en el grado de aprovechamiento del personal, y de los equipos, sin que ello afecte la remuneración

/propiamente dicha

propiamente dicha del trabajo ferroviario, la que podría al contrario aumentarse paralelamente con la productividad.

En lo que se refiere a las deficiencias operativas, algunas de las cuales ya han sido anotadas a lo largo de este estudio, principalmente en los capítulos relativos al tráfico y a los equipos, muchas derivan en buena parte de una actitud bastante generalizada en el medio ferroviario latinoamericano: la ausencia de un espíritu y de un clima de organización racional y dinámico, como debe ser el de una empresa moderna. Los mismos déficit y la falta de una cabal autonomía e independencia de las empresas estatales en la gestión y operación diaria, han sido por cierto poco propicios a la creación o a la promoción de tal clima.

De acuerdo con la experiencia conocida, se nota además que en las empresas ferroviarias se presenta:

- i) una ausencia general con pocas excepciones, de estudios de tiempo y movimiento en la ejecución de trabajos mecánicos de repetición constante;
- ii) una carencia de estudios de flujos y "layout" en los grandes talleres especializados;
- iii) una falta de estudios de los servicios administrativos, simplificación de rutinas, estandarización de formularios, elaboración de manuales de servicios, etc.;
- iv) una inercia al cambio de hábitos o prácticas tradicionales para adaptarlos a la mayor potencialidad de los equipos modernos.

/En resumen,

En resumen, las empresas ferroviarias necesitan con bastante urgencia adoptar una mentalidad de gerencia industrial y comercial y despojarse de la clásica mentalidad de ciertas administraciones públicas. Sin estos requisitos psicológicos y de organización, toda modernización puede estar destinada al fracaso, o al menos a proporcionar resultados poco compensatorios, y se malograrían en parte las inversiones que se efectuasen.

b) Causas y factores del déficit que derivan de las obligaciones de servicio público de los ferrocarriles

Las obligaciones que incumben a los ferrocarriles como "transportadores de servicio público", y que no se aplican o que se aplican sólo en grado limitado a otros medios de transporte, pueden influir en una medida importante, aunque difícil de cuantificar con precisión, en los déficit ferroviarios. Sin embargo, la parte del déficit que correspondería a tales factores no puede imputarse a deficiencias en la explotación; en realidad, no debería considerarse como un déficit propiamente dicho de la explotación.

Dichas obligaciones remontan en gran parte a la época durante la cual los ferrocarriles tenían virtualmente un monopolio, o por lo menos un cuasi-monopolio, de los transportes interiores, por lo que era imperativo proteger a los usuarios y a la colectividad contra posibles abusos del poder económico de las empresas ferroviarias. La naturaleza y el alcance de tales obligaciones derivaban además del concepto de que los transportes, en particular los ferrocarriles, constituyen un servicio de importancia vital para la vida económica y social, cuyo desarrollo y explotación no podían regirse por los criterios normales de empresas privadas. Se opinaba también en general - con ciertas salvedades muy variables según las condiciones de los países interesados - que las tarifas de los ferrocarriles, por lo menos donde eran de propiedad estatal, debería fijarse en un nivel que permitiera cubrir los gastos de explotación, incluyendo tal vez una adecuada tasa de interés sobre el capital invertido, pero no un beneficio propiamente dicho.

En la actualidad la referida posición de carácter monopolístico de los ferrocarriles ha desaparecido, en gran parte por la competencia generalizada de otros medios de transporte, aunque, en rigor, conviene admitir que en algunos casos puede subsistir aún, sea en determinadas rutas o para ciertos tráficos que resultarían onerosos con otros medios de transporte, o cuya demanda de transporte ferroviario es sensiblemente inelástica.^{12/}

Las obligaciones de servicio público se relacionan principalmente con: i) la obligación de transportar, que obliga a las empresas ferroviarias a aceptar y ejecutar en cualquier momento y con celeridad, en el orden de su presentación, sin ninguna discriminación entre los usuarios, todos los transportes que demanden estos últimos. Tal obligación se aplica en particular a la carga, y sus consecuencias son evidentes cuando se trata de tráficos de punta; ii) la igualdad de tratamiento de los usuarios, para determinados tráficos idénticos o similares, tanto con respecto a la obligación de transportar, como con respecto a las tarifas y otras condiciones de transporte; tal obligación tiene también como corolario la publicación de las tarifas; iii) la fijación o aprobación de las tarifas por las autoridades u organismos públicos competentes.

A este núcleo central de obligaciones han venido agregándose, con el tiempo - generalmente como aplicaciones e interpretaciones cada vez más amplias de las obligaciones básicas, y también como resultado de diversas circunstancias económicas, sociales y políticas - obligaciones como las de explotar los servicios, líneas y estaciones existentes, sean o no rentables, así como la perecuación o igualización geográfica de las tarifas, independientemente de las características técnicas y otras y de los costos de la explotación en las distintas líneas o relaciones de la red. Tal perecuación, aparte de derivar de una amplia y hasta excesiva

^{12/} Así puede ocurrir con productos voluminosos, como los mineros y con el tráfico urbano y suburbano de pasajeros.

interpretación del principio básico de la igualdad de tratamiento, obedecía también a ciertas otras consideraciones. Estas se relacionaban en particular con el objetivo de un desarrollo igual y armonizado de todas las regiones servidas por el ferrocarril, que se encontraría obstaculizado por la aplicación de tarifas excesivas en las zonas o regiones ya desfavorecidas a veces en otros aspectos. Tal política de tarifas suponía además una solidaridad entre las diferentes líneas de un sistema ferroviario, y las ganancias en las "buenas" líneas compensaban las pérdidas en las líneas "malas", lo que cuadraba perfectamente con el carácter de monopolio del ferrocarril, fuera de propiedad pública o privada.

Otro aspecto básico de las tarifas ferroviarias tradicionales era el sistema de la tarificación "ad valorem". Tal sistema no derivaba en realidad del estatuto de los ferrocarriles como transportadores públicos, sino del carácter monopolístico o cuasi-monopolístico de las empresas, así como de la elevada proporción de costos fijos e indivisibles en la explotación ferroviaria. En tales condiciones las tarifas se fijaban en función de la elasticidad o inelasticidad de la demanda, es decir de la capacidad de las mercancías y de los usuarios interesados, para soportar tarifas más o menos elevadas. Tal capacidad naturalmente depende en parte del valor de las mercancías, aunque las tarifas no eran desde luego estrictamente proporcionales a tales valores, las cuales se agrupaban para estos fines en determinadas clases. Por otra parte, se veía también una justificación en tal sistema por el hecho que suponía una solidaridad entre las mercancías, pagando las "ricas" por las "pobres", y una política de fomento al transporte de estas últimas, ya que tendía a atenuar la incidencia normalmente elevada de los fletes en las cargas voluminosas como materias primas y combustibles y de bajo valor unitario.

No sería posible dentro de los límites del presente estudio entrar en un examen completo de estas materias. Sin embargo, importa subrayar la importancia de los factores referidos como posibles factores que contribuyen al déficit ferroviario.

/Las obligaciones

Las obligaciones de servicio público pueden constituir en diversos sentidos una carga onerosa, en particular en cuanto ponen a los ferrocarriles en condiciones de inferioridad en la competencia con otros medios de transporte, especialmente los transportes automotores. Esto no quiere decir, como se arguye a veces, que deberían imponerse obligaciones similares a otros medios de transporte. Tal cosa no sólo sería inoportuna sino también prácticamente imposible e inoperante, por la estructura y las características muy distintas de los transportes automotores y fluviales y de sus empresas, principalmente en el transporte de cargas. De todos modos, en los transportes automotores, las empresas de tráfico público de pasajeros están, por motivos obvios, sujetas a condiciones de servicio público similares a las de los ferrocarriles.

En cuanto a la obligación de transportar, cuya principal consecuencia es la existencia de una capacidad ociosa durante parte del año que se utiliza sólo en períodos de tráficos de punta, se ha objetado que el problema que plantea se confunde de hecho con el de las tarifas y de su rigidez. En efecto, tal capacidad ociosa no supondría ninguna carga para las empresas ferroviarias, caso que gozaran de una libertad tarifaria completa que les permitiera aumentar las tarifas para los tráficos en períodos de punta, de modo que cubrieran los costos correspondientes. Es a todas luces imposible concebir que los poderes públicos admitan tal libertad integral en materia de tarifas. Para algunos tráficos y ciertas zonas de producción, tales tarifas podrían alcanzar niveles prohibitivos. Las dificultades sociales y psicológicas y hasta la injusticia que entrañarían, podrían ser aún mayores en el caso de ciertos tráficos de pasajeros, en particular los tráficos en zonas urbanas y suburbanas y en períodos de turismo y de vacaciones, que se caracterizan por considerables fluctuaciones, sea en el día, en la semana o en el año.

Sí parece razonable pues, con la desaparición de la posición monopolística de los ferrocarriles, atenuar y reducir al mínimo indispensable las disposiciones relativas a la obligación de transportar, su supresión total es evidentemente imposible, como lo admitirían aun los que abogan

por la máxima libertad tarifaria de los ferrocarriles. En la mayoría de las empresas de América Latina no existe tampoco, salvo en el caso de algunos tráficos estacionales de productos agrícolas, gran cantidad de equipos especializados ociosos durante buena parte del año, ya que los períodos de tráficos de punta, sobre todo en el tráfico de cargas, coinciden con frecuencia con períodos de congestión y de demora en los transportes ferroviarios. En cuanto a la obligación de transportar con celeridad y rapidez, la deficiente calidad del servicio en varios sistemas latinoamericanos, reduce sensiblemente el impacto que las disposiciones correspondientes puedan tener en la magnitud del déficit. Por otra parte, es bien evidente que tales condiciones también debilitan la posición de competencia de los ferrocarriles con respecto a otros medios de transporte.

Las obligaciones de los ferrocarriles, relativas a las tarifas, y principalmente el sistema tarifario tradicional, han tenido sin duda hondas repercusiones en las características del desarrollo económico, en el ámbito latinoamericano como en otras partes del mundo, en particular con respecto a la localización geográfica de las actividades económicas.

Sin embargo, la estructura tarifaria tradicional, incluso la perecuación geográfica de las tarifas, se encuentra en la actualidad muy mermada con la aplicación en los últimos veinte años de una multitud de tarifas especiales o excepcionales, introducidas por las empresas ferroviarias para hacer frente a la competencia de los transportes automotores, fluviales y otros. Con la infinidad de tarifas especiales o excepcionales, el sistema de tarifas constituye en realidad un caos que no obedece a criterios o principios racionales, sino a un sinnúmero de factores circunstanciales y empíricos. En todo caso, en la medida en que aún sigue manteniéndose la estructura tradicional de tarifas,^{13/} se facilita con frecuencia la competencia antieconómica de los transportes automotores.

^{13/} Se carece al respecto de datos precisos o siquiera aproximados; así, no hay datos sobre el volumen de tráfico transportado con tarifas normales o tarifas "de clase" y con tarifas especiales o excepcionales.

Las mercancías "ricas" y las líneas "buenas" de las empresas ferroviarias, por la intensa competencia de otros medios de transporte, ya no pueden soportar como en el pasado el peso de las líneas y mercancías "malas" o "pobres". En tales circunstancias, el sistema tradicional de tarifas se ha tornado inoperante y desventajoso para las empresas ferroviarias. Tal sistema de tarifas no reflejaba cabalmente los costos específicos de los distintos tráficos, ya que el objetivo principal de las empresas era el equilibrio global de los gastos y de los ingresos de explotación, lo cual también llevó a las empresas ferroviarias de descuidar en el pasado la contabilidad y el análisis de costos de los varios servicios, tráficos, líneas, etc. Aunque en otras partes del mundo ha habido un considerable progreso hacia un análisis y una determinación más refinada de los costos, como una de las bases de tarifas más racionales, los ferrocarriles de esta región han quedado al respecto muy a la zaga. Tal situación dificulta también considerablemente un análisis preciso de las causas del déficit y de su distribución entre los diferentes sectores de la explotación ferroviaria.

En el caso de los ferrocarriles latinoamericanos, el impacto de la política de tarifas sobre el déficit, ha sido agravado considerablemente por el hecho que con frecuencia los gobiernos, por motivos relacionados con la política económica o financiera general, han mantenido bajos los fletes por temor a alzas de precios, aparte de que también se han impuesto numerosas tarifas "sociales" y tarifas de fomento, inferiores a los costos. Este y otros factores han incidido en el incremento del déficit financiero, aunque la situación ha sido distinta para los ferrocarriles de los diferentes países. En el cuadro 105 se consignan algunos índices de ingresos y gastos que permiten apreciar lo ocurrido entre 1952 y 1960.

En la Argentina los ingresos totales en moneda constante se han reducido en 24 por ciento y se ve la influencia de la disminución de los ingresos medios si no varía apreciablemente la composición del tráfico - que reflejan el nivel de las tarifas - por pasajero-km (29 por ciento) y por tonelada-km (24 por ciento). Por otro lado, los gastos totales y en personal se han mantenido aproximadamente constantes, habiendo subido los gastos en combustible. El salario medio por agente se redujo apreciablemente.

Cuadro 105

INDICES DE INGRESOS Y GASTOS. VALORES CONSTANTES ^{a/}

	Argentina			Brasil			Colombia ^{b/}			Chile ^{c/}		
	1952	1956	1960	1952	1956	1960	1952	1956	1960	1952	1956	1960
Ingresos totales	100	83	76	100	106	109	100	73	80	100	96	99
Gastos totales	100	106	99	100	143	152	100	86	90	100	97	
Gastos en mano de obra	100		102	100	182	173	100	88	105			
Gastos en combustibles	100		116	100	76	94						
Ingreso por pasajero-kilómetro	100	79	61	100	81	82	100	88	82	100	100	100
Ingreso por tonelada-kilómetro	100	79	76	100	93	66	100	104	73	100	100	110
Salario medio	100	88	83	100	171	171	100	99	122			

^{a/} Se aplicaron los deflatores implícitos en los productos interno brutos.

^{b/} Solamente Ferrocarriles Nacionales.

^{c/} Solamente Ferrocarriles del Estado, Red Norte y Sur.

En el Brasil, el proceso ha sido distinto. Pese a que disminuyeron los ingresos medios por pasajero-km (18 por ciento) y tonelada-km (34 por ciento), los ingresos totales aumentaron en 9 por ciento debido al incremento del tráfico. Pero el aumento de los gastos totales (52 por ciento) fue muy superior al de los ingresos, motivado por un enorme incremento de los gastos totales y medios del personal.

En Colombia los ingresos totales disminuyeron en 20 por ciento, por una caída aproximadamente similar de los ingresos medios. Los gastos totales también disminuyeron, pese al aumento de los gastos totales y por agente del personal. En Chile, por último, los ingresos totales y medios se mantuvieron constantes, careciéndose de cifras para analizar lo acontecido con los gastos.

Conviene aclarar que la baja del ingreso medio real por pasajero-km ha sido, en la Argentina y el Brasil, mayor en el tráfico suburbano, pero no se dispone de cifras exactas, aunque se sabe que en el Brasil el número de pasajeros-km suburbanos representó en 1960 el 53 por ciento del tráfico total de pasajeros, en tanto que los ingresos correspondientes eran solamente un 20 por ciento de los ingresos totales del tráfico de pasajeros. Sin embargo, conviene también recordar que los incrementos o ajustes generales en las tarifas, en particular las de carga, tienen sus límites en la competencia de otros medios de transporte.

Otro aspecto negativo de la política tarifaria latinoamericana es el desfase que en general existe entre el momento en que se elevan los costos para las empresas ferroviarias, principalmente los de la mano de obra, y la aprobación de nuevas tarifas para cubrir el crecimiento de los gastos. No es raro que la aprobación del aumento de tarifas se demore más de un año y el déficit se aumente de manera alarmante.

Las tarifas de fomento pueden, por supuesto, constituir un instrumento valioso de una política de desarrollo regional. No obstante, si parece oportuno que tales tarifas reflejen los costos reales de explotación, ello debe entenderse en el sentido de su ajuste a los costos futuros, es decir, al nivel de los mismos en el momento que el tráfico habrá alcanzado un volumen sensiblemente mayor que el actual. De lo contrario, y como consencuencia de la importancia de las tarifas en la localización de las

actividades económicas, no sólo se vería frenado el desarrollo económico de las regiones interesadas, sino que también se verían distorsionadas y sería irracionales las localizaciones económicas en el futuro. Se ha dicho con razón que en países en vía de desarrollo, las inversiones en las infraestructuras y en el capital básico en general, deben atravesar con frecuencia un "período de infancia", más o menos largo, durante el cual tienden gradualmente a crear su propia demanda hasta alcanzar una fase de explotación remunerativa. Ello presupone, por supuesto, la posibilidad y la capacidad de que la economía financie las inversiones involucradas y soporte o absorba los déficit de explotación correspondientes, sin serias consecuencias inflacionarias. El crecimiento de la demanda referida dependerá desde luego no solamente de las fuerzas espontáneas de desarrollo, sino también en gran medida de una política de incentivos y de programación activa de las inversiones complementarias, agrícolas e industriales, directamente productivas.

Sin embargo, tratándose de tarifas inferiores a los costos, sean tarifas de fomento del desarrollo económico regional o de ciertas actividades económicas, o tarifas dictadas por consideraciones sociales imperativas - como puede ocurrir también en el tráfico suburbano - convendría que los gobiernos, al fijar o aprobar tales tarifas, se comprometan a reembolsar a las empresas ferroviarias los déficit ineludibles en que éstas incurran por tales motivos. En estos casos puede plantearse, sin embargo, el problema de la oportunidad de extender similares ventajas a otros medios de transporte, en competencia con el ferrocarril, a fin de no crear distorsiones en la competencia entre los varios medios de transporte, lo que demuestra una vez más la gran complejidad del problema y el peligro de afirmaciones o posiciones demasiado rígidas y quizás algo dogmáticas en la materia.

Otra causa importante del déficit es la existencia de líneas y ramales antieconómicos y la resistencia que se opone a su posible abandono. El asunto está a la orden del día en varios países de la región con las diversas recomendaciones de abandono de ramales y líneas, como las hechas por el Banco Mundial para la Argentina y Chile, y por el informe de SOFITERAIL para el Uruguay y las de la Junta Nacional de Planificación en Bolivia y de

la Red Ferroviaria Federal del Brasil, todos ya citados en el capítulo relativo a las redes. En el estudio del Banco Mundial sobre la Argentina se indica, por ejemplo, que cerca del 10 por ciento del déficit total podría eliminarse con el abandono programado de líneas y tomando en cuenta solamente los gastos directos que desaparecerían. Según un estudio sobre el ferrocarril de Leopóldina en Brasil, el 15 por ciento de su déficit total desaparecería con el abandono de 19 pequeños ramales (entre 12 y 100 km) y del tráfico correspondiente (cerca de 2.5 por ciento de las toneladas-km útiles del ferrocarril).

Cuando el déficit de explotación y la baja densidad de tráfico son irremediables a largo plazo, en general resulta ineludible y racional la supresión total o parcial de los servicios ferroviarios interesados, salvo consideraciones imperativas de orden social o político, y la imposibilidad de servicios adecuados por carretera. En tal caso, parece oportuno que se cubriera el déficit de explotación con una subvención claramente identificada.

La supresión total quiere decir la paralización completa del servicio ferroviario con el desmantelamiento de las instalaciones, pasando todo el tráfico de carga y pasajeros a ser atendido por el automotor, sea realizado por la propia empresa ferroviaria o por otras empresas privadas o públicas. En el caso de supresión parcial del tráfico se puede proceder de tres maneras: a) supresión total de un tipo de servicio, carga o pasajeros; b) supresión de los servicios durante ciertos períodos; c) supresión de estaciones menores para obtener una mayor concentración del tráfico. Lo que produce con frecuencia mayor reacción popular es la supresión de pequeños tráficos locales de pasajeros, generalmente el servicio más deficitario.

Aunque no cabe duda - debido en parte al desarrollo incoherente de las redes en el pasado, a su falta de adaptación a las necesidades actuales del desarrollo económico, y al hecho que se construyeron en tiempos anteriores a la era de los caminos - que sea conveniente la supresión de muchas líneas y ramales en varios países, conviene al respecto proceder con cautela. El problema requiere con urgencia estudios detallados, tomando en cuenta muy especialmente las posibilidades de desarrollo a largo plazo de las

regiones o zonas afectadas, que podría verse comprometido por el abandono prematuro de la vía férrea, ya que el transporte ferroviario eficiente y moderno continúa siendo un factor vital del desarrollo de ciertas actividades económicas. El hecho que una línea o ramal sea, actualmente o en un futuro próximo, financieramente deficitario, no es de por sí suficiente para justificar su supresión. Conviene recordar aquí lo dicho anteriormente con relación a las tarifas de fomento. Además, en todo caso deben tomarse las medidas adecuadas para que el servicio ferroviario sea reemplazado en forma adecuada y eficiente por la carretera.

Sin que sea posible ahondar más el problema aquí, puede concluirse que los ferrocarriles latinoamericanos, dentro del proceso de modernización general de los sistemas, deben encarar con urgencia, a la luz de las ineludibles perspectivas del futuro desarrollo de los transportes en su conjunto, el estudio de la readaptación y atenuación de las obligaciones de servicio público, de la revisión y racionalización del sistema de tarifas y de la introducción de una contabilidad racional de costos.

Tales estudios deberían tener muy en cuenta las repercusiones que las posibles medidas respecto a esas materias tengan en la localización de las actividades económicas existentes o nuevas, el desarrollo de ciertas zonas actualmente aún muy subdesarrolladas y la necesidad de mantener ciertas modalidades de las obligaciones referidas en una política de desarrollo económico. De particular interés sería el estudio de un sistema tarifario más flexible que permitiera variaciones en los fletes y libertad para su fijación por las empresas, entre límites máximos y mínimos; además, sólo las tarifas máximas y mínimas deberían ser sujetas a su aprobación y publicación.

Los criterios de determinación del mínimo y del máximo referidos, para las tarifas correspondientes a los diferentes tipos de servicio y de prestaciones, plantean una serie de problemas cuyo examen superaría los límites del presente estudio. Brevemente podría decirse que el límite inferior correspondería a los costos variables más un cierto porcentaje de los gastos fijos; el límite superior cubriría los costos totales, incluyendo una cuota adecuada de los gastos fijos, además de un beneficio razonable. Sin embargo, el margen entre los dos límites no debiera ser

/demasiado amplio,

demasiado amplia, sobre todo para prevenir las prácticas de competencia ruinosa. En tales condiciones, las tarifas tendrían en cuenta, tanto los costos como las condiciones de la competencia y de la demanda, incluso la elasticidad de ésta. Las tarifas de fomento y las tarifas sociales podrían coincidir con los mínimos o fijarse a niveles aun inferiores, mediante las rigurosas justificaciones del caso, en particular su eficacia con respecto a los objetivos económicos y sociales en cuestión.

Otra excepción a las tarifas normales podría ser la de tarifas especiales, en el caso de contratos a largo plazo entre la empresa y determinados usuarios, para el transporte de volúmenes muy considerables y constantes, con bajos costos de explotación. Sin embargo, considerando la importancia del principio de la transparencia de los mercados para el buen funcionamiento de una economía de mercado, y el hecho que la publicidad constituye un freno importante a las prácticas de competencia ruinosa, quizás también parece conveniente la publicación periódica a posteriori de todas las tarifas efectivamente aplicadas. En cuanto a las tarifas de pasajeros, quedarían, por obvios motivos, como tarifas fijas para los varios servicios considerados.

En algunos países ya se ha entrado a tomar medidas para las reformas insinuadas. Así, en el Brasil, una mayor flexibilidad en el concepto de la igualdad de tratamiento permite acuerdos de tarifas especiales a ciertos usuarios para volúmenes de tráfico mayores y de menor costo de explotación, es decir de mayor rentabilidad para los ferrocarriles.

De lo anterior resalta además la importancia de dar a los ferrocarriles una mayor independencia operativa y administrativa de los organismos del poder público, como un arma indirecta para combatir los déficit. Asimismo, deben aplicarse métodos expeditivos y flexibles de control y aprobación en aquellos aspectos en que debe mantenerse cierta dependencia, como es el caso de las tarifas, tanto

/para lograr

para lograr una mejora de la situación económica y financiera de los ferrocarriles, como para seguir una política más racional en materia de transportes ferroviarios y de transporte en general.

Sería muy de desear que en el futuro próximo, se reunieran grupos de trabajo o seminarios de expertos de las empresas ferroviarias y de los Gobiernos de la región, junto con técnicos de otros sectores de transportes y expertos independientes, para realizar el examen comparativo y sistemático de los problemas referidos. Tales reuniones, cuyo objetivo sería llegar a conclusiones y recomendaciones concretas en la materia, exigirían una cuidadosa preparación. Podrían organizarse dentro del cuadro de los programas de la Alianza para el Progreso o de los programas de asistencia técnica de las Naciones Unidas, bajo los auspicios de la Asociación del Congreso Panamericano de Ferrocarriles y de la recién creada Asociación Latinoamericana de Ferrocarriles y con la estricta colaboración de la CEPAL y de la OEA.

c) Causas y factores del déficit que derivan de las condiciones de la competencia entre los varios medios de transporte

Finalmente, el déficit puede derivar en parte de las condiciones de la competencia entre los ferrocarriles y otros medios de transporte, en particular los transportes automotores. Sin embargo, al respecto debe hacerse una clara distinción entre: i) las repercusiones desfavorables para los ferrocarriles que derivan de manera ineludible de las ventajas intrínsecas de los varios medios de transporte en competencia, y ii) las repercusiones también desfavorables para los ferrocarriles, que podrían derivar de la política general de los gobiernos, en materia de transporte, o en otras materias, como en el campo fiscal y social, en cuanto influyan en las condiciones de la referida competencia. La parte del déficit que podría derivar de estas últimas repercusiones no puede imputarse, desde luego, a deficiencias técnicas u operativas de las empresas ferroviarias.

La competencia de los transportes automotores, o de otros medios como el cabotaje fluvial o marítimo, es sumamente deseable y oportuna desde el punto de vista del interés económico general, cuando ocasiona la pérdida de tráficos ferroviarios que pueden efectuarse con costos reales más bajos y con mejor calidad de servicio por otros medios de transportes, y sería contrario al interés general la adopción de medidas para una protección artificiosa del ferrocarril. Lo que se plantea al respecto es un problema de readaptación del ferrocarril a las nuevas condiciones creadas por el desarrollo de otros medios de transporte, en particular los transportes por carretera. Tal readaptación se plantea tanto desde el punto de vista de los métodos y técnicas de explotación y operación, como desde el punto de vista de una reestructuración de las redes, incluido principalmente el abandono de líneas secundarias y ramales, cuya construcción remonta a la época anterior al desarrollo de las redes viales. Tampoco conviene exagerar en forma quizás unilateral el problema de la competencia, ya que en muchos aspectos los medios de transporte en competencia son también complementarios. En países en vías de desarrollo importa en particular hacer hincapié en este carácter complementario y de cooperación económica y técnica entre los diversos medios de transporte, y toda la política de transportes debería tender a que el tráfico se

/distribuya en

distribuya en forma óptima entre los diversos medios, con el más bajo costo real para la economía nacional y la más alta calidad de servicio que se requiera.

A grandes rasgos puede decirse que, en la fase actual del desarrollo de los transportes, la función de los ferrocarriles debería ser principalmente 14/ la de transportar, al por mayor, productos concentrados y voluminosos - entre centros importantes y a distancias relativamente largas - susceptibles de constituir una carga completa, si no de un tren, por lo menos de un vagón o de una parte importante del mismo, y cuyas condiciones y requisitos de transporte se presten, además, a una cierta estandarización en la operación y calidad del servicio, y que no supongan excesivos gastos terminales o dificultades de manipuleo y transbordo. Correlativamente, la función de los transportes automotores debería ser principalmente 14/ la de proveer transporte a distancias relativamente cortas y medianas, de un volumen unitario más reducido, que se adapte a la capacidad del camión, tráficos dispersos e irregulares en el tiempo y en el espacio, tráficos de manipuleo o transbordo difícil, y tráficos de productos perecederos o de alto valor específico. Factores de esta naturaleza explican la gran importancia de los transportes automotores en la economía agrícola y ganadera. La principal ventaja del camión consiste evidentemente en que puede efectuar los tráficos de "puerta a puerta". La flexibilidad y el carácter muchas veces especializado de los transportes automotores, les permiten asimismo hacer frente, en condiciones generalmente mejores que los ferrocarriles, a las necesidades de una gran variedad de industrias ligeras de transformación y de bienes de consumo, durables y otros.

14/ Quizás no sea superfluo subrayar el hecho evidente que, por la enorme variedad de los tráficos y de los servicios, así como de las necesidades de los usuarios, existe una zona importante, tanto en cuanto a las distancias como a la naturaleza de las cargas, donde los ferrocarriles y los camiones compiten necesariamente.

Las principales desventajas del ferrocarril en relación con los transportes automotores podrían clasificarse en cuatro principales grupos: a) costos fijos elevados; b) mayores gastos y operaciones terminales, independientemente de la distancia; c) poca flexibilidad para atender muchos tipos de demanda; d) transporte lineal, ligado a ciertas rutas y estaciones, contra transporte en superficie de los camiones, en una red vial de mayor densidad.

Una de las características del transporte ferroviario es la gran importancia de los costos fijos, en relación con los del automotor.^{15/} Con una planta ferroviaria aproximadamente fija en sus diversos elementos, el costo de las unidades de tráfico disminuye con el volumen transportado por la incidencia decreciente de los costos fijos, hasta alcanzar la plena capacidad de la planta y de los equipos disponibles.^{16/} De ahí la importancia en la explotación ferroviaria de alcanzar un aumento del volumen y de la densidad de tráfico, principalmente en las líneas débiles, para

^{15/} La proporción de los costos fijos en un período determinado, depende sin embargo en alto grado del volumen de tráfico y del grado de subutilización de la planta ferroviaria, así como del período de tiempo considerado, ya que a largo plazo todos los costos son variables. Con las fluctuaciones del tráfico la subutilización periódica es en todo caso inevitable. En dicha proporción también influye evidentemente la naturaleza de la explotación ferroviaria como gran empresa, mientras que en el transporte automotor predomina la pequeña empresa de tipo familiar y artesanal. En cuanto a los costos de la vía y de la infraestructura que representan una parte importante de los costos fijos en el caso de los ferrocarriles, dichos costos son también en buena parte costos fijos en el caso de los transportes automotores, aunque sólo desde el punto de vista de la economía nacional; en efecto, dichos costos se transforman en costos variables y proporcionales al tráfico por el mecanismo de los impuestos sobre los combustibles utilizados en los transportes automotores.

^{16/} Conviene distinguir al respecto entre la capacidad técnica o física y la capacidad económica. La capacidad técnica o física corresponde a un tráfico máximo que no puede excederse, en una explotación técnica óptima, sin un incremento de la infraestructura o de los equipos, o sin comprometer gravemente la seguridad de la operación. La capacidad económica corresponde a un volumen de tráfico en el cual los costos unitarios alcanzan un nivel tal, que sería más económico transportar el mismo tráfico con una planta (infraestructura y equipos) ampliada. Por motivos obvios, los costos unitarios tienden a aumentar rápidamente al acercarse el volumen de tráfico al límite de la capacidad física o técnica.

disminuir el costo unitario y, por lo tanto, para que los fletes puedan bajar a un nivel competitivo para todos los tráficos idóneos del ferrocarril. El incremento del volumen y de la densidad del tráfico presupone sin embargo ciertas condiciones, tales como: i) existencia de una demanda potencial de transportes; de ahí la necesidad ineludible de clausurar las líneas antieconómicas en regiones sin perspectivas de desarrollo suficiente a largo plazo; ii) capacidad y flexibilidad competitiva de los ferrocarriles, en cuanto a las condiciones de flete, calidad de servicio, puntualidad y velocidad, que atraigan la carga al ferrocarril; iii) eficiencia comercial y administrativa, en particular de los servicios de promoción del tráfico; al respecto es de gran importancia cierta flexibilidad y libertad en materia de tarifas; iv) capacidad técnica de los ferrocarriles para atender la demanda, sea por el aumento de la productividad del equipo existente, o cuando sea necesario, por nuevas inversiones para incrementar la capacidad.

En cuanto al problema de los tráficos a distancias cortas, excepción hecha, por supuesto, de tráficos masivos, como por ejemplo minerales de hierro, etc., parece esencial subrayar, aunque parezca obvio, que el ferrocarril no es apto para todas las cargas y todas las distancias. Aún existen rezagos, en parte inspirados por la importancia de los costos fijos, de la política que consistía en atraer "todo el tráfico posible sin importar el costo". Con demasiada frecuencia los ferrocarriles han tratado, en general en vano, de defender muchos tráficos a corta distancia mediante la aplicación de tarifas especiales de competencia, inferiores muchas veces aun a los costos adicionales a corto plazo de la operación de tales tráficos. Los tráficos a corta distancia pueden también absorber una proporción excesiva de la capacidad de transporte de las empresas. La solución de este problema se encuentra en gran parte en la aplicación sistemática de tarifas degresivas con la distancia, y más estrechamente relacionadas con los costos.^{17/}

^{17/} A pesar de la práctica general de tarifas degresivas con la distancia, el sistema tradicional de tarifas implicaba, sin embargo, con frecuencia cierta "solidaridad" entre los tráficos a corta y a larga distancia, ya que tarifas ajustadas a los costos reales hubieran sido muy elevadas para muchos tráficos a corta distancia; dichos tráficos fueron también los primeros en sufrir la competencia del automotor.

Los elevados gastos terminales son otro obstáculo del tráfico ferroviario frente al automotor, ya que inciden en proporción considerable sobre el costo del transporte total, máxime para transportes a corta distancia. La escasez de desvíos particulares, en las grandes ciudades y también en zonas industriales, hace que el problema sea bastante generalizado en los sistemas latinoamericanos. En el caso de los desvíos particulares, los gastos terminales bajan apreciablemente, ya que no se requiere el transporte automotor complementario con los respectivos transbordos, pero aun así pueden ser más altos que los del automotor, debido, entre otras cosas, a las maniobras necesarias para la composición o descomposición de los trenes. De ahí la necesidad de racionalizar lo más posible las operaciones terminales, mediante equipos auxiliares de transporte como guinches, grúas móviles, cintas transportadoras, paletas, etc.; la eliminación del manipuleo con la carga a granel de cereales y otros productos agrícolas, productos minerales e industriales, como cemento, etc.; y, en general, la organización, donde lo justifique el volumen de tráfico, de estaciones modernas de carga y de formación y descomposición de trenes.

Cuando sea imposible emplear desvíos particulares, o cuando tal procedimiento resulte poco económico por la falta de un volumen suficiente de tráfico, se presentan a la empresa ferroviaria dos posibilidades. La primera consiste en que ejecute ella misma, o a través de una empresa subsidiaria, los servicios complementarios de puerta a puerta, o que dichos servicios se ejecuten mediante contratación con empresas privadas y especializadas de transportes automotores. La segunda, que presenta sin duda mayor interés para los países en vías de desarrollo, ya que hace especial hincapié en la complementariedad y cooperación entre los dos medios de transporte, es la utilización de las técnicas del transporte combinado riel-carretera. Estas técnicas han venido desarrollándose cada vez más en los Estados Unidos y en ciertos países europeos y su gran ventaja consiste en que, gracias a ellas, el mismo ferrocarril puede acumular las ventajas de los dos medios de transporte interesados. No sería posible, dentro de los límites de este estudio, entrar en un examen detallado de las técnicas de transporte combinado riel-carretera. El problema ha sido objeto

de un extenso informe de un grupo de estudios del Comité de Transportes Interiores de la Comisión Económica para Europa.^{18/} Es urgente que los sistemas latinoamericanos presten mayor atención a la utilización de tales técnicas, que hasta la fecha han sido solamente objeto de aplicaciones muy aisladas. Es de prever que el progreso técnico en los próximos años continuará ampliando las posibilidades que ofrecen tales procedimientos. El asunto bien podría ser objeto de un seminario regional de técnicos ferroviarios y de los transportes automotores, que examinara las posibilidades de adaptación de tales técnicas a las necesidades y condiciones de América Latina. Consideraciones similares podrían aplicarse también a los transportes combinados de la vía férrea y de los camiones con el cabotaje fluvial y marítimo.

Otra desventaja de los ferrocarriles es la obligación de atender el transporte de pequeños volúmenes o lotes de carga que no alcanzan a un vagón completo ni a una carga parcial de cierta importancia,^{19/} máxime si tales transportes son intermitentes y corresponden a productos manufacturados de alto valor y de manipuleo delicado. Aunque tales transportes se efectúan ya en gran parte por el automotor, los usuarios siempre pueden

^{18/} Comisión Económica para Europa - Comité de Transportes Interiores - "Informe al Grupo de Trabajo sobre equipos de transportes combinados", por el Grupo de Estudios sobre los varios tipos de equipos que pueden utilizarse en el transporte combinado riel-carretera (Doc. W/TRANS/WP24/43)

^{19/} Las tarifas ferroviarias son normalmente decrecientes según el volumen de la expedición, para evitar tarifas "excesivas" en el caso de pequeños volúmenes; sin embargo, ello no siempre refleja cabalmente la diferencia en los costos. Puede facilitar una competencia antieconómica del automotor, ya que, por una parte, se facilita dicha competencia para los envíos de mayor volumen, puesto que se trata de recuperar las pérdidas sobre tráficos de pequeño volumen con las ganancias en los tráficos de mayor volumen unitario; y por otra parte, el ferrocarril se esfuerza por defender, generalmente en vano, tráficos de volumen relativamente pequeño. Una adecuada fórmula decreciente de las tarifas ferroviarias, según el volumen de los envíos, es además de gran importancia para promover una mejor utilización de la capacidad de carga de los vagones, lo que contribuye a su vez a reducir los costos unitarios.

recurrir al ferrocarril en períodos de tráficos de punta del automotor o donde, por diversos motivos, no esté disponible en un momento determinado el transporte automotor. Lo mismo ocurre con la atención a clientes cuyos productos se caracterizan por una distribución diseminada en una amplia zona y a pequeñas distancias. Las empresas ferroviarias debieran tener la posibilidad de rechazar tales transportes que corresponden al automotor, ya que cubrir los costos correspondientes exigiría tarifas de fletes demasiado elevadas; o bien, tales transportes podría efectuarlos una empresa subsidiaria de transportes automotores. Observaciones similares pueden aplicarse al transporte de encomiendas, servicio generalmente deficitario en el área.

En el mismo orden de ideas conviene señalar otro aspecto que tiende a transformar las empresas de transportes por cuenta de terceros, en particular los ferrocarriles, en transportadores residuales para ciertos tráficos. Muchas industrias y otras actividades utilizan para sus tráficos regulares y estables, sea sus propios camiones, sea transportadores por carretera, máxime cuando ofrecen mejor servicio que los ferrocarriles. Al mismo tiempo acuden al ferrocarril para tráficos sobrantes o de punta o poco "rentables". Tanto la obligación de transportar como la excesiva rigidez en las tarifas y el principio de tratamiento igual de los usuarios, hacen que los ferrocarriles puedan encontrarse al respecto en una situación muy desfavorable. De parte de las empresas privadas interesadas tal política puede significar en realidad la transferencia de un costo privado a la colectividad.

La última desventaja específica, quizás la más importante, de los ferrocarriles en la competencia con el automotor, y a la que se ha hecho ya referencia en varios aspectos, es su limitación al transporte lineal en rutas y con estaciones fijas en el área geográfica, que contrasta evidentemente con la flexibilidad y la capacidad de servicio del camión en toda la superficie, tanto por sus propias características técnicas como por la mayor densidad de las redes viales y caminos de toda categoría, urbanos y rurales.

Si la competencia del automotor, o de otros medios de transporte, basada en sus ventajas intrínsecas, resulta beneficiosa para el desarrollo económico, a pesar de su indudable impacto sobre el déficit ferroviario, no ocurre así donde tal competencia y su impacto derivan de factores extraños o extrínsecos a las características propias, técnicas y económicas de los distintos medios de transporte. La parte del déficit ferroviario que resultaría de estos últimos factores, no puede imputarse a alguna deficiencia de las empresas. Tales factores pueden derivar de medidas o sencillamente de condiciones existentes, relativas a la política general de los gobiernos en materia de transportes - así como en otros campos como los de la política financiera, fiscal, cambiaria o social - en cuanto interfieren con el sector de los transportes, o desbordan sobre él, creando, intencionalmente o no, condiciones desiguales de competencia entre los distintos medios de transporte. Se entra con ello en un campo vasto y complejo de problemas cuyo análisis se ve dificultado por la falta de datos adecuados en la región latinoamericana. En todo caso, son demasiado escasos o insuficientes los datos para llegar a conclusiones claras y firmes, por lo que es difícil ir más allá de algunas observaciones básicas y de subrayar la importancia y la urgencia de mayores investigaciones.

No se trata, por supuesto, de igualar en forma artificial y arbitraria las condiciones de competencia entre los varios medios de transporte, con medidas que anularían las ventajas técnicas y económicas, intrínsecas o estructurales de los mismos, o frenarían su óptimo desarrollo, e impedirían la óptima repartición del tráfico ante los distintos medios. Ello significaría ir en contra del progreso técnico y por ende del mismo desarrollo económico.

Los principales problemas que se plantean al respecto, y sobre los cuales tendremos además oportunidad de volver en el capítulo siguiente sobre conceptos en materia de programación y política general de transportes, son los siguientes:

i) Las condiciones relativas a la utilización de la infraestructura, en particular las vías de los varios medios de transporte.

/Mientras los

Mientras los ferrocarriles deben mantener y a veces construir su propia vía, tales funciones y los costos e inversiones correspondientes a la vía de los transportes automotores ^{20/} incumben a los gobiernos. De inmediato surge, por supuesto, la objeción que los transportes automotores pagan indirectamente por la vía que utilizan, en forma de impuestos diversos sobre los vehículos y sobre los combustibles y otros insumos del tráfico automotor. ^{21/} Se plantea, pues, un problema en que la política de transporte interfiere con la política fiscal, en particular en cuanto a la medida en que los impuestos e ingresos referidos deben o pueden considerarse como una contribución al costo de la vía o como una imposición fiscal de carácter general. En todo caso, es evidente que donde, como por ejemplo en el caso de Colombia y Chile, los transportes automotores parecen contribuir muy poco al costo de su vía, la empresa ferroviaria se encuentra en una situación de competencia desigual; en la Argentina, donde el transporte automotor contribuye en una medida notable al costo de las vías, la situación es distinta. ^{21/}

Conviene aclarar, sin embargo, que este argumento se ha utilizado y se sigue utilizando de manera exagerada. Es cierto que si el transporte automotor no paga adecuadamente el costo de la carretera esté en realidad subsidiado por la colectividad; pero es igualmente cierto que los ferrocarriles también reciben subsidios, manifiestos y encubiertos y que, en general, casi todas las inversiones para su modernización y rehabilitación se efectúan con aportes de rentas generales. El problema de las ventajas relativas que recibe cada medio de transporte es muy difícil de dilucidar, y un estudio a fondo de todos sus complejos aspectos sería de enorme interés para determinar una política de transportes conveniente.

ii) Las disposiciones legales relativas a la regulación de los varios medios de transporte, y la medida en que dicha regulación puede incidir en forma desigual o indebida en las condiciones de competencia entre ellos.

^{20/} Una observación similar se aplica a los transportes fluviales.

^{21/} Véase también al respecto la sección siguiente sobre financiamiento de las carreteras.

En párrafos anteriores ya se han examinado a grandes rasgos los problemas que plantean las diversas obligaciones de servicio público que incumben en particular a los ferrocarriles, incluso las disposiciones relativas al control y a la fijación de las tarifas; en la medida que dichas obligaciones, aun sensiblemente atenuadas como se ha sugerido, constituyen ineludiblemente una carga onerosa para los ferrocarriles y una seria desigualdad en las condiciones de competencia, convendría prever una indemnización adecuada a las empresas de parte de los gobiernos, aunque cualquier cálculo o estimación de las cargas correspondientes puede resultar en ciertos casos muy complejo y controvertible.

Desafortunadamente no se ha podido disponer de datos e informaciones adecuadas para un análisis de los problemas relativos a la regulación económica de los transportes automotores en los países de América Latina. En todo caso, donde tal regulación es inadecuada o inexistente se acentúa el peligro de una competencia anárquica y ruinosa, que se facilita, además, por la misma estructura de la gran mayoría de las empresas de transporte automotor de tipo familiar y artesanal; tales prácticas de competencia repercuten desde luego también sobre los transportes ferroviarios. Son urgentes estudios a fondo y comparativos de la regulación de los transportes automotores en la región; y un intercambio de experiencias y puntos de vista al respecto en una reunión de expertos gubernamentales y de las empresas ferroviarias y automotores, podría ser de gran utilidad tanto para los gobiernos como para los mismos transportadores, a fin de lograr métodos de regulación más adecuados.

iii) Mención aparte merecen las disposiciones relativas a la circulación y a las características técnicas de los vehículos automotores, en particular de los pesos y dimensiones de los mismos, especialmente de los vehículos de carga. Disposiciones restrictivas al respecto pueden frenar el progreso técnico, mientras que disposiciones excesivamente liberales, así como las deficiencias en la aplicación de cualquier regulación, pueden tener graves incidencias en el estado de las carreteras, en particular desde el punto de vista de sus necesidades de mantenimiento.^{22/} Es también obvia la posible incidencia de tales disposiciones en la relación de competencia entre el riel y la carretera.

^{22/} Véase también al respecto el capítulo sobre las redes de carreteras.

iv) Las disposiciones y condiciones relativas al régimen de empleo, remuneración, jubilación, etc. de la mano de obra en los diferentes medios de transporte, tomando en cuenta las características técnicas específicas de los distintos medios, parece necesaria, para asegurar la igualdad en las condiciones de competencia, una equivalencia razonable de las condiciones de trabajo en los mismos. Que ello no es con frecuencia el caso entre los ferrocarriles y los transportes automotores, es un hecho de sobra conocido. El problema es evidentemente de difícil solución por las características de la mayoría de las empresas en los transportes automotores de carga. Uno de los objetivos más importantes sería sin duda el de mejorar y reforzar la organización profesional de los empresarios latinoamericanos en este campo.

En particular en varios ferrocarriles de la región, como en otras partes del mundo, el régimen relativo a las jubilaciones constituye una carga muy onerosa para la explotación ferroviaria. Al respecto es interesante citar un documento de la Comisión de Transportes Interiores de la Comisión Económica para Europa ^{23/} que dice lo siguiente: "Ello no parece implicar que la coordinación (de los transportes) deba tener como objetivo el de mantener o ampliar para los trabajadores de los transportes la posibilidad de tomar su jubilación a una edad netamente inferior a la de otras categorías de trabajadores que realizan tareas comparables El adelanto de la edad de jubilación es particular a los ferrocarriles de algunos países occidentales; ello incrementa en una proporción no despreciable el costo de los transportes ferroviarios y restringe así el dominio económico del riel, lo que se traduce forzosamente a largo plazo en una reducción del personal ocupado en las empresas ferroviarias".

v) Las disposiciones relativas al régimen fiscal, aduanero y cambiario, en cuanto inciden, intencionalmente o no, sobre la posición relativa de los distintos medios de transporte. Estos aspectos parecen de particular importancia en América Latina. Por lo tanto, el grado en que tales disposiciones afectan o pueden modificar en forma arbitraria las condiciones de competencia entre los distintos medios de transporte, y por ende influir también en el déficit de los ferrocarriles, constituye un

^{23/} CEE, "La Coordinación de los Transportes" (Doc. W/TRANS/247).

campo que requiere con urgencia mayores investigaciones. Al respecto debe hacerse desde luego una clara distinción entre la política fiscal propiamente dicha y la política de transportes. Desde este último punto de vista, sólo conviene subrayar la necesidad de la neutralidad de la política fiscal, es decir, que sería contraproducente un tratamiento fiscal discriminatorio, tanto entre los diversos medios de transporte como entre el sector transportes y otras actividades económicas. Al respecto no puede menos que señalarse también que con frecuencia los ferrocarriles latinoamericanos disfrutaban como empresas estatales de franquicias y exenciones difícilmente conciliables con el principio de igualdad de competencia entre los distintos medios de transporte. Consideraciones similares se aplican al régimen aduanero o cambiario. En vista de los agudos problemas de balanza de pago que aquejan a casi todos los países de América Latina, son asimismo de particular urgencia, para la orientación y el desarrollo de los transportes, estudios exhaustivos sobre la posición relativa de los diversos medios de transporte como consumidores o productores, directos o indirectos, de divisas extranjeras.

vi) Las disposiciones legales y administrativas relativas a la seguridad del tráfico y de los transportes, y las relativas a la responsabilidad legal de los transportadores y de las empresas; en efecto, tales disposiciones pueden también incidir en forma muy diversa en los distintos medios de transporte.

3. Observaciones finales relativas al problema de los déficit ferroviarios

Una de las principales conclusiones que surgen de todo lo anterior es que los déficit ferroviarios constituyen, desde diversos puntos de vista, uno de los problemas más importantes de la política general de coordinación y de desarrollo de los transportes, y que para un diagnóstico cabal y la formulación de medidas tendientes a la absorción o reducción de los déficit, es imperativo tener en cuenta todos los factores referidos. Si bien se ha querido subrayar la importancia de los factores que no pueden imputarse a deficiencias de las empresas ferroviarias y la urgencia de mayores investigaciones al respecto, ello no quiere decir de ninguna manera que se

/subestime la

subestime la importancia trascendental de medidas internas de racionalización y reorganización de los ferrocarriles y de su adaptación a las condiciones técnicas y económicas actuales, que resultan tanto del desarrollo de otros medios de transporte como del progreso técnico en el mismo campo ferroviario. Si bien es a la vez ineludible y deseable una sana y vigorosa competencia, que no puede sino redundar en ventajas tanto para el desarrollo económico como para los mismos usuarios, convendría también agotar todas las posibilidades de complementación y de cooperación técnica y económica entre el ferrocarril y otros medios de transporte.

Un primer paso hacia el establecimiento de un diagnóstico adecuado de los déficit ferroviarios sería el de la "normalización" de las cuentas de las empresas. El análisis anterior ha puesto de relieve los numerosos factores susceptibles de influir en forma más o menos artificial y arbitraria, tanto en los ingresos como en los gastos de explotación de las empresas ferroviarias, tal como se presentan en los estados financieros disponibles. Un estudio técnico completo de esta materia superaría, sin embargo, los límites del presente estudio, aunque las líneas generales y los objetivos de tal "normalización" se desprenden con bastante facilidad del examen anterior de los factores y causas de los déficit. La "normalización" de las cuentas permitiría, en particular, poner de relieve cuál es la parte del déficit que puede realmente imputarse a las deficiencias técnicas y operativas de las empresas y su falta de adaptación a las condiciones actuales, y la parte del déficit imputable a factores extrínsecos a la explotación propiamente dicha. Conviene sin embargo insistir sobre el hecho que tal "normalización" debe aplicarse tanto a los gastos como a los ingresos de explotación. Así, por ejemplo, según los datos disponibles en los gastos de explotación de las empresas ferroviarias latinoamericanas son muy inadecuadas o inexistentes las partidas contables relativas a depreciación o amortización normal. Con frecuencia los precios de los combustibles encierran de hecho una subvención indirecta. Asimismo, como empresas estatales, los ferrocarriles disfrutaban en diversa

medida de exenciones fiscales y aduaneras y otras franquicias de importación. Si se contabilizaran en forma adecuada y normalizada tales costos y gastos, los importes correspondientes vendrían quizás a compensar en buena parte las pérdidas involuntarias,^{24/} ocasionadas por diversas obligaciones de servicio público y de medidas tarifarias. Ello confirmaría también que es elevada la proporción de los déficit imputables a deficiencias operativas y técnicas y a la falta de adaptación de los ferrocarriles latinoamericanos. Claro está que las condiciones al respecto podrían ser bastante distintas entre los ferrocarriles que registran déficit relativamente moderados y los que registran déficit muy elevados.

Aunque tendremos oportunidad de volver sobre ello en el capítulo relativo a conceptos de programación y política general de transportes, cabe finalmente mencionar algunos otros aspectos que pueden ser de importancia en un análisis completo de los déficit ferroviarios. Aún "normalizadas" en la forma indicada, en las cuentas de las empresas ferroviarias pueden plantearse los siguientes problemas: i) los costos o gastos en términos financieros y contables pueden o no reflejar los "costos reales" o "costos de oportunidad" de los factores o insumos de producción correspondientes asignados a la actividad ferroviaria; además, pueden no incluir ciertos "costos sociales" imputables al transporte ferroviario, pero en los que no incurren las empresas como tales; ii) las tarifas y los ingresos de las empresas pueden o no ser un reflejo cabal, o constituir una medida correcta en términos económicos reales, de los "beneficios sociales" que ocasiona la explotación ferroviaria; aun si fuera así, no tomarían en cuenta los "beneficios sociales" que pudieran recibir los beneficiarios que no sean usuarios del transporte ferroviario. Un caso similar, pero distinto, es el de las ventajas o beneficios difusos o indiscriminables que reciben determinados grupos de

^{24/} Tampoco podrían contabilizarse ingresos "normalizados" a base de tarifas reajustadas, con prescindencia de la competencia de otros medios de transporte.

personas o empresas, y que es muy difícil o imposible cargar en la forma de un precio o de una tarifa. Este caso se presenta, por ejemplo, en el campo de medidas de salud pública y también de servicios de extensión agrícola. En efecto, los "beneficios sociales" correspondientes los reciben con frecuencia tanto los que pagarían tales servicios como los que se negarían a pagarlos.

Sin encuestas detalladas y particularizadas, es difícil decidir en qué medida estos últimos casos se presentan en los transportes ferroviarios. En general, los beneficiarios referidos coinciden en buena parte con los usuarios, que no pueden beneficiarse sin pagar la tarifa. Si la tarifa puede fijarse sin mayores inconvenientes en niveles remunerativos, el problema no se plantea.^{25/}

Para justificar por lo menos parte del déficit, se esgrime a veces, en términos un tanto vagos, el argumento que los transportes ferroviarios suponen grandes ventajas, directas o indirectas, para la economía y la colectividad. Indudablemente es así. Ya al comentar el problema de las tarifas de fomento, se ha subrayado la importancia potencial y la función de tales tarifas en el desarrollo económico nacional o regional. Aunque en varios casos tales ventajas, directas o indirectas, tardan cierto tiempo en realizarse plenamente, no pueden a la larga o en última instancia justificar por sí mismas el déficit ferroviario en todo o en parte. En efecto, donde son realmente importantes sería fácil ajustar inmediata o gradualmente las tarifas a niveles suficientemente remunerativos o que cubran por lo menos los costos; salvo el caso de tarifas "sociales" con las cuales se quiere favorecer deliberadamente a ciertos

^{25/} Existen por cierto algunos casos donde la existencia de "beneficios" importantes para beneficiarios que no son usuarios (o lo son sólo en una medida limitada), puede justificar una subvención correspondiente a una empresa ferroviaria, o a cualquier otro medio de transporte. Tal subvención podría además financiarse mediante ciertos impuestos sobre los referidos beneficiarios. Como ejemplos pueden citarse los propietarios de inmuebles en zonas urbanas y suburbanas, favorecidos por las líneas de transporte suburbano, y los propietarios de tierras en zonas agrícolas valorizadas en una medida importante por las líneas ferroviarias o los caminos.

grupos sociales o regiones.^{26/} Donde son en realidad débiles o problemáticas, no compensarían los costos reales de los recursos económicos, materiales y humanos, asignados por la colectividad a las inversiones y a la explotación ferroviaria.

Finalmente, también conviene poner de relieve algunos factores humanos y psicológicos muy importantes, que constituyen argumentos de gran peso práctico en favor de una gestión equilibrada en toda la medida de lo posible. La persistencia de déficit considerables tiende a difundir en las empresas ferroviarias un clima psicológico de desaliento y hasta quizás de desmoralización y de desidia. No debe subestimarse el impacto posible y desfavorable de tales factores sobre una gestión racional y eficiente. No cabe duda que en algunos países los grandes déficit y sus repercusiones en la opinión pública han llevado a cierto descrédito de las empresas ferroviarias, y hasta del mismo transporte ferroviario, que no siempre se justifica si se tiene en cuenta el análisis anterior de los factores del déficit, y menos aun por el considerable papel que tendría un transporte ferroviario modernizado y eficiente en una política de desarrollo económico acelerado, en particular de ciertos sectores industriales básicos.

Por otra parte, es bien evidente, si se tienen en cuenta las innumerables facetas del problema, que la eliminación o por lo menos la reducción de los déficit a niveles tolerables y justificables, sólo puede ser resultado de un esfuerzo metódico, persistente y paciente, que se extienda sobre un período de varios años.

^{26/} También conviene quizás tener en cuenta en algunos casos las posibles necesidades de la defensa nacional. La subvención correspondiente incumbiría de hecho al presupuesto militar de la Nación.

4. Financiamiento de carreteras

El financiamiento de las obras viales plantea problemas de diversa índole, que se refieren tanto a la procedencia de los fondos como a su regularidad y continuidad en el tiempo y a la flexibilidad de su uso.

No parece necesario extenderse en largas consideraciones acerca de la magnitud absoluta y relativa de las inversiones y gastos públicos en carreteras, tanto para construcción como para renovaciones, mejoras y conservación. Los datos consignados en los capítulos relativos a la programación y los programas de transportes bastan para comprobar que la inversión en carreteras es la partida más importante de la inversión pública en la mayoría de los países latinoamericanos.

Por su carácter de inversiones públicas, ya sean de autoridades nacionales, regionales o locales, las inversiones en carreteras así como los planes o programas correspondientes están casi siempre sujetos a toda clase de presiones de los más variados intereses económicos y de grupos, los que no siempre coinciden con el interés general. Tales presiones conducen con frecuencia a una dispersión excesiva de los fondos disponibles, restando al mismo tiempo flexibilidad a la acción de los organismos viales.

La escasez de recursos plantea a veces problemas graves relacionados con la necesidad de importar gran parte de la maquinaria y equipo que requieren las obras viales. Este problema tiene particular importancia debido a la casi permanente escasez de divisas que padecen muchos de los países latinoamericanos.

Las grandes necesidades financieras relacionadas con las inversiones y otros gastos públicos en carreteras ha llevado en la mayoría de los países del mundo al desarrollo gradual de una imposición fiscal considerable que grava a los usuarios y demás beneficiarios de las carreteras. Sin embargo, la magnitud absoluta y relativa de los ingresos fiscales correspondientes varía mucho de país a país. Dichos ingresos pueden cubrir o no los gastos viales anuales y, además, contribuir en una medida variable a las necesidades generales del presupuesto de la nación. En general se destinan indirectamente, es decir, a través de los presupuestos generales,

a las necesidades viales, pero también pueden, en parte o en su totalidad, asignarse a veces en forma directa y específica, a las necesidades referidas.

Los principales impuestos que gravan a los usuarios del sistema de carreteras son los siguientes:

- i) impuestos sobre los combustibles consumidos por los vehículos automotores; este impuesto es una de las principales fuentes de recursos en la mayoría de los países;
- ii) impuestos sobre otros materiales consumidos por los vehículos motorizados, tales como aceites lubricantes, neumáticos, repuestos y accesorios, etc.
- iii) impuestos y derechos especiales que gravan la propiedad de vehículos automotores de toda clase, incluso la transferencia, la posesión y el uso o explotación de los mismos; en ciertos casos, estos impuestos pueden asimilarse en parte a los que gravan a los consumos "de lujo" o "suntuarios".
- iv) impuestos especiales o adicionales sobre vehículos comerciales de carga y de pasajeros, principalmente sobre vehículos pesados y de gran tonelaje;
- v) impuestos que gravan los trabajos de mantenimiento y reparación de los vehículos.

Entre los impuestos que gravan a los demás beneficiarios del sistema de carreteras se destacan aquellos - generalmente ad valorem - sobre las propiedades o empresas diversas adyacentes, urbanas o rurales, cuyo valor se incrementa apreciablemente en razón de su cercanía a la carretera.

Otros recursos fiscales que pueden destinarse a las necesidades viales son los derechos aduaneros sobre los combustibles líquidos y sobre los vehículos automotores, incluso partes y piezas de los mismos; los impuestos que gravan la fabricación o montaje de vehículos o de partes de ellos; los impuestos generales sobre la compra o venta de vehículos y sus partes, sobre la venta de servicios de transporte, etc.

A las ya mencionadas fuentes de recursos derivados del tráfico y transporte automotor pueden agregarse algunas otras que no son de carácter estrictamente fiscal, y entre las cuales merecen mencionarse las siguientes:

- i) los

- i) los peajes, que se perciben por la utilización de determinadas carreteras o de ciertas obras como puentes o túneles; constituyen una excepción al principio jurídico de la utilización libre y gratuita de redes viales por todos los miembros de la colectividad. Los peajes pueden constituir un medio apropiado para distribuir en forma equitativa el costo de determinado mejoramientos, evitando que todos los vehículos de un país financien obras que sólo benefician a zonas muy localizadas y haciendo que sean los usuarios directos de dicho mejoramiento quienes paguen una parte substancial de su costo;
- ii) los derechos de estacionamiento, en el tráfico urbano;
- iii) las multas diversas pagadas por los usuarios y otros, por infracciones a las leyes y reglamentos de tránsito.

Ya se mencionó anteriormente la gran magnitud de las inversiones que normalmente requiere la ejecución de las obras viales. Cuando se trata de realizar en un tiempo relativamente breve una expansión importante o la modernización o reconstrucción radical de las redes existentes, las inversiones respectivas son de tal magnitud y tan concentradas en el tiempo, que con frecuencia superan las posibilidades de financiamiento con los recursos normales o corrientes. Esto ha conducido a emplear algunos procedimientos especiales de financiamiento para realizar buena parte de las obras nuevas que exigen inversiones cuantiosas y a largo plazo.

Entre los procedimientos especiales de financiamiento se destacan principalmente los empréstitos públicos a mediano y largo plazo. En varios países donde se han emitido tales empréstitos, a veces con la denominación de títulos o bonos de caminos, han tenido éxito entre el público y en particular entre los usuarios. En algunos casos tales empréstitos han sido suscritos por los bancos centrales, por otros bancos o compañías de seguros, o por otras instituciones tales como las cajas de previsión, que disponen de recursos líquidos considerables. Como la construcción o modernización de las carreteras conduce a un incremento del tráfico que a su vez se traduce en un incremento de varios ingresos fiscales corrientes derivados de dicho tráfico, el servicio financiero

de los empréstitos se facilita apreciablemente. El obstáculo con que generalmente se tropieza en América Latina para la utilización de los empréstitos públicos deriva de las deficiencias del mercado de capitales, señaladamente de su escasez, el alto tipo de interés y la frecuente inestabilidad monetaria.

En los casos en que las condiciones del mercado interno de capitales hacen imposible la utilización de empréstitos públicos dentro del país, o más aun, se tropieza independientemente de ello con la escasez general de recursos internos, se hace necesario recurrir a los préstamos exteriores - en particular de instituciones de crédito público internacional - o a otras formas de ayuda externa. Esta fuente de financiamiento, cuya importancia es innecesario subrayar, se está utilizando cada vez más frecuentemente por los países latinoamericanos.^{27/}

Cabe mencionar, por último, una fuente de recursos para obras viales utilizada en algunos países, principalmente para la construcción y mantenimiento según el caso, de caminos vecinales. Se trata de aportes voluntarios, en fuerza de trabajo o en equipos o recursos materiales o financieros, hechos por la población, empresas y propietarios locales directamente interesados, a través de juntas u otros organismos locales o regionales, constituidos especialmente para dicho fin. Este sistema se ha aplicado en México, completándose en general los recursos de fuente local con recursos de las autoridades estatales o federales. Un sistema similar se ha aplicado en la Argentina, en la ejecución de un plan de caminos de fomento agrícola. El aporte mencionado en fuerza de trabajo puede ser también como ha ocurrido en Bolivia, obligatorio para los varones comprendidos dentro de ciertos límites de edad. Este último sistema es, sin embargo, de muy bajo rendimiento y su utilización presenta evidentes inconvenientes.

El proceso de inflación que en mayor o menor medida ha aquejado a casi todos los países latinoamericanos es uno de los principales factores que han influido en la precariedad e inestabilidad de los recursos financieros

^{27/} Véase más adelante el apartado sobre el financiamiento externo.

para obras viales; en un gran número de casos las leyes que concedieron recursos para vialidad los fijaron en valores monetarios determinados, sin prever que la inflación haría descender los valores reales correspondientes a niveles insignificantes. Otro factor importante de inestabilidad es que, en virtud del principio tradicional de la unidad presupuestaria, los ingresos fiscales referidos no se asignan necesariamente, o no pueden asignarse por diversas razones, principalmente la precaria situación general de la hacienda pública, al financiamiento de las carreteras.

Ciertas reglas rígidas que impiden la transferencia de fondos no utilizados o no comprometidos en un año determinado al año o años siguientes, agravan las consecuencias de la precariedad e inestabilidad de los recursos.

Las consecuencias de la inestabilidad y falta de continuidad de los fondos disponibles son serias y entre ellas deben señalarse las siguientes:

- i) prolongación indebida de la ejecución de los proyectos, que durante períodos a veces muy largos torna improductivos los capitales invertidos;
- ii) subutilización periódica de los recursos técnicos disponibles, especialmente de la maquinaria y de los equipos viales;
- iii) con frecuencia la reducción súbita o las fluctuaciones de los recursos financieros conducen a su dispersión excesiva entre los proyectos en ejecución y aun entre nuevos proyectos;
- iv) los recursos asignados a la conservación de las carreteras se desvían hacia la construcción, con las evidentes consecuencias para el estado de la red;
- v) ausencia de factores favorables al estudio y preparación de planes o programas a largo plazo;
- vi) consecuencias adversas para la situación y estabilidad de las empresas o contratistas de construcción vial, así como de las mismas Direcciones de Carreteras en los Ministerios de Obras Públicas.

/Al hecho

Al hecho de que - por el principio de la unidad presupuestaria - los ingresos fiscales derivados del tráfico automotor no se asignen necesariamente al financiamiento de carreteras sino que integren las rentas generales, se opone en el otro extremo la situación observada en varios países, en que existen impuestos específicamente destinados a vialidad pero que gravan especies o consumos que ninguna relación tienen con las actividades viales. A título ilustrativo puede citarse el caso de Bolivia, donde existen impuestos que gravan el consumo de chicha y de cerveza y cuyo destino es el financiamiento de carreteras.

Conviene señalar que en algunos países se han creado Fondos de Vialidad, con personalidad jurídica distinta del Estado y que gozan de un grado variable de autonomía administrativa y financiera, los cuales son o podrían ser instrumentos eficientes de estabilización y continuidad de las inversiones en carreteras. Los recursos de dichos Fondos proceden principalmente de una parte determinada de los impuestos especiales sobre el tráfico y el transporte automotor. Los fondos de Vialidad pueden emitir también empréstitos internos y externos con la garantía del Estado para el financiamiento de las obras programadas, a la vez que puede incumbirles su servicio financiero. La principal ventaja que presentan los Fondos de Vialidad reside en que - por su forma de operar - eliminan o por lo menos aminoran las fluctuaciones y la inestabilidad de las asignaciones presupuestarias anuales de los Ministerios de Obras Públicas, así como la rigidez e inflexibilidad de ciertos procedimientos presupuestarios tradicionales que afectan especialmente a los programas a largo plazo. La Argentina y el Brasil han instituido este órgano de financiamiento de las obras viales. En ambos países los recursos provenientes de la imposición al transporte automotor constituyen alrededor del 75 por ciento de las inversiones totales en vialidad, y es interesante subrayar que ese aporte es bastante mayor que el observado en otros países donde no existe el Fondo de Vialidad.

Las modalidades del financiamiento de las carreteras y de la imposición fiscal de los vehículos automotores plantean una serie de otros problemas importantes, sobre los cuales tendremos oportunidad de volver en un capítulo

/siguiente de

siguiente de este estudio relativo a conceptos generales de planificación y de política general o de coordinación de los transportes. Dichos problemas se relacionan, por ejemplo, con las cuestiones de saber:

- i) si los impuestos sobre el transporte y el tráfico automotor pueden considerarse o no como una contribución al costo anual (costo de capital y mantenimiento) de las carreteras y, llegado el caso, en qué medida;
- ii) si conviene o no imputar o cargar tales costos a los transportes y al tráfico automotor, llegado el caso. Las carreteras constituyen evidentemente la vía de dichos transportes, y el costo real total de los mismos incluye a todas luces no solamente el costo de operación o explotación de los vehículos, sino también el costo de la vía.

A continuación se describe brevemente, según las informaciones disponibles, la situación existente en varios países latinoamericanos en materia de financiamiento de las carreteras.

La Argentina es uno de los países en los cuales existe un Fondo Nacional de Vialidad, cuyo establecimiento en 1932 marcó el comienzo de una etapa de auge de la construcción vial. Los recursos asignados a dicho Fondo estaban constituidos esencialmente por un impuesto de 5 centavos por litro de gasolina y por el 15 por ciento del valor de venta de los aceites lubricantes, y se completaban por aportes de rentas generales y otros recursos varios. El 60 por ciento de los fondos disponibles se destinaba a la red nacional y el 40 por ciento restante para coparticipación Federal; estos últimos fondos se distribuyeron a su vez entre las distintas provincias en función de coeficientes calculados teniendo en cuenta la superficie, población, consumo de gasolina y presupuestos viales provinciales.

Tanto la ley que estableció el Fondo Nacional de Vialidad como la que en 1939 la modificó en parte, adolecieron de la imprevisión de fijar como impuesto para la gasolina - que constituye el recurso más importante - una cantidad determinada de centavos por litro vendido. La progresiva desvalorización de la moneda hizo necesario en 1943 aumentar ese impuesto en un centavo; al mismo tiempo se modificó el gravámen a los demás combustibles, porque su aplicación resultaba sumamente compleja, estableciéndose una

nueva tasa de 1.15 centavos por litro de cualquier combustible derivado del petróleo, excepto la gasolina.

El proceso inflacionario que posteriormente fue acentuándose ocasionó serias dificultades al financiamiento de las obras viales, debiendo aplicarse sucesivos aumentos del impuesto y, además, crearse otros recursos, tales como impuestos a los neumáticos y a la transferencia de vehículos automotores, establecidos en 1954, y la incorporación del gas-oil como importante fuente de recursos al gravarlo en 1957 con una tasa aproximadamente igual a la mitad de la establecida para la gasolina.

En 1958 hubo una modificación importante establecida por el decreto-ley 505/58: se fijó el gravamen a la gasolina y al gasóleo en un porcentaje de su valor de venta, asegurándose así una relativa defensa del valor real de los fondos provenientes de esos impuestos, al menos en la medida en que el precio de los combustibles referidos refleje la desvalorización monetaria.

En 1960 se dio estructura permanente al Plan de Caminos de Fomento Agrícola establecido en 1956, proporcionándosele recursos propios mediante un impuesto adicional al que grava los productos y subproductos de la agricultura y de la ganadería que se exportan.

Finalmente, en 1960 se sancionó la ley que crea el Fondo Nacional Complementario de Vialidad, mediante un impuesto de 40 pesos por kg a los neumáticos y un impuesto anual a los automotores cuyo peso bruto exceda de 12 toneladas.

En el cuadro 106 se presenta la distribución de los recursos percibidos por el Fondo Nacional de Vialidad, según su origen, entre 1950 y 1962. De su examen se desprende claramente la enorme importancia relativa de los recursos provenientes de la tributación de los combustibles derivados del petróleo.

Yacimientos Petrolíferos Fiscales es el organismo encargado de recaudar los fondos producidos por los impuestos a los combustibles. En los últimos años Y.P.F. no cumplió sus obligaciones financieras para con el Fondo; en esta forma, los ingresos reales por impuestos a los combustibles y lubricantes fueron distanciándose cada vez más de los ingresos teóricos, llegando a representar menos del 33 por ciento de éstos durante el período de 1957 a 1959. En todo el decenio de 1950 a 1960 los ingresos reales

ARGENTINA: FONDO NACIONAL DE VIALIDAD. DISTRIBUCION SEGUN ORIGEN DE LOS RECURSOS PERCIBIDOS

(Porcentajes)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62
Recursos totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	95.4	99.2
I. Recursos propios	83.6	80.3	77.1	66.7	69.6	70.7	80.2	61.2	67.0	75.4	96.7	96.7	99.2
1. Leyes 11658 y 12625 a/	83.5	59.8	50.4	40.0	44.6	33.3	29.6	24.2	9.0	5.4	4.7	-	-
2. Leyes y decretos complementarios a la ley 12625 b/	0.1	20.5	26.7	26.7	25.0	37.4	50.6	37.0	26.6	5.3	8.6	-	-
3. Decreto-Ley 505/58 c/	-	-	-	-	-	-	-	-	31.4	64.7	63.3	60.4	60.4
4. Decreto-Ley 5574/58 d/	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.0	1.1	1.6
5. Ley 15273 e/	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.9	3.0	2.3
6. Impuestos sin destino definitivo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
II. Otros recursos	16.4	19.7	22.9	33.3	30.4	29.3	19.8	38.8	33.0	24.6	4.6	3.3	0.8
1. Leyes, decretos o resoluciones especiales	4.6	2.9	1.3	3.4	3.1	7.8	0.1	0.5	3.4	1.7	1.6	0.7	0.8
2. Decreto-Ley 9875/56 f/	-	-	-	-	-	-	5.4	36.9	21.0	3.4	2.8	2.4	-
3. Aporte al Fondo Renovación Equipos	-	-	-	-	-	-	0.0	0.0	0.2	0.4	0.2	0.2	-
4. Leyes 12966 y 14184 y Decreto-Ley 470/55 g/	11.8	16.8	21.6	29.9	27.3	21.5	14.3	1.4	8.4	9.1	-	-	-
Monto de los recursos totales (millones de pesos de 1950)	278	335	367	473	455	521	486	252	401	238	592	972	1 018

Fuente: Grupo de Planeamiento de los Transportes, "Transportes Argentinos - Plan de Largo Alcance". Buenos Aires, 1962.

a/ La Ley 11658 estableció el Fondo Nacional de Vialidad y la ley 12625 la modificó en parte.

b/ Participación en el Fondo de Energía, impuestos adicionales a la gasolina y al gasóleo, impuesto a los neumáticos y a las transferencias de vehículos automotores.

c/ Consolida o modifica las disposiciones legales anteriores y fija el gravamen a la gasolina y al gasóleo en un porcentaje del precio de venta.

d/ Impuesto adicional del 15 por ciento del valor de venta de la gasolina y el gasóleo consumidos en la Capital Federal y el Territorio de Tierra del Fuego.

e/ Plan de Caminos de Fomento Agrícola - impuesto a productos y subproductos agrícolas y ganaderos que se exporten.

f/ Primer plan de caminos de fomento agrícola, financiado por el Fondo de Restablecimiento Económico Nacional.

g/ Producido de la negociación de títulos de la deuda pública.

alcanzaron en promedio a sólo el 60 por ciento de los teóricos. Ello trajo como consecuencia una situación de atraso en el pago de las obras de vialidad y una lógica renuencia para iniciar nuevas obras.

En el ejercicio fiscal 1961-62 y especialmente en el ejercicio 1962-63 mejoró notablemente el cumplimiento por parte de Y.P.F. de entregar a los organismos viales nacional y provinciales el producido de los impuestos a los combustibles que les corresponde, como puede verse en los datos siguientes relativos a los pagos y deudas de Y.P.F.

Conviene aclarar que si bien la deuda con la Dirección Nacional de Vialidad se redujo apreciablemente, la mayor parte de los pagos fueron efectuados en títulos y otros documentos y con productos, y que los inconvenientes señalados pueden volver a suscitarse.

El cuadro 107 muestra la distribución en 1950-62 de los egresos del Fondo Nacional de Vialidad, en moneda constante, y el cuadro 108 presenta la relación entre las inversiones viales totales, es decir, incluidas las efectuadas por las provincias, y el producto nacional bruto. Puede observarse que en los dos últimos ejercicios se evidencia un mejoramiento substancial de esta relación, pues se alcanza un porcentaje que puede considerarse superior al que se encuentra en la mayoría de los países.

Salvo los dos últimos años, los recursos con que ha contado la Dirección Nacional de Vialidad han sido insuficientes - en parte por el incumplimiento de los pagos de Y.P.F. - para el financiamiento de todos los trabajos de construcción, mejoras y conservación que debería haberse emprendido; lógicamente esta insuficiencia se acentuará con respecto a los programas de obras previstos en el plan preparado por el Grupo de Planeamiento de los Transportes. Por tal motivo se ha recurrido a otros medios especiales de financiamiento, tales como la ejecución de obras con pagos diferidos, autorizada en febrero de 1960, y préstamos de varias instituciones internacionales de crédito.

La importancia de los créditos exteriores para carreteras recibidos por la Argentina se pone de manifiesto si se considera que en 1960-63 le fueron autorizados préstamos por 98.9 millones de dólares - 19.7 millones del Eximbank, 48.7 millones del Banco Mundial y 30.5 millones del A.I.D. y el Banco Mundial en conjunto, que significan alrededor del 20 por ciento de los recursos de la Dirección Nacional de Vialidad en el cuatrienio 1960-63.

ARGENTINA: DISTRIBUCION DE LOS EGRESOS DEL FONDO NACIONAL DE VIALIDAD a/

(Porcentaje)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62
I. Inversiones													
a) Obras red nacional	58.9 40.4	56.6 42.8	63.5 50.9	58.9 47.1	50.8 37.7	47.3 34.1	53.0 27.3	63.1 32.0	65.9 37.9	61.1 45.5	70.0 42.6	78.9 40.9	79.3 43.7
b) Obras redes provinciales	7.1	5.7	6.6	5.4	4.5	3.9	2.8	1.6	4.6	4.0	16.2	26.6	25.4
c) Obras en otras redes b/	7.0	4.5	2.1	2.3	2.8	4.8	3.1	22.6	18.6	7.6	5.5	4.2	4.5
d) Otras obras c/	3.6	1.8	1.1	1.1	1.0	1.4	1.4	0.8	0.7	0.8	0.5	0.5	0.2
e) Adquisiciones e inversiones patrimoniales	0.8	1.8	2.8	2.9	4.8	3.1	18.4	6.0	4.0	3.2	5.2	6.7	5.5
II. Gastos de conservación	25.1	26.7	22.5	26.3	32.4	35.8	29.2	23.5	20.6	24.9	19.1	14.5	14.5
III. Gastos de administración	16.0	16.7	13.9	14.8	16.8	16.9	17.8	13.4	13.4	14.0	11.0	6.6	6.2
Egresos totales (millones de pesos de 1950)	326.5	343.0	423.2	417.6	413.5	383.1	414.6	408.1	485.4	415.2	557.1	997.6	1 043.4

Fuente: Programa de Transporte CEPAL/OEA, a base de datos del informe Transportes Argentinos. Plan de Largo Alcance. op. cit.

a/ El fondo Nacional de Vialidad constituye entre el 65 y el 75 por ciento de los fondos destinados a obras viales en el país. El saldo corresponde a fondos propios de las provincias.

b/ Incluye caminos de fomento agrícola y obras ejecutadas cumpliendo leyes, decretos o resoluciones especiales.

c/ Incluye construcción de edificios, talleres y depósitos.

Cuadro 108

ARGENTINA: INVERSIONES VIALES^{a/} Y PRODUCTO INTERNO BRUTO

(Millones de pesos de 1950)

Año o período	Inversiones viales			Producto Interno Bruto	Porcentaje de inversiones respecto al P.I.N.
	Nacio- nales	Provin- ciales	Totales		
1950	326	169	495	69 532	0.72
1951	343	162	505	72 128	0.70
1952	423	139	562	68 141	0.81
1953	418	136	553	72 313	0.76
1954	413	144	558	75 743	0.74
1955	383	149	532	81 306	0.65
1956	415	141	556	83 160	0.67
1957	408	182	590	87 147	0.68
1957/58 ^{b/}	485	171	656	91 782 ^{c/}	0.71
1958/59 ^{b/}	415	159	574	87 517 ^{c/}	0.66
1959/60 ^{b/}	557	294	852	92 709 ^{c/}	0.92
1960/61 ^{b/}	998	294 ^{d/}	1 292	98 179 ^{c/}	1.32
1961/62 ^{b/}	1 043	294 ^{d/}	1 337	94 934 ^{c/}	1.41

Fuente: La misma del cuadro 107.

^{a/} Incluye conservación y gastos de administración.

^{b/} 1° de noviembre a 31 de octubre del año siguiente (ejercicio fiscal).

^{c/} Corresponde al segundo de los años indicados.

^{d/} 1959-60.

El financiamiento de las carreteras en Bolivia presenta una situación algo confusa. Resulta difícil determinar qué impuestos están realmente vigentes, así como localizar las leyes o decretos que han creado ciertos impuestos que aparecen en el presupuesto.

Existe un gran número de leyes y decretos que establecen impuestos y gravámenes destinados algunos a vialidad en general y otros a ciertos caminos en particular. Con excepción de la ley que creó la Dirección General de Vialidad, en la cual se establecieron los recursos para el financiamiento de un plan general de vialidad, el resto de las leyes y decretos crean impuestos con destino determinado, sea para determinadas circunscripciones del territorio nacional o para ciertos caminos en especial.

La creación de impuestos destinados a una carretera determinada o a la vialidad en una zona, se traduce generalmente en una desorganización de la ejecución de las obras y en una dispersión de los recursos en un gran número de pequeñas obras. El hecho de que frecuentemente muchas de estas obras se emprenden sin estudios y planes previos agrava la situación, pues a menudo no es posible terminirlas debido a que el rendimiento de los impuestos destinados a ellas no corresponde a la magnitud de las inversiones requeridas. Por otra parte, este tipo de impuestos impide o hace difícil la realización de planes globales de vialidad, pues carecen de la flexibilidad que necesita el financiamiento de tales planes.

Otro aspecto que conviene mencionar es el hecho de que existen impuestos destinados especialmente al financiamiento de obras viales que gravan consumos que ninguna relación tienen con esas obras, tales como el de cerveza y otras bebidas. En esta forma, los costos de construcción y mantenimiento del sistema de carreteras no recaen directamente sobre los usuarios y beneficiarios. Teniendo en cuenta que en Bolivia existen impuestos con destino fijo, sería quizás preferible que los destinados a la financiación de obras viales recayesen sobre los consumos de los vehículos automotores, sobre el uso de las carreteras y en general sobre los servicios de transporte.

El proceso inflacionario - que en Bolivia se presentó con características muy agudas - es otro factor que ha disminuido a niveles insignificantes algunas fuentes de recursos para el financiamiento de carreteras, debido a que se fijaron en valores absolutos y no en porcentajes de los precios de venta de los productos gravados. Puede citarse, a título ilustrativo, un impuesto de 50 centavos de boliviano por botella de cerveza, otro de 5 bolivianos por camión, creado en 1936, etc. De este modo, se mantienen impuestos cuyo rendimiento anual es del orden de mil bolivianos, lo que significa que en muchos casos resulta mayor el costo de recaudación que el rendimiento del impuesto.

/En 1941

En 1941 se estableció el Fondo Acumulativo de Vialidad, destinado a financiar el estudio, construcción, reconstrucción y conservación de carreteras. Este fondo, administrado por la Dirección General de Vialidad, se constituía con la asignación del 12 por ciento del presupuesto nacional, con impuestos a los aceites y lubricantes, a la importación de vehículos motorizados y sus accesorios, y a la plusvalía de las propiedades beneficiadas por los nuevos caminos, a los pasajes ferroviarios y aéreos, impuestos de carácter nacional, departamental o provincial con destino a vialidad, multas por incumplimiento de contratos de vialidad o por infracciones a esta ley, negociación de títulos, etc.

Los recursos señalados eran amplios y aun resultaron excesivos, pues la Dirección General de Vialidad no pudo emplearlos en su totalidad, debido en parte a dificultades originadas por la situación bélica existente en esos años. Por esta razón, en los años subsiguientes fueron disminuyéndose progresivamente las asignaciones, hasta llegar a las cantidades actuales que resultan insuficientes. La más importante fuente de recursos era la asignación forzosa del 12 por ciento del total del presupuesto nacional y el producto de todos los otros impuestos existentes en el país para carreteras. Sin embargo, estas disposiciones sólo se cumplieron en los primeros años de dictada la ley.

Hasta 1956, los ingresos propios de la Dirección General de Vialidad eran los siguientes: i) impuesto adicional CIF (5 por ciento ad valorem) sobre la importación de lubricantes; ii) impuesto sobre pasajes (5 por ciento ad valorem); iii) impuesto de 5 bolivianos por litro de gasolina; iv) participación del 70 por ciento sobre el rendimiento de la Prestación Vial.

Desde 1957 ya no se entregó a la Dirección General de Vialidad directamente el producto de los tres primeros impuestos; en su lugar se incluyó en el presupuesto general de la nación una partida de compensación por una suma que se estimó equivalente a su rendimiento. En la práctica, estas sumas han sido muy bajas, lo que ha obligado a financiar los gastos de la Dirección de Vialidad con aportes adicionales de los fondos generales del Tesoro Nacional. El cuadro 109 muestra cómo, por la causa señalada, el financiamiento de la Dirección General de Vialidad

Cuadro 109

BOLIVIA: FINANCIAMIENTO DE LA DIRECCION GENERAL DE VIALIDAD

(Millones de bolivianos)

Años	Tesoro Nacional		Fondos propios		Valor total
	Valor	Por ciento	Valor	Por ciento	
1956	407	55.7	323	44.3	730
1957	806	41.1	1 156	58.9	1 962
1958	756	32.3	1 585	67.7	2 341
1959 <u>a/</u>	1 277	68.0	600	32.0	1 877
1960 <u>a/</u>	6 204	80.5	1 500	19.5	7 704

Fuente: Dirección General de Vialidad.

a/ Sumas presupuestadas.

/ha dependido

ha dependido cada vez más de los aportes del Tesoro Nacional, que en 1960 llegaron a constituir el 80 por ciento del total.

En cuanto a la tasa de Prestación Vial, ella es actualmente de 3 000 bolivianos por persona, conmutables por dos días de trabajo en obras viales; este impuesto es aplicable a todos los ciudadanos varones entre 19 y 60 años de edad. El rendimiento de este impuesto es muy bajo debido a una evasión considerable y, en los casos en que se traduce en aporte de fuerza de trabajo, de muy escasa productividad por las dificultades de organizarlo en forma eficiente.

Además de la Dirección General de Vialidad existen en Bolivia otras entidades que realizan trabajos de mantenimiento o construcción de caminos, tales como el Servicio Cooperativo Boliviano-Americano, la Corporación de Fomento, la Comisión Mixta Boliviano-Argentina, Juntas de Caminos, Comités, etc. En general, el financiamiento de sus presupuestos se ha hecho con fondos del Tesoro Nacional y con Fondos de Contrapartida (donaciones de excedentes agrícolas del gobierno norteamericano), con excepción de la compra de equipo del Servicio Cooperativo Boliviano-Americano de Caminos, que se ha cubierto con fondos de la Ayuda de los Estados Unidos. En el cuadro 110 se presentan las diversas fuentes de recursos de los varios organismos viales mencionados, durante los años 1959 y 1960. La comparación de las cifras de los cuadros 109 y 110 permite apreciar la escasa importancia relativa de la Dirección General de Vialidad; en efecto, en la medida en que los fondos asignados reflejan las inversiones efectivas y la actividad vial, ellos estarían indicando que la obra ejecutada por la Dirección General de Vialidad representaría apenas algo más del 15 por ciento de la realizada por los otros organismos.

Bolivia ha recibido un financiamiento externo interesante, aunque insuficiente, para la construcción y mantenimiento de su sistema vial. Entre diciembre de 1942 y julio de 1955, recibió tres préstamos del Eximbank por un monto total de 33.4 millones de dólares, los cuales aún están vigentes; además otro préstamo por 8.5 millones de dólares, destinado originalmente al Plan Petrolero, fue transferido a la Corporación Boliviana de Fomento para invertirlo en obras viales, con lo cual el total de los recursos provenientes del Eximbank y destinados

BOLIVIA: ORIGEN DE LOS FONDOS PARA INVERSIONES VIALES a/

	1959		1960	
	Millones de bolivianos	Porcen- tajes	Millones de bolivianos	Porcen- tajes
Tesoro Nacional	21 771	50.2	30 926	52.9
Fondos de contrapartida	13 265	30.5	15 176	26.0
Ayuda de Estados Unidos para el SCBAC	6 628	15.2	-	-
Impuestos especiales b/	1 657	3.8	2 756	4.7
Aportes extraordinarios c/	200	0.5	-	-
Financiación externa d/	e/		9 600	16.4
Total presupuestado	43 520	100.0	58 458	100.0

Fuente: Junta Nacional de Planeamiento, Plan decenal de desarrollo económico y social de Bolivia, La Paz, 1962.

- a/ Inversiones de todos los organismos que en Bolivia se ocupan del mantenimiento o construcción de caminos.
- b/ Incluye las compensaciones por impuestos entregadas por el Tesorero Nacional a la Dirección General de Vialidad, parte de los cuales provienen, seguramente, de sus fondos generales.
- c/ Aporte efectuado por Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos para la construcción del camino Palos Blancos-Sanandita.
- d/ Corresponde a la financiación de la carretera Tarija-Bermejo, hecha por el gobierno argentino.
- e/ No se ha logrado obtener esta cifra respecto a 1959.

/a vialidad

a vialidad asciende a 41.9 millones de dólares. En 1960-63 sólo recibió 5.5 millones de dólares del Programa Regular de Ayuda del Gobierno de los Estados Unidos y 7.2 millones del AID.

Otra forma de ayuda externa recibida por Bolivia ha sido la financiación por parte del Gobierno argentino de la construcción de la carretera Tarija-Bermejo. La deuda contraída por este concepto ascendía en diciembre de 1959 a 7.5 millones de dólares y, según los convenios existentes, sería cubierta con entregas de petróleo.

La principal fuente de recursos para el financiamiento de las obras viales en el Brasil es el impuesto único sobre combustibles y lubricantes establecido en 1940. En 1945 se creó el Fondo Rodoviário Nacional, al cual se asigna el 75 por ciento del producto del impuesto único^{28/} que es recaudado directamente por el Banco del Brasil y aplicado por el Departamento Nacional de Estradas de Rodagem (Departamento Nacional de Carreteras), organismo dotado de autonomía administrativa y financiera.

Como en muchos otros países, en el Brasil se cometió el error de fijar el impuesto único en un valor monetario fijo, sin prever la aceleración del proceso inflacionario que en forma sostenida fue reduciendo el valor real del producido de ese impuesto. Por lo tanto, fue necesario que los poderes públicos destinaran una parte creciente de sus recursos generales a la conservación y expansión de la red vial, suplementando los ingresos del impuesto único. Es así como este impuesto, después de suministrar en 1947 el 64 por ciento de los recursos públicos destinados a carreteras, fue reduciendo gradualmente su aporte hasta el 30 por ciento en 1956. Ese año se modificó el impuesto único transformándolo en ad valorem, lo que le permitió recuperar parcialmente su importancia como fuente de recursos para vialidad. A pesar del considerable crecimiento del Fondo Rodoviário Nacional en los últimos años, las necesidades de la red vial obligaron a los poderes públicos a apelar a los recursos generales en mayor medida, como lo muestra el cuadro 111.

^{28/} El 15 por ciento del impuesto único se destina a Petrobrás y el 10 por ciento a la Red Ferroviaria Federal. Del total asignado al Fondo Rodoviário Nacional, el 60 por ciento se distribuye entre los Estados, Distrito Federal y los Municipios, y el 40 por ciento es para el Departamento Nacional de Estradas de Rodagem.

Cuadro 111

BRASIL: RECURSOS PUBLICOS PARA VIALIDAD

(Millones de cruzeiros corrientes)

Año	Fondo de nacional de vialidad		Presupuestos federales		De diferencias de cambio		Total Cantidad
	Cantidad	Porcen- tajes	Cantidad	Porcen- tajes	Cantidad	Porcen- tajes	
1946	454	53	397	47	-	-	851
1947	756	64	642	36	-	-	1 398
1948	1 143	56	904	44	-	-	2 047
1949	1 207	47	1 361	53	-	-	2 568
1950	1 441	44	1 798	56	-	-	3 239
1951	1 800	45	2 192	55	-	-	3 992
1952	2 167	40	3 203	60	-	-	5 370
1953	3 063	40	4 563	60	-	-	7 626
1954	3 142	36	5 598	64	-	-	8 740
1955	2 817	31	6 373	69	-	-	9 190
1956	3 107	30	6 594	64	656	6	10 357
1957	8 577	41	9 806	47	2 397	12	20 780
1958	10 363	39	14 612	54	1 801	7	26 776
1959	17 304	43	20 478	50	2 952	7	40 734
1960	20 714	41	26 239	52	3 600	7	50 553

Fuente: CONSULTEC, O Transporte Rodoviário no Brasil, Río de Janeiro, 1962.

/Además del

Además del impuesto único sobre combustibles y lubricantes existen los siguientes impuestos que recaen sobre los usuarios del transporte automotor: i) a nivel federal, impuestos de importación y consumo sobre los vehículos, repuestos, accesorios y neumáticos; ii) a nivel de estados, impuesto de venta y consignaciones sobre los mismos bienes; iii) a nivel municipal, impuesto de licencia. Por falta de datos e informaciones directas es muy difícil conocer el monto exacto de esos tributos en el pasado. En el cuadro 112 se presenta una estimación del rendimiento de los impuestos que gravan a los vehículos motorizados.

El aporte directo de los usuarios no ha sido suficiente para financiar todas las obras de vialidad requeridas, por lo cual la comunidad ha venido contribuyendo en el Brasil con una parte importante de los recursos utilizados, como lo demuestran las cifras del cuadro 113. A este respecto cabe señalar que las obras viales en el Brasil incluyen un porcentaje bastante elevado de caminos de penetración, respecto a los cuales puede justificarse en todo caso que la comunidad contribuya en una medida relativamente importante, teniendo en cuenta su objetivo de desarrollo. Sin embargo, y de acuerdo a lo consignado en el informe O Transporte Rodoviário no Brasil,^{29/} el hecho de no utilizarse en el Brasil el impuesto sobre la plusvalía u otras tasas que recaigan sobre las propiedades adyacentes a la carretera, hace que toda la comunidad financie una parte del costo de esas obras viales, en beneficio de los propietarios de la tierra, los que gozan de las ventajas de la valorización resultante de las inversiones públicas.

Por último, debe señalarse que, aunque autorizado por la Constitución, el sistema de peaje no ha sido utilizado aún en el Brasil. Conviene repetir al respecto que este es un medio muy apropiado para lograr el financiamiento de determinadas obras viales que generalmente sirven a zonas muy limitadas, haciendo que sean los usuarios directos de esas obras quienes aporten una cuota importante de su costo de construcción y mantenimiento.

^{29/} Consultec, op.cit., págs. 5-44.

Cuadro 112

BRASIL: ESTIMACION DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR LOS VEHICULOS MOTORIZADOS

(Millones de cruzeiros de 1960)

Año	Impuesto único a/	Impuesto a la importa- ción	Impuesto al consumo	Impuesto a las ven- tas y con- signaciones	Licencia	Total a/
1950	6 645	1 674	1 005	2 247	795	12 366
1951	6 808	3 551	1 521	4 668	840	17 388
1952	7 487	2 570	1 430	4 583	1 004	17 074
1953	11 384	523	961	2 535	1 966	17 369
1954	7 609	770	1 331	3 744	980	14 434
1955	5 707	243	1 504	3 663	1 125	12 242
1956	4 582	271	1 771	4 135	809	11 568
1957	11 809	146	5 144	8 254	1 218	26 571
1958	12 178	1 088	6 248	9 872	1 185	30 571
1959	15 541	540	7 097	12 976	970	37 124

Fuente: La misma del cuadro 111.

a/ Excluye la parte del impuesto único sobre combustibles y lubricantes destinada a Petrobrás, la que ha variado entre 1 527 y 742 millones de cruzeiros de 1960.

Cuadro 113

BRASIL: DISTRIBUCION DEL GASTO PUBLICO EN VIALIDAD

(Millones de cruceros de 1960)

Año	Contribución de los vehículos		Recursos generales		Gasto total
	Valor	Porcen- taje	Valor	Porcen- taje	Valor
1950	12 366	64.9	6 677	35.1	19 043
1951	17 388	83.5	3 439	16.5	20 827
1952	17 074	67.8	8 113	32.2	25 187
1953	17 369	60.3	11 444	39.7	28 813
1954	14 434	52.8	12 891	47.2	27 325
1955	12 242	50.6	11 973	49.4	24 215
1956	11 568	51.1	11 081	48.9	22 649
1957	26 751	76.1	8 170	23.9	34 921
1958	30 571	66.8	15 166	33.2	45 737
1959	37 124	72.9	13 806	27.1	50 930

Fuente: Véase el cuadro 111.

El financiamiento externo para la ejecución de obras viales ha tenido hasta ahora una importancia muy pequeña en el Brasil. En la actualidad sólo se encuentran vigentes un préstamo del Banco Mundial por la suma de 3 millones de dólares, otorgado en 1953, y varios préstamos del Eximbank anteriores a 1960 para financiar la adquisición de maquinaria de construcción vial, los cuales totalizan 2.9 millones de dólares; en 1963 el AID otorgó dos préstamos por un total de 12.5 millones de dólares.

En el financiamiento de las obras de vialidad en Colombia, los usuarios del sistema de carreteras contribuyen en muy escasa medida en forma directa. La mayor parte de los gastos efectuados por entidades gubernamentales por concepto de construcción, mejoramiento, conservación y operación de las carreteras se financian con rentas generales y con empréstitos internos o externos.

La posesión y al uso de los vehículos motorizados soportan los siguientes gravámenes: impuestos a la gasolina, matrícula de vehículos e impuestos similares y derechos de peaje.

El impuesto a la gasolina consiste en cuatro centavos por galón de gasolina vendida. Mensualmente las compañías distribuidoras reparten entre los departamentos el total del impuesto recolectado en proporción a la distribución geográfica de las ventas globales durante el mes anterior. Estos fondos se destinan a la construcción y conservación de carreteras.

Además de este impuesto directo, ECOPEPETROL (la compañía petrolera estatal) paga de sus utilidades de operación 6 centavos por galón de gasolina vendida por todas las compañías en el mercado doméstico. Estos fondos se reparten en la misma forma y tienen el mismo destino que el impuesto directo.

Debe señalarse que, teniendo en cuenta la situación existente en otros países, tanto los impuestos que gravan a la gasolina como el precio de venta de este combustible parecen bajos y que, por lo tanto, un impuesto sobre la gasolina podría ser una fuente potencial de mayores recursos.

Además, los departamentos reciben del Gobierno nacional, las regalías pagadas por las compañías productoras de petróleo crudo. Este ingreso se destina también a la construcción y mantenimiento de carreteras.

/Los vehículos

Los vehículos automotores están sujetos a los siguientes gravámenes: derechos de matrícula, impuesto de renovación de placas, impuesto de transferencia e impuesto de propiedad o de operación. Sin embargo, ninguno de estos impuestos está destinado exclusivamente a la construcción o conservación de carreteras.

Las tarifas de peaje en Colombia son extremadamente bajas en comparación con las existentes en otros países. Hay en total 941 km de carreteras de peaje, administradas por 6 juntas. El 10 por ciento de la recaudación total se destina a educación y el resto a cubrir los gastos de recolección del impuesto y a la conservación de las carreteras de peaje; es preciso subrayar, sin embargo, que las cantidades recaudadas son sustancialmente menores que los costos de mantenimiento de dichas carreteras.

En 1960 el producto total de las diversas fuentes de recursos mencionados fue aproximadamente el siguiente:

	<u>Millones de pesos</u>
Matrícula e impuesto de placas (estimación)	2.3
Impuesto de propiedad y traspaso (estimación)	35.0
Impuesto de gasolina al detal (4 cent/galón)	14.0
Impuesto de gasolina Ecopetrol (6 cent/galón)	21.0
Derechos de peaje	9.6
<u>Total</u>	<u>81.9</u>

En ese mismo año, los gastos del Gobierno nacional por concepto de construcción y conservación de carreteras fueron aproximadamente de 324 millones de pesos, lo que pone de relieve la escasa contribución de los usuarios del transporte automotor al financiamiento de las obras de vialidad, como se señaló anteriormente.

Colombia es uno de los países latinoamericanos que ha recibido más ayuda externa de las instituciones internacionales de crédito para el financiamiento de sus obras viales. En julio de 1963 se encontraban vigentes cuatro préstamos del Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo, concedidos entre 1951 y 1961, por un total de 66.85 millones de dólares, y un crédito de la Asociación Internacional de Fomento

/- filial del

- filial del Banco - por 19.5 millones, lo que hace un total de 86.35 millones de dólares.

Antes de 1960 el sistema de financiamiento de las carreteras en Chile presentaba una situación difícil de analizar, por el enorme número de disposiciones legales que al respecto existían. Se planteaba, además, un problema de excesiva rigidez en cuanto a las fuentes de recursos y a su empleo en obras o en regiones determinadas.

En marzo de 1960 se dictó un decreto-ley destinado a solucionar el problema creado por la diversidad de leyes y decretos que regían el financiamiento y la construcción de carreteras, refundiendo y reformando las disposiciones legales existentes. De acuerdo con ese decreto-ley, las fuentes de recursos para las obras a cargo de la Dirección de Vialidad son las siguientes:

i) Impuestos sobre bienes raíces: existe un impuesto sobre el avalúo de los bienes raíces ubicados en el país, un impuesto adicional que grava a los predios rurales ubicados en comunas atravesadas o servidas por caminos para cuya construcción se hayan contratado o autorizado empréstitos, y un impuesto adicional que pagan los predios urbanos que tienen acceso a caminos cuya construcción se haya financiado mediante la contratación de un empréstito.

ii) Derechos adicionales sobre el arancel aduanero que gravan a la gasolina y otras esencias para motores.

iii) Un recargo de 10 por ciento sobre los derechos de importación de los vehículos automotores, así como de sus repuestos y accesorios.

iv) Erogaciones en dinero efectuadas por particulares y municipalidades para la construcción, mejoramiento y conservación de caminos o para la compra de maquinarias y elementos de movilización.

v) Una suma equivalente al doble de las erogaciones en dinero hechas por los particulares, para lo cual la ley de presupuesto de cada año consulta una suma estimada, la que podrá ser excedida hasta completar el respectivo aporte fiscal.

vi) Una suma equivalente a una y media vez el valor de las erogaciones en especie o prestación de servicios efectuadas el año anterior, la que deberá ser invertida en el objeto que los erogantes señalen y que se financiará con cargo a rentas generales de la nación.

/vii) Fondos

vii) Fondos recaudados por el cobro de peaje en puentes y túneles.

viii) Fondos provenientes de la aplicación de multas y del arriendo de las maquinarias de la Dirección de Vialidad, así como de la enajenación de ciertos materiales, herramientas y maquinarias.

ix) Fondos provenientes de ciertas leyes que se dictaron con fines determinados.

De acuerdo con el nuevo sistema establecido en la ley de presupuesto de 1959, todos los fondos producidos por las distintas leyes especiales destinadas a financiar las obras viales - con excepción de la llamada "Ley del Cobre" cuyo producto se distribuye entre provincias determinadas - quedan a la libre disposición del Gobierno por intermedio de la Dirección de Vialidad para ser invertidos en las carreteras de más alta significación económica para el país. En esta forma se mejoró considerablemente el problema fundamental de rigidez excesiva en cuanto a las fuentes de recursos y sus usos, que impedía o hacía extremadamente difícil la transferencia de fondos entre proyectos o regiones determinadas. Este problema dificultaba también la formulación de planes a largo plazo.

Sin embargo, la base del financiamiento de carreteras parece ser todavía inadecuada. No ha sido posible analizar el rendimiento de todos los impuestos regulares, derechos de aduana e impuestos especiales que gravan directa o indirectamente al transporte automotor y que se dedican, total o parcialmente, al financiamiento de las obras viales. En el Plan Decenal de Desarrollo elaborado por la Corporación de Fomento se afirma, al comentar el sistema de financiamiento de las carreteras, que aparentemente tanto el precio de la gasolina como la parte que de él representan los impuestos son bajos en relación con el nivel general de precios prevalecientes en Chile. Se dice también que probablemente los propietarios que se benefician con la plusvalía de sus tierras debido al mejoramiento de las carreteras, podrían pagar impuestos más altos destinados a financiar el programa general de caminos.

En el cuadro 114 se recogen los egresos de la Dirección de Vialidad, expresados en moneda constante, los que reflejan con bastante aproximación los ingresos derivados de las diferentes fuentes de recursos. Pueden observarse dos períodos bien definidos: entre 1952 y 1956 la tendencia

Cuadro 114

CHILE: DISTRIBUCION DE EGRESOS DE LA DIRECCION DE VIALIDAD a/
(Miles de escudos de 1960)

	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
I. Inversiones	27 512	23 726	18 746	13 838	19 980	25 193	34 237	41 638	38 560
1. Construcción de caminos	21 857	18 509	14 746	10 200	14 203	19 125	24 588	34 810	31 841
a) Oficina central	18 754	16 039	12 731	8 308	10 885	16 333	22 810	32 492	30 213 b/
b) Oficinas provinciales	3 103	2 470	2 015	1 892	3 318	2 792	1 778	2 318	1 628
2. Mejoramiento de caminos	2 492	2 157	1 299	1 446	1 496	1 510	1 586	2 277	2 361
3. Construcción de puentes	2 208	2 289	1 927	1 530	2 633	2 710	3 593	2 411	3 443
a) Oficina central	1 641	1 735	1 555	1 321	2 205	2 397	3 040	2 092	3 111 g/
b) Oficinas provinciales	567	554	372	209	428	313	553	319	332
4. Adquisición de maquinarias	955	771	774	662	1 648	1 848	4 470	2 140	215
a) En dólares u otras divisas	-	614	613	538	1 619	1 332	3 532	1 946	728
b) En moneda nacional	955	157	161	124	29	516	938	194	187
II. Gastos de conservación	3 312	3 422	3 278	2 426	2 790	2 895	3 005	3 656	4 975
1. Conservación de caminos	2 641	2 687	2 679	2 159	2 490	2 699	2 698	3 286	4 387
2. Reparación y conservación de puentes	671	735	599	267	300	196	307	370	588
III. Sueldos, movilización y viáticos	2 715	2 458	1 987	1 710	1 614	2 234	2 407	2 494	2 919
IV. Otros gastos generales	4 715	3 798	2 704	4 424	2 512	3 951	4 503	6 268	5 150
Total egresos	38 254	33 404	26 715	22 398	26 896	34 273	44 152	54 056	51 604

Fuente: Ministerio de Obras Públicas, Dirección de Vialidad.

a/ Se excluyen las inversiones en construcción de aeródromos.

b/ Incluye 3 840 miles de escudos correspondientes a reconstrucción de obras dañadas por los sismos de mayo de 1960.

c/ Incluye 148 miles de escudos correspondientes a reconstrucción de puentes dañados por los sismos de mayo de 1960.

/es regresiva,

es regresiva, con una disminución apreciable de los recursos reales, en tanto que a partir de 1957 la tendencia se invierte. Sin embargo, los recursos disponibles para la Dirección de Vialidad han sido siempre insuficientes, como lo demuestra el hecho de que las sumas destinadas a la conservación de la red vial han estado muy lejos de aproximarse a un nivel adecuado.

Hasta 1960, todas las inversiones de la Dirección de Vialidad se financiaban con recursos internos. A partir de 1960 y debido, por una parte, a los sismos producidos ese año que obligaron a invertir ingentes sumas en la reconstrucción de carreteras destruidas, y por otra parte, a la necesidad de mayores recursos para realizar el programa de carreteras contemplado en el Plan Decenal de Desarrollo, fue necesario apelar al crédito externo. Es así como se obtuvieron fondos de convenios con la Misión Económica de los Estados Unidos y préstamos de algunas instituciones internacionales, que se detallan en el cuadro 115.

Las informaciones disponibles acerca del financiamiento de carreteras en el Ecuador son muy sumarias. De ellas se desprende que los recursos utilizados para la construcción y el mantenimiento de las obras viales provienen en parte del rendimiento de algunos impuestos destinados exclusivamente a tal fin y en parte de asignaciones anuales de las rentas generales de la nación; como estos fondos han sido insuficientes se ha contado también con recursos externos.

Entre los impuestos destinados a vialidad deben mencionarse en primer lugar los que recaen sobre la gasolina, es decir que gravan directamente a los usuarios del transporte automotor. Existen tres impuestos a la gasolina. Los dos primeros son de carácter nacional y el tercero - de bajo rendimiento - se circumscribe a la provincia de Chimborazo, pues se destina a la construcción de una carretera determinada de esa provincia. En cuanto al primer impuesto a la gasolina, cuyas tasas son variables según la región del país, se destina a pagar los intereses y amortización de una emisión de bonos dólares para vialidad y los de un préstamo de 14.5 millones de dólares otorgado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento para la construcción de carreteras.

Cuadro 115

CHILE: RECURSOS EXTERNOS OBTENIDOS EN 1960 Y 1961 PARA
FINANCIAMIENTO DE CARRETERAS

(Millones de dólares)

Origen de los recursos	Montó
Convenio sobre excedentes agrícolas con Estados Unidos	3.5
Convenio con Misión Económica para la zona devastada por sismos	30.3
Préstamo de la Asociación Internacional de Fomento para caminos transversales en la zona devastada	19.0
Préstamo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento para adquisición de maquinaria de conservación	6.0
Donación de Estados Unidos para caminos de la zona devastada	2.4
Total	61.2

Fuentes: Dirección de Vialidad, Ministerio de Obras Públicas.

/Existen, además,

Existen, además, fondos provenientes de la participación en el producto de algunos impuestos que gravan consumos ajenos al transporte, entre los que deben señalarse los siguientes: i) impuesto de 0.10 sucres a las bebidas gaseosas; el 30 por ciento del rendimiento de este impuesto se destina a la construcción de una carretera determinada y su aplicación se limita a cinco provincias; ii) el producto del impuesto del banano, establecido en 1960, también está destinado a financiar los trabajos de una carretera determinada; iii) la participación del 1.88 por ciento en el rendimiento de los impuestos arancelarios, establecida en 1957, se destina como los anteriores a la construcción de una carretera determinada.

El Ecuador ha recurrido también al financiamiento externo para la ejecución de sus obras viales. Además del préstamo ya mencionado del Banco Mundial por la suma de 14.5 millones de dólares, se encuentra vigente otro préstamo del mismo Banco por 7.5 millones, varios préstamos del Eximbank, otorgados entre 1942 y 1957 y cuyo monto total alcanza a 18.2 millones y un préstamo de la Agencia para el Desarrollo Internacional (ADI) por 2.7 millones. Así, los préstamos para carreteras que el Ecuador se encuentra pagando actualmente totalizan 42.9 millones de dólares.

En el caso del Paraguay, los antecedentes con que se cuenta sobre el sistema de financiamiento de sus obras viales son muy escasos. El Ministerio de Obras Públicas dispone, para la ejecución de sus obras, de ingresos provenientes del presupuesto general de gastos de la nación y de recursos obtenidos por medio de leyes especiales.

La ejecución de caminos vecinales en el Paraguay está a cargo de la Dirección General de Juntas Viales con la colaboración estrecha de comisiones vecinales creadas especialmente. Los recursos con que cuentan para realizar sus programas son los fondos provenientes del Tributo de Liberación del Servicio de Conscripción Vial y de la Tasa de Tránsito, recaudada por comisiones vecinales, así como donaciones y aportes de los vecinos interesados en algunas obras viales. No se dispone de cifras relativas al rendimiento de las mencionadas fuentes de recursos.

/En octubre

En octubre de 1961 el Paraguay recibió un crédito de seis millones de dólares de la Asociación Internacional de Fomento para mejoramiento y conservación de carreteras.

Los recursos financieros puestos a disposición de la Dirección de Caminos del Perú para la ejecución de obras de construcción y mantenimiento de carreteras pueden clasificarse en cuatro categorías según su origen: i) ingresos en virtud de leyes; ii) asignaciones especiales; iii) empréstitos; y iv) otros ingresos. En el cuadro 116 puede observarse la evolución - entre 1951 y 1960 - de los recursos provenientes de las diversas fuentes señaladas, los cuales se comentan a continuación.

Los ingresos en virtud de leyes constituyen la más importante fuente de recursos, los que se obtienen de los impuestos a la gasolina y de una asignación de un porcentaje fijo del impuesto del Timbre Unico. En los tres últimos años del decenio analizado, estos ingresos en virtud de leyes representaron entre el 70 y el 78 por ciento del total de los ingresos de la Dirección de Caminos, lo que constituye una indicación de su importancia.

El impuesto a la gasolina era, a fines de 1961, de 0.95 soles por galón para el tipo de 66 octanos y de 1.25 soles por galón para la de 84 octanos; esta última tasa se aplicaba también a la gasolina importada de 95 octanos. Durante el período de 1951 a 1960 el impuesto aumentó en tres oportunidades. Como resultado de estos aumentos y del gran incremento en el consumo de gasolina, los ingresos por este concepto aumentaron de 55 millones de soles en 1951, a poco más de 240 millones en 1960 (de 54.1 a 97.8 millones de soles en 1950). Conviene señalar que en el Perú los precios de la gasolina están sujetos a control por parte del gobierno y se encuentran en un nivel bastante bajo en relación con los que prevalecen en la mayoría de los países latinoamericanos.

Según una ley promulgada en mayo de 1952, el 33 por ciento de los ingresos por concepto de Timbre Unico se destinó a la ejecución del "Plan Vial" (que incluía carreteras y ferrocarriles). Esta ley proporcionó en 1960 cerca del 22 por ciento de los ingresos de la Dirección de Caminos. Hasta 1960 no se habían asignado fondos a los ferrocarriles y por lo tanto, todo el producto de la Ley estaba a

Quadro 116

PERU: ORIGEN DE LOS INGRESOS DE LA DIRECCION DE CAMINOS

(Millones de soles de 1950)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
1. Ingresos en virtud de leyes	47.1	59.6	104.1	111.7	127.6	126.6	140.4	182.1	150.7	136.0
a) Impuestos a la gasolina	(47.1)	(54.1)	(60.0)	(66.9)	(81.6)	(79.3)	(90.1)	(132.4)	(107.6)	(97.8)
b) Timbre único (3%)	(-)	(5.5)	(44.1)	(44.8)	(46.0)	(47.3)	(50.3)	(49.7)	(43.1)	(38.2)
2. Asignaciones especiales	77.5	145.8	15.8	28.9	63.6	59.9	65.1	7.1	1.9	4.7
3. Empréstitos	-	-	152.0 _{a/}	87.0 _{b/}	60.2 _{a/}	19.1 _{d/}	22.1 _{d/}	20.8 _{d/}	10.1 _{e/}	24.3 _{f/}
4. Otros ingresos	1.0	0.8	0.6	-	-	1.8	24.6	49.8	38.5	13.1
a) Fondo Nacional de Desarrollo económico	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(22.5)	(43.5)	(20.4)	(6.4)
b) Punto IV	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(6.3)	(15.1)	(-)
c) Ingresos varios	(1.0)	(0.8)	(0.6)	(-)	(-)	(1.8)	(2.1)	(-)	(3.0)	(6.7)
Total de ingresos	125.6	206.2	272.5	227.6	251.4	207.4	252.3	259.8	201.2	175.1

Fuente: Coverdale & Copitts, Estudio de Carreteras del Perú, op.cit.

a/ International Petroleum Company.

b/ Bancos locales.

c/ Préstamo bonos de obras públicas y Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).

d/ Banco BIRF.

e/ BIRF, Compañía Cemento y Caja Depósitos.

f/ Compañía Cemento y Caja Depósitos y Chase Manhattan Bank.

/disposición de

disposición de la Dirección de Caminos. Sin embargo, para el decenio 1961/70 se habían previsto cerca de 203 millones de soles destinados a amortización e intereses de un préstamo concertado para la extensión de una línea férrea y la compra de equipo ferroviario. Esta suma representa el 16 por ciento de los ingresos calculados por este concepto durante el decenio en referencia.

A los ingresos en virtud de leyes siguen en importancia las asignaciones especiales hechas en los presupuestos generales. Estas asignaciones especiales han sido otorgadas de vez en cuando por el Congreso, generalmente con un propósito determinado, y por lo tanto no constituyen ingresos generales para el uso de la Dirección de Caminos. En los últimos años del decenio 1951/60 habían disminuido mucho, pero en 1961 se asignó la cantidad de 114 millones de soles, lo que constituye un aumento considerable.

Los empréstitos, tanto nacionales como extranjeros, han proporcionado también cantidades considerables de dinero para su empleo por la Dirección de Caminos, principalmente durante los años 1953, 1954 y 1955. Es preciso subrayar, sin embargo, que la mayor parte de los préstamos recibidos se vencen en plazos relativamente cortos. En consecuencia, el servicio de deudas de la Dirección de Caminos aumentó muy rápidamente desde 4.5 millones de soles en 1951 a 40.5 millones en 1960 (en moneda constante de 1950). Por consiguiente, puede decirse que los préstamos obtenidos para vialidad sólo han servido para aplazar los problemas financieros, en lugar de resolverlos. Parece que en futuros préstamos que se obtengan para la construcción o la conservación de carreteras, el Gobierno ha decidido que los servicios de deuda se cargarán al presupuesto general y no al de la Dirección de Caminos, lo que permitirá disponer de mayores recursos financieros para el desarrollo del sistema de carreteras.

Los préstamos del exterior recibidos por el Perú y que actualmente están en vigencia proceden del Banco Mundial y del Eximbank. El primero otorgó tres préstamos entre 1955 y 1961, con un monto total de 20.5 millones de dólares, y el segundo concedió en 1960 un préstamo por 20 millones de

/dólares para

dólares para financiar la adquisición de maquinaria de construcción de carreteras y otros préstamos por 2.1 millones.

El concepto designado como "otros ingresos" no tuvo prácticamente importancia como fuente de recursos hasta 1957, cuando se estableció el Fondo Nacional de Desarrollo Económico que proporciona dinero para la construcción de caminos secundarios cuya necesidad y prioridad son determinadas por las Juntas Departamentales. Este renglón incluye también donaciones del Punto IV para la construcción de una carretera determinada e ingresos varios.

El cuadro 117, que presenta los ingresos de la Dirección de Caminos en moneda constante, permite también comprobar que desde 1953 los recursos disponibles para obras viales han presentado, con fluctuaciones, una tendencia declinante.

En el Uruguay, los recursos puestos a disposición de la Dirección de Vialidad para la construcción y mantenimiento de carreteras no proceden de fuentes destinadas a tal efecto, sino que corresponden a asignaciones del Tesoro de Obras Públicas, que proporciona además los recursos para las restantes reparticiones del Ministerio de Obras Públicas.

El referido Tesoro está integrado por el producto de los siguientes recursos permanentes:

- a) El 60 por ciento de los gravámenes a los combustibles, grasas y lubricantes;
- b) Un impuesto adicional a la Contribución Inmobiliaria, que se aplica sobre toda propiedad rural;
- c) Un impuesto adicional a la Contribución Inmobiliaria, que grava a toda propiedad que dé frente a rutas calificadas como nacionales;
- d) Un impuesto adicional a la Contribución Inmobiliaria, que recae sobre toda propiedad que dé frente a la Carretera Interbalnearia;
- e) Impuestos sobre el precio de venta de las cámaras y neumáticos, así como sobre el recauchado de estos últimos;
- f) Porcentajes de las ganancias líquidas de los juegos de azar;
- g) Impuesto anual que grava a los camiones, semiremolques y remolques, según el número de ejes y según su capacidad de carga;
- h) Impuesto sobre los ingresos por prestación de servicios de las empresas de autobuses interdepartamentales y de turismo;

Cuadro 117

MEXICO: EROGACIONES EN LA CONSTRUCCION Y CONSERVACION DE CARRETERAS
FEDERALES Y EN COOPERACION CON LOS ESTADOS

(Millones de pesos)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
1. Construcción de carreteras federales	185.3	179.0	345.2	300.7	317.0	292.9	183.5	254.1	221.8
2. Conservación de carreteras federales	39.3	44.4	60.8	79.8	86.1	106.9	153.4	145.3	154.5
3. Puentes	26.7	39.4	32.5	27.3	43.5	29.7	36.3	30.4	36.9
4. Cooperación con los Estados	78.4	128.6	143.0	124.5	141.1	158.6	194.6	294.4	337.0
a) Fondos federales	53.6	85.8	104.9	74.1	93.1	125.4	146.4	236.5	270.5
b) Aportación de los Estados	24.8	42.7	38.1	50.4	48.0	33.1	48.2	57.9	66.6
5. Administración	6.2	6.1	7.6	8.0	13.7	14.1	16.8	31.4	44.2
Total	335.9	397.5	589.1	540.4	601.4	602.2	584.6	755.6	794.4

Fuente: Secretaría de Obras Públicas, Memoria de Labores, 1958-1959.

- i) Los proventos obtenidos por el Estado por concepto de concesiones o permisos para extracción de arena, canto rodado y otros materiales en las costas del territorio nacional, bancos, cauces y ribera de los ríos, arroyos, lagos, etc., de dominio público nacional;
- j) El producto de los peajes en rutas y puentes nacionales;
- k) El canon de riego;
- l) Ventas de títulos, cauciones de valores y demás efectos análogos;
- m) Contribución de la Administración Nacional de Puertos (20 por ciento de los ingresos brutos que percibe este organismo por concepto de servicios prestados en los puertos que administra, excepto Montevideo),
- n) Legados, donaciones y aportes a favor del Ministerio de Obras Públicas, por disposición legal o iniciativa privada;
- o) El producto de diversas otras leyes.

Según ya se señaló, todos los ingresos derivados de las fuentes de recursos enumerados integran el Tesoro de Obras Públicas, del cual se asignan los fondos para las diversas reparticiones del Ministerio. Es oportuno señalar que entre dichas fuentes de recursos existen varias que gravan al transporte automotor, recayendo no sólo sobre los usuarios, sino también sobre los beneficiarios indirectos de las obras viales. Entre ellas cabe mencionar las que en la enumeración anterior se identifican con las letras a), c), d), e), g), h) y j).

El Uruguay ha debido recurrir también al financiamiento externo para la realización de sus obras viales de mayor envergadura. A fines de 1962 obtuvo dos préstamos destinados a tal objeto. El primero, por la suma de 18.5 millones de dólares, le fue concedido por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, y el segundo por el Banco Interamericano de Desarrollo por un total de 4.1 millones de dólares.

No se dispuso oportunamente de las informaciones necesarias para analizar las fuentes de recursos para carreteras en México, por lo cual las consideraciones que siguen tienen un carácter general.

El financiamiento de las obras de construcción y conservación de carreteras federales se realiza fundamentalmente con el presupuesto anual de egresos del Gobierno; los recursos correspondientes provienen

/principalmente de

principalmente de impuestos a la gasolina, a la venta de vehículos, neumáticos y cámaras y el producto de algunas leyes especiales. Se ha recurrido también al sistema de peaje para ayudar al financiamiento de la construcción y conservación de carreteras directas, optativas para el usuario, así como de puentes que sustituyen el empleo de vados o chalanas. La aplicación de este sistema, que procura una distribución algo más justa de los costos entre los usuarios directos, está en manos de un organismo público descentralizado.

Las obras viales de los estados se financian con aportaciones iguales del Gobierno Federal y de los gobiernos locales; sin embargo, cuando los recursos así reunidos son insuficientes para afrontar obras que por su interés económico y social o por su urgencia es indispensable acometer, el Gobierno Federal, en la medida de sus posibilidades, se encarga directamente de la construcción.

Por lo que respecta a los caminos vecinales, la construcción se financia por partes iguales entre el Gobierno Federal, los gobiernos de los estados y los particulares. En ocasiones, el aporte de los particulares reviste la forma de contribuciones de fuerza de trabajo o de materiales para construcción, y no necesariamente de dinero.

De manera general, se puede decir que en México el transporte por carretera está muy subvencionado, ya que los impuestos sobre tenencia de vehículos, expedición de licencias, y especialmente los impuestos sobre combustibles, representan una cantidad muy inferior a lo erogado en construcción y mantenimiento de carreteras.

El cuadro 117 presenta la evolución de las erogaciones en carreteras federales y en cooperación con los estados, entre 1950 y 1958.

México ha recurrido también al financiamiento externo para costear sus programas de carreteras. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento le ha concedido tres préstamos con este objeto. El primero, otorgado en octubre de 1960 por la cantidad de 25 millones de dólares, sufraga parte del costo de construcción o reconstrucción de 3 150 kilómetros de vías troncales. El segundo, por 30.5 millones de dólares, fue otorgado en junio de 1962 y ayuda al financiamiento de la ampliación del sistema de transporte de peaje. Finalmente, en septiembre de 1963,

/se concertó

se concertó un préstamo por 40 millones de dólares destinados a financiar la construcción, terminación o reconstrucción de 6 650 kilómetros de caminos y la adquisición de equipos de conservación y de laboratorio. Del Eximbank, México recibió en 1959 un préstamo de 7.1 millones de dólares para la construcción de carreteras y posteriormente, préstamos de corto plazo por 2.7 millones. Por último, el Banco Interamericano le concedió en 1963 dos préstamos por 30.5 millones de dólares y la AID uno por 22 millones. El total de casi 151 millones de dólares recibido por México lo transforma en el país que más créditos externos ha recibido en América Latina.

5. Financiamiento externo del sector transportes

En los apartados anteriores se ha visto el grave problema que significa para los países latinoamericanos el financiamiento de sus sistemas ferroviarios y viales y más adelante se analizan las cuantiosas inversiones en moneda nacional y en divisas, indispensables para cumplir los planes de rehabilitación, modernización y ampliación de los sistemas de transportes en varios países latinoamericanos. Brevemente se detallan aquí los préstamos exteriores recibidos por América Latina de las principales instituciones internacionales y extranjeras de crédito y destinados al sector transportes.

Distintos factores hacen del concurso externo un elemento particularmente importante frente a las exigencias de mejoramiento y ampliación de los medios de transporte latinoamericanos. La cuantía global de las inversiones que se requieren contrasta, en primer lugar, con la dificultad de movilizar mayores recursos internos, sobre todo tratándose de obras de largo período de maduración y de actividades con un elevado coeficiente de capital. El déficit financiero que viene registrándose en la explotación de los sistemas ferroviarios impide que éstos puedan atender con recursos propios a la renovación y mejoramiento de equipos y vías, a la par que la ampliación y mejoramiento de las redes viales queda entregada prácticamente en su totalidad a las posibilidades de financiamiento fiscal. Por último, las inversiones en transporte, y sobre todo las que se asocian al aumento y renovación de los equipos, suelen

tener un alto contenido de importaciones, de manera que su materialización no depende sólo de que se reúnan los recursos financieros internos, sino además de la evolución de la capacidad para importar y la situación del balance de pagos.

Frente a tales exigencias, los países latinoamericanos han contado con una ayuda importante, aunque insuficiente, de organismos de crédito internacionales, de algunos países de fuera de la región y de casas proveedoras de equipos y materiales. En su mayor parte, esta ayuda ha estado encaminada a facilitar el financiamiento de las inversiones en divisas, aunque últimamente algunas instituciones de financiamiento han previsto también inversiones en moneda local.

En el cuadro 118 se resumen los préstamos concedidos a América Latina por cuatro instituciones crediticias - el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, su filial la Asociación Internacional de Fomento, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco de Exportación e Importación - que estaban vigentes a mediados o fines de 1963. Los montos totales de esos préstamos permiten apreciar el aporte considerable del financiamiento externo a las obras y adquisiciones del sector transportes, sobre todo si se considera que existen otras fuentes y formas de financiamiento externo que no se han incluido por falta de información suficiente.^{30/} Debe señalarse, sin embargo, que las fuentes de recursos externos indicadas en el cuadro son las más importantes.

Desde el término de la segunda guerra mundial y hasta 1960 las cuatro instituciones citadas concedieron préstamos a América Latina por 792 millones de dólares, de los cuales 604 millones fueron con plazos de amortización superiores a 10 años. En el cuatrienio 1960-63 se concedieron 557 millones de dólares de los cuales 445 fueron con más de 10 años de amortización. La extensión de los períodos considerados pone en evidencia que en los últimos años se ha acentuado fuertemente la ayuda

^{30/} Los préstamos vigentes en las fechas señaladas no incluyen los que habían sido amortizados en su totalidad por los prestatarios, aunque su importe no debe ser muy grande. Asimismo, no se ha podido obtener información de préstamos directos de algunos gobiernos europeos y del financiamiento a mediano plazo de firmas proveedoras de equipos y materiales.

Cuadro 118

AMERICA LATINA: PRESTAMOS EXTERIORES PARA TRANSPORTES a/

(Millones de dólares)

Instituciones, fechas y plazos	Ferrocarriles		Carreteras		Transporte automotor		Puertos		Aeropuertos y aero- navegación		Total	
	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados
BIRF	175.6	131.0	358.3	178.3	-	-	25.2	21.7	-	-	559.1	331.0
a) Anteriores a 1960	126.9	125.8	136.9	135.7	-	-	25.2	21.7	-	-	283.0	283.2
Largo plazo	126.9	125.8	73.4	72.2	-	-	25.2	21.7	-	-	225.5	219.7
b) 1960-63	48.7	5.2	221.4	42.6	-	-	-	-	-	-	270.1	47.8
Largo plazo	48.7	5.2	211.4	39.5	-	-	-	-	-	-	260.1	44.7
Asociación Internacio- de Fomento												
b) 1960-63 Largo plazo	-	-	67.4	9.6	-	-	-	-	-	-	67.4	9.6
Banco Interamericano de Desarrollo												
b) 1960-63	-	-	8.2	0.9	-	-	9.2	-	-	-	17.4	0.9
Largo plazo	-	-	7.9	0.9	-	-	9.2	-	-	-	17.1	0.9
Eximbank	442.9	436.6	186.6	130.3	7.1	3.0	27.4	22.6	40.4	37.1	704.4	629.6
a) Anteriores a 1960	361.4	359.5	102.3	97.5	0.1	0.1	25.0	21.7	13.8	12.3	502.6	491.1
Largo plazo	262.6	262.2	89.5	85.0	-	-	25.0	21.7	1.5	-	378.6	368.9
b) 1960-63	81.5	77.1	84.3	32.8	7.0	2.9	2.4	0.9	26.6	24.8	201.8	138.5
Largo plazo	48.5	47.8	52.1	9.6	-	-	-	-	-	-	100.6	57.4
Total	618.5	567.6	620.5	319.1	7.1	3.0	61.8	44.3	40.4	37.1	1348.3	971.1
a) Anteriores a 1960	488.3	485.3	239.2	233.2	0.1	0.1	50.2	43.4	13.8	12.3	731.6	774.3
Largo plazo	389.5	388.0	162.9	157.2	-	-	50.2	43.4	1.5	-	604.1	588.6
b) 1960-63	130.2	82.3	381.3	85.9	7.0	2.9	11.6	0.9	26.6	24.8	556.7	196.8
Largo plazo	97.2	53.0	338.8	59.6	-	-	9.2	-	-	-	445.2	112.6

Fuentes: Memorias anuales de las respectivas Instituciones de Crédito.

a/ Préstamos autorizados y vigentes al 30 de junio de 1963 para el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Asociación Internacional de Fomento; 31 de diciembre de 1963 para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y 31 de enero de 1964 para el Banco de Exportación e Importación (EXIMBANK). Se ha considerado como de largo plazo a los préstamos en períodos de amortización superiores a 10 años.

/crediticia otorgada

crediticia otorgada por las instituciones de crédito para el desarrollo del sector transportes. Las cifras de los préstamos concedidos permiten también extraer algunas otras conclusiones. Los recursos mencionados se han destinado preferentemente a los ferrocarriles y las carreteras, y en proporción muy inferior (aproximadamente 5 por ciento de las anteriores) a los puertos. Sumas modestas se han invertido también en la aviación civil y muy poco, y a corto plazo, en la adquisición de vehículos automotores, mientras el transporte marítimo no ha gozado de créditos.

Los préstamos para ferrocarriles - otorgados especialmente a México y el Brasil y, también, aunque en menor proporción, a la Argentina, Colombia y Chile - se concedieron en su mayor parte con anterioridad a 1960. En cambio, los préstamos para carreteras se han intensificado en los últimos años, situación que no se refleja adecuadamente en las cifras del cuadro 118, en que no se incluyen para el período 1960-63 una serie de préstamos destinados a esta finalidad por un monto total de alrededor de 170 millones de dólares.^{31/} Además, debe tenerse en cuenta la gran liberalidad con que se han comenzado a otorgar en los últimos años préstamos de la Asociación Internacional de Fomento (AIF) y la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID).

Esta política de acentuar el otorgamiento de créditos para carreteras y disminuir y casi anular los créditos para la rehabilitación de los ferrocarriles, posiblemente se debe a que es más fácil para los países presentar proyectos concretos de carreteras, que en general no vulneran intereses creados, y muy difícil decidir un programa concreto para la rehabilitación de los ferrocarriles por la complejidad de los factores económicos, sociales, laborales y hasta políticos que perturban las soluciones. Indirectamente, la política crediticia de las instituciones foráneas agrava aun más la situación financiera de los ferrocarriles

31/ De publicaciones dispersas se ha obtenido información sobre el otorgamiento de los siguientes préstamos para carreteras y obras viales (en millones de dólares): Argentina, 30.5 de la AID y el BIRF en conjunto; Bolivia, 7.2 de la AID; Brasil, 12.5 de la AID; Ecuador, 2.7 de la AID; Honduras, 9.0 de la AID; México, 40.0 del BIRF, 22.0 de la AID y 30.5 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Perú, 15.7 de la AID y el Eximbank; Venezuela, 12.7 del BID.

y torna más difícil el que se pueda lograr la importante e indispensable solución de los problemas ferroviarios, que, como se ha visto en el capítulo anterior, incide notablemente sobre los déficit fiscales y las causas inflacionarias.

Conviene destacar que los préstamos concedidos con anterioridad a 1960 han sido utilizados en su casi totalidad; en cambio, de los préstamos concedidos en el período 1960-63 sólo se ha utilizado un 35 por ciento, proporción que se reduce a 25 por ciento en el caso de los créditos a largo plazo. Aunque los proyectos de infraestructura requieren en general largos períodos de ejecución, esa situación pudiera reflejar cierta insuficiencia de la capacidad operativa de los países para aprovechar debida o rápidamente los créditos otorgados.

Por último, en el cuadro 119 se consignan los préstamos externos que le han sido concedidos a cada país latinoamericano y su utilización. Por la importancia de los créditos recibidos en 1960-63 de parte de las instituciones anotadas en el cuadro 118 y de otras fuentes, se destacan: México (190 millones de dólares, de los cuales 176 a largo plazo); Argentina (99 millones, de los cuales 79 a largo plazo); Colombia (94 millones, 84 a largo plazo); Venezuela (76 millones, todo a largo plazo); Perú (75 millones, 54 a largo plazo); Chile (45 millones a largo plazo) y Brasil (46 millones, de los cuales sólo 12.5 millones a largo plazo). En 1960-63 sólo recibieron préstamos para ferrocarriles: Colombia, Chile, México y Perú. Por la baja utilización de los préstamos importantes a largo plazo recibidos se destacan: la Argentina, Perú y Venezuela.

La carencia de cifras sobre las inversiones reales realizadas por los países latinoamericanos en los últimos años no permite conocer la importancia relativa de los préstamos externos. Con el solo objeto de dar una primera idea general del orden de magnitud, se indican algunas relaciones estimadas.

El total de los préstamos concedidos a América Latina en 1960-63 significaría alrededor del 6.2 por ciento de las necesidades de inversiones brutas en el sector transportes en el mismo período, en el caso de que éstas se estimen razonablemente en el 3.5 por ciento del producto

Cuadro 119

AMERICA LATINA: PRESTAMOS EXTERNOS PARA EL SECTOR TRANSPORTES a/

(Millones de dólares)

País, fecha y plazo	Ferrocarriles		Carreteras		Varios		Total	
	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados
<u>Argentina</u>								
a) Anteriores a 1960	85.0	83.5	2.8	2.5	-	-	87.8	86.0
b) 1960-63	-	-	98.9	27.8	0.5	0.5	99.4	28.3
Largo plazo	-	-	79.2	8.4	-	-	79.2	8.4
<u>Bolivia</u>								
a) Anteriores a 1960	-	-	33.4	33.4	-	-	33.4	33.4
Largo plazo	-	-	33.4	33.4	-	-	33.4	33.4
b) 1960-63	-	-	7.2	-	0.1	-	7.3	-
Largo plazo	-	-	7.2	-	-	-	7.2	-
<u>Brasil</u>								
a) Anteriores a 1960	172.6	172.2	5.9	5.9	36.0	32.7	214.5	210.8
Largo plazo	165.7	165.3	-	-	25.0	11.7	190.7	177.0
b) 1960-63	19.8	19.8	12.5	-	13.8	13.8	46.1	33.6
Largo plazo	-	-	12.5	-	-	-	12.5	-
<u>Colombia</u>								
a) Anteriores a 1960	40.9	39.8	47.4	47.4	-	-	88.3	87.2
Largo plazo	40.9	39.8	16.5	16.5	-	-	57.4	56.3
b) 1960-63	35.4	5.2	39.0	9.4	20.0	10.8	94.4	25.4
Largo plazo	35.4	5.2	39.0	9.4	9.2	-	83.6	14.6
<u>Costa Rica</u>								
a) Anteriores a 1960	-	-	21.5	20.0	-	-	21.5	20.0
Largo Plazo	-	-	21.5	20.0	-	-	21.5	20.0
b) 1960-63	-	-	14.2	2.6	-	-	14.2	2.6
Largo plazo	-	-	14.0	2.4	-	-	14.0	2.4
<u>Chile</u>								
a) Anteriores a 1960	2.7	2.7	-	-	1.5	-	4.2	2.7
Largo plazo	2.7	2.7	-	-	1.5	-	4.2	2.7
b) 1960-63	20.0	19.7	25.0	4.8	0.2	0.2	45.2	24.7
Largo plazo	20.0	19.7	25.0	4.8	-	-	45.0	24.5
<u>Cuba</u>								
Anteriores a 1960	-	-	-	-	0.1	0.1	0.1	0.1
<u>Ecuador</u>								
a) Anteriores a 1960	1.5	1.5	40.2	40.1	13.0	12.9	54.7	54.5
Largo plazo	1.5	1.5	32.7	32.6	13.0	12.9	47.2	47.0
b) 1960-63	-	-	2.7	-	0.2	0.2	2.9	0.2
Largo plazo	-	-	2.7	-	-	-	2.7	-
<u>El Salvador</u>								
a) Anteriores a 1960	-	-	16.1	15.5	-	-	16.1	15.5
Largo plazo	-	-	16.1	15.5	-	-	16.1	15.5
b) 1960-63	-	-	8.0	0.1	3.8	2.0	11.8	2.1
Largo plazo	-	-	8.0	0.1	-	-	8.0	0.1

/Cuadro 119 (conclusión)

País, fecha y plazo	Ferrocarriles		Carreteras		Varios		Total	
	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados	Conce- didos	Utili- zados
<u>Guatemala</u>								
a) Anteriores a 1960	-	-	18.2	18.2	-	-	18.2	18.2
Largo plazo	-	-	18.2	18.2	-	-	18.2	18.2
b) 1960-63	-	-	10.5	2.6	0.5	0.5	11.0	3.1
Largo plazo	-	-	10.5	2.6	-	-	10.5	2.6
<u>Haití</u>								
a) Anteriores a 1960 largo plazo	-	-	2.6	2.6	-	-	2.6	2.6
b) 1960-63, largo plazo	-	-	0.4	0.3	-	-	0.4	0.3
<u>Honduras</u>								
a) Anteriores a 1960	-	-	11.3	10.8	-	-	11.3	10.8
Largo plazo	-	-	7.1	6.6	-	-	7.1	6.6
b) 1960-63, largo plazo	-	-	21.8	3.3	-	-	21.8	3.3
<u>México</u>								
a) Anteriores a 1960	184.1	184.1	7.1	7.1	-	-	191.2	191.2
Largo plazo	178.7	178.7	-	-	-	-	178.7	178.7
b) 1960-63	35.5	35.1	150.7	11.6	4.0	-	190.2	46.7
Largo plazo	28.5	28.1	148.0	11.6	-	-	176.5	39.7
<u>Nicaragua</u>								
a) Anteriores a 1960	-	-	9.0	8.7	3.2	3.2	12.2	11.9
Largo plazo	-	-	2.0	1.7	3.2	3.2	5.2	4.9
b) 1960-63	-	-	2.0	2.0	-	-	2.0	2.0
<u>Paraná</u>								
a) Anteriores a 1960	-	-	18.7	16.0	0.2	0.2	18.9	16.2
Largo plazo	-	-	12.8	10.1	-	-	12.8	10.1
b) 1960-63	-	-	9.0	5.6	-	-	9.0	5.6
Largo plazo	-	-	7.2	4.1	-	-	7.2	4.1
<u>Paraguay</u>								
a) Anteriores a 1960	-	-	-	-	1.1	1.1	1.1	1.1
b) 1960-63 largo plazo	-	-	6.0	0.1	-	-	6.0	0.1
<u>Perú</u>								
a) Anteriores a 1960	1.5	1.5	5.0	5.0	9.0	5.6	15.5	12.1
Largo plazo	-	-	-	-	9.0	5.6	9.0	5.6
b) 1960-63	19.5	2.5	53.3	8.9	2.1	0.6	74.9	12.0
Largo plazo	13.3	-	41.2	5.7	-	-	54.5	5.7
<u>República Dominicana</u>								
1960-63	-	-	4.0	-	-	-	4.0	-
<u>Uruguay</u>								
1960-63 largo plazo	-	-	22.6	-	-	-	22.6	-
<u>Venezuela</u>								
b) 1960-63 largo plazo	-	-	76.3	6.8	-	-	76.3	6.8

Fuente: Memorias anuales de las respectivas instituciones de crédito.

a/ Préstamos autorizados y vigentes al 30 de junio de 1963 del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Asociación Internacional de Fomento; 31 de diciembre de 1963 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y 31 de enero de 1964 del Banco de Exportación e Importación (EXIMBANK). Se han considerado como a largo plazo los préstamos con períodos de amortización superiores a 10 años. En los préstamos concedidos para carreteras se han agregado los indicados en la nota 32. No se dispone de información sobre las cantidades utilizadas de estos últimos préstamos pero deben ser pequeñas, ya que la totalidad fueron otorgados en 1962-63.

/bruto. Por

bruto. Por otra parte, los préstamos a largo plazo (superiores a 10 años) significarían alrededor del 5.2 por ciento.

De acuerdo a la necesidad de inversiones programadas y teniendo en cuenta que en la mayoría de los casos, éstas no cubren las necesidades totales del sector transportes, el promedio anual de los préstamos concedidos significaría para la Argentina el 5.3 por ciento de las necesidades totales de inversión y el 10 por ciento de las necesidades de divisas; para Colombia el 14.5 por ciento y 26 por ciento respectivamente; para Brasil el 1.8 por ciento de las inversiones totales y para Venezuela el 10.3 por ciento.

Capítulo V

TRANSPORTE MARITIMO

Introducción

El presente capítulo, que ha de considerarse preliminar, tiene como objetivo básico mostrar la evolución de las flotas mercantes de América Latina durante el período de posguerra y su estado actual, la situación de las principales empresas navieras latinoamericanas y los servicios que atienden, la composición de las conferencias marítimas que operan en el área, el volumen y distribución geográfica del comercio exterior y el tráfico marítimo intra y extra zonal, la incidencia de los fletes en el comercio internacional y en la balanza de pagos, los principales problemas que afectan al transporte marítimo de América Latina y la política naviera en los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Al realizar este trabajo se ha tropezado con serias dificultades para obtener informaciones fidedignas, tanto porque se trata de un tema casi inexplorado,^{1/} cuanto porque en la mayoría de los países de la región no se publican estadísticas oficiales sobre la materia o ellas son incompletas, anacrónicas y a veces contradictorias. Se ha debido, pues, recurrir a fuentes privadas y en especial a las empresas navieras latinoamericanas - casi todas las cuales han respondido oportunamente a las encuestas enviadas - y a determinados organismos oficiales y particulares que han prestado también su valiosa cooperación.^{2/}

Este capítulo se refiere solamente a los nueve países de América del Sur que poseen flotas mercantes - Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela - y a México, tanto por ser los más

^{1/} El último estudio de CEPAL que abarca un análisis integral del transporte marítimo se refiere a la situación de 1952-53 y se incluyó en el Estudio del comercio interamericano (E/CN.12/369/Rev.1), abril de 1956.

^{2/} Merecen especial mención el Instituto de Estudios de la Marina Mercante Argentina, la Comissão de Marinha Mercante do Brasil y la Asociación Nacional de Armadores de Chile.

importantes desde el punto de vista del transporte marítimo cuanto por no haber suficientes antecedentes disponibles sobre los demás.

No se ha incluido a Panamá entre las marinas mercantes latinoamericanas por tratarse de una flota de "bandera de conveniencia", "bandera sombra" o "bandera de complacencia",^{3/} como se llama indistintamente a aquellos pabellones que amparan a naves de propiedad de armadores no nacionales, tripuladas por personal extranjero y a las cuales no se hace más exigencia que el pago de un pequeño derecho de matrícula y de una módica contribución anual por tonelada de registro.

1. Evolución general y desarrollo de las flotas mercantes

Durante el período considerado en el presente estudio, que abarca de 1949 a 1963, el volumen físico del comercio exterior por vía marítima de América Latina ha experimentado un notable impulso, especialmente en sus exportaciones, pero ese auge no ha traído aparejado un aumento proporcional de las marinas mercantes respectivas.

En efecto, el comercio exterior por vía marítima de América Latina subió de 114 a 260 millones de toneladas métricas entre 1949 y 1962, esto es en un 127 por ciento (154 por ciento en las mercaderías cargadas y 33 por ciento en las descargadas), como puede apreciarse en el cuadro 120, y su volumen físico representa el 21 por ciento del total mundial. Mientras tanto - según los datos del Lloyd's Register Shipping, que comprende todas las naves (incluso pesqueras, balleneras, remolcadoras, etc.) de 100 o más toneladas de registro bruto -, el tonelaje de registro bruto de las naves de la región aumentó solamente en 74 por ciento entre 1949 y 1963 (véase el cuadro 121) y su proporción se mantiene en el 2.6 por ciento de la flota mundial.

^{3/} En América Latina, también Honduras y Costa Rica tienen barcos extranjeros registrados bajo sus banderas, sin mayores exigencias respecto a nacionalidad del propietario y de las tripulaciones, pero el gobierno de este último país declaró en 1962 que no admitiría nuevas matrículas de esa naturaleza. En el mundo, la principal "bandera de complacencia" es la de Liberia, con 11.4 millones de toneladas de registro grueso (1963), siguiéndole Panamá con 3.9 millones; entre ambas tienen tres veces más tonelaje que el conjunto de los 10 países latinoamericanos analizados en el presente estudio.

Cuadro 120

AMERICA LATINA: MERCADERIAS CARGADAS Y DESCARGADAS DE COMERCIO EXTERIOR POR VIA
MARITIMA EN LOS PRINCIPALES PAISES a/, 1949-62

(Millones de toneladas métricas)

País	1949			1953			1958			1962		
	Car- ga- das	Des- car- ga- das	Total	Car- ga- das	Des- car- ga- das	Total	Car- ga- das	Des- car- ga- das	Total	Car- ga- das	Des- car- ga- das	Total
Argentina	5.9	11.9	17.8	7.2	9.0	16.2	8.5	14.0	22.5	11.7	7.3	19.0
Brasil	3.7	7.2	10.9	4.4	11.8	16.2	8.3	14.2	22.5	12.3	16.8	29.1
Colombia	3.6	0.7	4.3	5.3	1.5	6.8	4.7	1.0	5.7	5.5	1.5	7.0
Chile	5.1	2.0	7.1	4.7	2.3	7.0	5.9	2.1	8.0	9.2	2.7	11.9
Ecuador	0.3	0.1	0.4	0.7	0.2	0.9	1.0	0.3	1.3	1.1	0.5	1.6
México	3.0	0.7	3.7	3.3	1.0	4.3	3.7	1.3	5.0	6.6	0.9	7.5
Perú	1.8	0.6	2.4	2.7	0.9	3.6	4.6	1.1	5.7	8.6	2.1	10.7
Venezuela	65.5	2.3	67.8	89.1	1.8	90.9	143.0	3.0	146.0	171.2	2.2	173.4
Total América Latina	88.9	25.5	114.4	117.4	28.5	145.9	179.7	37.0	216.7	226.2	34.0	260.2
Total mundial			510.0			680.0			930.0			1 230.0
Porcentaje América Latina sobre total mundial			22.2			21.5			23.3			21.1

Fuente: Naciones Unidas, Statistical Yearbook, 1962 y 1963.

a/ No se incluye el Paraguay y el Uruguay por carecerse de datos.

Cuadro 121
EVOLUCION DE LAS FLOTAS MERCANTES DEL MUNDO, 1949-63
(Miles de toneladas de registro bruto) a/

Pais	1949	1956	1963	Porcentaje aumento 1949-63
1. Países marítimos b/				
Estados Unidos	27 814	26 146	23 133	-17
Gran Bretaña	18 093	19 546	21 565	19
Noruega	4 916	8 035	13 669	178
Japón	1 564	4 076	9 977	538
Grecia	1 329	1 307	7 094	434
Italia	2 443	4 197	5 605	129
Unión Soviética	2 097	2 636	5 434	159
Holanda	2 990	4 006	5 227	75
Francia	3 070	3 943	5 216	60
República Federal de Alemania	300	3 198	5 050	1 583
Suecia	2 048	2 922	4 176	104
Dinamarca	1 170	1 695	2 418	107
España	1 193	1 438	2 007	68
Subtotal	69 027	83 145	110 571	60
2. Otros países desarrollados				
Canadá	2 097	1 504	1 796	-14
Finlandia	479	752	926	93
Polonia	193	337	925	379
Bélgica	436	540	718	65
Australia	538	606	557	4
Nueva Zelanda	201	250	244	21
Suiza	47	111	176	274
Subtotal	3 991	4 100	5 342	34
3. Banderas de conveniencia d/				
Liberia	47	5 584	11 391	24 136
Panamá	3 016	3 926	3 894	29
Líbano	3	20	907	30 133
Honduras	409	386	103	-75
Subtotal	3 475	9 916	16 295	369
4. Países en desarrollo/				
a) América Latina				
Argentina	814	1 050	1 308	61
Brasil	722	862	1 227	70
Colombia	29	63	114	293
Chile	175	249	286	63
Ecuador	14	19	23	64

/Cuadro 121 (continuación)

Cuadro 121 (continuación 1)

<u>País</u>	<u>1949</u>	<u>1956</u>	<u>1963</u>	<u>Porcentaje aumento 1949-63</u>
México	114	165	250	119
Paraguay	3	3	20	567
Perú	88	98	117	33
Uruguay	63	73	91	44
Venezuela	137	217	319	133
<u>Subtotal</u>	<u>2 159</u>	<u>2 799</u>	<u>3 755</u>	<u>74</u>
b) <u>Asia</u>				
China (Continental)	986	553	502	...
China (Taiwan)		390	520	...
Filipinas	92	134	406	341
Hong Kong	178	390	520	192
India	395	580	1 211	207
Indonesia	32/	102	422	13 967
Israel	55	148	426	675
Pakistán	38	154	299	687
Turquía	312	601	724	132
<u>Subtotal</u>	<u>2 059</u>	<u>3 052</u>	<u>5 030</u>	<u>144</u>
c) <u>Africa</u>				
República Árabe Unida	105	128	242	130
Sudafrica	169	167	231	37
<u>Subtotal</u>	<u>274</u>	<u>295</u>	<u>473</u>	<u>73</u>
d) <u>Europa</u>				
Bulgaria	9	20	116	1 289
Irlanda	38	81	177	366
Portugal	515	537	674	31
Rumania	18	32	76	322
Yugoslavia	209	319	965	369
<u>Subtotal</u>	<u>789</u>	<u>989</u>	<u>2 008</u>	<u>154</u>
5. <u>Total países en desarrollo</u>	<u>5 281</u>	<u>7 135</u>	<u>11 266</u>	<u>113</u>
6. <u>Total mundial</u>	<u>82 571</u>	<u>105 200</u>	<u>145 863</u>	<u>77</u>
7. <u>Porcentajes:</u>				
De 1 sobre 6	83.6	79.0	75.8	
de 2 sobre 6	4.8	3.9	3.7	
de 3 sobre 6	4.2	9.4	11.2	
de 4 (a) sobre 6	2.6	2.6	2.6	
de 5 sobre 6	6.4	6.8	7.7	

Cuadro 121 (conclusión)

Fuente: Lloyd's Register of Shipping Statistical Tables, 1963; United Nations Statistical Yearbook, 1963; Institute for Shipping Research, The World Shipping Scene, (Bremen, 1963), U.S. Department of Commerce—Maritime Administration, The Handbook of Merchant Shipping Statistics, 1958.

- a/ Al 30 de junio de cada año; incluye todas las naves de 100 o más toneladas de registro bruto.
- b/ Incluye todos los países con más de 2 000 000 de toneladas de registro bruto, excepto los de bandera de conveniencia, por orden de importancia del tonelaje en 1963.
- c/ Año 1948.
- d/ Incluye solamente los países de bandera de conveniencia sobre los cuales hay informaciones para todo el período, por orden de tonelaje.
- e/ Incluye solamente los países en desarrollo sobre los cuales hay informaciones para todo el período por orden alfabético dentro de cada continente.
- f/ Año 1950.

/Aunque el

Aunque el ritmo medio de crecimiento del tonelaje a flote latinoamericano ha sido apenas un poco inferior al 77 por ciento en que crecieron las flotas mundiales, únicamente Paraguay, Colombia, Venezuela y México han tenido aumentos porcentuales superiores al término medio mundial. En cambio, algunos países marítimos tradicionales han experimentado avances considerables, lo mismo que otros países en desarrollo, particularmente del Asia, como también puede verse en el cuadro 121. En ciertas naciones marítimas - como Japón, República Federal de Alemania, Italia y Grecia - este auge es relativo porque corresponde en parte a recuperación de las pérdidas sufridas durante la segunda guerra mundial; en otros, como Noruega, Suecia y Dinamarca, el incremento neto de su tonelaje ha sido superior al ciento por ciento en los últimos quince años. Los aumentos proporcionalmente más importantes pertenecen a las "banderas sombras" de Liberia y el Líbano y a las nuevas flotas de Indonesia, Pakistán, Israel y Filipinas.

Si se consideran sólo los buques mercantes marítimos y fluviales de 500 o más toneladas de registro bruto y se emplea como referencia el tonelaje de porte bruto (dead weight), las marinas mercantes del área han aumentado sus efectivos entre 1949 y 1963 en poco más de 2 millones de toneladas, esto es en 79 por ciento como promedio. En cifras absolutas, las que más han crecido han sido la de la Argentina y el Brasil, que subieron en 660 000 y 670 000 toneladas. Proporcionalmente, en cambio, el primer lugar en avance relativo lo ocupa la más pequeña de las flotas, la del Paraguay, con 400 por ciento; el segundo, Colombia con 323 por ciento y el tercero, Venezuela, con 148 por ciento. Los siguen, en orden descendente de porcentajes, el Brasil con 75 por ciento, la Argentina con 71 por ciento, el Ecuador con 70 por ciento, Chile con 58 por ciento, México con 53 por ciento y el Uruguay con 34 por ciento.

Sin embargo, el aumento de tonelaje no es el único índice para medir el progreso de una flota mercante. Tanto o más importante puede ser la renovación de sus elementos, ya que al reemplazar unidades antiguas y antieconómicas por naves modernas, de mayor velocidad, de más tonelaje de porte bruto y con dotaciones más reducidas, se obtendría mayor capacidad de arrastre a menores costos. Desafortunadamente se carece de antecedentes sobre el mejoramiento de las características de las marinas mercantes latinoamericanas en el período en

estudio. Sólo se tiene informaciones respecto a Chile en que de 1949 a 1963 la edad media de las naves ha bajado en una tercera parte y su velocidad ha aumentado apreciablemente, pero no puede afirmarse que este mejoramiento corresponde a la tendencia general en América Latina.

En cuanto a la composición de las flotas latinoamericanas por tipos de buques, el cambio más notorio ha sido la disminución porcentual de los barcos de carga general, que bajaron de 71 a 49 por ciento del total del tonelaje de porte bruto, y el incremento proporcional de los buques-tanque, que subieron de 25 a 46 por ciento de ese total, mientras los buques dedicados a transportes de graneles (bulk carriers) aumentaron solamente de 4 a 5 por ciento. La misma tendencia a disminuir la proporción del tonelaje de cargueros y a aumentar la de barcos-cisterna se advierte en el conjunto de las flotas mundiales. Durante el período, los cargueros en América Latina subieron apenas 30 por ciento al pasar de 1.9 a 2.5 millones de toneladas de porte bruto, siendo Colombia el único caso digno de ser destacado al haber cuadruplicado el tonelaje de esta clase de naves. En el total mundial, los barcos de carga general tuvieron un avance de 45 por ciento.

Por otra parte, mientras la flota mundial de buques para graneles se ha cuadruplicado entre 1949 y 1962, en los países de la región este aumento ha sido sólo de una y media veces. En cambio, el tonelaje de los buques-tanque latinoamericanos se ha triplicado en el período del presente estudio, en que subió de 675 000 a 2.28 millones de toneladas de porte bruto, progreso que es más sobresaliente en el caso del Brasil, cuya capacidad de transporte de combustibles líquidos se ha decuplicado al pasar de 59 000 a 608 000 toneladas de porte bruto. En este mismo lapso, el incremento del tonelaje mundial de buques-tanque fue del orden de 195 por ciento.

En cuanto a las causas del escaso desarrollo de sus marinas mercantes, por ahora sólo se puede adelantar que en el caso de los cargueros ha influido el estancamiento que se advierte en los servicios de cabotaje de carga general en casi todos los países de la región y particularmente en Argentina, Brasil, Chile y Venezuela. En cuanto a los transportes de graneles, las marinas latinoamericanas no se han beneficiado con el considerable auge experimentado por las exportaciones de mineral de hierro que en 1949 eran insignificantes y

/que en

que en 1961 llegaron a 31 millones de toneladas métricas. Ello se debe a que la extraordinaria expansión del tonelaje mundial de los buques para graneles proviene de la tendencia de las grandes empresas mineras o siderúrgicas a adquirir sus propias flotas o a estimular a armadores de su confianza para que construyan barcos mineraleros y se los fleten a largo plazo, con el objeto de mantener el control sobre estos transportes para sus fines industriales y de evitar las bruscas fluctuaciones de fletes que se producen en el mercado abierto de buques volanderos (tramps) cada vez que se presenta un peligro de conflicto bélico u otra emergencia internacional. Como los más importantes yacimientos de hierro - principal carga en América Latina de esta clase de barcos - están en manos de consorcios industriales extrarregionales, la política de éstos en materia de transporte marítimo ha favorecido a las "banderas de complacencia", cuyo fletamiento les ofrece mayores ventajas económicas que el empleo de naves latinoamericanas.

2. Estado actual de las flotas

Al 31 de diciembre de 1963, las principales flotas mercantes de América del Sur y México, consideradas en el presente estudio, estaban compuestas por 763 buques con 3 579 000 toneladas de registro bruto y 5 013 000 toneladas de porte bruto, tomando en cuenta solamente los barcos de 500 o más toneladas de registro bruto.^{4/} (Véase el cuadro 122.)

^{4/} Para este estudio se ha tomado - aunque a primera vista parezca arbitrario - el tonelaje mínimo indicado, porque no ha sido posible establecer con exactitud las características y servicios de las naves de menos de 500 toneladas de registro bruto, entre las cuales no hay buques de tráfico exterior y sí muchos remolcadores y otras embarcaciones de servicio de puerto. Por lo demás, las estadísticas de la Comisión Marítima de Estados Unidos se refieren solamente a los buques de 1 000 o más toneladas de registro bruto y el atlas The World Shipping Scene del Institute for Shipping Research (Bremen, 1963), incluye únicamente a los barcos de 300 o más toneladas de registro bruto, mientras el Lloyd's Register of Shipping abarca a todos los buques, incluso las embarcaciones auxiliares, de puerto y de pesca, de 100 o más toneladas de registro bruto. Según estas mismas fuentes, los tonelajes para los 10 países latinoamericanos considerados en el presente estudio serían los siguientes en las fechas que se indican:

PRINCIPALES FLOTAS MERCANTES DE AMERICA LATINA

(Miles de toneladas)

Fuente	Fecha	Número de buques	TRB	TPB
United States Maritime Commission	31.12.62	585 ^{a/}	3 231 ^{a/}	4 509 ^{a/}
Institute for Shipping Research	01.03.63	833	3 460	4 851 ^{b/}
Lloyd's Register of Shipping	30.06.63	1 136 ^{c/}	3 617 ^{c/}	...

^{a/} Excluido Paraguay que no figura separadamente.

^{b/} Excluidos Ecuador y Paraguay en el tonelaje de porte bruto.

^{c/} Excluidos Ecuador, Paraguay y Uruguay, que no figuran separadamente.

AMERICA LATINA: PRINCIPALES FLOTAS MERCANTES^{a/}, SEGUN TIPOS DE NAVES, AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

(Miles de toneladas)

País	Total cargueros ^{b/}				Graneles ^{c/}				Tanques		
	Número	TPB	Número	TPB	Número	TRB	TPB	Número	TRB	TPB	TPB
Argentina	223	1 205	1 594	146	632	767	46	70	538	781	
Brasil	277	1 157	1 658	220	706	990	60	48	409	608	
Colombia	29	113	166	26	98	144		3	15	22	
Chile	55	248	354	37	123	164	91	6	64	99	
Ecuador	7	23	35	5	20	31		2	3	4	
México	46	246	354	20	49	61	8	24	190	285	
Paraguay	24	20	20	21	17	17		3	3	3	
Perú	43	155	229	31	110	160	6	11	42	63	
Uruguay	17	91	138	12	49	73		5	42	65	
Venezuela	42	321	465	17	56	74	40	20	238	351	
Total América Latina	763	3 572	5 013	535	1 860	2 481	251	192	1 544	2 281	
Porcentajes del tonelaje total		100	100		52	49	5		43	46	
Panamá ^{d/}	554	3 872	5 420 ^{e/}	410	1 774 ^{e/}	2 434 ^{e/}	...	144	2 098	3 147 ^{e/}	
Total mundial	23 667	141 745	203 083 ^{e/}	19 859	94 954 ^{e/}	130 559 ^{e/}	...	3 808	46 790	72 524 ^{e/}	
Porcentajes del tonelaje total		100	100		67	64			33	36	

Fuente: Preparado a base de informaciones de las principales empresas navieras latinoamericanas, del Instituto de Estudios de la Marina Mercante (Buenos Aires), de la Comissão de Marinha Mercante do Brasil, de la Asociación Nacional de Armadores de Chile y del Lloyd's Register of Shipping Statistical Table, 1962.

^{a/} Buques mercantes marítimos y fluviales, de 500 o más toneladas de registro bruto. ^{b/} Incluye barcos combinados de pasajeros y carga y buques para carga refrigerada. ^{c/} Buques especiales para transporte de carga a granel (bulk carriers). ^{d/} No se incluye en América Latina por ser bandera de ^{e/} ~~América Latina~~. ^{f/} Incluidos los buques para transporte de carga a granel.

En orden de importancia en tonelaje de porte bruto dentro de América Latina, Brasil se ha colocado en 1963 a la cabeza, aventajando a Argentina, a estrecha distancia entre ambos y muy distantes del resto, pues entre los dos poseen más de los 2/3 del tonelaje total de la región.

Los porcentajes respectivos del tonelaje total de porte bruto de los buques marítimos y fluviales de América Latina al 31 de diciembre de 1963 eran los siguientes:

Brasil	32.7
Argentina	32.0
Venezuela	9.3
Chile	7.1
México	7.1
Perú	4.6
Colombia	3.3
Uruguay	2.8
Ecuador	0.7
Paraguay	0.4

La edad de las naves latinoamericanas varía marcadamente, no sólo de un país a otro sino dentro de cada país, según las empresas a que pertenecen y los tráficos que atienden. Así, si se toma en conjunto la flota latinoamericana, su edad media al 31 de diciembre de 1963, era de 15.6 años (véase el cuadro 123) lo que se compara desfavorablemente con el término medio mundial, que era sólo de 11.9 años, y se acerca peligrosamente a la edad crítica de 20 años, después de la cual generalmente su operación es antieconómica. Sin embargo, las naves de América Latina dedicadas al servicio exterior (dentro y fuera de la región) tienen solamente 11.9 años como promedio y entre ellas hay muy pocas mayores de 20 años. Esto se debe a que la mayoría de los buques de carga seca atienden servicios de líneas regulares, en los que no es conveniente mantener barcos que hayan cumplido esa edad porque las compañías de seguros imponen un recargo en las primas de las mercaderías transportadas, de modo que algunas conferencias marítimas prohíben a sus asociados que mantengan en servicio buques que hayan traspasado ese límite. Sin embargo, en el tráfico argentino-brasilero todavía están operando varias naves que han cumplido más de 40 años de servicio.

Cuadro 123

AMERICA LATINA: PRINCIPALES FLOTAS MERCANTES a/, SEGUN EDAD DE LAS NAVES, AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

(Miles de toneladas de registro bruto)

País	Menos de 5 años		De 5 hasta menos de 10 años		De 10 hasta menos de 15 años		De 15 hasta menos de 20 años		De 20 hasta menos de 25 años		De 25 años y más		Total		Edad media de la flota b/		Edad media de la flota exterior b/	
	Número	TRB	Número	TRB	Número	TRB	Número	TRB	Número	TRB	Número	TRB	Número	TRB	Número	TRB	Número	TRB
Argentina	18	85	7	53	44	390	67	365	20	126	67	186	223	1 205	17.8	18.0		
Brasil	65	440	18	41	29	167	88	304	15	27	62	178	277	1 157	14.7	7.4		
Colombia	2	10	9	38	11	47	6	17			1	1	29	113	10.3	9.1		
Chile	12	69	10	71	13	31	9	48	1	8	10	21	55	248	11.9	10.6		
Ecuador			2	9	2	5	3	9					7	23	12.4	12.1		
México			9	75	5	31	9	11	7	44	16	85	46	246	23.5	25.0		
Paraguay	17	16	3	2			4	2					24	20	4.6	5.6		
Perú	2	13	6	37	3	3	16	62	4	14	12	26	43	155	16.9	13.0		
Uruguay	1	19	1	2			7	37	5	23	3	10	17	91	17.3	17.0		
Venezuela	8	153	12	69	14	64	2	5	2	14	4	16	42	321	8.8	5.8		
Total América Latina	125	805	77	397	121	738	211	860	54	256	175	523	763	3 579	15.6	11.9		
Porcentaje por edad c/		22.0		11.2		20.8		24.2		7.2		14.6		100				
Total mundial d/	4 832	39 387	5 076	33 038	3 440	18 431	4 403	23 607	2 841	17 002	3 075	10 280	23 667	141 745	11.9d/			
Porcentaje por edad e/		27.8		23.3		13.0		16.6		12.0		7.3		100				

Fuente: Véase el cuadro 122.

a/ Solamente buques de 500 o más toneladas de registro bruto (marítimos y fluviales).

b/ Calculada según tonelaje de registro bruto de cada buque.

c/ Porcentajes acumulativos entre paréntesis.

d/ Estimado sobre la base de la edad media de cada período.

Las edades medias menores de la región se encuentran en las flotas del Paraguay (que al 31 de diciembre de 1963 tenía menos de 5 años de edad y era una de las más modernas - si no la más moderna - del mundo, aunque su tonelaje es pequeñísimo), Venezuela (8.8 años) y Colombia (10 años) y las mayores en México (23.5 años), la Argentina (casi 18 años), el Uruguay y el Perú (ambas cercanas a los 17 años), mientras las de Chile y el Ecuador tenían alrededor de 12 años y la del Brasil, 15. En los próximos años se presentaría, pues, un grave problema de reposición porque muchos buques cumplirían el límite frecuente de utilización económica.

Como punto de referencia, conviene indicar que entre las principales flotas del mundo, las más modernas son las de Noruega y Japón, que al 31 de diciembre de 1963 tenían 6 y 8 años de promedio, respectivamente.

En lo que respecta al sistema de propulsión, el 58 por ciento de las naves latinoamericanas son a vapor (en su gran mayoría con máquinas recíprocas) y el 42 por ciento a motor, siendo en el total mundial el 51 por ciento a vapor (casi dos tercios de las cuales son a turbina) y 49 por ciento a motor. Por cierto que tampoco puede generalizarse en esta materia, ya que hay países, como Colombia, cuyos buques a motor llegan casi al 90 por ciento de su tonelaje de porte bruto y otro tanto sucede con Dinamarca, Noruega y Suecia.

De los datos conocidos sobre combustible empleado y que corresponden únicamente a la Argentina, el Brasil y Chile, se deduce que alrededor de un 9 por ciento de los barcos usan carbón todavía, mientras que en el mundo sólo un 4 por ciento consume este combustible en la actualidad. Las desventajas del empleo del carbón son tan evidentes - mayor consumo de combustible en peso y volumen, enormes pérdidas de tiempo en rellenar carboneras, excesivas dotaciones de personal de máquinas, etc. - que hoy prácticamente ya no se construyen naves a carbón.

3. Principales empresas navieras y servicios que atienden

Con las informaciones proporcionadas por las principales empresas navieras de América Latina y por el Instituto de Estudios de la Marina Mercante (Argentina), la Comissão de Marinha Mercante do Brasil y la Asociación Nacional de Armadores de Chile y los datos obtenidos del Lloyd's Register of Shipping 1962-1963, se ha preparado un anexo en que figuran los elencos de las marinas mercantes de los diez países latinoamericanos considerados en el presente estudio, al 31 de diciembre de 1963, con indicación de las empresas a que pertenecen, la clase (vapor o motonave) y el nombre de la nave, el año de construcción, el tonelaje de registro grueso, el tonelaje de porte bruto y la velocidad.^{5/} (Véase el anexo I.)

Como puede apreciarse en el cuadro 124, exactamente la mitad del tonelaje de porte bruto total se dedica al tráfico exterior y la otra mitad al cabotaje. Desde el punto de vista del tipo de carga, el 54 por ciento son barcos de carga seca y el 46 por ciento, buques-tanque. El 58 por ciento de los cargueros se emplean en el tráfico exterior y el 42 por ciento en el cabotaje, en tanto que los barcos-cisterna se dedican en un 41 por ciento al comercio de importación y exportación y en un 59 por ciento al tráfico interno de sus respectivos países.

En cuanto al tamaño de las naves, entre las que hacen tráfico exterior, las 238 de carga seca tienen un promedio de 6 500 toneladas de porte bruto y los 58 petroleros de 15 800. En el cabotaje, los términos medios son de 3 500 toneladas de porte bruto para los 326 barcos de carga seca y de 10 000 para los 133 buques-tanque. Esta diferencia responde a las diversas necesidades de transporte entre el comercio exterior y el interno, condicionadas

^{5/} El valor de este anexo reside en la búsqueda y selección de las informaciones sobre las empresas navieras y los buques mercantes de América Latina y es el primer estudio completo que se hace en la materia. Debe recordarse que en el Lloyd's Register of Shipping figuran, por orden alfabético mundial, todas las naves registradas, estén o no en servicio, incluyendo pesqueros, balleneros y embarcaciones de servicio de puerto (remolcadores, dragas, etc.) que no pueden considerarse estrictamente como buques mercantes.

Cuadro 124

AMERICA LATINA: PRINCIPALES FLOTAS MERCANTES, SEGUN TRAFICOS QUE ATIENDEN^a AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

(Miles de toneladas de porte bruto)

País	Servicio exterior						C a b o t a j e						Total	
	Carga seca			Carga líquida			Carga seca			Carga líquida			Total	
	Número	Porte bruto		Número	Porte bruto		Número	Porte bruto		Número	Porte bruto		Número	Porte bruto
Argentina	106	656		106	656		47	157		70	781		117	938
Brazil	66	442		108	1 041		162	607		7	10		169	617
Colombia	21	128		21	128		5	16		3	22		8	38
Chile	18	171		18	171		31	84		6	99		37	183
Ecuador	5	31		5	31					2	4		2	4
México	9	49		9	49		13	20		24	285		37	305
Paraguay	11	11		14	14		10	6					10	6
Perú	14	116		14	116		18	50		11	63		29	113
Uruguay	11	72		14	133		1	1		2	4		3	5
Venezuela	9	53		20	323		13	61		9	81		22	142
Total	270	1 729		329	2 662		300	1 002		134	1 349		434	2 351
Porcentajes del total b/		34		19	53			20(54)			27(46)			47
													763	5 013
														100

Fuente: Las mismas del cuadro 122.

a/ Buques mercantes marítimos y fluviales, de 500 o más toneladas de registro bruto.

b/ Porcentajes acumulativos por tipos de buques (de carga seca y de carga líquida), entre paréntesis.

a las distancias, a las demandas de los tráficos y a la economicidad de la operación naviera.

Si se analizan las empresas navieras de América Latina en relación con sus propietarios, resulta que el 59 por ciento del tonelaje de porte bruto pertenece a entidades estatales - porcentaje que es considerablemente superior en el Ecuador, el Paraguay, México, el Brasil y el Uruguay - y que solamente en Chile, Venezuela y Colombia predominan las empresas privadas. Los tonelajes de las empresas navieras estatales y sus porcentajes con respecto al total de cada país son los siguientes, en miles de toneladas de porte bruto:

País	Tonelaje de las flotas estatales	Porcentaje sobre el total
Argentina	999	63
Brasil	1 239	76
Colombia ^{6/}	28	17
Chile	28	8
Ecuador ^{6/}	31	89
México	284	80
Paraguay	17	85
Perú	156	68
Uruguay	97	70
Venezuela	64	14
<u>Total América Latina</u>	<u>2 943</u>	<u>59</u>

^{6/} La Flota Mercante Grancolombiana, aunque tiene un estatuto jurídico de corporación pública, se ha considerado en Colombia como empresa privada, porque su capital corresponde en 80 por ciento a la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, entidad formada por capitales privados; en el Ecuador, se la ha incluido entre las empresas estatales porque el 20 por ciento restante de su capital, que corresponde al aporte de ese país, pertenece al Banco de Fomento del Ecuador, organismo del Estado.

Entre las empresas navieras más grandes del área hay siete estatales, a saber: Flota Nacional de Petroleiros (FRONAPE), del Brasil con 599 000 toneladas de porte bruto, Líneas Marítimas Argentinas (ELMA), con 513 000, Lloyd Brasileiro con 427 000, Yacimientos Petrolíferos Fiscales, de Argentina (YPF) con 353 000, Petroleros Mexicanos (PEMEX) con 284 000, Companhia Nacional de Navegação Costeira, del Brasil, con 147 000 y Corporación Peruana de Vapores, con 118 000. Estas siete empresas poseen en conjunto más de 2.4 millones de toneladas de porte bruto y el 48 por ciento del tonelaje total de la región. Cuatro de ellas se dedican principalmente al tráfico exterior (FRONAPE, ELMA, LLOYD y la Corporación Peruana) y tres al cabotaje (YPF, PEMEX y Costeira); cuatro a carga general (ELMA, LLOYD, Costeira y Corporación Peruana) y las tres restantes a combustibles líquidos.

Existen otras seis empresas que poseen más de 100 000 toneladas de porte bruto cada una: la Flota Mercante Grancolombiana, con 158 000 toneladas (127 000 bajo bandera colombiana y 31 000 con pabellón ecuatoriano); Creole Petroleum Corporation y Compañía Shell de Venezuela, ambas bajo bandera venezolana, con 143 000 y 128 000 toneladas, respectivamente; PETROMAR, S.A. de Navegación, de Argentina, con 125 000; la Compañía Sud-Americana de Vapores, de Chile, que es la empresa naviera más antigua del Continente, con 110 000, y Estrella Marítima, S.A. de Navegación, de la Argentina, con 104 000 toneladas de porte bruto. De estas seis empresas, que representan en conjunto el 15 por ciento del tonelaje total de la región, cuatro atienden tráfico al exterior (la Grancolombiana, la Creole, la Shell y la Sud-Americana) y las dos restantes operan en cabotaje; por otra parte, cuatro se dedican a transporte de petróleo y sólo dos (la Grancolombiana y la Sud-Americana) a carga general.

Las trece compañías mencionadas son dueñas en conjunto de más del 64 por ciento del tonelaje total de la región. El 36 por ciento restante está distribuido entre 18 empresas estatales con 517 000 toneladas de porte bruto y 153 empresas privadas con 1 210 000 toneladas de porte bruto.

Esta proliferación de empresas navieras en el sector privado es especialmente notoria en el Brasil, donde, de los 63 armadores que hay actualmente,

44 sólo tienen uno o dos barcos; en la Argentina, en que más de 20 armadores poseen apenas una nave y en Venezuela, donde de los 14 armadores que existen, 7 son dueños de un solo buque.^{7/}

Un grupo importante en algunos países latinoamericanos, lo forman los barcos de servicio particular, es decir dedicados exclusivamente a atender las necesidades de las empresas industriales (estatales y privadas) a que pertenecen, ya sea directamente o a través de compañías subsidiarias. Este sistema es empleado sobre todo por las grandes empresas petrolíferas internacionales, que en el caso de la Argentina poseen 22 buques-tanque con 218 000 toneladas de porte bruto, esto es el 29 por ciento de la flota petrolera nacional y en el de Venezuela disponen de 15 barcos-cisterna y 310 000 toneladas que equivalen al 87 por ciento del tonelaje de buques-tanque del país. En menor escala, algunas empresas siderúrgicas y carboníferas son también propietarias de flotas de servicio particular o de transporte industrial, como se llama en Estados Unidos a las naves dedicadas a ese servicio; así, la Compañía Carbonífera de Lota, en Chile, es principal accionista de la Naviera Arauco, que le transporta su carbón, y la Bethlehem Iron Mines cuenta en Venezuela con los barcos de la Iron Mines Co. of Venezuela que le acarrean parte de su mineral de hierro.

Entre las empresas estatales, hay también algunas que se dedican a servicio exclusivo de carga propia, en especial de combustibles líquidos, como YPF en Argentina, FRONAPE en Brasil, PEMEX en México y ANCAP en Uruguay.

Si se considera la propiedad de las naves y los servicios y tráficos que atienden, las empresas estatales dedican el 61 por ciento de su capacidad al servicio público o para terceros y el resto al servicio particular; a su vez, operan en un 60 por ciento en tráficos al exterior y en un 40 por ciento en cabotaje. Por su parte, las empresas privadas destinan las 2/3 partes

^{7/} Sin embargo, esta es una situación mundial. Según una encuesta hecha por el Institute for Shipping Research, de Bremen, en enero de 1955 el 68 por ciento de todas las empresas marítimas del mundo poseían sólo un buque y representaban en conjunto apenas el 10 por ciento del tonelaje de registro bruto total. Pero las empresas navieras no constituyen una masa homogénea, pues mientras en el tráfico de cabotaje dominan las pequeñas compañías, el servicio de líneas regulares de ultramar está predominantemente en manos de grandes empresas.

de sus efectivos al servicio público y sólo 1/3 parte al servicio particular, mientras el 43 por ciento de su tonelaje sirve tráficos de ultramar y el 57 por ciento atiende el cabotaje.

El cuadro siguiente, en miles de toneladas de porte bruto, ilustra mejor la situación expuesta:

<u>Empresas</u>	<u>Exterior</u>	<u>Cabotaje</u>	<u>Total</u>
<u>Estatales</u>			
Servicio público	1 081	431	1 512
Servicio particular	684	751	1 435
	<u>1 765</u>	<u>1 182</u>	<u>2 947</u>
<u>Privadas</u>			
Servicio público	572	481	1 053
Servicio particular	295	638	933
	<u>867</u>	<u>1 169</u>	<u>2 036</u>
	<u>2 632</u>	<u>2 351</u>	<u>4 983</u>

En el anexo II se indican las principales empresas navieras de cada país de América Latina y los servicios que operan, con el número de naves y su tonelaje de porte bruto al 31 de diciembre de 1963.

El servicio mejor atendido es aquel entre los países latinoamericanos y los puertos del Atlántico de los Estados Unidos, precisamente porque en ese sentido se mueve la mayor corriente de carga general de comercio exterior de los países de la región, siguiéndole después el norte de Europa, cuyo transporte también está atendido relativamente bien por buques propios. En general, el cono sur de América del Sur muestra mejor servicio naviero en barcos de los respectivos países, aunque es notoria la ausencia de enlace entre los puertos de ese sector y los del norte del continente así como entre la costa sudamericana del Pacífico y los puertos mexicanos y centroamericanos del Golfo de México.

4. Conferencias marítimas

La mayoría de las líneas navieras ^{8/} que atienden servicios regulares en casi todas las rutas del mundo se han organizado en asociaciones formales conocidas como conferencias marítimas o conferencias de fletes. El objetivo básico de una conferencia es llegar a acuerdos comunes entre sus miembros con respecto a tarifas y otras condiciones de transporte de carga o de pasajeros. Las conferencias reúnen solamente a buques de línea (liners)^{9/} que operan en forma regular en un mismo tráfico; generalmente existen conferencias separadas para tráficos de llegada y de salida en una misma ruta y sólo una pequeña minoría incluye el tráfico en los dos sentidos.

El sistema de conferencias empezó a implantarse en 1875 para hacer frente a la fuerte competencia en el mercado de fletes surgida al desarrollarse la navegación a vapor y desde entonces ha sido objeto de constantes críticas y aún de exhaustivas investigaciones parlamentarias en algunos países (Gran Bretaña y Estados Unidos, especialmente), por su carácter monopolístico y por algunas prácticas consideradas como discriminatorias o injustas. A pesar de sus defectos, el sistema de conferencias es el mejor método para asegurar la estabilidad de las tarifas y la regularidad del servicio en el tráfico internacional, pero se hace necesario someterlo a cierta reglamentación

^{8/} Una "línea naviera" es una compañía que opera un servicio público de carga o pasajeros, en un tráfico determinado, con escalas definidas y conocidas de antemano, que ofrece salidas a intervalos regulares entre puertos específicos. Una misma línea puede atender varias rutas comerciales al mismo tiempo.

^{9/} Se conoce como buque de línea al barco de servicio público que opera en una ruta fija con programa regular de salidas y recibe carga de cualquier embarcador para ser transportada a tarifas prefijadas e iguales para todos los clientes. La regularidad del servicio en una ruta determinada y su desempeño como transportador de servicio público son las principales características del buque de línea, sea que se dedique al transporte de pasajeros, pasajeros y carga, o carga general. En cambio, el barco volandero (tramp) es aquel que opera en viajes irregulares o sin programa previo desde un puerto de embarque a un puerto de descarga, transportando carga a granel, generalmente por cargamentos completos de un solo embarcador a un mismo consignatario, que no requiere velocidad ni servicio regular y cuyos fletes son convenidos al momento de contratarse. Gran proporción de los barcos volanderos son fletados también con contratos por tiempo a corto o largo plazo (time charter).

para reducir o neutralizar su excesivo poder y evitar actitudes poco ecuanímes que a veces perjudican al comercio en general o van en desmedro de las marinas mercantes de los países en desarrollo.

Entre los acuerdos discriminatorios o arbitrarios de las conferencias que han causado o causan detrimento a las actividades marítimas de los países latinoamericanos merecen señalarse: dificultades para el ingreso de nuevos miembros, especialmente a través de dilaciones en la tramitación de la solicitud de admisión;^{10/} reparto de determinados tráficos entre los buques afiliados, con exclusión de las naves latinoamericanas aunque pertenezcan a la misma conferencia;^{11/} prácticas destinadas a eliminar a los competidores independientes tanto individuales como de línea y a discriminar en contra de sus agentes y sus clientes,^{12/} etc.

10/ Una línea chilena tuvo que esperar más de dos años para que se aceptara su ingreso a la Conferencia entre Europa y Sudamérica, el que fue aprobado solamente una vez que la empresa logró asegurarse carga propia en el tráfico por la reserva del 50 por ciento de las importaciones dispuestas por el Gobierno de Chile.

11/ La Conferencia entre el norte de Europa, Brasil y el Río de la Plata mantiene un acuerdo según el cual los armadores daneses, noruegos y suecos no cargan en los puertos europeos occidentales servidos por buques de la conferencia y éstos, a su vez, se abstienen de tomar carga en puertos escandinavos. El mismo compromiso se aplica a los barcos argentinos afiliados, los que no pueden cargar en puertos escandinavos, pero las naves de estos países operan en Argentina con toda libertad. Otro tanto sucede con la European South American & Magellan Conference, por lo que las naves chilenas tampoco pueden hacer embarques en Suecia, Noruega y Dinamarca, sin que los barcos escandinavos tengan restricciones en puertos chilenos.

12/ En la investigación hecha en 1962 por el subcomité contra los monopolios de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos, se estableció - entre muchos casos de prácticas injustas o ilegales - la persecución que la respectiva conferencia marítima hizo a la línea nicaragüense Mamenic (1957-1959) para tratar de desplazarla del tráfico con Europa, habiendo recurrido incluso a los fletes de dumping al rebajar en 45 por ciento las tarifas vigentes, hasta que posteriormente la Mamenic logró ingresar a la conferencia. (Congreso de los Estados Unidos, The Ocean Freight Industry, de 1º de marzo de 1962.) En el mismo informe se hace referencia a la presión de la conferencia para que los importadores boycotearan a la línea nicaragüense nombrada; también se dan otros ejemplos en que las conferencias han prohibido a sus miembros que empleen como agentes a una compañía que represente a un competidor no conferenciado, y ejercen otros tipos de presiones.

A la vez, las conferencias emplean prácticas restrictivas para evitar o desalentar la competencia, como las de tarifas duales y rebajas diferidas. En el sistema de tarifas duales, las conferencias mantienen dos tipos de fletes: uno para los embarcadores ocasionales y otro, más bajo, para los clientes habituales que firman contrato comprometiéndose a despachar su carga exclusivamente por buques de la conferencia durante un período determinado, generalmente seis meses o un año. En el sistema de rebajas diferidas, las conferencias devuelven una especie de prima de fidelidad - equivalente generalmente al 10 por ciento de los fletes - a aquellos clientes que durante el período respectivo han embarcado sólo por naves de la conferencia. Las conferencias explican estas prácticas como una forma de evitar que los buques ajenos a la conferencia - especialmente los buques volanderos que pueden ofrecer fletes mucho más bajos en circunstancias determinadas por los costos marginales - levanten parte de la carga con que cuentan los buques de línea para mantener sus servicios regulares. Al respecto, es efectivo que la competencia excesiva o libre en un tráfico marítimo resulta incompatible con la regularidad de los servicios, la que depende de un movimiento constante y uniforme de carga.

Por otra parte, como las conferencias que atienden el área están dominadas por las compañías de navegación extracontinentales y la inmensa mayoría tiene su sede fuera de América Latina ^{13/} - aunque mantienen comités en la región - hay la impresión en las esferas del comercio regional de que, por lo menos en el nivel de los fletes, no muestran la debida preocupación por los intereses latinoamericanos y particularmente por el fomento de las exportaciones de productos manufacturados o semimanufacturados, cuya expansión es indispensable para el desarrollo económico de América Latina.

^{13/} Las tres superconferencias que agrupan a casi la totalidad de las conferencias existentes en los tráficos entre América Latina y los Estados Unidos tienen su sede en este país: el grupo de The Associated Latin American Conferences y el de The East Coast of South American Conferences en Nueva York y el de The Latin American Freight Conferences en San Francisco; además, la Association of West Coast Steamship Companies tiene su asiento en San Cristóbal, Zona del Canal; la European/South American & Magellan Conference, en Liverpool; la Outward Continental/River Plate Conference en Amberes, etc.

Los países latinoamericanos son absolutamente minoritarios en las conferencias marítimas. Así, las 34 conferencias que atienden los principales tráficos hacia afuera de la región (27 con Estados Unidos y 7 con Europa)^{14/} reúnen en conjunto 121 empresas navieras, de las cuales apenas 8 son latinoamericanas y sólo en 14 de estas conferencias hay alguna línea de bandera regional.

Las conferencias que atienden los tráficos entre América Latina y los Estados Unidos y Canadá se agrupan en tres asociaciones informales o superconferencias, cada una de las cuales tiene un mismo gerente para todas las conferencias y para la propia asociación, factor que sirve de poderoso vínculo a las líneas afiliadas para una política común y que contribuye a la concentración del poder de dichos organismos en el negocio marítimo. (Véase el anexo II en que se detallan las conferencias que forman parte de cada grupo y las empresas afiliadas a cada conferencia.) Ellas son:

- a) el grupo de The Associated Latin American Conference, formado por las 7 conferencias que reúnen a las 13 líneas dedicadas a los tráficos de la costa occidental de Sudamérica y el Caribe con la costa atlántica de Estados Unidos y los puertos americanos del Golfo de México; de ellas, 5 son latinoamericanas (una chilena, dos colombianas, una dominicana y una nicaragüense), 5 americanas y 3 de terceros países;^{15/}
- b) el grupo de The Latin American Freight Conferences, al que pertenecen 11 conferencias y 27 líneas que operan los puertos americanos y canadienses del Pacífico con los de México, Centroamérica y sudamérica, de las cuales una es colombiana, 3 americanas, 2 canadienses y 21 de terceros países; y

^{14/} Sólo ha sido posible obtener antecedentes completos sobre las conferencias de los tráficos con Estados Unidos y Canadá; se han recogido informaciones casi completas acerca de las conferencias más importantes entre Europa y América Latina.

^{15/} No se han incluido como latinoamericanas las empresas navieras bajo registro de Panamá por tratarse de una bandera de complacencia.

- c) el grupo de The East Coast of South America Conferences, formado por 7 conferencias y 17 líneas que hacen servicio entre la costa atlántica de Sudamérica y los puertos americanos del Golfo de México y del Atlántico y los canadienses del Atlántico; de estas líneas, 3 son latinoamericanas (argentina, brasileña y uruguaya), 2 estadounidenses y 12 de otros países.

En conjunto, en esas 25 conferencias participan 41 empresas: 8 latinoamericanas, (una argentina, una brasileña, una chilena, dos colombianas, una dominicana, una nicaragüense y una uruguaya), 8 estadounidenses, 2 canadienses y 23 de países ajenos a la región y entre las cuales predominan las europeas (2 alemanas, 2 danesas, 1 francesa, 2 holandesas, 2 inglesas, 2 italianas, 2 noruegas, 2 suecas), 5 japonesas, 1 israelí y 2 panameñas. En 19 de esas 25 conferencias interamericanas dominan sin contrapeso las empresas de terceros países - en especial las europeas - ya que, como es usual en todas las organizaciones de ese tipo, cada miembro tiene derecho a un voto y las empresas de un mismo país siguen una política común; en 5 de ellas - todas del grupo a) - son mayoritarias las líneas estadounidenses y solamente en una (la Atlantic & Gulf/West Coast of South America, del mismo grupo) las líneas latinoamericanas y las estadounidenses están en paridad.

En el caso de las conferencias a que están afiliadas las empresas navieras dedicadas al negocio marítimo entre América Latina y Europa, las más importantes son las siguientes (véase nuevamente el anexo III):

- a) tráficos entre el Pacífico de Sudamérica y Europa: European/South American & Magellan Conference, que atiende los servicios entre Gran Bretaña y Europa continental (incluso el Mediterráneo) y Colombia, Ecuador, Perú y Chile y viceversa, vía Canal de Panamá o Estrecho de Magallanes y que está compuesta por 11 empresas: 2 latinoamericanas (chilena y colombiana) y 9 europeas (2 alemanas, 1 francesa, 1 holandesa, 1 inglesa, 2 italianas, 1 noruega y 1 sueca);

/b) tráficos

b) tráficos entre el Atlántico de Sudamérica y Europa:

- i) Outward Continental/River Plate Freight Conference, que reúne a las 11 empresas con servicios regulares desde el norte de Europa a Brasil y el Río de la Plata, de las cuales 1 es argentina y 10 son europeas: 1 alemana, 2 belgas, 3 francesas, 3 holandesas y 1 sueca;
- ii) United Kingdom/River Plate Conference, formada por las 9 empresas del tráfico entre puertos de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y puertos argentinos, uruguayos y paraguayos; 1 de ellas es argentina y las 8 restantes son inglesas;
- iii) River Plate/Europe Freight Conference, a la que están afiliadas las 18 empresas que cubren el tráfico de carga general entre puertos argentinos (de Bahía Blanca al norte), uruguayos y paraguayos y puertos de Francia, Bélgica, Holanda y Alemania Occidental; esta conferencia abarca también a la River Plate/United Kingdom British Lines Committee (General cargo) en lo que respecta al tráfico desde el Río de la Plata a puertos de Gran Bretaña e Irlanda del Norte; de las 18 líneas, 1 es argentina y 17 son europeas: 1 alemana, 2 belgas, 3 francesas, 3 holandesas, 7 inglesas y 1 sueca;
- iv) United Kingdom/Brasil Conference, compuesta por las 6 empresas que sirven el transporte de carga general desde los puertos del Reino Unido a los de Brasil, de Natal al sur, de las cuales 1 es brasileña y las 5 restantes inglesas;
- v) United Kingdom and Continent/North Brasil and Amazonia Freight Conference, a la que pertenecen las 4 empresas que hacen regularmente el tráfico de carga general entre puertos de Gran Bretaña y del norte de Europa a puertos del Brasil, de Areia Branca al Norte, y a los puertos de la Amazonia; 2 de esas empresas son inglesas, 1 alemana y 1 noruega;

/c) tráficos

c) tráficos de Europa al Caribe y América Central:

Association of West India Transatlantic Steamship Lines, que reúne a las 25 líneas de servicio regular entre puertos de Gran Bretaña y el continente europeo y los del área de las Indias Occidentales, Jamaica, República Dominicana, México, América Central y puertos del Atlántico de Colombia; 1 de esas líneas es colombiana, 6 son estadounidenses, 2 alemanas, 1 belga, 1 española, 1 danesa, 1 francesa, 2 holandesas, 5 inglesas, 1 italiana, 2 noruegas y 2 suecas.

En resumen, las 7 principales conferencias del tráfico entre América Latina y Europa reúnen entre sí a 47 empresas navieras: 4 latinoamericanas (1 argentina, 1 brasileña, 1 chilena y 1 colombiana), 6 estadounidenses y 37 europeas (3 alemanas, 2 belgas, 1 danesa, 1 española, 4 francesas, 6 holandesas, 12 inglesas, 2 italianas, 4 noruegas y 2 suecas).

Además, existe por lo menos una conferencia que cubre el tráfico entre la costa atlántica sudamericana y el Lejano Oriente - la Far East/River Plate and Brazil Freight Conference - pero no se dispone de informaciones sobre su composición. Tampoco se tienen antecedentes de conferencias que agrupen a las líneas que operan otros servicios latinoamericanos extracontinentales, como las que vinculan el Pacífico de América del Sur con el Lejano Oriente, tráfico en que predominan las empresas navieras japonesas.^{16/}

En los tráficos interlatinoamericanos sólo existen dos conferencias:

- a) la Conferencia Marítima de Armadores Argentinos y Brasileños, a la cual están afiliadas 15 empresas navieras argentinas y 5 o 6 brasileñas que atienden el servicio entre puertos de ambos países; y
- b) la Conferencia del Tráfico Marítimo Argentino-Chileno, de la que forman parte 9 empresas: 1 chilena (Compañía Chilena de Navegación Interoceánica) y 8 argentinas (ELMA, Arizona, Compañía Argentina

^{16/} Según The Ocean Freight Industry, op. cit. no hay información disponible sobre el número total de conferencias que operan en el mundo, pero en las rutas que afectan directamente al comercio de Estados Unidos había, en agosto de 1961, 105 conferencias de carga, 5 de pasajeros y 1 de petroleros (desde Venezuela); además, existían en esa fecha 45 conferencias que atendían los tráficos hacia y desde Europa y 28 que operaban en el comercio exterior del Japón.

de Navegación de Ultramar, Comando de Transportes Navales, Austral, Navemar, Reconquista y Sociedad Anónima Importadora y Exportadora de la Patagonia) pero solamente la Interoceánica y EIMA mantienen servicios regulares entre puertos de los dos países y las demás hacen viajes esporádicos cuando hay demanda de bodegas en el tráfico y especialmente cuando hay exportación de trigo argentino a Chile.

Pese a los inconvenientes que presenta el sistema de conferencias marítimas y mientras no se logre cambiarlo en el sentido de dar mayores garantías a los gobiernos y a los usuarios, resulta muy importante para la economía y el desarrollo de los países latinoamericanos que sus propias empresas navieras participen en dichos organismos y puedan defender los intereses regionales. También sería conveniente que las sedes de las conferencias que atienden los servicios marítimos del área estuvieran en los países latinoamericanos de mayor movimiento en el respectivo tráfico, como una forma de influir más directamente en sus decisiones en cuanto ellas puedan afectar al comercio exterior de la región. A este respecto el Brasil es el único país latinoamericano que ha podido conseguir en 1962 el traslado de la sede de oficinas centrales de conferencias que se relacionan con su comercio exterior.^{17/}

La actuación de las líneas latinoamericanas en las conferencias de que forman parte ha servido para oponerse a algunos recargos y alzas de tarifas que les parecían injustificados o para lograr que se rebajen los fletes de determinados productos básicos de exportación. Así por ejemplo,

^{17/} Según el Anuario del Instituto de Estudios de la Marina Mercante (Argentina 1963), "desde un tiempo a esta parte ha habido un movimiento en Brasil tendiente a traerse a Río de Janeiro las sedes de las conferencias que se relacionan con el comercio exterior del país; así, en diciembre de 1962 fueron trasladadas a Río de Janeiro las oficinas centrales de tres conferencias: Brazil-United States-Canada Conference; Mid-Brazil-United States-Canada Conference y North Brazil-United States-Canada Freight Conference".

la Flota Mercante Grancolombiana obtuvo de las conferencias europeas y americanas que se rebajaran las tarifas para el transporte de café ^{18/} y gracias en gran parte a la Compañía Sud-Americana de Vapores, de Chile, los fletes de conferencia de este país han permanecido estables durante largos años y en algunos casos han sido rebajados para fomentar nuevas exportaciones (por ejemplo, el caso de las planchas y barras de acero cuyo flete de Chile a Europa es de 25.20 dólares mientras que de Europa a la costa occidental del Pacífico es de 79.80 dólares). También la compañía chilena se ha opuesto con éxito reiteradamente - a veces, como en 1961 y 1962, con la ayuda del gobierno chileno - a que se aplicaran recargos sobre los fletes a Chile, siendo este país una excepción en la materia en América Latina, lo que, naturalmente, también se debe a las condiciones portuarias relativamente buenas que mantiene.^{19/}

^{18/} "No puede ocultarse la constante lucha de la Flota [Mercante Grancolombiana] para lograr la estabilización de los fletes marítimos, pues mientras en otros países los costos de fletes de exportación de café han aumentado en más de un 130 por ciento en los últimos 10 años, para Colombia el aumento no llega al 33 por ciento en el mismo período". Dr. Enrique Soto Nuñez, Jefe de Relaciones Públicas de la Federación Nacional de Cafeteros, Flota Mercante Grancolombiana. 15 años de soberanía nacional en los mares del mundo, 1946-1961.

^{19/} A fines de 1962, según el Anuario del Instituto de Estudios de la Marina Mercante Argentina para 1962, existían en los tráficos argentinos los siguientes recargos: 1) Outward Continental/River Plate Conference, 3.00 dólares desde febrero de 1962; 2) River Plate/United States-Canada Freight Conference, 2.00 dólares desde mayo de 1962; 3) United States/River Plate Conference, 2.00 dólares desde abril de 1962; 4) River Plate Brazil/Far East Conference, 5 por ciento sobre los fletes a partir de abril de 1962. En el Brasil, debido a la mala condición de los puertos, rigen desde hace años diversos recargos que varían según mejore o empeore la situación; así, sobre el recargo general de 60 chelines por tonelada de carga que regía en 1962 para Río de Janeiro, la United Kingdom/Brazil Conference había implantado un recargo de 20 por ciento sobre los fletes, que fue elevado a 35 por ciento en julio de 1963; la Conferencia Estados Unidos-Brasil-Río de la Plata mantuvo durante largo tiempo un recargo de 35 por ciento para la carga destinada a Río de Janeiro, que suspendió temporalmente en septiembre de 1963; la misma Conferencia rebajó en noviembre de 1963 a 20 por ciento el recargo de 35 por ciento al puerto de Santos por haber disminuido el congestionamiento portuario.

A fin de hacer frente a las tendencias monopolísticas de las conferencias marítimas, en algunos países se han adoptado medidas para obtener un control adecuado de ellas y en particular para lograr la determinación de condiciones de transporte y tarifas de fletes que tengan en cuenta los intereses nacionales.^{20/} Así, en Australia funciona desde 1929 la Australian Overseas Transport Association (AOTA), que combina en una sola organización formal la representación de los usuarios (exportadores, importadores y productores australianos) y de las empresas navieras de ultramar, y se encarga de inspeccionar y aprobar todos los contratos de transporte marítimo entre Australia y Europa, aunque puedan haber sido ya acordados entre los armadores y los intereses sectoriales. En Nueva Zelanda, el New Zealand Overseas Shipowners' Allotment Committee negocia los fletes con los organismos gubernamentales que controlan la exportación de los principales productos neozelandeses; además, el gobierno tiene poder para controlar los fletes desde Nueva Zelanda en buques que transportan correo con subsidio fiscal. En la India se organizó en 1959 una oficina de Investigación de Fletes dependiente de la Dirección General de Marina Mercante para investigar reclamos del comercio sobre fletes injustos o anómalos y falta de instalaciones marítimas, y también se constituyó en 1955 un comité consultivo de intereses marítimos en el comercio exterior, bajo la presidencia del Ministro de Transporte, a fin de proporcionar un foro para la discusión de problemas marítimos y de fletes entre el gobierno y los armadores de ultramar. Por su parte, el gobierno de Pakistán creó en 1959 un comité de estudio de fletes de ultramar para recibir y examinar todos los reclamos de las organizaciones comerciales relacionados con tarifas elevadas o discriminatorias, falta de medios de embarque, rechazo de espacio por compañías navieras extranjeras, etc., y después de estudiados, plantear los casos a las empresas marítimas o a las conferencias respectivas con miras a remover las dificultades presentadas. En el Japón, la Ley de Transporte Marítimo de 1949 da al gobierno atribuciones para ejercer un amplio

^{20/} Véase Problems of Shipping and Ocean Freight Rates in the ECAFE Region (E/CONF.46/26) 14 de enero de 1964, presentado a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

control sobre las compañías navieras nacionales y extranjeras y proteger hasta cierto punto los intereses de los usuarios y le ha permitido desarrollar su política de fomentar la industria marítima, por una parte, y de promover las exportaciones, por la otra. Aunque dicha ley no autoriza al gobierno para fijar tarifas, asegura a todos los embarcadores un tratamiento equitativo por parte de los armadores y prohíbe la fijación de fletes de conferencia o de buques volanderos que coloquen a los exportadores japoneses en posición desventajosa frente a sus competidores extranjeros; además, las conferencias tienen la obligación de informar al gobierno sobre sus acuerdos y de dar a conocer públicamente sus tarifas.

El país que ha ido más lejos en su control de las conferencias marítimas han sido los Estados Unidos, cuya legislación de 1916 prohíbe las rebajas diferidas, el uso de "buques de batalla" para alejar a los competidores y las discriminaciones injustas contra los embarcadores y da amplias atribuciones a la Comisión Marítima Federal para hacer cumplir las disposiciones legales.^{21/} En 1958, a raíz de un pleito judicial sobre la validez de las tarifas duales, el Congreso de Estados Unidos decidió revisar la legislación al respecto y procedió a realizar exhaustivas investigaciones sobre las prácticas de las conferencias, las que duraron más de cuatro años (febrero de 1959 a junio de 1963).^{22/} La nueva legislación (Ley Pública 87-346) reglamenta la concertación de contratos sobre tarifas duales, fijando en 15 por ciento como máximo la diferencia entre las tarifas de contrato y de no contrato; da a la

^{21/} Véase el estudio preparado por la Economist Intelligence Unit, Londres, a pedido del Secretario General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ocean Shipping and Freight Rates and Developing Countries (E/CONF.46/27) 28 de enero de 1964.

^{22/} Los antecedentes respectivos están contenidos en las siguientes publicaciones del Congreso de los Estados Unidos: Steamship Conference Study, hearings before the Special Sub-committee on Steamship Conferences of the Committee on Merchant Marine and Fisheries (House of Representatives, 86th Congress, 1959); Ocean Freight Industry, hearings before the Antitrust Committee of the Committee on the Judiciary (House of Representatives, 86th Congress, 1959, 5 volúmenes); Steamship Conferences and dual rate contracts, hearings before the Merchant Marine and Fisheries Sub-committee of the Committee on Commerce (U.S. Senate, 87th Congress, 1961); The Ocean Freight Industry, report of the Antitrust Sub-committee of the Committee on the Judiciary (House of Representatives, 87th Congress, 1962); Discriminatory Ocean Freight Rates and the Balance of Payments, hearing before the Joint Economic Committee (Congress of the United States, 88th Congress, 1963).

Comisión Marítima Federal atribuciones para asegurar que las conferencias establezcan procedimientos adecuados para atender los reclamos de los usuarios, y para garantizar el ingreso a la Conferencia de cualquier armador calificado de servicio público; autoriza a la Comisión para investigar y anular los fletes de conferencia que sean discriminatorios entre personas, lugares y tipos de tráficos y para rechazar las tarifas que sean "tan desrazonablemente altas o bajas que vayan en detrimento del comercio de Estados Unidos"; y establece que las empresas navieras y las conferencias marítimas que atiendan el comercio exterior de Estados Unidos deberán presentar sus tarifas y reglamentos a la Comisión y rectificarla con 30 días de anticipación sobre cualquier cambio en las tarifas.

Algunas de estas disposiciones legales de los Estados Unidos han sido objeto de considerable controversia y críticas en los círculos gubernamentales y navieros de los principales países marítimos, por estimar que ellas harían engorrosa e ineficiente la operación de las conferencias marítimas y que el gobierno de los Estados Unidos carece de atribuciones para adoptar medidas unilaterales en una materia internacional como el transporte marítimo. La situación se ha tornado tan tirante que, por recomendación del Consejo de Ministros de Transportes de la Comunidad Económica Europea, las empresas navieras europeas que atienden los tráficos con los Estados Unidos se han negado a proporcionar a la Comisión Marítima Federal los antecedentes que les exige sobre costos del servicio, lo que ha traído la imposición de severas multas a dichas compañías.

Entre los problemas del transporte marítimo que han preocupado desde hace años a los países latinoamericanos, se encuentra, precisamente, éste de poder contrarrestar el poder exagerado que vienen ejerciendo las conferencias marítimas. Así, en la Reunión de Expertos Gubernamentales de América Latina en Política Comercial (Brasilia, enero de 1964) y en la de representantes de los gobiernos que revisó sus conclusiones (Alta Gracia, marzo de 1964), se estableció una plataforma común latinoamericana para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. En lo que respecta al problema específico de las conferencias marítimas, las aspiraciones de América Latina, tal como quedaron formuladas en Brasilia y

/Alta Gracia

Alta Gracia pueden concretarse en dos: 1) que se cree un sistema de consulta previa y obligatoria para asegurar a los gobiernos su participación eficaz en las decisiones de las conferencias y empresas marítimas relativas a los fletes y condiciones de transporte; y 2) que se dé publicidad a las tarifas aprobadas por las conferencias de fletes.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Ginebra, marzo a junio de 1964) consideró debidamente estas aspiraciones de los países latinoamericanos, así como el estudio especial preparado por la Economist Intelligence Unit, de Londres, con la colaboración del Director del Programa de Transportes de la CEPAL, a que ya se ha hecho referencia, cuyas recomendaciones fueron en buena parte incorporadas en el proyecto de recomendación presentado por los países en vías de desarrollo. También la secretaría de la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (CEALO), presentó un estudio ^{23/} sobre problemas de transportes marítimos y fletes en la región, en que, entre otras cosas se hacía hincapié en la necesidad de establecer un sistema adecuado y efectivo de consulta - a niveles gubernamentales y comerciales - para el examen y la negociación de las cuestiones relativas a fletes marítimos.

La Conferencia, después de discutir largamente sobre dos proyectos de recomendación que sintetizaban las posiciones de los países en desarrollo y de los países desarrollados, sin que se pudiera llegar a acuerdo, aprobó por unanimidad una resolución de compromiso sobre bases para un entendimiento en cuestiones relativas al transporte marítimo (Recomendación A.IV.22).^{24/} En esta recomendación, todos los países convinieron en que el sistema de conferencias marítimas es necesario para asegurar tarifas estables y servicios regulares, pero que su funcionamiento adolece de defectos y, para mejorarlo, debería establecerse un sistema de consultas bien organizado entre las conferencias y los organismos representativos de los usuarios, sobre una base

^{23/} Véase United Nations Conference on Trade and Development: Problems of Shipping and Ocean Freight Rates in the ECAFE Region, op. cit.

^{24/} Véase en el anexo IV una evaluación de los resultados de la Conferencia de Comercio y Desarrollo en materia de transportes marítimos.

nacional o regional, en cuyo marco podrían plantearse una serie de cuestiones que han sido objeto de aspiraciones y quejas de los países latinoamericanos, como la publicación de las tarifas de las conferencias, la notificación con una razonable antelación de los aumentos en los fletes, la regulación de las condiciones relativas a tarifas duales y rebajas diferidas, la adecuación de los servicios marítimos en las diversas rutas, las medidas de fomento de las exportaciones de los países en desarrollo y del comercio interregional y la racionalización de las rutas y fletes marítimos según las exigencias del desarrollo.

5. Comercio exterior y transporte marítimo

Durante el período 1957-1961 el promedio anual del volumen total del comercio exterior de los países considerados en el presente estudio - las nueve naciones sudamericanas señaladas y México - alcanzó a 229 millones de toneladas: 15 millones que corresponden al intercambio recíproco de los 10 países entre sí, 186 millones a exportaciones hacia terceros países y 28 millones a importaciones desde estos últimos.

En el cuadro 125 se da un resumen de las exportaciones de dichos países según su distribución geográfica, las que se detallan a su vez por países en los cuadros 126 a 135; el cuadro 136 sintetiza las importaciones totales también según las diferentes zonas geográficas y los cuadros 137 a 146 muestran el correspondiente desglose por países.

Cuadro 125

AMERICA LATINA^{a/}: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

Región de destino	1957 ^{b/}	1958 ^{b/}	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Porcen- taje
Al mundo	192 235	184 753	200 241	212 934	213 826	200 797	100.0
A América del Sur y México	14 821	15 077	15 483	15 970	12 831	14 836	7.4
A América Central y Antillas	48 806	53 371	57 061	58 283	59 481	55 401	27.6
A América del Norte	85 345	78 668	86 563	89 561	84 484	84 924	42.3
A Europa	40 006	34 854	36 207	42 707	46 616	40 078	20.0
A Asia	1 542	1 645	1 952	2 371	4 788	2 460	1.2
A Africa	1 432	880	2 687	3 596	4 948	2 709	1.3
A Oceanía	273	253	262	417	647	370	0.2
A destino no especificado	10	5	26	29	32	20	-

Fuente: Anuarios de comercio exterior, 1957-1961.

a/ Incluye solamente Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

b/ Excluye Uruguay.

Cuadro 126

ARGENTINA: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Porcentaje sobre el total
<u>Total mundial</u>	7 776.9	8 557.0	8 955.3	9 371.3	7 297.1	8 391.5	100.0
<u>América del Sur</u>	1 602.0	1 556.3	1 862.7	2 067.5	941.1	1 605.9	19.1
Brasil	937.7	1 097.3	1 374.4	1 221.1	263.1	978.7	11.7
Colombia	0.2		0.3	0.6	0.8	0.4	
Chile	260.2	93.8	133.4	269.9	203.9	192.2	2.3
Ecuador	0.0		0.0	0.0	0.1	-	
Paraguay	94.5	103.2	115.1	109.7	104.1	105.3	1.3
Perú	259.5	120.8	79.6	218.5	160.7	167.8	1.9
Uruguay	15.5	48.0	82.3	203.8	107.8	91.5	1.1
Venezuela	6.1	17.3	21.9	22.2	22.9	18.1	0.2
Otros	28.3	75.9	55.7	21.7	77.7	51.9	0.6
<u>América Central y Antillas</u>	17.3		17.6	14.2	17.4	13.3	0.1
<u>México</u>	2.5		2.1	2.6	3.9	2.2	
<u>América del Norte</u>	243.7	283.5	228.1	205.7	183.4	228.9	2.8
<u>Europa</u>	5 684.3	6 311.1	6 372.0	6 373.3	5 343.7	6 016.9	71.7
<u>Asia</u>	116.1	302.5	362.4	599.7	703.9	416.9	5.0
<u>Africa</u>	74.6	57.3	54.8	42.5	56.6	57.2	0.7
<u>Oceanía</u>	1.0	1.0	0.4	0.6	0.8	0.7	
<u>Unión Soviética</u>	35.4	45.3	55.2	65.2	46.3	49.5	0.6

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior, Argentina, 1957-1961.

Cuadro 127

BRASIL: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-61

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-61	
						Tone- laje	Porcen- taje so- bre el total
<u>Total mundial</u>	7 712.8	8 297.4	9 884.3	10 607.9	12 684.7	9 843.4	100.0
<u>América del Sur</u>	1 146.7	1 220.1	794.4	1 095.3	1 115.4	1 074.4	10.9
Argentina	881.3	908.1	538.2	798.1	886.6	802.5	
Colombia	0.0	0.1	0.8	0.3	10.2	2.3	
Chile	34.5	75.0	30.5	95.0	42.0	55.4	
Ecuador	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Paraguay	2.3	4.5	4.3	3.1	2.7	3.5	
Perú	0.2	0.2	0.2	0.7	2.1	0.7	
Uruguay	193.8	176.1	193.9	187.8	161.7	182.6	
Venezuela	28.1	53.6	25.0	7.1	7.5	24.2	
Otros	6.5	2.5	1.0	3.2	2.6	3.2	
<u>América Central y Antillas</u>	28.0	987.1	1 231.5	577.7	829.9	730.8	7.4
<u>México</u>	0.1	0.1	0.0	0.3	0.1	0.1	
<u>América del Norte</u>	3 258.2	2 461.4	3 353.0	3 400.4	3 258.3	3 146.3	32.0
<u>Europa</u>	2 886.2	3 044.3	3 899.3	4 697.8	6 483.4	4 202.2	42.7
<u>Asia</u>	279.6	426.2	509.5	752.0	900.2	579.5	5.9
<u>Africa</u>	107.9	156.3	92.6	46.6	95.5	99.8	1.0
<u>Oceanía</u>	6.1	1.9	4.0	37.8	1.9	10.3	0.1

Fuente: Estatística de Comercio Exterior do Brasil, 1957-1961.

Cuadro 128

COLOMBIA: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Porcenta- je sobre total
<u>Total mundial</u>	4 915.1	4 770.4	5 538.6	5 805.4	5 254.5	5 256.8	100.0
<u>América del Sur</u>	265.0	175.3	180.5	293.9	295.2	242.0	4.6
Argentina	104.3	0.0	0.1	0.2	0.2	20.9	
Brasil	15.3	0.1	0.1	0.2	0.9	3.3	
Chile	65.4	72.3	56.6	17.2	4.8	43.3	
Ecuador	1.1	0.3	0.3	0.3	1.8	0.8	
Paraguay	0.0	-	-	-	-	-	
Perú	65.7	96.4	108.3	267.7	271.7	162.0	
Uruguay	-	0.0	0.0	0.0	0.1	-	
Venezuela	13.2	6.2	12.0	2.7	12.7	9.4	
Otros	0.0	-	3.1	5.6	3.0	2.3	
<u>América Central y</u>							
<u>Antillas</u>	2 352.8	2 032.0	662.1	631.3	905.2	1 316.8	25.0
<u>México</u>	1.0	6.9	0.8	4.5	6.3	3.9	-
<u>América del Norte</u>	1 455.9	1 757.9	2 271.9	2 344.5	1 702.6	1 906.6	36.3
<u>Europa</u>	839.0	794.9	2 419.8	2 522.4	2 339.0	1 783.0	34.0
<u>Asia</u>	0.5	2.2	2.6	7.4	4.0	3.3	
<u>Africa</u>	0.9	1.2	0.9	1.1	1.8	1.2	
<u>Oceanía</u>	-	-	-	0.3	0.4	-	

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior, Colombia, 1957-1961.

Cuadro 129

CHILE: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tonelaje	Por- centa- je so- bre el total
<u>Total mundial</u>	5 431.5	5 851.7	6 640.7	7 047.5	8 376.9	6 669.7	100.0
<u>América del Sur</u>	412.1	385.8	586.9	480.9	476.2	468.4	7.0
Argentina	207.1	253.2	423.2	346.2	337.8	313.5	
Brasil	76.3	65.7	103.1	72.7	89.9	81.5	
Colombia	5.4	4.7	2.9	5.0	1.2	3.8	
Ecuador	12.6	9.2	8.1	5.3	3.1	7.7	
Paraguay	0.0	0.6	0.0	0.9	0.0	0.3	
Perú	44.0	30.8	26.6	32.9	20.5	31.0	
Uruguay	54.1	8.1	12.4	8.2	8.1	18.2	
Venezuela	7.4	9.8	4.6	3.5	8.3	6.7	
Otros	5.2	3.7	6.0	6.2	7.3	5.7	
<u>América Central y Antillas</u>	30.4	26.5	331.6	632.5	583.3	320.9	4.8
<u>México</u>	9.1	9.3	17.1	10.2	8.3	10.8	0.2
<u>América del Norte</u>	3 646.8	4 167.5	4 343.7	3 881.3	3 690.2	3 945.9	59.2
<u>Europa</u>	1 179.3	1 149.3	1 110.3	1 607.9	1 433.5	1 296.1	19.4
<u>Asia</u>	92.4	54.2	187.5	375.2	2 168.8	575.6	8.6
<u>África</u>	49.9	41.8	57.2	50.9	0.0	40.0	0.6
<u>Oceanía</u>	11.5	17.3	6.4	8.6	16.6	12.1	0.2

Fuente: Anuarios Estadísticos de Comercio Exterior, Chile, 1957-1961.

Cuadro 130

ECUADOR: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(En miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Porcentaje sobre el total
<u>Total mundial</u>	997.1	980.6	1 081.1	1 083.7	1 009.9	1 030.5	100.0
<u>América del Sur</u>	126.2	132.9	94.4	80.1	74.8	101.6	9.9
Argentina	53.1	56.9	26.0	-	0.1	27.2	
Brasil	-	-	-	-	-		
Colombia	17.2	4.1	5.8	2.7	14.6	8.9	
Chile	24.0	30.7	38.4	39.7	43.3	35.2	
Paraguay	-	-	-	-	-		
Perú	29.9	6.5	5.7	5.7	10.3	11.6	
Uruguay	-	-	-	-	-		
Venezuela	-	34.7	18.5	31.8	6.5	18.3	
Otros	2.0	-	-	0.2	-	0.4	
<u>América Central y Antillas</u>	6.3	2.8	4.3	6.0	7.9	5.5	0.5
<u>México</u>	-	-	-	0.5	0.9	-	-
<u>América del Norte</u>	559.4	454.3	608.7	698.6	604.8	585.2	56.8
<u>Europa</u>	299.5	370.0	340.9	283.2	306.9	320.1	31.1
<u>Asia</u>	4.8	20.6	32.6	15.1	14.3	17.5	1.7
<u>Africa</u>	-	-	0.1	-	0.1	-	-
<u>Oceanía</u>	0.9	-	0.1	0.2	0.2	-	-

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior, Ecuador, 1957-1961.

Cuadro 131

MEXICO: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-61	
						Tone- laje	Porcen- taje so- bre el total
<u>Total mundial</u>	7 690.6	7 945.4	8 973.6	9 070.2	10 067.6	8 749.5	100.0
<u>América del Sur</u>	27.3	20.0	42.4	26.6	33.3	29.9	0.3
Argentina	1.8	1.5	6.8	1.7	2.0	2.8	
Brasil	3.0	3.9	1.4	9.1	12.1	5.9	
Colombia	12.4	3.4	3.2	2.5	4.0	5.1	
Chile	3.3	1.1	12.3	5.3	4.1	5.2	
Venezuela	4.8	8.5	15.0	4.5	7.5	8.0	
Otros	2.0	1.6	3.7	3.5	3.6	2.9	
<u>América Central y Antillas</u>	128.3	61.1	52.1	169.1	129.7	108.1	1.2
<u>América del Norte</u>	6 776.9	7 023.5	7 906.4	7 365.2	8 500.5	7 514.4	86.0
<u>Europa</u>	569.2	537.6	532.3	922.6	473.2	607.0	6.9
<u>Asia</u>	98.0	155.9	293.1	369.1	670.3	317.3	3.6
<u>Africa</u>	30.5	72.8	66.6	107.0	120.0	79.4	0.9
<u>Oceanía</u>	60.4	74.5	80.7	110.6	140.6	93.3	1.1

Fuente: Revista de Estadística Mexicana, 1957-1961.

Cuadro 132

PARAGUAY: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Porcenta- je sobre total
<u>Total mundial</u>	316.6	341.6	236.2	299.4	341.4	307.0	100.0
<u>América del Sur</u>	214.1	237.2	123.6	192.5	226.0	198.7	64.7
Argentina	189.1	223.7	100.1	159.0	198.9	174.2	56.7
Brasil	2.6	3.4	1.3	5.8	8.1	4.8	1.6
Chile			2.4			0.5	0.2
Perú	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Uruguay	22.4	10.1	12.4	26.8	18.8	18.1	5.9
Otros	0.0	0.0	4.4	0.9	0.3	1.1	0.4
<u>México</u>	0.3						
<u>América del Norte</u>	37.5	39.7	43.7	45.3	43.4	41.9	13.7
<u>Europa</u>	55.0	59.4	42.7	32.2	38.9	45.6	14.9
<u>Asia</u>	0.0	0.0	0.2	0.0	0.6	0.2	
Otros	9.7	5.3	26.0	29.4	32.4	20.6	6.7

Fuente: Banco Central del Paraguay, Boletín Estadístico Mensual, 1957-1961

Cuadro 133

PERU: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-61

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-61	
						Tone- laje	Porcen- taje sobre el total
<u>Total mundial</u>	6 191.6	4 595.1	5 709.0	8 110.6	8 894.0	6 700.0	100.0
<u>América del Sur</u>	1 050.1	684.9	835.8	677.7	449.3	739.6	11.0
Argentina	248.9	84.4	250.1	176.1	183.6	188.6	
Brasil	90.6	61.0	68.3	109.3	94.5	84.7	
Colombia	20.5	2.0	3.8	2.6	2.6	6.3	
Chile	495.6	463.4	448.3	335.0	148.4	378.2	
Ecuador	99.5	36.0	24.1	17.4	5.0	36.4	
Paraguay	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Uruguay	31.7	1.0	1.5	2.0	2.2	7.7	
Venezuela	16.8	1.0	4.1	4.8	6.7	6.7	
Otros	46.5	36.1	35.6	30.5	6.3	31.0	
<u>América Central y Antillas</u>	3 316.6	2 399.6	3 053.1	4 406.0	3 652.6	3 365.6	50.2
<u>México</u>	2.6	1.9	4.8	10.1	11.4	6.1	0.1
<u>América del Norte</u>	697.1	711.2	711.0	1 009.5	1 324.1	890.6	13.3
<u>Europa</u>	549.8	508.1	768.6	1 110.9	1 287.4	845.0	12.6
<u>Asia</u>	525.3	214.2	290.2	1.0	1.1	206.4	3.1
<u>Africa</u>	0.9	43.1	11.0	870.1	2 016.2	588.3	8.8
<u>Oceanía</u>	49.2	32.1	34.5	25.3	151.9	58.6	0.9

Fuente: Anuarios de Comercio Exterior, Perú, 1957-61.

Cuadro 134

URUGUAY: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1959-1961 a/

(Miles de toneladas)

País o región	1959	1960	1961	Promedio 1957-61	
				Tone- laje	Por- cen- taje sobre el total
<u>Total mundial a/</u>	252.7	577.3	718.9	516.3	100.0
<u>América del Sur</u>	63.1	365.7	447.0	291.9	56.5
Argentina	40.6	362.5	433.1	278.7	53.9
Brasil	10.8	0.2	10.4	7.1	1.4
Colombia	0.2	0.1	0.3	0.2	
Chile	0.0	0.1	0.4	0.2	
Ecuador	0.1	0.0	0.1		
Paraguay	0.4	2.7	2.5	1.9	0.4
Perú	10.5	0.1	0.1	3.6	0.7
Venezuela	0.5	0.0	0.0	0.2	
Otros	0.0	0.1	0.1		
<u>América Central y Antillas</u>	0.2	0.2	0.8	0.4	0.1
<u>México</u>	0.0	0.0	0.0		
<u>América del Norte</u>	13.3	22.3	37.0	24.2	4.7
<u>Europa</u>	171.9	187.9	227.5	195.8	37.9
<u>Asia</u>	3.6	1.2	6.6	3.8	0.7
<u>Africa</u>	0.6	0.0	0.0	0.2	
<u>Oceanía</u>	0.0	0.0	0.0		

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Comercial del Uruguay, 1959-61

a/ Cifras aproximadas; excluye exportaciones de animales en pie, cueros curtidos y tripas bovinas.

Cuadro 135

VENEZUELA: EXPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Porcen- taje	Por- cen- taje sobre el total
<u>Total mundial</u>	150 691.3	143 413.5	152 969.9	160 961.1	159 181.2	153 443.4	100.0
<u>América del Sur</u>	9 845.2	10 645.7	10 858.2	10 660.8	8 772.7	10 182.5	6.6
Argentina	3 908.4	4 115.2	4 847.1	3 727.7	2 601.0	3 839.9	
Brasil	4 279.3	5 169.5	4 623.6	4 539.1	4 777.0	4 677.7	
Colombia	41.5	28.6	13.2	13.2	64.2	32.2	
Chile	511.7	310.1	425.7	549.0	427.7	444.9	
Ecuador	5.8	65.4	110.4	182.0	151.7	128.8	
Paraguay	2.8	2.8	5.5	297.8	39.1	69.6	
Perú	100.4		22.8	118.1	141.5	76.6	
Uruguay	995.3	954.1	809.9	1 233.9	570.5	912.8	
Otros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		
<u>América Central y Antillas</u>	42 926.4	47 861.6	51 708.3	51 847.6	53 321.8	49 533.1	32.3
<u>México</u>	116.3	0.5	16.0	0.1	0.0	26.6	
<u>América del Norte</u>	68 670.5	61 769.4	67 083.0	70 587.8	65 139.6	66 650.0	43.4
<u>Europa</u>	27 907.6	22 033.5	20 494.2	24 903.3	28 636.7	24 795.1	16.2
<u>Asia</u>	425.8	468.6	270.6	250.2	317.7	346.6	0.2
<u>África</u>	1 166.9	508.1	2 403.4	2 477.5	2 658.0	1 842.8	1.2
<u>Oceanía</u>	144.3	126.1	136.2	233.8	334.7	195.0	0.1

Fuente: Boletines de Comercio Exterior, Venezuela, 1957-1961.

Cuadro 136

AMERICA LATINA a/ IMPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

Región de origen	1957 <u>b/</u>	1958 <u>b/</u>	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Por- centa- je
Del mundo	42 359	41 019	43 555	41 234	39 912	41 616	100.0
De América del Sur y México	12 314	13 261	15 480	14 875	12 641	13 714	33.0
De América Central y Antillas	4 594	4 616	4 364	3 475	3 847	4 179	10.0
De América del Norte	14 679	11 064	11 752	12 063	10 974	12 106	29.1
De Europa	5 570	7 329	7 711	7 000	7 453	7 012	17.0
De Asia	4 155	1 630	2 130	2 145	2 110	2 434	5.8
De Africa	964	2 852	1 957	1 475	2 810	2 012	4.8
De Oceanía	11	141	150	168	17	97	0.2
De origen no especificado	72	126	11	34	60	61	0.1

Fuente: Anuarios de comercio exterior, 1957-1961

a/ Incluye solamente Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

b/ Excluye Uruguay.

Cuadro 137

ARGENTINA: IMPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Por- cen- taje sobre el total
<u>Total mundial</u>	14 044.2	14 420.2	13 094.6	10 599.2	9 784.0	12 388.4	100.0
<u>América del Sur</u>	5 603.7	5 936.6	6 246.3	5 738.2	4 625.3	5 630.0	45.4
Brasil	826.9	873.5	560.0	749.1	906.3	783.2	6.3
Colombia	104.4	264.5	0.0	0.0	0.1	20.9	0.2
Chile	180.0		332.4	363.7	322.5	292.6	2.4
Ecuador	64.6		38.8	0.0	0.1	20.7	0.1
Paraguay	182.3	218.7	145.0	168.9	204.4	183.8	1.5
Perú	259.4	116.6	191.6	219.3	156.7	188.7	1.5
Uruguay	29.1		37.2	285.6	468.0	164.0	1.3
Venezuela	3 831.2	4 075.1	4 815.3	3 804.5	2 427.4	3 790.7	30.6
Otros	125.8	388.2	126.0	147.1	139.8	185.4	1.5
<u>América Central y Antillas</u>	1 901.8	1 886.5	1 507.4	705.5	707.4	1 341.7	10.8
<u>México</u>	1.2		1.5	6.9	2.1	2.3	
<u>América del Norte</u>	2 032.5	446.2	604.4	1 122.8	1 244.0	1 090.0	8.8
<u>Europa</u>	1 790.2	3 863.7	2 810.6	2 410.3	2 952.2	2 765.5	22.3
<u>Asia</u>	2 654.4	173.7	149.4	201.1	176.3	671.0	5.4
<u>Africa</u>	29.9	1 978.5	847.0	209.0	38.3	620.5	5.0
<u>Oceanía</u>	5.1	135.0	135.5	155.5	1.8	86.6	0.7
<u>Unión Soviética</u>	25.4		792.5	49.4	36.6	180.8	1.5

Fuente: Anuario de Comercio Exterior, Argentina, 1957-1961

Cuadro 138

BRASIL: IMPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	Por- cen- taje sobre el total
						Tonela- das	
<u>Total mundial</u>	13 513.5	14 202.6	14 346.6	15 608.8	15 858.5	14 706.0	100.0
<u>América del Sur</u>	5 580.5	6 536.7	5 908.6	6 034.1	4 894.5	5 790.9	39.4
Argentina	962.7	1 073.5	1 304.9	1 204.9	244.1	958.0	
Colombia	94.4	0.1	0.1	0.1	0.8	7.1	
Chile	76.2	60.1	83.6	79.5	81.7	76.2	
Ecuador				0.0	0.0	0.0	
Paraguay	1.9	0.0	1.1	10.0	16.0	5.8	
Perú	98.8	56.5	60.8	92.8	79.1	77.6	
Uruguay	106.7	108.3	8.6	2.8	7.6	46.8	
Venezuela	4 287.1	5 233.4	4 448.9	4 641.0	4 463.9	4 614.9	
Otros	12.7	4.8	0.6	3.0	1.3	4.5	
<u>América Central y Antillas</u>	1 915.9	2 404.2	2 074.1	2 338.8	2 045.7	2 155.7	14.7
<u>México</u>	0.6	4.8	1.1	10.7	3.4	4.1	
<u>América del Norte</u>	2 604.7	2 002.6	2 087.5	2 765.0	3 341.7	2 560.3	17.4
<u>Europa</u>	1 147.3	1 080.9	1 469.2	1 738.6	1 772.3	1 441.7	9.8
<u>Asia</u>	1 385.2	1 315.4	1 736.0	1 592.7	1 539.4	1 513.7	10.3
<u>Africa</u>	879.2	857.9	1 070.1	1 128.9	2 261.3	1 239.5	8.4
<u>Oceanía</u>	0.1	0.1	0.0	0.0	0.2	0.1	

Fuente: Estadística de Comercio Exterior do Brasil, 1957-1961.

Cuadro 139

COLOMBIA: IMPORTACIONES, SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Porcentaje sobre el total
<u>Total mundial</u>	1 469.9	1 033.7	991.6	1 209.5	1 441.0	1 229.1	100.0
<u>América del Sur</u>	64.9	65.9	14.5	14.5	64.9	44.9	3.7
Argentina	0.3	0.3	0.2	0.5	0.8	0.4	
Brasil	0.0	0.0	0.7	0.3	9.5	2.1	
Chile	6.0	5.0	1.7	4.9	1.5	3.8	
Ecuador	16.5	4.2	5.7	2.6	26.5	11.1	
Paraguay	-	-					
Perú	33.9	1.9	3.6	2.8	1.0	8.6	
Uruguay	0.1	0.2	0.3	0.1	0.3	0.2	
Venezuela	8.1	54.3	2.3	3.3	24.8	18.6	
Otros	0.0	-	0.0	0.0	0.5	0.1	
<u>América Central y Antillas</u>	292.1	70.5	68.9	122.3	150.7	140.9	11.5
<u>México</u>	0.6	0.6	2.1	1.5	1.5	1.3	0.1
<u>América del Norte</u>	780.2	607.1	656.8	674.8	723.8	688.5	56.0
<u>Europa</u>	323.1	270.8	219.4	359.0	450.0	324.4	26.4
<u>Asia</u>	7.1	17.6	29.4	37.1	49.1	28.1	22
<u>África</u>	1.5	1.0	0.3	0.2	0.9	0.8	0.1
<u>Oceanía</u>	0.4	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	

Fuente: Anuario de Comercio Exterior, Colombia, 1957-1961.

Cuadro 140

CHILE: IMPORTACIONES, SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Porcentaje sobre el total
<u>Total mundial</u>	2 241.3	2 127.1	3 147.6	3 239.7	3 187.9	2 788.7	100.0
<u>América del Sur</u>	329.5	227.4	293.7	387.1	1 269.9	501.5	18.0
Argentina	64.1	70.2	123.2	150.6	283.2	138.2	
Brasil	18.2	36.1	17.8	61.8	54.9	37.8	
Colombia	3.9	0.0	0.0	0.4	10.6	3.0	
Ecuador	12.7	13.9	30.4	42.7	18.1	23.6	
Paraguay	0.0	0.0	0.7	1.8	0.2	0.5	
Perú	199.0	85.8	116.8	115.0	321.2	167.6	
Uruguay	18.5	5.8	0.0	0.1	2.5	5.4	
Venezuela	0.2	0.0	0.0	10.2	570.8	116.2	
Otros	12.9	15.6	4.8	4.5	8.4	9.2	
<u>América Central y</u>							
<u>Antillas</u>	58.9	39.2	5.2	4.1	541.8	129.8	4.7
<u>México</u>	1.0	1.6	2.1	2.7	10.2	3.5	0.1
<u>América del Norte</u>	1 610.8	1 517.0	2 527.3	2 495.0	947.7	1 819.6	65.3
<u>Europa</u>	228.6	322.4	300.1	325.2	350.5	305.4	10.9
<u>Asia</u>	11.8	19.1	18.5	24.5	65.4	27.9	1.0
<u>Africa</u>	0.5	0.3	0.7	0.9	2.0	0.9	
<u>Oceanía</u>	0.2	0.1	0.0	0.2	0.4		

Fuente: Anuario de Comercio Exterior, Chile, 1957-1961.

Cuadro 141

ECUADOR: IMPORTACIONES, SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-61

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-61	
						Tone- laje	Porcentaje sobre el total
<u>Total mundial</u>	209.9	227.1	231.1	256.8	278.9	240.8	100.0
<u>América del Sur</u>	13.0	25.8	13.6	15.1	47.4	23.0	9.6
Argentina	-	-	-	0.4	-	0.1	
Brasil	0.1	-	-	-	-		
Colombia	0.9	0.7	0.7	0.3	0.8	0.7	
Chile	10.7	10.0	7.9	5.7	3.6	7.6	
Paraguay	-	-	-	-	-		
Perú	1.3	7.5	2.7	8.5	42.9	12.6	
Uruguay	-	-	-	0.1	0.1		
Venezuela	-	7.6	2.3	0.1	-	2.0	
Otros	-	-	-	-	-		
<u>América Central y Antillas</u>	1.3	0.6	4.0	0.3	0.4	1.3	0.6
<u>México</u>	0.8	0.8	0.4	0.5	0.7	0.6	0.2
<u>América del Norte</u>	117.1	121.5	131.4	145.0	135.2	130.0	54.0
<u>Europa</u>	73.0	72.7	75.9	88.3	87.6	79.5	33.0
<u>Asia</u>	4.7	5.2	4.1	6.0	5.7	5.1	2.1
<u>Africa</u>	-	0.5	1.7	1.6	1.9	1.1	0.5
<u>Oceanía</u>	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Anuario de Comercio Exterior, Ecuador, 1957-61.

Cuadro 142

MEXICO: IMPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-61

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-61	
						Tone- laje	Porcenta- je sobre el total
<u>Total mundial</u>	5 513.9	4 602.7	4 090.4	3 309.4	2 932.7	4 089.8	100.0
<u>América del Sur</u>	111.3	18.5	21.7	29.1	29.0	41.9	1.0
Argentina	2.2	5.5	2.1	3.1	3.7	3.3	
Brasil	-	-	-	-	-		
Chile	8.8	5.8	4.3	12.7	8.3	8.0	
Colombia	1.4	3.9	1.8	-	-	1.4	
Perú	1.2	1.7	4.6	6.6	6.9	4.2	
Otros	97.7	1.6	8.9	6.7	10.1	25.0	
<u>América Central y Antillas</u>	125.5	16.5	35.6	21.6	25.4	44.9	1.1
<u>América del Norte</u>	4 867.2	4 194.3	3 628.7	2 846.7	2 511.0	3 609.6	88.3
<u>Europa</u>	343.0	340.3	348.5	370.2	324.5	345.3	8.5
<u>Asia</u>	10.7	16.2	46.6	32.7	33.4	27.9	0.7
<u>África</u>	50.9	11.8	2.6	2.4	2.2	14.0	0.3
<u>Oceanía</u>	5.3	5.1	6.7	6.7	7.2	6.2	0.1

Fuentes: Anuario de Comercio Exterior, México, 1957-59 y 1961.
Compendio Estadístico Mexicano, 1960.

Cuadro 143

PARAGUAY: IMPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-61

(Miles de toneladas)

País e región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-61	
						Tone- laje	Porcenta- je sobre el total
<u>Total mundial</u>	192.2	222.9	227.2	244.9	273.9	232.2	100.0
<u>América del Sur</u>	79.8	103.3	106.7	103.9	111.9	101.1	43.5
Argentina	79.7	92.4	102.3	100.4	108.1	96.6	41.6
Brasil	0.0	2.8	3.2	2.4	0.0	1.7	0.7
Chile	0.0	0.5	0.0	0.3	0.0	0.1	
Perú	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Uruguay	0.1	7.6	1.2	0.8	3.8	2.7	1.2
Otros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
<u>América Central y Antillas</u>	61.4	71.3	75.1	67.8	67.2	68.6	29.6
<u>México</u>		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
<u>América del Norte</u>	32.2	16.1	11.3	9.3	10.8	15.9	6.8
<u>Europa</u>	17.1	20.8	21.2	27.9	23.9	22.2	9.6
<u>Asia</u>	0.0	1.2	1.5	1.6	0.0	0.9	0.4
Otros	1.7	10.2	11.4	34.4	60.1	23.5	10.1

Fuente: Banco Central del Paraguay, Boletín Estadístico Mensual, 1957-61.

Cuadro 144

PERU: IMPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-61

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-61	
						Tone- laje	Porcenta- je sobre el total
<u>Total mundial</u>	1 427.4	1 184.4	1 269.2	1 648.0	1 973.1	1 500.4	100.0
<u>América del Sur</u>	450.0	266.0	320.1	546.8	690.0	454.6	30.3
Argentina	183.9	85.1	107.8	197.0	200.5	154.9	
Brasil	0.0	0.0	0.3	0.9	1.9	0.6	
Colombia	65.6	97.6	171.6	236.3	266.9	167.6	
Chile	40.7	27.8	25.3	26.6	22.5	28.6	
Ecuador	30.7	9.7	9.6	12.8	15.2	15.6	
Paraguay	0.0	0.1	1.7	0.2	0.8	0.6	
Uruguay	8.4	43.0	0.0	72.2	0.1	24.7	
Venezuela	116.7	0.1	1.4	-	180.3	59.7	
Otros	4.0	2.6	2.4	0.8	1.7	2.3	
<u>América Central y Antillas</u>	85.8	50.0	85.3	152.0	153.2	105.3	7.0
<u>México</u>	0.9	0.7	2.6	1.6	1.4	1.4	0.1
<u>América del Norte</u>	566.2	602.7	556.1	550.6	646.9	584.5	39.0
<u>Europa</u>	288.0	237.9	263.5	343.6	399.2	306.4	20.4
<u>Asia</u>	34.4	24.2	34.0	45.7	72.3	42.1	2.8
<u>Africa</u>	1.9	2.1	2.9	3.1	5.1	3.0	0.2
<u>Oceanía</u>	0.2	0.8	4.7	4.6	5.1	3.1	0.2

Fuente: Anuario de Comercio Exterior, Perú, 1957-61

Cuadro 145

URUGUAY: IMPORTACIONES SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1959-61 a/

(Miles de toneladas)

País o región	1959	1960	1961	Promedio 1959-61	
				Tone- laje	Porcenta- je sobre el total
<u>Total mundial</u>	3 243.0	2 857.0	2 026.0	2 708.6	100.0
<u>Total América del Sur</u>	2 452.4	1 902.7	834.4	1 729.8	63.9
Argentina	27.3	164.1	108.0	99.8	3.7
Brasil	203.0	143.3	127.1	157.8	5.8
Chile	59.5	38.5	8.9	35.6	1.3
Ecuador	0.0	0.0	0.0		
Paraguay	7.5	24.5	19.9	17.3	0.6
Perú	1.4	1.9	2.0	1.8	
Venezuela	2 153.7	1 529.0	568.5	1 417.0	52.4
Otros	0.0	1.4	-	0.5	
<u>México</u>	0.1	1.8	0.5	0.8	
<u>América Central</u>	337.7	56.6	112.4	168.9	6.2
<u>América del Norte</u>	93.0	221.0	132.0	148.6	5.5
<u>Europa</u>	312.4	528.0	396.8	412.4	15.2
<u>África</u>	19.0	98.9	466.9	194.9	7.2
<u>Asia y Oceanía</u>	28.4	48.0	83.0	53.1	2.0

Fuente: Boletín Estadístico del Banco Comercial del Uruguay, 1959-61.

a/ Cifras aproximadas; no incluye vehículos motorizados y maquinarias.

Cuadro 146

VENEZUELA: IMPORTACIONES, SEGUN DISTRIBUCION GEOGRAFICA, 1957-1961

(Miles de toneladas)

País o región	1957	1958	1959	1960	1961	Promedio 1957-1961	
						Tone- laje	Porcenta- je sobre el total
Total mundial	3 747.0	2 998.0	2 913.6	2 260.8	2 155.4	2 815.0	100.0
América del Sur	60.4	69.7	80.0	73.0	48.3	66.3	2.4
Argentina	19.6	18.9	24.1	24.5	24.8	22.4	
Brasil	12.9	35.0	24.7	7.4	7.8	17.6	
Colombia	4.6	5.6	4.8	1.5	2.0	3.7	
Chile	6.9	9.3	3.1	3.7	5.4	5.7	
Ecuador	0.0	0.0	19.0	31.8	2.2	10.6	
Paraguay	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	
Perú	16.4	0.9	4.2	3.9	6.1	6.3	
Uruguay	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	0.0	
Otros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
América Central y Antillas	151.4	78.0	170.4	6.0	42.3	89.6	3.2
México	15.5	2.6	12.0	4.2	5.8	8.0	0.3
América del Norte	2 068.2	1 556.5	1 455.6	1 231.5	1 280.9	1 518.5	54.0
Europa	1 334.8	1 118.5	1 097.7	759.8	658.6	993.8	35.3
Asia	46.2	57.2	82.3	155.4	85.7	85.4	3.0
Africa			13.1	30.3	31.2	15.0	0.5
Oceanía			2.5	0.6	2.6	1.2	
Otros países a/	70.5	115.5				37.2	1.3

Fuente: Boletines de Comercio Exterior, Venezuela, 1957-1961.

a/ Incluye importaciones de menor volumen correspondientes a países de los cinco continentes.

/El siguiente

El siguiente resumen de dichas estadísticas de comercio exterior del área sirve para ilustrar la situación.

Cuadro 147

AMERICA DEL SUR Y MEXICO: COMERCIO EXTERIOR, PROMEDIO 1957-1961

(Millones de toneladas)

Destino u origen	Intercambio recíproco	Exportación	Importación	Intercambio total	Porcentaje
América del Sur y México	14.8	-	-	14.8	6.5
América Central y Antillas	-	55.4	4.2	59.6	26.1
América del Norte	-	84.9	12.1	97.0	42.4
Europa	-	40.1	7.0	47.1	20.6
Asia, Africa y Oceanía	-	5.6	4.5	10.1	4.4
<u>Total</u>	<u>14.8</u>	<u>186.0</u>	<u>27.8</u>	<u>228.6</u>	<u>100.0</u>

Llama la atención en primer término el escaso porcentaje del intercambio recíproco, que es apenas 7 por ciento de las exportaciones totales a todo el mundo, aunque equivale al 35 por ciento de las importaciones totales. También se destaca la alta proporción del comercio con los Estados Unidos que alcanza a 42 por ciento de las exportaciones y 44 por ciento de las importaciones. El importante lugar que ocupan las exportaciones a América Central y las Antillas se debe exclusivamente a los embarques de petróleo de Venezuela y Colombia a las refinerías de Aruba y Curazao y este gran volumen de carga - más de 50 millones de toneladas anuales - no tiene su destino final en esas islas del Caribe, donde se refina y es reexportado. Finalmente, resulta notorio el desequilibrio de las cargas de intercambio con terceros países, ya que el volumen físico de las exportaciones es siete veces mayor que el de las importaciones, fenómeno que obedece de manera primordial al hecho de que los países latinoamericanos exportan materias primas e importan productos manufacturados; si se excluyen los combustibles líquidos, el desequilibrio es de 3 a 1.

Las únicas cifras disponibles de períodos anteriores que permiten medir la evolución del comercio exterior de esta región son las correspondientes a América del Sur para el año 1952,^{25/} en que las exportaciones totales alcanzaron a 111.3 millones de toneladas y las importaciones a 23.3 millones. Si se comparan dichos datos con los del período 1957-61 se comprueba que mientras las exportaciones han subido en 83 por ciento, las importaciones sólo han aumentado en 50 por ciento y que el comercio con todas las regiones, excepto con América Central y Antillas, ha experimentado aumentos relativos: el comercio intersudamericano pasó del 5 al 7 por ciento del total, el comercio con Estados Unidos subió del 37 al 40 por ciento, las transacciones comerciales con Europa se elevaron del 12 al 20 por ciento y las con Asia, África y Oceanía aumentaron del 3 a casi el 5 por ciento; en cambio el transporte de petróleo a la región del Caribe, si bien subió de 49 a 55 millones de toneladas, bajó porcentualmente de 42 a 28 por ciento del movimiento total.

La importancia que tiene el transporte marítimo para América Latina puede apreciarse mejor si se considera que casi la totalidad de su comercio exterior se hace por esa vía, el medio más natural de su intercambio recíproco y el único posible para cargas extracontinentales, salvo para pequeñas partidas de mercaderías nobles que pueden soportar el flete aéreo actual. Para los nueve países sudamericanos incluidos en el presente estudio, el barco - marítimo y fluvial, por no ser posible en estos momentos separar ambos medios - sigue siendo el vehículo casi exclusivo de comercio exterior. No se dispone de estadísticas detalladas sino de algunos países para el período 1957-61 pero las correspondientes al año 1962 que se señalan en el cuadro 148 son representativas de un fenómeno permanente: como término medio el 97 por ciento del volumen total del comercio exterior de América Latina se hace por el sistema acuático, a través del cual los nueve países sudamericanos transportan entre el 89 y el 100 por ciento, correspondiendo el porcentaje menor a Colombia y el mayor a Venezuela y Perú. En cambio México - que tiene una extensa frontera terrestre con Estados Unidos, su principal mercado comprador y abastecedor - mueve apenas el 52 por ciento de sus exportaciones e importaciones totales por mar.

^{25/} Véase Comisión Económica para América Latina, Estudio del Comercio Interlatinoamericano (E/CN.12/369/Rev.1, abril de 1956).

Cuadro 148

AMERICA LATINA: TRAFICO MARITIMO Y FLUVIAL DE COMERCIO EXTERIOR, 1962

(Millones de toneladas)

País	Exportaciones		Importaciones		Comercio exterior	
	Por vía marítima y fluvial ^{a/}	Porcentaje del total	Por vía marítima y fluvial ^{a/}	Porcentaje del total	Por vía marítima y fluvial ^{a/}	Porcentaje del total
Argentina	11.7	98	7.3	96	19.0	97
Brasil	12.1	98	16.7	99	28.8	99
Colombia	4.8	89	1.2	91	6.0	89
Chile	9.3	100	2.8	97	12.1	99
Ecuador	1.1	99	0.5	99	1.6	99
México	6.6	60	0.9	27	7.5	52
Paraguay	0.3	97	0.2	86	0.5	92
Perú	8.7	100	2.1	99	10.8	100
Uruguay	0.3	99	2.3	96	2.6	96
Venezuela	<u>171.2</u>	<u>100</u>	<u>2.3</u>	<u>100</u>	<u>173.5</u>	<u>100</u>
	226.1	98	36.3	92	262.4	97

Fuente: Argentina: Consejo Nacional de la Marina Mercante; Chile: Subsecretaría de Transportes; Ecuador: Boletín del Banco Central del Ecuador, 1962; demás países: Anuarios de comercio exterior.

^{a/} El intercambio recíproco de los países latinoamericanos considerados se halla duplicado por estar incluido tanto en las exportaciones como en las importaciones. Si se elimina la duplicación, el total del intercambio se reduce de 262.4 a 249.0 millones de toneladas.

/No es

No es de extrañar el alto porcentaje del comercio externo que se transporta por agua si se toma en cuenta que la mayoría de los grandes centros productores y consumidores de América Latina están a orillas del mar o a pocas millas del océano, que el comercio intrarregional es periférico, que las distancias son enormes en un continente tan dilatado, que existen graves obstáculos naturales (cordilleras, desiertos, selvas inexploradas) y que sus vías férreas y camineras internacionales son escasas.

En lo que se refiere al intercambio recíproco de los nueve países sudamericanos considerados, puede apreciarse en el cuadro 149 que en el período 1957-1961,^{26/} casi el 70 por ciento (10.2 millones de toneladas) correspondió a exportaciones de Venezuela, compuestas exclusivamente de combustibles líquidos, con destino casi en su totalidad a la costa atlántica (la Argentina, el Brasil, y, en menor proporción, el Uruguay). También es fácil observar otra característica interesante: la concentración del intercambio de carga seca en el cono sur, en que se movió el 77 por ciento de los 4.6 millones de toneladas a que alcanzó en el período el intercambio inter-sudamericano. La mitad de este tráfico se hace entre la Argentina y el Brasil y el resto principalmente entre la Argentina y Chile, la Argentina y el Uruguay y la Argentina y el Perú.

Salvo entre la Argentina y el Brasil, en que existe una relativa compensación de cargas en ambos sentidos, en los demás tráficos hay un notable desequilibrio, que es más notorio entre Chile y Perú, cuyo tráfico en el quinquenio analizado fue doce veces mayor hacia el sur que hacia el norte. También entre Chile y la costa atlántica hay un gran desnivel; durante los años indicados el peso de las exportaciones chilenas a la Argentina, el Uruguay y el Brasil duplicó el de sus importaciones de dichos países.

^{26/} Según los anuarios de comercio exterior de los países sudamericanos considerados en el presente estudio, sus exportaciones a América del Sur promedian 14.8 millones de toneladas en el período 1957-1961 mientras las importaciones desde América del Sur, que debían ser sensiblemente iguales, anualmente alcanzan sólo a 13.7 millones; la diferencia se debe a que las estadísticas de las exportaciones de algunos países no corresponden con las de las importaciones de los países respectivos; son notorios en el cuadro 31 los casos de Chile y Venezuela y de Chile y Perú, en que hay marcadas divergencias en las cifras recíprocas de intercambio.

Cuadro 149

COMERCIO INTERSUDAMERICANO, PROMEDIO, 1957-1961
 (Miles de toneladas)

Destino Exportador	Argen- tina	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela	Total
<u>Exportaciones a América del Sur</u>										
Argentina	x	949.1	0.5	216.8	0.0	105.9	179.6	102.4	18.3	1 572.6
Brasil	802.5	x	2.3	55.4	0.0	3.5	0.7	182.6	24.2	1 071.2
Colombia	20.9	3.3	x	43.3	0.8	-	162.0	-	9.4	239.7
Chile	313.5	81.5	3.8	x	7.7	0.3	31.0	18.2	6.7	462.7
Ecuador	27.2	-	8.9	35.2	x	-	11.6	-	18.3	101.2
Paraguay	174.2	4.8	-	0.5	-	x	0.0	18.1	-	197.6
Perú	188.6	84.7	6.3	378.2	36.4	-	x	7.7	6.7	708.6
Uruguay	209.7	32.7	0.2	0.1	-	3.1	10.3	x	0.1	256.2
Venezuela	3 839.9	4 677.7	32.2	444.9	128.8	69.6	76.6	912.8	x	10 182.5
Total	5 576.5	5 833.8	54.2	1 174.4	173.7	182.4	471.8	1 241.8	83.7	14 792.3

Importaciones desde América del Sur

Origen Importador	Argen- tina	Brasil	Colom- bia	Chile	Ecu- dor	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela	Total
Argentina	x	760.6	20.9	299.6	25.9	175.1	206.8	205.0	3 719.6	5 413.5
Brasil	958.0	x	7.1	76.2	0.0	5.8	77.6	46.8	4 614.9	5 786.4
Colombia	0.4	2.1	x	3.8	11.1	-	8.6	0.2	18.6	44.8
Chile	138.2	37.8	3.0	x	23.6	0.5	167.6	5.4	116.2	492.3
Ecuador	0.1	-	0.7	7.6	x	-	12.6	-	2.0	23.0
Paraguay	96.6	1.7	-	0.1	-	x	-	2.7	-	101.1
Perú	154.9	0.6	167.6	28.6	15.6	0.6	x	24.7	59.7	452.3
Uruguay	102.2	173.5	-	28.7	0.0	16.8	1.5	x	1 300.3	1 623.0
Venezuela	22.4	17.6	3.7	5.7	10.6	0.0	6.3	0.0	x	66.3
Total	1 472.8	993.9	203.0	450.3	86.8	198.8	481.0	284.8	9 831.3	14 002.7

Fuente: Anuarios de comercio exterior, 1957-1961.

/Sin embargo

Sin embargo, no es suficiente conocer el volumen total del comercio de un país o de una región para evaluar el desequilibrio de carga desde el punto de vista de los transportes, sino que es indispensable analizar su composición según el tipo de nave que requiere su acarreo.

En efecto, según su naturaleza, las cargas de transporte marítimo se clasifican en cuatro categorías: a) combustibles líquidos, que se transportan en buques-tanque, generalmente de un puerto de embarque a uno de destino y cuyos espacios por lo común se aprovechan en un sólo sentido del tráfico, aunque últimamente han empezado a operar barcos mixtos metaleros-petroleros (ore-oil carriers) capaces de llevar combustibles líquidos en un sentido y minerales o granos en el otro; b) graneles, carga sin envase en grandes partidas (cargamentos completos), cuyo acarreo se hace normalmente en barcos volanderos fletados a tiempo o por viaje; los productos a granel que más se transportan en los tráficos de América Latina son minerales de hierro, cereales (trigo y maíz, en especial), carbón y fertilizantes crudos y manufacturados (incluso salitre); c) carga general, compuesta de mercadería surtida, comúnmente de mediano y alto valor unitario, que se transporta en partidas de variable tonelaje, pero que por el volumen del conjunto, las renovaciones a lo largo de la ruta y la constancia de su movimiento, constituye la base en que descansan las líneas regulares de navegación en cualquier tráfico; y d) carga refrigerada, compuesta sobre todo por carnes y frutas frescas, que requiere de espacios especialmente acondicionados - en buques frigoríficos dedicados sólo a este fin (reefers) o en naves de transporte de carga general - para la conservación de los productos.

Al desglosar las cargas del comercio exterior total de la región, se observa que en 1962 el 68 por ciento correspondió a combustibles líquidos y el 32 por ciento a carga seca, porcentajes que en 1961 fueron de 69 y 31 por ciento respectivamente. Aunque la proporción de combustibles líquidos en el comercio total de América Latina ha venido disminuyendo desde 1952, en que constituía el 78 por ciento, representa todavía un porcentaje bastante elevado, gracias sobre todo a las exportaciones de petróleo de Venezuela que han ido aumentando año a año y que en 1962 alcanzaron a 157 millones de toneladas del total de 161 millones para toda la región. En el comercio

/intrarregional, los

intrarregional, los combustibles líquidos han mantenido un volumen físico sobre los 9 millones de toneladas anuales, pero su proporción en el total ha descendido de 76 a 69 por ciento, mientras la carga seca ha subido de 24 a 31 por ciento.

El cuadro 150 de la composición de las cargas de importación y exportación en los años 1961 y 1962 puede considerarse típico de la situación.

Cuadro 150

AMERICA DEL SUR Y MEXICO; TRAFICO MARITIMO POR TIPOS
DE CARGAS, 1961 Y 1962

(Millones de toneladas)

Tráfico	Combustibles líquidos		Carga seca		Total		Por- ciento
	1961	1962	1961	1962	1961	1962	
Intercambio recíproco	9.2	9.3	2.9	4.2	12.1	13.5	5.4
Exportación	143.5	153.2	53.3	59.4	196.8	212.6	85.4
Importación	9.6	7.1	16.2	15.8	25.8	22.9	9.2
<u>Intercambio total</u>	<u>162.3</u>	<u>169.6</u>	<u>72.4</u>	<u>79.4</u>	<u>234.7</u>	<u>249.0</u>	<u>100.0</u>
Porcentaje sobre el total	69.0	68.0	31.0	32.0	100.0	100.0	

Fuente: Preparado sobre la base de datos de los anuarios de comercio exterior de 1961 y 1962 de los respectivos países e informaciones del Instituto de Estudios de la Marina Mercante (Argentina), de la Subsecretaría de Transportes de Chile y de los correspondientes de la CEPAL.

Nótese que si se eliminan los combustibles líquidos el tonelaje total del comercio exterior de los diez países considerados se reduce de 249 millones de toneladas a apenas 79 millones (59 de exportación, 16 de importación y 4 de intercambio recíproco) prácticamente la totalidad del cual se hace entre los países sudamericanos, ya que las exportaciones e importaciones entre México y la región son insignificantes (70 000 y 42 000 toneladas, respectivamente, en 1962). A la vez, cambia la distribución geográfica si se excluyen los combustibles líquidos, pues el movimiento de carga seca con

América Central y las Antillas es ínfimo de modo que esta región pasa a ocupar el último lugar entre las que reciben exportaciones de la región, América del Norte baja su relación porcentual y Europa la aumenta, lo mismo que Asia, Africa y Oceanía.

Aparte del tipo de nave que se necesita para el acarreo de las diversas cargas según su naturaleza, el transporte difiere también en cuanto al servicio que requieren los distintos productos. Así, el acarreo de combustibles líquidos, que puede programarse con mucha antelación, es atendido habitualmente por empresas navieras subsidiarias de las grandes compañías productoras de petróleo o por naves fletadas por éstas a largo plazo; el transporte de productos a granel, que generalmente es esporádico o estacional y difícil de contratar con suficiente anticipación, no precisa de rapidez ni de itinerarios ni está sujeto a escalas, siendo hecho normalmente en cargamentos completos de puerto de embarque a puerto de destino. En cambio, la carga general o surtida, que es embarcada en pequeñas o medianas partidas de diferentes embarcadores a diversos consignatarios, en muchos puertos y para otros tantos destinos, requiere de naves de cierta velocidad, con itinerarios fijos, numerosas escalas y regularidad de zarpes, lo que da lugar a los servicios de líneas cuyo mantenimiento es indispensable para el normal desarrollo del comercio exterior de estos países. Muchos de los barcos de línea disponen de espacio frigorífico para partidas limitadas de carga refrigerada de transporte habitual pero cuando se trata de grandes cargamentos estacionales (sobre todo de frutas frescas) se emplean generalmente buques frigoríficos especiales. También los barcos de línea transportan muchas veces productos a granel en cantidades que no alcanzan a constituir cargamentos completos.

Si se analiza el transporte marítimo de la zona comprendida en el presente estudio - y en especial el de América del Sur - de acuerdo con la composición de las cargas, se aprecia que los tráficos difieren completamente entre sí. En lo que toca a los combustibles líquidos, como ya se ha dicho, la casi totalidad de las exportaciones de petróleo y sus derivados corresponde a Venezuela (en 1962, 157 millones de toneladas sobre un total de 161 millones); Venezuela exporta petróleo principalmente a los Estados Unidos y Europa, ya sea directamente o a través de Aruba, Curazao y Trinidad.

/La mayor

La mayor parte de los 42 millones de toneladas a que ascendió en 1962 la exportación de graneles de América del Sur correspondió a mineral de hierro (33 millones de toneladas, de las cuales 13,3 millones de Venezuela, 7.5 de Brasil, 7.2 de Chile y 5 del Perú, destinados principalmente a los Estados Unidos y el Japón), siguiéndole los cereales argentinos (cerca de 6 millones de toneladas, de las cuales un millón a América Latina y el resto principalmente a países europeos) y los fertilizantes (un millón de toneladas de salitre de Chile, a los Estados Unidos y Europa); a su vez, México exportó un millón de toneladas de azufre, y otro millón de sal común (en gran parte a otros continentes). En cuanto a la importación de graneles, en 1962 llegó a siete millones de toneladas, correspondiendo principalmente al carbón (2.5 millones, en su mayoría de los Estados Unidos, para la Argentina, el Brasil y Chile), a cereales (3.2 millones, también en su mayor parte de los Estados Unidos, destinados en un 70 por ciento al Brasil) y a fertilizantes (alrededor de un millón de toneladas, de las cuales 600 000 al Brasil y el resto a Colombia, el Perú y Venezuela).

El movimiento de la carga general llegó en 1962 a cerca de 26 millones de toneladas, de las cuales 2.2 millones de intercambio recíproco, (maderas, azúcar, papel, algodón) casi 14 millones de exportación a terceros países (café, harina de pescado, cobre, azúcar, algodón) y 10 millones de importación desde estos últimos (principalmente maquinarias y productos manufacturados). El transporte desde y a países sudamericanos de este tipo de carga se realiza principalmente en las siguientes corrientes de tráfico: a) Atlántico: la más importante para las exportaciones es la que va de la Argentina al norte con la carga general de la cuenca del Plata, a la que se une la del Brasil, donde se bifurca para dirigirse por una parte a Europa y por la otra a los Estados Unidos (ésta, a su vez, se reparte hacia el Golfo de México y hacia la costa atlántica). Las importaciones de los países del Atlántico Sur de Sudamérica se mueven por las mismas corrientes, en sentido contrario; b) Pacífico: la carga general proveniente del Pacífico sur - a la que se agregan en los mismos buques de servicio regular importantes partidas de metales y minerales de Chile, Bolivia y el Perú - sigue hacia el norte y después de atravesar el Canal de Panamá toma dos direcciones: una hacia Europa y la otra hacia

Estados Unidos (la que se divide en dos cursos, uno a los puertos americanos del Golfo de México y el otro a los de la costa Atlántica). Las mercaderías surtidas de importación de Chile, Bolivia, el Perú, el Ecuador y la costa del Pacífico de Colombia se mueven en sentido inverso por las mismas corrientes que las exportaciones, aunque algunas se transportan por naves europeas que usan la vía del Estrecho de Magallanes; y c) el Caribe: el tráfico de los puertos colombianos y venezolanos del Caribe no se entronca en las grandes corrientes originadas por el comercio exterior de América del Sur, sino que se realiza separadamente. Su principal corriente de mercadería surtida es de importación desde los Estados Unidos y en segundo lugar desde Europa; las exportaciones de este tipo de carga desde la región son muy escasas.

Aunque el volumen de carga refrigerada que se transporta en la región representa apenas el uno por ciento del total (2.3 millones de toneladas en 1962), su importancia relativa es muchísimo mayor porque los fletes de los productos refrigerados son bastante más altos que el promedio. Los tráficos más importantes de este tipo de carga son la exportación de bananos del Ecuador y Colombia, particularmente a los Estados Unidos y Europa (en 1962, un millón de toneladas, de las cuales 800 000 desde el Ecuador); la exportación de carne argentina, sobre todo a mercados europeos (500 000 toneladas en 1962); y el intercambio de frutas frescas, especialmente entre la Argentina y el Brasil.

6. Comercio marítimo intersudamericano

Como ya se ha señalado, el intercambio intersudamericano ^{27/} - que también se desarrolla casi en su totalidad por vía marítima y fluvial - alcanza apenas a un 7 por ciento del comercio exterior total de la región. Ese tráfico

^{27/} Al analizar el tráfico interregional se ha preferido concentrar la atención en el comercio intersudamericano, es decir, entre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, porque era posible la comparación con períodos anteriores y porque la participación mexicana en las importaciones y exportaciones interlatinoamericanas es insignificante.

presenta continuos altibajos, que muestran su inestabilidad;^{28/} así, hubo una disminución acentuada de 15.0 millones de toneladas en 1960 a 12.1 millones en 1961, seguida luego de una recuperación parcial en 1962, en que llegó a 13.4 millones de toneladas, cifras muy superiores a las de 1952, cuando el tráfico intersudamericano sólo alcanzó a 7.9 millones de toneladas.

Al mismo tiempo, han ocurrido cambios apreciables en la composición de este tráfico, como lo ilustran las cifras siguientes:

Tipos de cargas	Millones de toneladas					
	1952	1959	1960	1961	1962	1959-62
Combustibles líquidos	6.3	11.3	10.7	9.2	9.3	10.1
Graneles	0.4	2.0	2.3	0.9	1.7	1.7
Carga general	1.0	1.4	1.9	1.9	2.1	1.8
Carga refrigerada	0.2	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1
<u>Total comercio recíproco</u>	<u>7.9</u>	<u>14.8</u>	<u>15.0</u>	<u>12.1</u>	<u>13.4</u>	<u>13.8</u>

El cuadro 151 muestra en detalle el comercio marítimo intersudamericano por tipos de carga y tráficos durante el período 1959-61 y el cuadro 152 da las cifras correspondientes a 1962.

En ellos se observa el predominio constante de los combustibles líquidos, aunque en el último año su porcentaje bajó de 75 a 69 por ciento del total; los graneles siguen representando el 13 por ciento; la carga general subió de 11 a 16 por ciento y la carga refrigerada aumentó de 1 a 2 por ciento. Esa composición - que es similar a la del comercio exterior total de América Latina - indica la preminencia de las materias primas en el tráfico intrarregional, ya que entre petróleo y graneles forman el 82 por ciento de ese tráfico.

^{28/} La estabilidad del tráfico depende de circunstancias imprevisibles; así, por ejemplo, por la situación cubana el Perú pudo vender toda su producción azucarera a los Estados Unidos y dejó de ser el abastecedor principal del mercado chileno; las variaciones en las cosechas y los convenios de excedentes agrícolas sucritos con los Estados Unidos en virtud de la Ley Pública 430, han hecho cambiar radicalmente los módulos tradicionales de adquisición de trigo argentino por parte de Chile.

AMERICA DEL SUR: COMERCIO MARITIMO INTERSUDAMERICANO POR TIPOS DE CARGA, PROMEDIO 1959-61

(Miles de toneladas)

País exportador	Países importadores									Total
	Argentina	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	
Argentina										
Combustibles líquidos	-	-	-	-	-	-	-	3	-	3
Carga a granel	-	832	-	60	-	78	144	19	-	1 133
Carga general	-	55	-	50	-	30	5	108	17	265
Carga refrigerada	-	65	-	5	-	-	4	2	4	80
Total	-	952	-	115	-	108	153	132	21	1 481
Brasil										
Combustibles líquidos	-	-	-	-	-	-	-	6	-	6
Carga a granel	300	-	-	26	-	-	-	4	-	330
Carga general	441	-	4	29	-	4	1	171	13	663
Total	741	-	4	55	-	4	1	181	13	999
Colombia										
Combustibles líquidos	-	-	-	-	-	-	216	-	-	216
Carga general	-	-	-	26	1	-	-	-	3	30
Total	-	-	-	26	1	-	216	-	3	246
Chile										
Carga a granel	182	5	-	-	-	-	-	2	-	189
Carga general	117	78	3	-	5	-	20	7	4	234
Carga refrigerada	1	1	-	-	-	-	2	4	-	8
Total	300	84	3	-	5	-	22	13	4	431
Ecuador a/										
Paraguay										
Carga general	153	6	-	1	-	-	-	19	-	179
Total	153	6	-	1	-	-	-	19	-	179
Perú										
Combustibles líquidos	84	50	-	132	11	-	-	-	-	277
Carga a granel	101	-	-	-	-	-	-	-	-	101
Carga general	41	74	3	173	12	1	-	2	5	311
Total	226	124	3	305	23	1	-	2	5	689
Uruguay										
Carga general	4	2	-	-	-	2	-	-	-	8
Total	4	2	-	-	-	2	-	-	-	8
Venezuela										
Combustibles líquidos	3 624	4 597	27	465	147	114	50	866	-	9 890
Total	3 624	4 597	27	465	147	114	50	866	-	9 890
Total										
Combustibles líquidos	3 708	4 647	27	597	158	114	266	875	-	10 392
Carga a granel	583	837	-	86	-	78	144	25	-	1 753
Carga general	756	215	10	279	18	37	26	307	42	1 690
Carga refrigerada	1	66	-	5	-	-	6	6	4	88
Total	5 048	5 765	37	967	176	229	442	1 213	46	13 923

Fuentes: ALALC/CEP/GTT -2/1962 para Argentina (1959-60), Brasil, Colombia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay. Instituto de Estudios de la Marina Mercante Argentina, para Argentina (1961). Anuario de Comercio Exterior, para Venezuela. a/ No hay datos.

Cuadro 152

COMERCIO MARITIMO INTERSUDAMERICANO, POR TIPO DE CARGA, 1962

(Miles de toneladas)

Países exportadores	Países importadores									Total
	Argen- tina	Bra- sil	Colom- bia	Chile	Ecuador	Para- guay	Perú	Uru- guay	Vene- zuela	
<u>Argentina</u>										
Combustibles líquidos		116				3		95		214
Carga a granel		689					308			997
Carga general		18	4	122	0.0	66	1	68	24	303
Carga refrigerada		150	..	10			8		20	188
Total		973	4	132	0.0	69	317	163	44	1 702
<u>Brasil</u>										
Combustibles líquidos						2				2
Carga a granel	240									240
Carga general	497		0.0	22	0.0	8	2	82	1	612
Total	737		0.0	22	0.0	10	2	82	1	854
<u>Colombia</u>										
Combustibles líquidos				17			218			235
Carga general	3	0.0		6	2		81	0.0	15	107
Total	3	0.0		23	2		299	0.0	15	342
<u>Chile</u>										
Carga a granel	172									172
Carga general	112	82	2		3	0.0	26	6	8	239
Carga refrigerada					1		3			4
Total	284	82	2		4	0.0	29	6	8	415
<u>Ecuador</u>										
Carga general	24	0.0	5				5	0.0	0.0	34
Carga refrigerada				38			10			43
Total	24	0.0	5	38			15	0.0	0.0	82
<u>Paraguay</u>										
Carga general	200	2		0.0				17		226
Total	200	9		0.0				17		226
<u>Perú</u>										
Combustibles líquidos	27	122		6						155
Carga a granel	304									304
Carga general	19	38	5	146	5			7	2	229
Total	350	160	5	152	5			7	9	688
<u>Uruguay</u>										
Carga general	239	10		1		2				252
Total	239	10		1		2				252
<u>Venezuela</u>										
Combustibles líquidos	1 553	5 419	13	621	191	33	167	692		8 689
Carga general	72	28	6	5			5			116
Total	1 625	5 447	19	626	191	33	172	692		8 805
<u>Total</u>										
Combustibles líquidos	1 580	5 657	13	644	191	38	385	787	-	9 295
Carga a granel	716	689	-	-	-	-	308	-	-	1 713
Carga general	1 166	185	22	302	10	76	120	180	57	2 118
Carga refrigerada		150	-	48	1	-	21	-	20	240
	3 462	6 681	35	994	202	114	834	967	77	13 366

Fuente: Anuarios de comercio exterior para 1962; Estadística Chilena, 1962; Boletín del Banco Central, Ecuador; Instituto de Estudios de la Marina Mercante, Argentina, 1962.

/Con respecto

Con respecto a las corrientes de comercio el tráfico intersudamericano presenta las características básicas siguientes:

a) Combustibles líquidos. Venezuela es el mayor proveedor de petróleo y sus derivados al resto de Sudamérica. En el período 1959-62 le suministró el 95 por ciento de los 10 millones de toneladas de combustibles líquidos importados anualmente de esta zona; el saldo adquirido en Sudamérica provino de Colombia y Perú, por iguales partes.

b) Graneles. El 1.7 millones de toneladas de graneles de promedio anual correspondió principalmente a exportaciones de trigo argentino al Brasil y el Perú y de mineral de hierro brasileño, peruano y chileno a la Argentina.

c) Carga general. La carga general que en el cuatrienio llegó a un promedio de 1.8 millones de toneladas anuales, se mueve en tres corrientes principales: i) entre la Argentina y el Brasil, en que siempre es mucho mayor el promedio desde el Brasil; ii) entre el Atlántico y el Pacífico sur, desde el Brasil hasta el Perú a través del Estrecho de Magallanes, en que el volumen mayor es el de las exportaciones de los países del Pacífico; y iii) entre Chile y el Perú, que acusa un desequilibrio permanente por las mayores exportaciones hacia el sur (algodón, azúcar).

d) Carga refrigerada. Sólo hay dos tráficos importantes de productos refrigerados en la zona y ambos corresponden a frutas frescas (entre la Argentina y el Brasil y del Ecuador a Chile).

7. Los fletes y los balances de pago

La importancia del transporte marítimo para los países de América Latina se mide no sólo por la enorme proporción de su comercio exterior que se efectúa por esa vía sino también por el monto de los fletes y por su incidencia en los balances de pago.

Aunque las informaciones disponibles sobre comercio invisible suelen ser incompletas y menos fidedignas que las relacionadas con las transacciones de mercaderías y no permiten un análisis comparativo de varios años para apreciar la tendencia de la cuenta de transportes,^{29/} los datos disponibles

^{29/} Esta situación no es privativa de América Latina, sino que es común a todos los países en desarrollo, según se indica en el estudio ya citado de la Economist Intelligence Unit.

Cuadro 153

AMERICA LATINA: LOS TRANSPORTES EN EL BALANCE DE PAGOS, 1961

(Millones de dólares)

País	Fletes <u>a/</u>		Seguros		Otros renglones de transportes <u>b/</u>		Total	
	Crédi- tos	Débi- tos	Crédi- tos	Débi- tos	Crédi- tos	Débi- tos	Crédi- tos	Débi- tos
Argentina	56.6	131.4 ^{g/}	-	14.6 ^{g/}	69.8	83.6	126.4	229.6
Bolivia	-	9.5	-	0.9	0.1	1.6	0.1	12.0
Brasil	54.0	136.0	-	9.0	34.0	23.0	88.0	168.0
Colombia	55.6	47.2	-	2.4	13.2	49.4	68.8	99.0
Costa Rica	0.7	9.6	0.3	1.1	3.3	2.9	4.3	13.6
Chile	21.1	57.8 ^{g/}	-	6.1 ^{g/}	6.5	19.3	27.6	83.2
Ecuador	...	13.3	...	0.5	...	2.0	...	15.8
El Salvador	-	9.7 ^{g/}	-	1.1 ^{g/}	1.2	2.2	1.2	13.0
Guatemala	-	11.0	-	1.1	2.9	4.2	2.9	16.3
Haití	-	3.7 ^{g/}	-	0.4 ^{g/}	0.9	1.0	0.9	5.1
Honduras	0.1	6.8	-	0.3	1.7	0.2	1.8	7.3
México	...	52.5	...	11.4 ^{g/}	0.3	6.4	0.3	70.3
Nicaragua	8.1	10.0	-	0.6	1.5	8.2	9.6	18.8
Panamá	-	17.3	-	1.3	9.5	4.1	9.5	22.7
Paraguay	0.6	5.8	-	0.7	0.5	0.9	1.1	7.4
Perú	6.4	60.1	1.6	2.1	6.2	5.9	14.2	68.1
República Dominicana	1.6	4.2	0.1	1.4	2.7	2.9	4.4	8.5
Uruguay	0.6	18.7 ^{g/}	-	2.1 ^{g/}	1.4	0.6	2.0	21.4
Venezuela	1.5	129.1	-	11.7	18.8	19.9	20.3	160.7
Total	206.9	733.7	2.0	68.8	174.5	238.3	383.4	1 040.8

Fuente: Fondo Monetario Internacional, International transactions in the balance of payments of underdeveloped countries, septiembre de 1963.

- a/ Incluye los fletes por todos los medios de transporte, pero según se ha señalado anteriormente, el comercio exterior de América Latina se hace en un 97 por ciento por vía marítima.
- b/ Este renglón de la cuenta de transportes incluye un conjunto heterogéneo de créditos y débitos y principalmente los pagos e ingresos relativos a fletamentos de naves a tiempo por países de la región, pasajes marítimos y aéreos y gastos diversos de buques y aviones en puertos y aeropuertos, en especial combustibles y otros avituallamientos, estiba y desestiba, derechos portuarios y mantenimiento y reparación de naves y aeronaves.
- c/ Estimado por el Fondo Monetario Internacional.

/revelan la

revelan la importancia de este rubro en los balances de pago de los países de la región y muestran las posibilidades considerables que les ofrece la expansión de sus marinas mercantes.

La magnitud del problema para América Latina se revela en el cuadro 153, tomado de un informe del Fondo Monetario Internacional ^{30/} para 1961 - últimos datos disponibles - y cuyo extracto para los diez países considerados en el presente estudio arroja las siguientes cifras:

Cuadro 154

CUENTA DE TRANSPORTE DE DIEZ PAISES, 1961

(Millones de dólares)

	Fletes	Seguros	Otros renglones de trans- porte	Total
Créditos	196.4	1.6	150.7	348.7
Débitos	651.9	60.6	211.0	923.5
SalDOS	-455.5	-59.0	-60.3	-574.8

Los fletes corresponden, en el caso de los débitos, al total de los fletes sobre las importaciones f.o.b., incluso las transportadas en buques nacionales; los créditos comprenden los fletes sobre las exportaciones transportadas en naves nacionales y los fletes por cargas transportadas por buques nacionales entre terceros países, así como los fletes sobre importaciones transportadas en buques nacionales. Normalmente estos últimos fletes no deben formar parte del balance de pagos, pero su inclusión en los débitos hace necesario, por razones contables, su registro en los créditos; evidentemente, el saldo no varía. Los pagos por fletes de exportación

30/ Fondo Monetario Internacional, International transactions in the balance of payments of underdeveloped countries (septiembre de 1963).

en buques extranjeros convencionalmente se excluyen del balance de pagos por la valuación uniforme f.o.b. de las exportaciones.

Los fletes totales sobre las exportaciones pueden estimarse en unos 1 100 a 1 200 millones de dólares para los diez países latinoamericanos, esto es alrededor del 13 al 15 por ciento de su valor f.o.b. El monto total de los fletes marítimos del comercio exterior de Sudamérica y México sería, pues, del orden de 2 000 millones de dólares anuales, valor superior al de cualquiera de los productos de importación o exportación de América Latina, excepto el petróleo de Venezuela. Esa cifra no comprende los costos de transporte interno dentro del territorio del país de origen o destino de las exportaciones e importaciones, las que son avaluadas o estimadas f.o.b., en la frontera aduanera del país exportador.

Si resulta difícil establecer fehacientemente los valores de los fletes en los balances de pago, mucho más complejo es estimar el monto de las transacciones de los demás renglones de la cuenta de transporte. En efecto, no hay datos disponibles completos de los gastos portuarios, los pagos por carga y otros desembolsos afines que hacen los buques de la región en el exterior ni de los gastos similares en que las naves extranjeras tienen que incurrir en puertos de la zona. Pese a la falta de antecedentes - c a las graves deficiencias de los datos - sobre gastos portuarios y similares en los balances de pago, es un hecho reconocido que esos desembolsos representan una proporción considerable de los ingresos brutos de las marinas mercantes.

En el estudio preparado por la Economist Intelligence Unit para la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo, al que se ha hecho referencia, se examinó detalladamente el problema del producto neto en divisas de las marinas mercantes, indicándose los factores y aspectos que convenía tomar en cuenta para su cálculo. Sin embargo, se indicó que la falta de datos precisos y completos en los balances de pago hacía difícil formular conclusiones exactas. Durante el debate del problema en la Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo se produjo una controversia sobre la materia,^{31/}

^{31/} Véase United Nations Conference on Trade and Development: Report of the Working Group on Invisible Commerce (E/CONF.46/133).

sin que lograra llegarse a acuerdo. Mientras los países desarrollados - basándose en datos presentados por Noruega - manifestaron que se ha exagerado en gran medida el ingreso de divisas que se puede obtener sustituyendo los buques extranjeros por buques nacionales, pues la ganancia neta en divisas no superaría el 20 a 25 por ciento de los ingresos brutos por fletes en el caso de líneas regulares,^{32/} las delegaciones de algunos países en desarrollo sostuvieron - basadas en el estudio de la Economist Intelligence Unit y en la experiencia documentada de la India - que las ganancias netas referidas son del orden del 40 al 50 por ciento de los ingresos brutos, citándose el caso de un país al que dicha ganancia le permitiría amortizar en 5 o 6 años el precio de un buque mercante nuevo.

En lo que toca a las marinas mercantes de América Latina, no hay duda de que sus gastos en el exterior podrían reducirse considerablemente si se contara con medios adecuados para reparar y construir buques y con industrias complementarias que produjeran equipos y materiales para la operación de las naves. En suma, la determinación precisa de la capacidad de una marina mercante para producir - directa e indirectamente - un ingreso neto de divisas al país es asunto muy complejo, aunque de suma importancia para las economías nacionales, por lo cual debe prestársele mucho mayor atención que hasta ahora.

El conocimiento, por lo menos con una suficiente aproximación, de la contribución de las marinas mercantes nacionales al balance de pagos de los países en vía de desarrollo tiene una importancia decisiva para establecer la política naviera que conviene seguir en la programación del desarrollo económico general. Sin desconocer que la posesión de una marina mercante propia es vital para que los países determinen una política conveniente de comercio exterior, su incidencia sobre el balance de pagos no puede ser descuidada. Desde este punto de vista, las marinas mercantes desempeñan el

^{32/} Los datos presentados por la delegación de Noruega, basados en la información de 1962 sobre 169 buques de 15 empresas navieras, no reflejan la situación global de la marina noruega, según se desprenden del balance de pagos de Noruega publicado en el Anuario de Estadísticas de Balanzas de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

mismo papel que toda sustitución de importaciones y sólo un análisis de las ventajas relativas puede proporcionar elementos de juicio valederos.

Sería sumamente útil que los bancos centrales llevaran, como parte del balance de pagos, un balance naviero lo más detallado posible. En el lado de los créditos o ingresos deberían figurar: 1) los fletes correspondientes a las exportaciones del país transportadas en barcos nacionales; 2) los fletes producidos por barcos nacionales en tráficos entre **terceros** países; 3) los pasajes percibidos por barcos nacionales en el transporte de no residentes; y 4) los gastos realizados en el país por los barcos extranjeros. Los débitos o egresos corresponderían: 1) los fletes de las importaciones transportadas en barcos extranjeros; 2) los fletes entre puertos nacionales realizados por barcos extranjeros; 3) los pasajes de **residentes** en el país que viajan en barcos extranjeros; y 4) los gastos en el extranjero de los barcos nacionales. Podrían incluirse también renglones especiales relativos a los seguros marítimos, aunque no corresponden estrictamente a la actividad naviera.

Para conocer integralmente la contribución en divisas de las marinas mercantes no basta contar con un buen balance naviero en el balance de pagos. La actividad naviera nacional proporciona un ahorro de divisas - que no figura en el balance de pagos - proveniente de los fletes de las importaciones y de los pasajes de residentes transportados en barcos nacionales. Como contrapartida, disminuyen los gastos en el país de los barcos extranjeros. Por otro lado la adquisición de barcos y elementos navieros en el extranjero consume divisas cuando la industria nacional no está suficientemente desarrollada.

Los bancos centrales tendrán dificultad en incluir un buen balance naviero en el balance de pagos, sobre todo en los países que sólo computan el valor c.i.f. de las importaciones. La determinación de los gastos en el extranjero de los barcos nacionales (incluido el pago en moneda extranjera a las tripulaciones) es también difícil y aleatoria y constituye uno de los renglones sobre el cual hay gran discrepancia en las estimaciones. Sin embargo, estimaciones burdas hechas sobre la base de los datos de los balances de pagos del Fondo Monetario Internacional e informaciones navieras parecen

/indicar que

indicar que de 50 a 60 por ciento del total de los ingresos de los transportadores latinoamericanos son absorbidos por gastos en el extranjero.

Dado que el establecimiento de buenos balances navieros posiblemente demandará mucho tiempo, sería de alto interés que, con la colaboración de los armadores latinoamericanos, se procediera a efectuar a la brevedad investigaciones directas sobre esta materia. Estas son necesarias además porque los balances proporcionan cifras de conjunto e interesa conocer la situación de los distintos tipos de barcos y de mercaderías transportadas.

8. Participación de los buques latinoamericanos en el tráfico exterior

No obstante la importancia económica fundamental del transporte marítimo, las flotas mercantes latinoamericanas participan en una proporción muy modesta en el total del tráfico exterior de sus respectivos países. Se carece de informaciones completas para establecer cuál es exactamente esta participación. Sin embargo, con las cifras concretas de la Argentina y Chile - únicas disponibles - y con datos estimados para los demás países, puede calcularse que en 1962 las naves nacionales - las propias y las arrendadas y operadas por empresas de la región - transportaron unos 15.5 millones de toneladas, equivalentes apenas a 6 por ciento de su comercio marítimo exterior. Su participación es muy superior en el tráfico de importación, en que alcanzó a 31 por ciento en comparación con sólo 2 por ciento en el caso de las exportaciones (véase el cuadro 155). Si se discrimina por tipos de carga se tiene que la proporción estimada de carga seca transportada en buques latinoamericanos asciende al 11 por ciento (31 por ciento en las importaciones y 5 por ciento en las exportaciones) mientras la de combustibles líquidos llega apenas al 3 por ciento del total (35 por ciento en las importaciones y menos del uno por ciento en las exportaciones).

Estos bajos porcentajes obedecen a diversos factores: la insuficiente capacidad de las flotas propias; el predominio de combustibles líquidos que en su mayoría se transportan en buques-tanque controlados por las grandes compañías petroleras internacionales; el elevado volumen de los graneles que se mueven en buques de servicio industrial privado o en barcos volanderos, a menudo bajo banderas de conveniencia; y la práctica de comercializar las exportaciones latinoamericanas sobre base f.o.b., y las importaciones sobre base c.i.f.

Cuadro 155

AMERICA LATINA ^{a/}: PARTICIPACION DE LAS NAVES NACIONALES EN EL TRANSPORTE
DE SU COMERCIO EXTERIOR, 1962

(Millones de toneladas)

País	Exportaciones		Importaciones		Volumen físico total	Porcentaje sobre el total
	Volumen físico	Porcentaje	Volumen físico	Porcentaje		
Argentina	1.3	11	2.1	29	3.4	18
Brasil	0.8	7	6.8	41	7.6	27
Colombia	0.3 ^{b/}	5	0.6 ^{b/}	44	0.9 ^{b/}	13
Chile	1.2 ^{g/}	13	0.6 ^{g/}	23	1.8 ^{g/}	15
Ecuador	0.1	6	0.0	8	0.1	6
México	0.2	3	0.1	9	0.3	4
Paraguay	0.1 ^{d/}	35	0.0 ^{d/}	19	0.1	29
Perú	0.2	3	0.2	8	0.4	4
Uruguay	0.0	3	0.5	23	0.5	21
Venezuela ^{e/}	...	...	0.4	17	0.4	...
	4.2	2	11.3	31	15.5	6

Fuente: Anuarios de comercio exterior de 1962; Ecuador: Boletín del Banco Central, 1962; Argentina: Consejo Nacional de la Marina Mercante; Chile: Subsecretaría de Transportes.

^{a/} Incluye solamente Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

^{b/} Sólo Flota Mercante Grancolombiana, principal empresa del país.

^{g/} Incluye buques arrendados.

^{d/} Estimado.

^{e/} Sólo Compañía Anónima Venezolana de Navegación, principal empresa naviera venezolana de carga seca, la que también transportó 14 000 toneladas de exportaciones. No ha sido posible estimar la participación de la bandera venezolana en el tráfico de combustibles líquidos.

/En cambio

En cambio, la participación de los buques latinoamericanos en los ingresos por fletes de su comercio exterior es casi el doble de la correspondiente al volumen físico de la carga, alcanzando al 11 por ciento del total estimado, principalmente porque las flotas de estos países se dedican de preferencia al transporte de carga general, cuyos fletes son más caros que los que pagan los combustibles líquidos y los graneles (véase cuadro 156). En efecto, los fletes marítimos de servicio exterior en conjunto para los diez países considerados en el presente estudio (incluyendo los de carga general, petroleros, mineraleros y buques volanderos) pueden estimarse para 1962 en 2 008 millones de dólares, de los cuales 220 millones en buques latinoamericanos y casi 1 800 en barcos de terceros países.

Es difícil también precisar, por insuficiencia de información, la participación de las flotas latinoamericanas en el transporte de su propia carga intrazonal, salvo para los casos de la Argentina, el Brasil y Chile. (Véase cuadro 157.) En 1963, Argentina transportó en barcos propios el 54 por ciento de su comercio con los países de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (54 por ciento de las exportaciones y 55 por ciento de las importaciones). (Véase el cuadro 158.) Brasil movió en el mismo año en sus naves el 25 por ciento de su intercambio intrazonal (19 por ciento de las exportaciones y 29 por ciento de las importaciones). (Véase el cuadro 159.) Por su parte, Chile transportó bajo su bandera el 44 por ciento de su comercio con la zona (43 por ciento de las exportaciones y 46 por ciento de las importaciones). (Véase el cuadro 160.) En el caso de los buques argentinos y chilenos estos porcentajes son muy superiores a los correspondientes al comercio exterior total de esos países, lo que se debe, en parte, a una mayor dedicación de bodegas propias a los tráficos intrazonales y, en parte, a las medidas de protección a la bandera. En realidad, hay varias empresas navieras nacionales que atienden exclusivamente al intercambio con países vecinos y todas las de servicio exterior de América Latina que prolongan sus líneas a tráficos extrazonales, sirven también al comercio interregional; por lo demás, la Argentina y el Brasil aplican en forma sistemática su convenio bilateral de distribución de cargas de 1958, según el cual el transporte de las mercaderías de intercambio se efectuará preferentemente, por

Cuadro 156

AMERICA LATINA: PARTICIPACION ESTIMADA EN LOS FLETES
MARITIMOS DE SU COMERCIO EXTERIOR, 1962

(Millones de dólares)

País	Total fletes	Naves propias	Porcentaje
Argentina	277.7	58.9	21
Brasil	400.0 a/	69.0	17
Colombia	80.0 a/	25.1 b/	33
Chile	121.1	24.5	20
Ecuador	18.0 a/	6.4 b/	35
México	100.0 a/	10.4 c/	10
Paraguay	11.0 a/	3.8 a/	35
Perú	110.0 d/	3.5 a/	3
Uruguay	40.0 a/	3.2 a/	8
Venezuela	850.0 a/	15.3 e/	2
	<u>2 007.8</u>	<u>220.1</u>	<u>11</u>

Fuente: Preparado sobre la base de informaciones del Instituto de Estudios de la Marina Mercante (Argentina), de la Subsecretaría de Transportes de Chile y de las memorias de las principales empresas navieras, así como de estimaciones calculadas de acuerdo con las importaciones y exportaciones de cada país.

a/ Estimado.

b/ Sólo Flota Mercante Grancolombiana, S.A., principal empresa de servicio exterior.

c/ Sólo Transportación Marítima Mexicana S.A., principal empresa de servicio exterior.

d/ Año 1961.

e/ Sólo C.A. Venezolana de Navegación, principal empresa naviera de carga seca; no ha sido posible estimar la participación de la bandera venezolana en el tráfico de combustibles líquidos.

Cuadro 157

COMERCIO INTRAZONAL, SEGUN BANDERAS, 1963

(Miles de toneladas)

País	Bandera propia		Otras banderas ALALC		Terceras banderas		Total tone- ladas
	Tone- ladas	Porcen- taje	Tone- ladas	Porcen- taje	Tone- ladas	Porcen- taje	
<u>Argentina</u>							
Exportaciones a ALALC	814	54	427	28	278	18	1 519
Importaciones de ALALC	1 278	55	120	5	930	40	2 328
Total intercambio intrazonal	2 092	54	547	14	1 208	32	3 847
<u>Brasil</u>							
Exportaciones a ALALC	155	19	370	45	290	36	815
Importaciones de ALALC	346	29	650	55	187	16	1 183
Total intercambio intrazonal	501	25	1 020	51	477	24	1 998
<u>Chile</u>							
Exportaciones a ALALC	191	43	30	7	221	50	442
Importaciones de ALALC	132	46	12	4	143	50	287
Total intercambio intrazonal	323	44	42	6	364	50	729

Fuente: Preparado sobre la base de informaciones de Panorama Naviero Iberoamericano, N° 10 (Buenos Aires, julio de 1964); Comissão de Marinha Mercante de Brasil; y Subsecretaría de Transportes de Chile.

Cuadro 158

ARGENTINA: COMERCIO EXTERIOR CON ALALC, SEGUN BANDERAS, 1963

	Toneladas (miles)	Porcentaje
A. Exportaciones		
<u>En banderas de ALALC</u>		
Argentina	814	54
Brasileña	303	20
Chilena	30	2
Paraguaya	36	2
Uruguaya	58	4
Total en banderas de la ALALC	1 241	82
En otras banderas	278	18
Total exportaciones a ALALC	1 519	100
B. Importaciones		
<u>En banderas de ALALC</u>		
Argentina	1 278	55
Brasileña	55	2
Chilena	24	1
Paraguaya	27	1
Uruguaya	14	1
Total en banderas de la ALALC	1 398	60
En otras banderas	930	40
Total importaciones de ALALC	2 328	100

Fuente: Preparado sobre la base de informaciones de Panorama Naviero Iberoamericano, N°10, (Buenos Aires, Julio de 1964).

Cuadro 159

BRASIL: COMERCIO EXTERIOR CON ALALC, SEGUN BANDERAS, 1963

	Toneladas (miles)	Porcen ta je	Fletes (miles de dólares)	Porcen ta je
A. Exportaciones				
<u>En banderas de ALALC</u>				
Brasileña	155	19	1 012	10
Argentina	317	39	5 297	51
Chilena	26	3	823	8
Uruguaya	27	3	541	5
Total en banderas de la ALALC	525	64	7 673	74
En otras banderas	290	36	2 678	26
Total exportaciones a ALALC	815	100	10 351	100
B. Importaciones				
<u>En banderas de ALALC</u>				
Brasileña	346	29	5 318	30
Argentina	520	44	8 684	50
Chilena	105	9	1 874	11
Paraguay	2	-	5	-
Uruguaya	23	2	269	1
Total en banderas de la ALALC	996	84	16 151	92
En otras banderas	187	16	1 400	8
Total importaciones de ALALC	1 183	100	17 551	100

Fuente: Ministério de Viaçao e Obras Públicas, Comissão de Marinha Mercante,
 según Informativo ALAMAR N°37, 2 de junio de 1964.

Cuadro 160

CHILE: COMERCIO EXTERIOR CON ALALC, SEGUN BANDERAS, 1963

	Toneladas (miles)	Por- cen- tajes	Fletes (miles de dólares)	Por- cen- tajes
A. Exportaciones				
<u>En banderas de ALALC</u>				
Chilena	191	43	2 530	44
Argentina	30	7	425	7
Total en banderas ALALC	221	50	2 955	51
En otras banderas	221	50	2 823	49
Total exportaciones a ALALC	442	100	5 778	100
B. Importaciones				
<u>En banderas de ALALC</u>				
Chilena	132	46	2 232	43
Argentina	10	3	163	3
Peruana	2	1	25	0
Total en banderas ALALC	144	50	2 420	46
En otras banderas	143	50	2 773	54
Total importaciones de ALALC	287	100	5 193	100

Fuente: Preparado sobre la base de informaciones de la Subsecretaría de Transportes.

/partes iguales

partes iguales en cada sentido, en naves de bandera argentina y brasileña y que naves de una de las dos banderas atenderán el transporte de la parte de la cuota correspondiente a la otra que ésta no se halle en condiciones de cubrir, mientras Chile hace uso normalmente de su ley de 1956, sobre reserva para la bandera nacional del 50 por ciento de las importaciones entre Chile y los países atendidos por líneas chilenas de navegación (que en el caso de la ALALC son todos menos Paraguay).

Los esfuerzos por acrecentar la participación de las flotas latinoamericanas en el transporte marítimo del comercio exterior de la región se han visto reforzados por las acciones promovidas en el seno de la ALALC y la reciente creación (en julio de 1963) de la Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR), iniciativas a las que se hará referencia más adelante al tratar de política naviera en la ALALC.

Llama también la atención el alto porcentaje del comercio intrazonal que se transporta en buques de los países de la ALALC - tanto las banderas de origen y destino de la carga como de otros países de la ALALC - que en 1963 alcanzó a 68 por ciento en el caso de la Argentina (82 por ciento de las exportaciones y 60 por ciento de las importaciones), a 76 por ciento en el Brasil (64 por ciento de las exportaciones y 84 por ciento de las importaciones) y 50 por ciento en Chile (igual porcentaje de las exportaciones y de las importaciones). Si se analiza esta participación por banderas en los tráficos intrazonales de la Argentina, el Brasil y Chile, corresponde el 66 por ciento a buques argentinos, el 19 por ciento a brasileños, el 11 por ciento a chilenos, el 3 por ciento a uruguayos y el 1 por ciento a paraguayos. (Véanse los cuadros 161 y 162.)

Con respecto a los tráficos de los demás países de la zona, no se dispone sino de informaciones para el primer semestre de 1964, sobre Colombia, Ecuador y Perú, proporcionadas por la Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR), según las cuales la participación de las banderas de la ALALC en el intercambio intrazonal sería mucho menor que en la Argentina, el Brasil y Chile: 34 por ciento en el caso de Colombia (16 por ciento de las exportaciones a ALALC y 37 por ciento de las importaciones de ALALC); 43 por ciento en el caso del Ecuador (44 por ciento de las exportaciones y 33 por ciento

Cuadro 161
ARGENTINA Y CHILE: TRANSPORTE MARITIMO DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA, POR BANDERAS, 1962
(Miles de toneladas)

País de origen o destino	Importaciones						Exportaciones					
	Banderas propias			Banderas origen			Banderas propias			Banderas destino		
	Tone- laje	Porcen- taje	Tone- laje	Tone- laje	Porcen- taje	Terceras banderas Tone- laje	Tone- laje	Porcen- taje	Tone- laje	Tone- laje	Porcen- taje	Terceras banderas Tone- laje
<u>Argentina</u>												
Brasil	639		308	48		52	8		279	44		969
Colombia	1		-	-		1	100		4			4
Chile	168		7	4		44	26		117	69		29
Ecuador	12		-	-		12	100		-			-
México	4		3	82		1	18		3			3
Paraguay	140		89	64		50	36		1			65
Perú	170		-	-		-	-		170	100		292
Uruguay	637		621	97		10	2		5	1		163
Venezuela	1 690		485	29		-	-		1 205	71		44
Total	3 461		1 514	44		156	4		1 791	52		1 569
<u>Chile</u>												
Argentina	42		41	98		1	2		-			251
Brasil	22		16	73		-	-		6	27		85
Colombia	21		-	-		-	-		21	100		1
Ecuador	36		4	12		-	-		32	88		4
México	4		2	44		-	-		2	56		12
Paraguay	-		-	-		-	-		-	-		-
Perú	121		21	17		-	-		100	83		17
Uruguay	1		1	100		-	-		-	-		5
Venezuela	597		-	-		-	-		597	100		5
Total	843		85	10		1	2		758	90		380

Fuente: Argentina: Instituto de Estudios de la Marina Mercante.
Chile: Subsecretaría de Transportes.

Cuadro 162

ARGENTINA Y CHILE: TRANSPORTE MARITIMO DEL COMERCIO CON AMERICA LATINA, POR BANDERAS, 1963

(Miles de toneladas)

País de origen o destino	I m p o r t a c i o n e s						E x p o r t a c i o n e s							
	Total toneladas	Bandera propia		Bandera origen		Terceras banderas	Total toneladas	Bandera propia		Bandera destino		Terceras banderas		
		Tone-ladas	Porcen-taje	Tone-ladas	Porcen-taje	Tone-ladas		Porcen-taje	Tone-ladas	Porcen-taje	Tone-ladas	Porcen-taje		
<u>Argentina</u>														
Brasil	854	345	40	55	6	454	53	832	501	60	303	37	27	3
Colombia	13					13	100	14	0	1			14	99
Chile	275	24	9	24	9	227	83	57	8	15	30	52	19	34
Ecuador	36	36	99			0	1	1	1	92			0	8
México	10	5	46			5	54	4	4	90			0	10
Paraguay	264	236	90	27	10	0		128	91	72	36			28
Perú	292	53	18			239	82	352	136	39			216	61
Uruguay	595	580	97	14	2	2	0	132	74	56	58	44	0	0
Venezuela	811	275	34			536	66	40	17	41			24	59
Total s/	3 150	1 554	49	120	4	1 476	47	1 560	833	53	427	27	300	19
<u>Chile</u>														
Argentina	63	42	67	9	14	12	18	233	77	33	21	9	135	58
Brasil	27	25	90			3	10	149	105	71			44	29
Colombia	3	3	92			0	9	6					6	100
Ecuador	32	4	14			27	86	5					5	100
México	14					14	100	16					16	100
Paraguay														
Perú	142	72	51	2	1	68	48	27	6	20			21	80
Uruguay	7	4	50			3	50	7	3	47			4	53
Venezuela	417					417	100	11					11	100
Total s/	705	150	21	11	2	544	77	455	191	42	21	5	243	53

Fuente: Argentina: Panoama Naviero Iberoamericano, julio de 1964.

Chile: Subsecretaría de Transportes.

s/ No siempre las sumas coinciden por haberse redondeado las cifras.

de las importaciones) y 42 por ciento en el caso del Perú (73 por ciento de las exportaciones y 25 por ciento de las importaciones). De acuerdo con la misma fuente, las exportaciones del Paraguay a la ALALC en el primer semestre de 1964 se realizaron íntegramente en buques de banderas zonales (43 por ciento en barcos paraguayos y 57 por ciento en naves argentinas).

Es indispensable un estudio más minucioso del comercio intrarregional y de la participación de las banderas de cada uno de los países de la región en los tráficos interlatinoamericanos para tener elementos de juicio sobre los porcentajes de reserva de cargas que se convinieran.

9. Incidencia de los fletes en el comercio internacional

La incidencia de los fletes en el comercio internacional interesa particularmente a los países latinoamericanos porque éstos deben pagar el precio del transporte de las importaciones, que se recarga a la mercadería y porque muchas veces al exportar materias primas deben absorber los aumentos de tarifas para poder competir en los mercados mundiales.

Podría decirse que el nivel y las fluctuaciones de los fletes marítimos - excepto en períodos de emergencia o crisis internacionales en que suben considerablemente, sobre todo los fletes de barcos volanderos - tienen un papel de menor importancia en la formación del precio c.i.f. de muchos productos y que su efecto en el precio final al consumidor no es importante. Aunque desde el punto de vista estadístico esa afirmación sería correcta, la misma conclusión podría aplicarse a una serie de otros factores que intervienen en el precio de cualquier mercadería de comercio internacional. A veces, las fluctuaciones de los fletes pueden tener repercusiones considerables en el precio neto y en el margen de utilidad para los productores de los países en desarrollo, sobre todo en períodos de bajas de precios y de estabilización o alza de los fletes o en el caso de productos que son objeto de severa competencia por parte de un sucedáneo sintético o de un productor que puede llegar a más bajo costo al mismo mercado. Sin embargo, muchas veces se exagera la influencia del flete respecto de las posibilidades de colocar un producto de exportación o se recurre al expediente simple de tratar de resolver las diferencias de precio a costa de rebajas en el flete.

Al obrarse así se olvida que son muchos y muy complejos los factores que entran en juego para establecer los fletes y ellos difieren según se trate de carga transportada por barcos de línea o por buques volanderos. En el primer caso, los factores más importantes son las características de la carga (naturaleza, valor, relación de peso a volumen, envase, susceptibilidad de deterioro, etc.), el costo de operación de la nave, la distancia a recorrer, la suficiente o insuficiente utilización de bodegas en el tráfico, la regularidad en las corrientes de carga y los costos en puerto (gastos de carguío y descarga, estiba y desestiba, derechos de atraque, estadías, etc.). Sin embargo, como es prácticamente imposible calcular el costo de transporte marítimo para un artículo determinado en un buque de línea que transporta infinidad de mercaderías, es común que se siga el principio simple de cobrar "lo que el tráfico aguante", es decir, la tarifa que el producto puede pagar sin que afecte su colocación en el mercado respectivo. Estas tarifas de buques de línea deben ser a la vez estables y remunerativas para permitir el movimiento normal de comercio exterior y el mantenimiento de servicios marítimos regulares y eficientes y son fijadas por las conferencias marítimas, a las cuales pertenece casi la totalidad de las compañías latinoamericanas y extracontinentales que atienden servicios regulares en la región. En el caso de los buques volanderos, en cambio, los elementos fundamentales para determinar el flete - que es convenido en cada oportunidad - son el costo de operación de la nave, su situación respecto de los puertos de embarque y descarga, las perspectivas de carga de retorno y la competencia que exista en el mercado internacional en el momento de cerrar contrato entre el armador y el embarcador y por eso dichos fletes fluctúan constantemente de acuerdo con la ley de la oferta y la demanda.

No ha sido posible obtener y analizar datos completos de los fletes en América Latina, pero puede estimarse bastante aproximada como término medio una incidencia de 10 a 11 por ciento del valor f.o.b. en las importaciones y del 13 a 15 por ciento sobre el valor f.o.b. en las exportaciones, en que es mayor por tratarse en parte principal de materias primas de mucho peso o volumen y de bajo valor unitario. Sin embargo, la incidencia varía considerablemente según el precio del producto y su naturaleza y las condiciones del tráfico entre el centro productor y el mercado consumidor. En el

caso de productos manufacturados de alto valor, como las maquinarias y equipos que se importan en la región, el flete puede oscilar entre uno y cinco por ciento de su valor mientras que para las exportaciones de ciertas materias primas, como el petróleo o el salitre, puede llegar al 30 o 40 por ciento de su valor, según los tráficos; en cambio para otras exportaciones latinoamericanas es muy bajo, como para el cobre de Chile y el Perú a los Estados Unidos (alrededor del 1.5 por ciento) o el café del Brasil a los Estados Unidos y Europa (6 por ciento).

En efecto, según el estudio de la Economist Intelligence Unit, op. cit., los fletes de café del Brasil no variaron entre 1957 y 1962 pero los porcentajes de su incidencia sobre el valor f.o.b. de las exportaciones tuvieron las siguientes fluctuaciones, atribuibles a los cambios en el precio del café:

Destino	1958	1959	1960	1961	1962
A Estados Unidos y Canadá	4.7	5.8	5.8	5.8	5.9
A Europa	4.1	5.4	4.9	5.4	5.9
Al Mediterráneo	4.7	6.0	5.3	5.9	7.3
Al Lejano Oriente	5.4	5.2	7.0	7.8	9.9
A todas las regiones	4.5	5.7	5.5	5.7	5.9
Valor f.o.b. promedio por tonelada (dólares)	891	702	727	701	655

En el cuadro 163 se indica la incidencia de los fletes marítimos sobre el valor f.o.b. de los principales productos de exportación de Chile a los países de la ALALC. Dicha incidencia es muy relativa, siendo para el cobre en lingotes de 2.9 y 3 por ciento en los embarques a la Argentina y el Brasil, mientras para el salitre sódico fluctúa entre 15.2 por ciento para los embarques al Perú, 24 por ciento a la Argentina, 26.6 por ciento al Uruguay, 27.8 por ciento a México y 36.7 por ciento al Brasil. Para el papel de diario varía entre 13.4 por ciento al Perú, 14.7 por ciento a Uruguay, 16.4 por ciento a México, 17 por ciento al Ecuador y 17.8 por ciento a Argentina. Llama la atención el caso extraordinario del mineral de hierro,

CHILE: INCIDENCIA DE LOS FLETES MARITIMOS SOBRE VALOR f.o.b. DE LOS
 PRODUCTOS EXPORTADOS A ALALC 1963 ^{a/}

País - Producto	Partida NABALALC	Flete por tonelada ^{b/} (dólares)	Porcentaje sobre valor f.o.b. ^{c/}
<u>Argentina</u>			
Mineral de hierro	26.01.1.01	6.50	102
Salitre sódico en sacos	31.02.0.01	9.50	24
Madera aserrada: ^{d/}			
Alerce	44.05.1.01	19.00	21/33
Raulí	44.05.9.14	19.00	21/33
Pino insigne	44.05.1.05	17.00	62/72
Tepa	44.05.9.15	17.00	62/72
Celulosa	47.01.	16.85	14.1
Papel para periódicos	48.01.1.01	21.30	17.8
Cobre en lingotes	74.01.3.02	17.50	2.9
<u>Brasil</u>			
Garbanzos secos	07.05.1.19	28.00	10.2
Nueces comunes	08.05.0.04	46.00	8.4
Cebada malteada en grano	11.07.0.01	25.0	19.5
Vino embotellado	22.05.1.11	32.00m ³	19.1
Salitre sódico en sacos	31.02.0.01	14.50	36.7
Celulosa	47.01	16.35	13.5
Hilados de lino	54.03.1.03	60.00	7.7
Cobre en lingotes	74.01.3.02	18.00	3.0
<u>Ecuador</u>			
Papel para periódicos	48.01.1.01	21.30	17.0
<u>México</u>			
Salitre sódico en sacos	31.02.0.01	11.00	27.8
Papel para periódicos	48.01.1.01	20.00	16.4
<u>Perú</u>			
Salitre sódico en sacos	31.02.0.01	6.00	15.2
Papel para periódicos	48.01.1.01	17.30	13.4
<u>Uruguay</u>			
Nueces comunes	08.05.0.04	41.00	9.4
Salitre sódico en sacos	31.02.0.01	10.50	26.6
Papel para periódicos	48.01.1.01	21.30	14.7

Fuente: Preparado sobre la base de registros de exportación del Banco Central de Chile, con la colaboración de la Subsecretaría de Transportes y a datos sobre fletes de la Asociación Nacional de Armadores.

^{a/} Productos cuya exportación al país indicado fue superior a U\$S100 000 de valor f.o.b. en 1963.

^{b/} No incluye impuestos sobre fletes.

^{c/} Calculado incluyendo impuestos sobre fletes.

^{d/} El flete de la madera se cobra a razón de 500 pies cuadrados por tonelada.

/cuyo flete

cuyo flete a Argentina representa el 102 por ciento del valor f.o.b., lo que sin duda se debe a las características del tráfico y a las condiciones de navegación y portuarias de San Nicolás, ya que el flete desde Chile a ese puerto es de 6.50 dólares FIO la tonelada y a Europa de 5.50 dólares.

Los fletes de los productos indicados son inferiores, en la mayoría de los casos, a las desgravaciones otorgadas por la ALALC, entendiéndose por tal diferencia de gravámenes a la importación (derechos aduaneros y otros de efectos equivalentes) entre el porcentaje sobre el valor c.i.f. que debe pagar el producto procedente de terceros países y el tratamiento que se aplica al similar originario de la Zona de Libre Comercio.

A menudo se han formulado críticas por el nivel relativamente alto de algunas tarifas de conferencias entre puertos de América Latina, en particular cuando son iguales o sólo ligeramente inferiores a los fletes a y desde puertos norteamericanos o europeos situados a distancias mucho mayores. Si bien es cierto que esas críticas se justifican en algunos tráficos, no lo es menos que la distancia es sólo uno de los factores que influyen en la formación del flete y su importancia es relativamente secundaria, salvo cuando se trata de diferencias muy grandes y no hay posibilidad de tomar carga en puertos intermedios. Así, por ejemplo, las tarifas de conferencias son iguales desde cualquier puerto del continente europeo a cualquiera de la costa occidental de Sudamérica entre Buenaventura y Talcahuano, y lo mismo sucede desde los puertos chilenos a cualquier puerto terminal europeo, excepto los escandinavos, y entre los puertos del Atlántico de los Estados Unidos y los principales puertos chilenos y peruanos y viceversa.

En todo caso, es necesario estudiar cuanto antes el problema de los fletes indebidamente altos, que pueden ser un obstáculo serio para el desarrollo y el comercio de la región, así como la estructura de las tarifas de conferencias, cuya influencia en la localización de industrias no podría subestimarse. Por otra parte, debido tanto a los costos del transporte marítimo como a las demoras en las tramitaciones aduaneras y portuarias, se está desviando un volumen cada vez mayor de carga hacia otros medios de transporte. Así sucede desde hace unos pocos años en las exportaciones del Brasil al Uruguay y la Argentina y en algunos tráficos que fueron tradicionalmente marítimos. En 1963, por ejemplo, la Argentina importó por

/vía terrestre,

vía terrestre 3 600 toneladas de bananas y el Uruguay 12 400 toneladas. El yute de Belén de Pará se lleva actualmente por buques hasta Río de Janeiro y allí se trasborda a camiones que hacen servicio regular a la Argentina, vía el Uruguay. Otro ejemplo interesante lo proporciona la exportación de máquinas de escribir del Brasil a Chile, que se efectúa por camión desde São Paulo a Montevideo y por avión desde este puerto a Santiago.

10. Puertos marítimos

El mejoramiento de los puertos, de las operaciones de carga y descarga y del tiempo de estancia de las naves es otro de los aspectos del transporte marítimo a que debe darse importancia si se quiere reducir los costos. En efecto, la interdependencia entre marina mercante y puertos es tan directa e importante, que las ventajas que se obtendrían al aumentar el tonelaje a flote resultarían muy precarias si al mismo tiempo no se mejoraran los servicios portuarios. Desafortunadamente a menudo se olvida en América Latina que el costo y la eficiencia del transporte marítimo dependen en buena parte del hecho de disponer de puertos abrigados, dotados de sitios de atraque y de utilería suficientes, donde las naves puedan permanecer con seguridad y efectuar con rapidez, economía y expedición las faenas de carga y descarga.

Tal es así, que los gastos de puerto y los costos directamente relacionados con el manipuleo de la carga constituyen una proporción predominante y creciente de los costos totales de la operación del buque. Por supuesto que la incidencia relativa de los costos de puerto difiere con el tamaño y tipo del buque, con la clase de cargamento y según se trate de un buque volandero o de un buque de línea. Según el mismo estudio citado de la Economist Intelligence Unit, los costos de puerto han aumentado considerablemente en los últimos años, habiendo pasado de 50 por ciento en 1948 del total de los costos de operación de los buques de línea a alrededor de dos tercios en la actualidad. Esta alta incidencia se explica sólo parcialmente por los derechos de pilotaje y remolque y los gastos de manipuleo de la carga; de mayor importancia es la demora en el giro de los buques en puerto. Como término medio los buques de línea ocupan el 60 por ciento de su tiempo en puerto, ya sea esperando atraque o atracados cargando y descargando. Mientras

el barco está fondeado siguen corriendo sus gastos permanentes (sueldos de oficiales, salarios de tripulantes, mantenimiento, seguros del material y del personal, gastos de administración, amortización, etc.) y se suman los gastos de la carga (carguo y descarga, estiba y desestiba, etc.) y los de puerto propiamente tales (practicafe, pilotaje, atraque y desatraque, etc.). En realidad, los costos del buque - excepto el de combustible, que no es muy importante - son prácticamente iguales en navegación y en puerto y por lo tanto una mayor demora en puerto eleva el costo del transporte, muchas veces en forma apreciable.

En la mayoría de las naciones latinoamericanas ha faltado una política de construcción y ampliación de puertos y de adquisición de equipo y utilería acorde con la importancia que tienen en la economía nacional. Así por ejemplo, se han construido puertos a escasa distancia uno de otro, sin una verdadera justificación desde el punto de vista de la economía de los transportes, o se han hecho obras portuarias que carecen de conexiones adecuadas con las vías troncales de comunicación o con los centros de producción y de consumo a los cuales debe servir el puerto, o se ha dejado que los puertos vayan creciendo sin un plan determinado y sin adaptarlos a las nuevas condiciones del comercio exterior que ha experimentado cambios extraordinarios en algunos países de la región.

Aunque en materia de organización se ha progresado en los últimos años con la creación de organismos dotados de cierta autonomía, en algunos países - como la Autoridad Portuaria del Callao, la Empresa Portuaria de Chile, la Empresa Puertos de Colombia, la Autoridad Portuaria de Guayaquil - subsisten todavía en muchos países disposiciones arcaicas que hacen depender a los servicios portuarios de la aduana. En otros, como en el Brasil, hay una gran falta de homogeneidad, pues algunos puertos son autónomos, otros dependen del Gobierno Federal, otros del estado correspondiente y unos pocos han sido entregados en concesión a empresas privadas.

Uno de los problemas más graves a que hace frente el transporte marítimo en América Latina deriva del estado deficiente de la mayoría de sus puertos, no sólo por las precarias condiciones materiales de algunos, tanto en obras fijas como en equipo, sino también por problemas de organización

/y trabajo.

y trabajo. Tanto es así que en algunos puertos del Brasil, por ejemplo, las naves de línea en 1962 y 1963 han debido esperar atraque corrientemente entre 5 y 8 días y a veces, 10 o más días. En un momento dado ha habido hasta cien buques haciendo turno para ser atendidos en un puerto y algunos buques volanderos han demorado 30, 60 y más días para tomar o entregar un cargamento. A esta grave situación se agregan las alzas considerables - muchas veces sin aviso previo o con efecto retroactivo - en los gastos portuarios y, particularmente, en los salarios de estibadores.

Cada país debería destinar mayores recursos al mejoramiento de sus puertos actuales, dándoles el orden de prioridad que concierna en las inversiones, a la modernización de los equipos y medios de manipuleo de carga, y a la construcción de buenas vías marítimas y terrestres de acceso a los puertos más importantes. Al mismo tiempo, sería conveniente, en los países que corresponda, modificar las disposiciones legales en el sentido de dar a los servicios portuarios mayor autonomía administrativa y disminuir la estadía de los buques aliviando los trámites y requisitos reglamentarios.

Dada la importancia considerable del problema portuario, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo hubo consenso sobre la necesidad de mejorar las condiciones portuarias en los países en desarrollo para reducir los costos del transporte y la conveniencia de contar, para tales fines, con ayuda técnica y financiera de los organismos internacionales de crédito y fomento. La parte pertinente de la recomendación A.IV.22, "Bases para un entendimiento en cuestiones relativas al transporte marítimo", aprobada por unanimidad, dice al respecto: "Los costos del transporte terrestre y de la carga y descarga en los puertos (incluido el costo del tiempo de estadía de los buques en puerto) representan en muchos casos un porcentaje apreciable de los costos totales de transporte en el transporte marítimo internacional. Es posible reducir estos costos totales mejorando los servicios portuarios y estableciendo nuevas instalaciones. Por consiguiente, todos los países deben dar prioridad al mejoramiento de las operaciones portuarias y al mejoramiento del transporte terrestre conexo. Deberían hacerse mayores esfuerzos para alcanzar estos objetivos y, con ese propósito, debe suministrarse ayuda y financiación internacionales y asistencia técnica en condiciones favorables".

/Conviene recordar

Conviene recordar también que la Carta de Punta del Este (agosto de 1961) encomendó a la Organización de los Estados Americanos (OEA) y a la CEPAL un estudio sobre la situación de los puertos latinoamericanos. Este estudio está en su primera etapa de reunión de antecedentes. De las respuestas de algunos países a un cuestionario se puede deducir que los problemas portuarios más comunes en América Latina son de orden material y de carácter orgánico y social. Un resumen de dichos problemas indica los siguientes aspectos sobresalientes:

a) Problemas de orden material

- i) Deficiencias en las vías de acceso al puerto (falta de profundidad de canales y del área de evolución en los puertos, embancamiento de bahías y falta de dragas, malas comunicaciones viales y ferroviarias con el interior).
- ii) Insuficiencia de obras portuarias (necesidad de modernizar, remodelar o ampliar obras de atraque, falta de extensión de terrenos para explanadas y vías férreas, conveniencia de ampliar las escolleras y otras obras de defensa exteriores).
- iii) Falta de equipo moderno para manipuleo de carga (grúas, elevadoras, transportadores de carga, grúas-horquilla, bandejas de carga [pallets], etc.).
- iv) Carencia de suficientes silos, estanques y almacenes de depósito.

b) Problemas de carácter orgánico y social

- i) Inadecuada organización régimen de trabajo portuario.
- ii) Falta de mano de obra calificada.
- iii) Exceso de personal y dificultades sociales o políticas para reducirlo.
- iv) Relaciones laborales ineficientes.

Hay, por ciento, otros problemas portuarios que no se reflejan en las respuestas a la encuesta emanadas de organismos oficiales, pero que se consignan en diversos informes y estudios de organismos internacionales o de expertos contratados por los gobiernos respectivos, como las pérdidas

cuantiosas e innecesarias de carga por descuido, ineficiencia, hurtos y daños, la indisciplina en el trabajo y la fragmentación de puertos.^{33/}

Dada la enorme importancia del mejoramiento de los puertos y servicios portuarios y las múltiples declaraciones internacionales al respecto, es de esperar que en los próximos años los países intensifiquen su acción a este respecto y reciban adecuada ayuda financiera internacional, que ha sido muy modesta hasta la fecha.^{34/}

11. Otros elementos del transporte marítimo

Aparte las naves y los puertos, existen otros importantes elementos del transporte marítimo cuyos problemas merecen esbozarse en el presente estudio: la industria de la construcción naval, la preparación profesional y técnica del personal y la legislación marítima.

Todos estos factores influyen, de una u otra forma, en la eficiencia y en los costos de las operaciones navieras y en las posibilidades de desarrollo de las flotas mercantes nacionales.

a) Industria de la construcción naval

Hasta hace pocos años la industria naval era casi nula en América Latina, pero en el último quinquenio ha tomado un extraordinario impulso, especialmente en el Brasil. En 1960, el gobierno brasileño decidió promover el establecimiento definitivo de la industria naval de gran porte en el país, para lo cual el problema fue estudiado en todos sus aspectos por organismos oficiales adecuados y se invitó a la iniciativa privada nacional y extranjera a realizar el plan. El gobierno asumió la responsabilidad de facilitar los medios crediticios, legales y fiscales. Empresas brasileñas autónomas o con participación de congéneres del Japón (Ishikawajima) y de Holanda (Verolme)

^{33/} Véase Problemas portuarios de la América Latina y programas que en materia de puertos ha llevado a cabo la Organización de los Estados Americanos, presentado a la Segunda Conferencia Portuaria Interamericana (Mar del Plata, junio de 1963) como documento de trabajo por la Secretaría General de la OEA.

^{34/} Véase Naciones Unidas, Estudio Económico para América Latina, 1963 (E/CN.12/696/Rev.1, noviembre de 1964), p. 119.

iniciaron las actividades, recibiendo órdenes de construcción de los órganos gubernamentales que posibilitaron la integración del esfuerzo industrial brasileño. Así, a mediados de 1964 se habían entregado por Ishikawajima do Brasil 7 cargueros con 45 000 toneladas de porte bruto en total (5 de 5 860 y 2 de 13 000) y se encontraban en construcción otros 5 con 70 000 toneladas de porte bruto (4 cargueros de 13 000, 2 de los cuales habían sido ya botados, y un buque de carga a granel de 18 000), mientras Verolme Estaleiros Reunidos do Brasil había construido 3 buques de carga de 10 500 toneladas de porte bruto y tenía en gradas otros 3 del mismo tipo y 3 buques-tanque de 10 500. A su vez, la Companhia Comercio e Navegação, fundada en 1904 y que se dedicaba principalmente a reparaciones navales, amplió y modernizó a partir de 1957 su astillero Mauá y ha construido 4 buques costeros de 1 550 toneladas de porte bruto, 6 cargueros de 6 300 y un petrolero de 10 500. Tiene en construcción 4 buques de carga a granel de 18 100 toneladas de porte bruto que presentarán el mayor índice de nacionalización ya alcanzado en el Brasil, pues en ellos se emplearán planchas de acero, motores diesel (bajo licencia de la M.A.N.) y motores auxiliares fabricados en el país. También los buques construidos por Ishikawajima y Verolme llevan sistemas de propulsión y auxiliares de manufactura brasileña con licencia de acreditadas marcas europeas. Además, los astilleros Engenharia e Maquinas, S.A. (EMAQ) han entregado en los últimos 36 meses 12 embarcaciones, entre ellas 3 buques de 3 040 toneladas de porte bruto, 2 de las cuales fueron vendidas a México, y en el astillero de Industrias Reunidas CANECO, de construcción y reparación naval, se acaban de terminar 2 cargueros de 3 040 toneladas.^{35/} En la actualidad los principales astilleros del Brasil poseen en conjunto una capacidad de producción de 232 000 toneladas de porte bruto anuales, pudiendo construir buques hasta de 65 000 toneladas.

^{35/} Véase La industria de construcción naval en el Brasil, publicación del Sindicato de Indústria de Construção Naval do Rio de Janeiro, 1964

La Argentina ha incrementado en los últimos años su actividad en la industria naval y posee dos astilleros que pueden construir buques de ultramar de gran tamaño: el de Astilleros y Fábricas Navales del Estado (AFNE) en Río Santiago y el de ASTARSA, y varios que disponen de instalaciones para construir buques fluviales, pesqueros, remolcadores y todo tipo de embarcaciones menores. AFNE posee 3 gradas, una para buques-tanque de 45 000 toneladas de porte bruto y 245 metros de eslora, otra para cargueros de 8 000 toneladas y 145 metros y una para cargueros de 5 000 toneladas con algo más de 100 metros de largo. ASTARSA cuenta desde hace poco con una grada y posee tres varaderos que le permiten encarar la construcción de buques de hasta 10 000 toneladas de porte bruto. Al 31 de diciembre de 1963 se encontraban en gradas en el país 5 buques con 30 000 toneladas: 3 cargueros de 8 000, 1 buque-tanque de 3 000 y 1 transbordador de 3 000. Sin embargo, la industria naval argentina atraviesa por una grave crisis, derivada de la falta de órdenes para mantener sus gradas en permanente actividad, del incumplimiento de la Ley de Crédito Naval y de la falta de subvenciones.^{36/}

Aunque en menor escala, México también ha mostrado progreso en la materia al poner en marcha varios proyectos. Está trabajando la empresa formada entre los grandes astilleros holandeses Nederlansche Dock y Wilton Fijenord por un lado y el industrial mexicano Tomás Rueda por otro, la que se hizo cargo del establecimiento de Astilleros Unidos del Pacífico S.A., en Mazatlán, donde podrán construirse barcos hasta de 10 000 toneladas de porte bruto; además, se ha creado la empresa Astilleros Mexicanos Verolme S.A. en que la firma holandesa tiene 49 por ciento del capital y el resto ha sido integrado por el Banco Nacional de México y PEMEX, la empresa petrolífera estatal que tiene en ejecución un amplio plan de renovación de su flota.

En los demás países latinoamericanos la industria de la construcción naval mantiene modestas proporciones aunque algunos alimentan desde hace años ambiciosos proyectos de instalación de modernos astilleros. Chile dio un paso efectivo para mejorar las instalaciones de carena y reparación de

^{36/} Panorama Naviero Iberoamericano, (Nº 3, Buenos Aires, diciembre de 1963).

naves mercantes con la creación en 1960 de Astilleros y Maestranza de la Armada (ASMAR), organismo que administra con cierta autonomía los diques y maestranzas de la Marina de Guerra en Talcahuano Valparaíso y Punta Arenas y proyecta dedicarse también a la construcción naval, para cuya actividad cuenta con buenos elementos.

La existencia de medios adecuados para carena y conservación de naves en los países latinoamericanos implicaría un ahorro considerable de divisas que hoy deben pagarse a astilleros extracontinentales, una ventaja operacional interesante por la oportuna reparación de barcos en casos de accidentes en aguas de la zona y una importante fuente de trabajo directo e indirecto para profesionales, técnicos, empleados y obreros de estas naciones, de modo que su instalación se justificaría en la mayoría de los casos. En cuanto a los astilleros para construcción de buques, habría que considerar una serie de factores para poder determinar si su establecimiento resultaría conveniente para la economía del respectivo país y de la zona, pero indudablemente tendrían que basar su prosperidad en una cooperación regional que permitiera el mejor aprovechamiento de sus instalaciones.

b) Preparación del personal

Algunos países latinoamericanos mantienen desde hace largos años institutos de enseñanza especializada para la preparación de sus oficiales mercantes, que han alcanzado un alto grado de eficiencia y tienen una antigua tradición - Argentina, Brasil, Chile, México, por ejemplo - y otros se han preocupado en épocas recientes de crear establecimientos de instrucción náutica o cursos para oficiales mercantes en las escuelas navales. Hoy, por disposición de las leyes respectivas, la totalidad de las dotaciones de oficiales de las flotas de comercio brasileña, chilena, mexicana y peruana y casi la totalidad de la argentina y la uruguaya, están compuestas por personal de la bandera de sus naves; aunque las exigencias legales al respecto son menos estrictas en el resto de los países considerados, el porcentaje de oficiales nacionales es relativamente alto.

El personal subalterno también es nacional en la mayoría de las marinas mercantes de la región, aunque en la Argentina y el Paraguay hay buena proporción de extranjeros. Contrariamente a lo que sucede con la preparación de

/la oficialidad,

la oficialidad, a la que se ha dado su verdadera importancia, no existen planteles especializados para la formación de tripulantes mercantes y en casi todos los países es costumbre reclutarlo entre el personal de reserva de la marina de guerra o embarcarlo para que haga su práctica directamente a bordo, sin instrucción básica previa, salvo en el caso de unas pocas empresas navieras que mantienen cursos de entrenamiento para preparar sus propios tripulantes.

La formación del personal que trabaja en las demás actividades marítimas y portuarias adolece también de la misma falla, aunque últimamente se han organizado en algunos países cursos de preparación especializada para empleados y obreros portuarios.

Sería altamente recomendable considerar dentro de los planes de desarrollo del transporte marítimo en América Latina el aspecto de la preparación del personal que se dedica a estas actividades por la influencia que su más eficiente desempeño puede ejercer en los rendimientos del trabajo, en la manipulación de la carga, en la disminución de los gastos derivados de reparaciones y sobre los costos de operación en general.

c) Legislación marítima

En la mayoría de los países latinoamericanos las leyes, decretos y demás disposiciones legales y reglamentarias que rigen los transportes marítimos forman un conglomerado enorme de materias dispersas, inconexas y anacrónicas que lejos de facilitar el funcionamiento y desarrollo del sistema frecuentemente lo entranan y lo frenan. No obstante la importancia de los transportes en la promoción del desarrollo económico y social de un país, en ninguna de las repúblicas sudamericanas existe una ley general de transportes o una política nacional definida en la materia; solamente México ha dictado una ley única que comprende las disposiciones sobre comunicaciones y transportes: la Ley de Vías Generales y de Comunicaciones, de 1940.

Es común que en América Latina el transporte marítimo sufra por algunas intervenciones estatales innecesarias y dependa de una serie de organismos, cada uno de los cuales actúa independientemente, muchas veces sin adaptarse a las modalidades peculiares del negocio naviero y sin concordancia ni

coordinación con las necesidades y exigencias de las demás instituciones públicas.^{37/} Como ejemplo de esa exagerada intervención estatal puede citarse la frondosa e inútil documentación que se exige a las naves, a los pasajeros y a la carga para su recepción y despacho en todos los puertos latinoamericanos;^{38/} los distintos gravámenes nacionales que soportan los fletes, destinados a previsión social, a mejoramiento de puertos, a renovación de las flotas o simplemente a las arcas fiscales;^{39/} y la obligatoriedad de la visación consular en los documentos del buque y de la carga, trámite totalmente innecesario y anacrónico, que Chile ha suprimido (como la mayoría de las naciones europeas, Estados Unidos y Japón) pero que todavía se mantiene en los demás países de América Latina.^{40/}

Estos problemas que crean al transporte marítimo las exigencias fiscales y administrativas han sido estudiados por los organismos internacionales, que han adoptado ya positivos acuerdos al respecto. Así, la Organización de los Estados Americanos, en conformidad con la Declaración de Principios sobre el desarrollo, administración y operación de puertos en las Américas (Declaración de San José), aprobada en la Primera Conferencia Portuaria Interamericana (1956), ha venido trabajando durante años en un programa para disminuir y hacer lo más uniforme posible las exigencias de documentación para las naves y sus cargas. Como resultado de estos esfuerzos, la Segunda Conferencia Portuaria Interamericana (Mar del Plata, junio de 1963) aprobó

^{37/} En Chile, por ejemplo 9 ministerios y 28 dependencias públicas intervienen en mayor o menor grado en las actividades marítimas del país.

^{38/} En 1960 el gobierno de Chile simplificó la documentación naviera, eliminando 15 documentos con 87 ejemplares pero todavía pueden reducirse las exigencias al respecto.

^{39/} Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, México, Perú y Uruguay aplican gravámenes que fluctúan entre 2 y el 6 por ciento sobre los fletes de importación o exportación o sobre ambos.

^{40/} Argentina que había suprimido esta tramitación en noviembre de 1961, la restableció a principios de 1963.

un Convenio Interamericano para facilitar el transporte acuático internacional (Convenio de Mar del Plata), destinado a reducir al mínimo las formalidades, requisitos de documentación y procedimientos para la entrada y salida de las naves y para el tratamiento de sus pasajeros, tripulación, carga y equipaje. El Convenio fue firmado por los plenipotenciarios de nueve países (Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Costa Rica, Estados Unidos de América, Paraguay, Perú y Uruguay) y entrará en vigencia después de la ratificación o adhesión de once estados miembros de la OEA, un paso que seguramente se dará en un futuro próximo ya que en la Conferencia de Mar del Plata participaron 15 países. Los seis países restantes (El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Venezuela) también aprobaron el Convenio pero sus delegados no tenían los poderes necesarios para firmarlo. Es un acuerdo general sumamente importante sobre esta materia, pero su puesta en práctica dependerá de la aprobación de un Anexo con los métodos uniformes y prácticas recomendadas, cuyo proyecto, redactado en junio de 1964 por un grupo de expertos de los estados contratantes y revisado por el Comité Técnico Permanente de Puertos, fue distribuido a los gobiernos en julio de 1964, y será sometido oportunamente a una Conferencia Portuaria Interamericana Extraordinaria para su aprobación.^{41/}

A su vez, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, en la Segunda Conferencia de las Partes Contratantes (México, 1962), creó una Comisión Asesora de Transportes (CAT) y le recomendó entre sus funciones establecer una documentación uniforme para la recepción y despacho de naves, "documentación que, en lo posible, se limite a los siguientes formularios, en el menor número de ejemplares: (i) declaración general de salida y entrada de naves;^{42/} (ii) lista de pasajeros; (iii) manifiesto de carga y (iv) declaración marítima de sanidad".^{43/} La CAT, en su primera reunión (Montevideo, junio 1963) discutió los tres primeros documentos básicos y estuvo de acuerdo

^{41/} OEA, Comité Técnico Permanente de Puertos, Informe final de la primera reunión del Grupo de Expertos (UP/CIES-8/CTPP/Convenio/Doc.12/Rev., 29 julio 1964).

^{42/} El proyecto incluye en este formulario el rol de tripulantes.

^{43/} Resolución ALALC 45 (II), 30 octubre 1962.

en principio con los modelos propuestos pero consideró preferible no tomar todavía una decisión final sobre su contenido y formato específico; la declaración marítima sanitaria, que es un documento uniforme de la Organización Mundial de la Salud, fue aceptada sin discusión.

Las exigencias previstas por la CAT son menores aún que las contenidas en el proyecto de anexo al Convenio de Mar del Plata, pero como no hay antagonismo entre los planes de la ALALC y los programas de la OEA, se espera que podrán coordinarse ambos proyectos.

Correspondería activar la puesta en marcha de las medidas propuestas, que junto con facilitar el transporte marítimo en América Latina, al liberarlo de un pesado e inútil fardo burocrático, pueden constituir un incentivo para que otros países reduzcan de manera semejante los requerimientos de documentación, de acuerdo con los programas de trabajo que vienen cumpliendo desde hace años la Organización Consultiva Marítima Internacional y algunos organismos privados de armadores y navieros como la International Chamber of Shipping, la Cámara de Comercio Internacional, la Marine Exchange de San Francisco, la Conferencia Marítima Internacional y del Báltico y, desde su reciente creación, la Asociación Latinoamericana de Armadores y que incluyen, además, la uniformización del conocimiento de embarque, otro aspecto interesante de la facilitación del transporte marítimo.

12. Política naviera en los países latinoamericanos

A partir de la última guerra mundial, en que los países latinoamericanos sufrieron graves dificultades por la falta de naves propias y la escasez de barcos extranjeros que atendieran sus tráficos, el desarrollo de sus marinas mercantes ha sido aspiración general en América Latina, evidenciada en numerosas reuniones internacionales. Así, en la Conferencia de Chapultepec (México, 1954) se resolvió "que las Repúblicas Americanas consideran punto esencial para sus economías el fomento y desarrollo de sus marinas mercantes y el establecimiento de sistemas adecuados de transporte para cada país". En la cuarta sesión extraordinaria del Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de los Estados Americanos (Petrópolis, Brasil, 1954), los Ministros de Hacienda o Economía de la región declararon como "política

de las Repúblicas Americanas que sus marinas mercantes nacionales, integradas por barcos bajo sus banderas, transporten una parte substancial de su comercio exterior". En la Conferencia Económica Interamericana convocada por la Organización de los Estados Americanos (Buenos Aires, 1957) los países latinoamericanos dejaron establecido "que no constituyen discriminación la ayuda y fomento acordados por un gobierno, o por un grupo de países pertenecientes a una misma región económica, a sus marinas mercantes con miras a su desarrollo y para fines de seguridad y las medidas tendientes a transportar una parte substancial de su comercio exterior en naves de bandera propia". A su vez, la reunión extraordinaria del Consejo Interamericano Económico y Social al nivel ministerial (Punta del Este, Uruguay, agosto 1961) reconoció en la Carta de Punta del Este que "el fomento y la coordinación de los sistemas de transporte y comunicaciones son formas efectivas de acelerar el proceso de integración y es conveniente, para contrarrestar prácticas abusivas en materia de fletes y tarifas, propiciar el establecimiento de empresas multinacionales latinoamericanas de transporte y comunicaciones u otras soluciones adecuadas".

De ahí que en el período de posguerra la mayoría de los países latinoamericanos hayan adoptado diversas medidas de fomento y protección de sus marinas mercantes. La Argentina, por ley 6987 de 1948, estableció que toda la importación o exportación de carga de entidades oficiales o semioficiales se haría bajo pabellón nacional. El Brasil, por ley 3381 de 1958, reglamentada al año siguiente, dispuso que el transporte de las mercaderías importadas al amparo de algún privilegio gubernamental y el de los productos adquiridos con financiamiento total o parcial de los organismos oficiales de crédito, se hiciera, respetando el principio de reciprocidad, en buques de bandera brasileña. Colombia y Ecuador fortalecieron su capacidad propia de transporte al formar en 1947 - conjuntamente con Venezuela, que más tarde se separó - la Flota Mercante Grancolombiana, cuyos barcos gozan de preferencia para el transporte de mercaderías consignadas a organismos fiscales. Chile, por ley 12041 de 1956, reservó para las naves nacionales el 50 por ciento del transporte marítimo de carga, tanto de importación como de exportación, entre Chile y los países atendidos o que se atiendan por líneas chilenas de navegación. El Perú por ley 13836 de 1962, dispuso que la carga perteneciente a las

/reparticiones estatales

reparticiones estatales será transportada preferentemente en embarcaciones de la Marina Mercante Nacional y autorizó al Poder Ejecutivo para que periódicamente, a medida que se incremente la Marina Mercante Nacional, fije el porcentaje de la carga de importación y exportación que obligatoriamente debe ser transportada en buques de bandera peruana. Uruguay ha establecido desde 1961 la obligatoriedad de transportar en barcos de su bandera los cargamentos de propiedad de entidades gubernamentales y por decreto del Consejo Nacional de Gobierno de 13 de junio de 1963 amplió esta medida a los gobiernos departamentales, entes autónomos y servicios descentralizados, a la vez que exoneró el 50 por ciento de los recargos cambiarios a todas las mercaderías, productos y bienes que se transportan en buques de bandera nacional de carga seca y liberó a las mismas del impuesto del 6 por ciento a las transferencias de fondos al exterior. Venezuela dispuso que el transporte de la carga propia de los organismos oficiales se haga en buques de bandera nacional y por resolución ministerial de febrero de 1961 ha establecido que las mercaderías exoneradas de los derechos de importación (bienes de capital y otros) deben ser transportadas en naves de la Compañía Anónima Venezolana de Navegación o de sus servicios asociados.

Además, los siguientes países de la región han concertado acuerdos bilaterales de distribución de cargas que reservan el transporte de su intercambio mutuo, por partes iguales, a los contratantes: Argentina-Chile; Argentina-Brasil; Argentina-Uruguay; Brasil-Chile; Brasil-Uruguay; y Colombia-Ecuador.

Al mismo tiempo, los gobiernos de varias repúblicas - y en particular los de Argentina, Brasil, México, Paraguay y Perú - se han preocupado en este período de aumentar sus flotas mercantes estatales, las que han crecido considerablemente. Ya se ha dicho que, en conjunto, las flotas estatales representan casi el 60 por ciento del tonelaje total de América Latina.

Las citadas medidas nacionales para promover el desarrollo de las marinas mercantes de los países latinoamericanos y en especial, las que se refieren a la política de reserva de cargas, tienen como objetivos principales: 1) asegurar en todo momento el normal movimiento de su comercio exterior, evitando que en casos de emergencia internacional se vuelvan

a producir dificultades derivadas del retiro de naves extranjeras de estos tráficos; 2) mejorar la situación de sus balanzas de pagos, reduciendo el drenaje de divisas por concepto de fletes de importación y aumentando las disponibilidades de moneda dura por mayores ingresos en fletes de exportación; y 3) moderar y regular el valor de los fletes, a través de la acción de las empresas navieras nacionales en las conferencias marítimas del área.

13. Hacia un convenio de transporte marítimo
de los países de la ALALC

A pesar de que el Tratado de Montevideo no contiene ninguna mención al sector transportes, la importancia de disponer de servicios marítimos y las repercusiones que los fletes pueden tener en el desarrollo de la región y en la integración económica han llevado a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio a preocuparse del problema y a buscar la coordinación de políticas en la materia. Ya la secretaría de la CEPAL, al estudiar los principios básicos para la formación gradual del mercado común regional ^{14/} había dejado establecido que "parece lógico suponer que las bases y normas generales relativas al mercado común tengan igual validez tratándose de los transportes. Aún teniendo en cuenta las características específicas de éstos, que en ciertos aspectos podrían justificar tratamientos especiales, las actividades y transacciones del transporte internacional no difieren en principio y en esencia del intercambio relacionado con otras actividades económicas en el ámbito del mercado común. Es difícil concebir un mercado común cuyos servicios - entre ellos los transportes - y otros sectores económicos estuviesen regidos por principios básicos diferentes".

A fin de estudiar la coordinación de políticas de transporte y de modalidades para aplicarlas, el Comité Provisional de Montevideo convocó a un Grupo de Trabajo de Expertos en Transporte, designado por los gobiernos y en el cual figuraban también personeros de las empresas navieras estatales y privadas. El Grupo celebró dos series de reuniones (Montevideo, agosto de 1960 y julio de 1962). En la primera hizo una valiosa compilación de

^{14/} Véase: CEPAL, Los problemas de transporte en América Latina. Posibles estudios en función del mercado común (E/CN.12/C.1/14).

informaciones relativas a la política naviera de cada país, así como al estado y a los problemas de los servicios marítimos. En la segunda rueda de reuniones, el grupo de trabajo aprobó, entre muchas otras, una resolución recomendando la reserva del transporte de toda la carga intrazonal en favor de las naves de los países de la zona, sobre una base bilateral, reconociendo a cada país el derecho a transportar el 50 por ciento de su propia carga de intercambio y estableciendo que si uno de los dos países no estuviese en condiciones de atender el transporte del intercambio entre ambos, al otro le correspondería la primera opción para participar en la cuota disponible, y si ninguno de los dos países - comprador y vendedor - estuviese en situación de transportar la carga, la oportunidad correspondería de preferencia a otro de los países de la zona; la misma resolución definió lo que debía entenderse por nave nacional de uno de los países de la zona para los efectos de las franquicias previstas.

Los antecedentes del Grupo de Trabajo de Transportes fueron sometidos a la Segunda Conferencia de las Partes Contratantes (México, D.F., 1962), la que por Resolución 44 (II) de 30 de octubre de 1962 resolvió "recomendar a las Partes Contratantes la celebración, en el más breve plazo posible, de un convenio que contemple los principios fundamentales de la política de transporte marítimo y fluvial de la zona". Agrega la resolución que el citado convenio deberá considerar, entre otros, los siguientes puntos básicos: a) la reserva de una cuota substancial de las cargas de intercambio para las naves nacionales de los países signatarios y la fijación de porcentajes de participación de esas naves en el comercio recíproco; b) la caracterización de lo que, para los efectos del convenio, se entenderá por naves nacionales; c) admitir para el concepto de nave arrendada y operada por empresas de una Parte Contratante, criterios que tengan en cuenta las necesidades y condiciones del transporte en la zona; y d) el principio de que las medidas tendientes a concretar los objetivos perseguidos no resulten negativas para la productividad, la frecuencia y el costo del transporte marítimo y fluvial en la zona.

/Aunque la

Aunque la Segunda Conferencia acogió en esencia las proposiciones del Grupo de Trabajo, no ratificó específicamente el principio del 50 por ciento, dejando la determinación de la proporción de la reserva y de la forma en que sería llevada a la práctica a consideración de los negociadores del convenio, cuyo estudio encomendó a la Comisión Asesora de Transporte (CAT).

En cumplimiento de este mandato, la CAT ha procedido en dos reuniones (Montevideo, junio de 1963 y abril de 1964) a estudiar el problema. En el curso de la primera reunión aprobó un anteproyecto de convenio general de transporte marítimo, fluvial y lacustre, basado en una distribución de cargas de tipo multilateral, por el cual se aseguraba a las naves de la zona "la libre participación en el transporte de mercaderías procedentes de y destinadas a cualquiera de las Partes Contratantes, sin restricciones y en igualdad de derechos y tratamiento con las naves de cada Parte Contratante". Este anteproyecto, al cual le habían formulado observaciones varias delegaciones, fue reemplazado en la segunda reunión de la CAT por otro texto, de índole marcadamente bilateralista, cuyas disposiciones principales establecen que las cargas del intercambio comercial entre las Partes Contratantes, transportadas por agua, quedan reservadas a los buques nacionales de las Partes Contratantes en las condiciones que se señalan en el Convenio; que cada Parte Contratante podría reservarse una cuota de hasta el 40 por ciento en el transporte bilateral de cargas del comercio zonal; que la carga no regulada bilateralmente y la parte de las cuotas bilaterales que no transporte una de las Partes Contratantes queda reservada a líneas nacionales estables de las Partes Contratantes que atiendan el tráfico entre su propio país y puertos de países zonales y que una porción de hasta el 10 por ciento del total del transporte de cargas del comercio zonal será liberada para las líneas nacionales estables de banderas de las Partes Contratantes y líneas nacionales estables de otras banderas que en el curso de sus rutas normales atiendan directamente el tráfico entre su propio país y países de la zona y sirvan preferentemente el comercio exterior entre unos y otros. Otras cláusulas se refieren a la caracterización de nacionalidad de las naves y a las condiciones del transporte. El anteproyecto excluye el transporte de petróleo y sus derivados, que continuaría regulado por las disposiciones legales de cada

Parte Contratante. También este anteproyecto de Convenio fue objeto de reserva de algunas delegaciones en la reunión de la CAT, especialmente en lo que se refiere a los puntos relacionados con la reserva de carga. En la actualidad, pende de la consideración de la Cuarta Conferencia de las Partes Contratantes de la ALALC, reunida en Bogotá, una proposición del Comité Ejecutivo Permanente para que se celebre en marzo de 1965 una reunión intergubernamental de alto nivel destinada especialmente a tratar este delicado asunto.

Por su parte, la Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR) - creada a sugerencia de la Segunda Conferencia de las Partes Contratantes de la ALALC por las empresas navieras latinoamericanas estatales y privadas - se ha preocupado desde su fundación (Viña del Mar, julio de 1963) de definir una política naviera para la zona. Después de varias reuniones (México, noviembre de 1963; Punta del Este, enero de 1964 y Montevideo, abril de 1964) ALAMAR aprobó una declaración de principios de política naviera que en sus puntos esenciales establece:

- a) que corresponde reservar a los buques nacionales de los países de la ALALC el transporte marítimo, fluvial y lacustre de mercaderías entre los mismos;
- b) que se estima equitativo otorgar inicialmente preferencia por partes iguales a los buques de los países entre los cuales se realiza el intercambio, estableciéndose para los casos en que las bodegas de ambos no fuesen suficientes un orden de prioridades a favor de los demás países de la zona;
- c) que es lícito reconocer a cada Parte Contratante el derecho a ceder a otra de las Partes Contratantes toda o parte de la cuota de reserva de cargas que a ella le corresponda;
- d) que los países de la zona, a título de reciprocidad, pueden conceder a líneas nacionales que aseguren transportes estables una participación en el transporte de determinados volúmenes de carga entre puertos intermedios ubicados en el curso de sus itinerarios;

/e) que

- e) que solamente cuando los países de la zona carecieren de unidades adecuadas para el transporte de cargas especiales o no tuvieran la disponibilidad de bodegas suficientes para el servicio del comercio zonal, las autoridades competentes nacionales pueden autorizar dentro de plazos razonables el transporte en buques de otros países de dichas cargas o de las que le falte bodegas, de acuerdo al régimen de prioridades que se establezca;
- f) que la aplicación de la reserva no signifique discriminación de carga ni rechazo injustificado de embarques ni cobro de fletes excesivos ni concesión de rebajas que constituyan prácticas de competencia destructivas o injustas que perturben la participación de otras banderas de los países de la zona.

La declaración de principios de ALAMAR, de criterio bilateralista, fue considerada y tomada en cuenta en la segunda reunión de la CAT, en que se modificó el texto del anteproyecto de Convenio General de Transporte marítimo, fluvial y lacustre del Tratado de Montevideo.

Sin embargo, parece poco probable que los gobiernos acepten el texto actual del anteproyecto de Convenio, que ha merecido serias observaciones, y sería aconsejable que se revisara el asunto con el máximo de antecedentes posible y con miras a llegar a una solución pragmática que considere debidamente la realidad y las posibilidades de participación de las flotas latino-americanas en los tráficos intrazonales, así como las necesidades del intercambio intrarregional y del desarrollo económico de la zona.

Al parecer, son varias y serias las dificultades - internas y externas - que obstaculizarían la obtención rápida de un acuerdo total de los países de la zona en lo relativo a un convenio regional de transportes marítimos.

En efecto, con respecto al porcentaje de reserva difiere la situación entre los países, para algunos de los cuales significaría la consolidación de sus actuales posiciones mientras otros tienen interés en entrar a participar en los tráficos intrazonales que ahora no atienden. Por otra parte, la falta de estudios a fondo sobre la situación actual y más aún sobre las perspectivas futuras del comercio marítimo intrarregional y sobre la capacidad real de las flotas y sus posibilidades de aumento, así como de antecedentes

completos acerca de los servicios irregulares y semiregulares y de los tráficos atendidos por buques de servicio privado, se traducen en un desconocimiento de las repercusiones que tendrían las diferentes alternativas de la reserva de cargas. El hecho de que terceros países hayan formulado representaciones diplomáticas cada vez que un país de América Latina ha dictado disposiciones para asegurar la participación de sus naves en el transporte de su comercio exterior,^{45/} complica aún más el panorama y da mayor importancia a la recolección de informaciones estadísticas que permitan evaluar de antemano el alcance de las medidas proyectadas de protección a las banderas zonales. En lo que atañe a las fórmulas bilateral o multilateral, también las posiciones de los países son diferentes porque su situación es distinta y porque hay divergencias en las condiciones competitivas de las flotas entre sí, tanto por los desniveles de remuneraciones entre algunos países como por los distintos tratamientos preferenciales y subsidios que reciben las flotas.

No debe olvidarse que varias de las potencias marítimas tradicionales aplican también disposiciones de protección a sus banderas en la distribución de las cargas. Los Estados Unidos, por ejemplo, sostiene una firme política naviera, fijada por la Ley de Marina Mercante de 1936 y ratificada durante más de un cuarto de siglo a través de otras disposiciones legales, como la Ley Pública 664 de 1954 que dio permanencia al principio de que el 50 por ciento, a lo menos, del volumen bruto de cualquier embarque de carga en el cual el gobierno de los Estados Unidos tenga interés financiero debe hacerse en naves de bandera de ese país.

^{45/} Así sucedió, por ejemplo, en Chile, durante la tramitación de la Ley 12041 de Fomento de la Marina Mercante, contra la cual formularon reiteradas protestas los gobiernos de ocho naciones marítimas que reunían entre sí los dos tercios del tonelaje mundial. Lo mismo ha acontecido en Colombia, con un proyecto de ley de protección a la flota nacional, similar a la ley chilena. Iguales protestas se levantaron cuando el Brasil legisló, en 1959, a favor de su marina mercante y cuando Venezuela dictó disposiciones para proteger su empresa naviera estatal. Otro tanto ha ocurrido con Uruguay en 1963. Por otra parte, los Estados Unidos han negado desde 1957 a la Flota Mercante Grancolombiana las autorizaciones (waivers) para embarcar cargas comprendidas dentro de la Ley Pública N° 17 de 1934 (Cargo Preference Act).

De igual manera, las legislaciones de algunos grandes países contienen estipulaciones que permiten aplicar sanciones a los países que adopten medidas consideradas discriminatorias o atentatorias contra sus intereses.^{46/}

Además, muchas de las potencias marítimas tradicionales mantienen medidas de preferencia y subvenciones directas o indirectas en favor de sus propias marinas mercantes que comprometen las posibilidades de que las flotas latinoamericanas participen más activamente en el transporte del comercio exterior de la región.^{47/}

Es indudable que debe irse al establecimiento de una política naviera regional que, a través de un convenio general de transporte marítimo traduzca los intereses comunes del área, fomente el intercambio intrazonal y estimule la expansión razonable de las marinas mercantes latinoamericanas a base de fletes equitativos y estables y de servicios regulares y eficientes.

^{46/} Ese es el caso de la ley de 3 de octubre de 1913 de los Estados Unidos, que autoriza al gobierno para imponer un **derecho** compensatorio de hasta un 10 por ciento del valor de la mercadería importada en barcos extranjeros, y aún para decomisar las mercaderías importadas en buques de terceras banderas y el buque mismo, cuando pertenezcan a un país que mantenga disposiciones consideradas discriminatorias, y el de la Ley de Comercio Exterior de 1961 de la República Federal de Alemania, que establece restricciones en los embarques de mercaderías en naves extranjeras de países "que obstaculicen la participación, en base de competencia, de la flota mercante alemana". Esta última disposición se viene aplicando desde 1961 al Brasil y Venezuela, cuyos buques propios y fletados necesitan una licencia especial del Ministerio Federal de Transportes para tomar carga general en la República Federal de Alemania "a fin de proteger a la marina mercante alemana de la discriminación por esos países".

^{47/} Por ejemplo, los Estados Unidos, Francia e Italia pagan subsidios de construcción y de operación a sus armadores para permitirles competir con los extranjeros; la República Federal de Alemania, los Estados Unidos, Grecia, Italia, Japón, Suecia y el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte les otorgan diversos beneficios tributarios; Dinamarca, Francia y Japón ofrecen sistemas de amortización para las naves en mejores condiciones que a las industrias terrestres; y Estados Unidos, Francia, la República Federal de Alemania, Italia, Japón, Holanda y Suecia conceden préstamos a bajo interés, o abonan parte del interés para la construcción de barcos a sus nacionales en sus propios astilleros. Véase Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Maritime Administration: Subsidies Summary of the principal subsidies and aids granted by the major foreign nations to their shipping and shipbuilding industries, junio de 1962.

Entre los aspectos fundamentales que habrá que decidir están la magnitud de la reserva de cargas, es decir, si ella será total para los buques de la zona o solamente en un porcentaje sustancial, que habría que establecer; si se aplicará o no un criterio de marcha gradual hacia el multilateralismo; y el alcance que tendrá la reserva en cuanto a los tipos de cargas, a los servicios marítimos y a la base de aplicación.

En favor de la reserva total se dan argumentos similares a los tomados en cuenta desde antiguo por cada país para asegurar a las naves nacionales la exclusividad del cabotaje. En cambio, se objeta el sistema de reserva total por adolecer de inconvenientes, como el de terminar con la participación de buques de países extrazonales, que a la vez que atienden desde antaño estos tráficos, representan un factor de competencia en la calidad del servicio y en el precio de los fletes, sin que hasta el momento se sepa a ciencia cierta las repercusiones que la supresión de las naves de terceras banderas tendría para el comercio intrazonal.

En cuanto al sistema multilateral, está en conformidad con la doctrina de la zona de libre comercio y más aún con la del mercado común y ofrece teóricamente ventajas sobre el sistema bilateral: evita la insuficiente utilización de bodegas y el consiguiente encarecimiento de fletes a que puede dar lugar - y ha dado, en algunos tráficos - la distribución de cargas sobre la base del 50 por ciento; asegura la libertad de competencia entre las flotas de la zona; estimula a mantener y mejorar los servicios y propende al establecimiento de líneas latinoamericanas de largo recorrido en la periferia regional.

Es posible que la adopción de disposiciones que permitan ir pasando gradualmente del bilateralismo al multilateralismo, así como el aumento progresivo de la reserva, fuese una solución para que las cláusulas del convenio puedan adaptarse sin complicaciones a las necesidades del intercambio y a la capacidad de bodegas disponibles y permitan armonizar los intereses de los países de la zona.

Convendría también aclarar el alcance de las reservas en cuanto a los tipos de cargas (carga general, graneles, carga refrigerada, combustibles líquidos), a los servicios marítimos (servicios de línea, semiregulares,

/tráficos ocasionales

tráficos ocasionales y transporte privado) y a la base de aplicación (si se computará sobre el valor de los fletes, como se hace en Chile, o sobre el tonelaje a transportar, como se aplica en el tráfico Argentina-Brasil).

A la vez, habría que considerar debidamente disposiciones y medidas de armonización de las condiciones de explotación de las flotas mercantes de los países de la zona, con miras a que puedan operar en competencia equitativa.

En lo que respecta a conferencias marítimas regionales, cuya creación acordó propiciar la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, sería conveniente establecer en el texto del convenio las normas directrices para que las empresas puedan operar en libertad organizada dentro de dichas conferencias y que éstas se ocupen de la calidad y frecuencia de los servicios y de la regulación de los fletes.

Además, parece indispensable incorporar en el convenio los acuerdos de la recomendación IV. 22 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, relacionados con el establecimiento de un sistema de consulta previa para asegurar a los fletadores una participación eficaz en las decisiones de las conferencias marítimas, así como para hacer obligatoria la publicación oportuna de las tarifas.

El convenio debería también contener una declaración de principios en el sentido que los países de la zona procuraran el desarrollo de sus respectivas marinas mercantes dentro de una política de conjunto en materia de acuerdos de complementación por sectores y se comprometían a mantener una política marítima regional de un frente común en los organismos internacionales y ante terceros países.

Paralelamente, correspondería que se incluyeran en el convenio los acuerdos ya adoptados por la CAT sobre simplificación y uniformización de la documentación naviera, supresión de las visaciones consulares para los buques y la carga y armonización de los gravámenes sobre los fletes, y el compromiso de un esfuerzo común para el mejoramiento de las condiciones portuarias de cada país, en los planos material, administrativo y laboral, en que hay tanto aún por hacer, y la facilitación de los trámites y faenas portuarias.

ARGENTINA: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y naves (1)	Año cons- truc- ción (2)	Tonelajes		Velo- cidad (5)
		Registro grueso (3)	Porte bruto (4)	
<u>EMPRESA LINEAS MARITIMAS ARGENTINAS (ELMA)</u> <u>25 de Mayo 459 - Buenos Aires</u>				
mn. Alberto Doderó	1951	11 521	7 935	17'
vp. Argentina	1949	12 460	9 670	19'
vp. Arriero	1943	7 281	10 778	11'
vp. Artillero	1943	8 127	13 027	16'
vp. Campero	1945	7 720	10 869	15'
vp. Coracero	1943	8 103	13 235	16'
vp. Córdoba	1945	7 714	10 869	15'
vp. Corrientes	1943	12 053	5 686	16'
vp. Entre Ríos	1945	7 714	10 584	15'
vp. Fletero	1944	7 607	10 869	15'
vp. Granadero	1945	7 692	10 650	15'
vp. Hornero	1944	7 728	10 869	15'
mn. Lago Lacar	1962	8 486	10 436	17'
mn. Lago Nahuel Huapi	1961	7 500	10 436	17'
mn. Lago Traful	1962	8 486	10 436	17'
vp. Lancero	1942	8 103	13 235	16'
vp. Libertad	1950	12 653	19 089	18'
vp. Marinero	1945	7 607	10 869	15'
vp. Mendoza	1945	7 725	10 869	15'
vp. Naviero	1945	7 610	10 869	15'
vp. Norte	1920	3 886	6 880	10'
vp. Overo	1945	7 701	10 626	16'
vp. Paraná	1915	3 375	4 876	11'
mn. Presidente Castillo	1948	8 739	9 360	12'
vp. Resero	1944	7 266	10 778	10'
vp. Río Aguapey	1945	7 640	10 786	15'
vp. Río Araza	1944	7 641	10 859	15'
mn. Río Atuel	1945	7 633	10 881	15'
mn. Río Belén	1949	7 143	9 144	15'
mn. Río Belgrano	1949	7 143	9 144	15'
mn. Río Bermejo	1950	7 143	9 144	15'
mn. Río Carcarañá	1962	8 486	10 436	17'
mn. Río Chico	1947	5 554	9 245	13'
mn. Río Colorado	1962	8 486	10 436	17'
mn. Río Corrientes	1962	8 486	10 436	17'
mn. Río Cuarto	1950	6 029	7 943	15'
mn. Río de la Plata	1950	11 317	8 820	18'
vp. Río Diamante	1946	5 383	9 345	11'

Argentina (cont.1)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
mn. Río Gallegos	1949	3 662	2 637	15'
mn. Río Iguazú	1928	3 177	5 588	12'
mn. Río Luján	1949	3 661	2 640	15'
mn. Río Mendoza	1936	1 831	2 387	12'
vp. Río Paraná	1927	8 677	13 063	12'
mn. Río Primero	1948	6 039	9 500	15'
mn. Río Quequén	1949	3 166	3 796	15'
mn. Río Quinto	1950	6 031	7 824	15'
mn. Río San Juan	1936	2 327	2 600	13'
mn. Río Santiago	1949	3 166	3 796	15'
mn. Río Segundo	1947	4 968	9 601	12'
mn. Río Tercero	1947	5 036	6 956	14'
mn. Río Tunuyan	1951	11 343	8 820	18'
vp. Salta	1943	12 053	5 685	16'
vp. Santa Fe	1945	7 725	10 869	15'
vp. Uruguay	1950	12 627	19 089	19'
mn. Yapeyú	1951	11 540	7 935	17'
		<u>409 970</u>	<u>513 205</u>	

YACIMIENTOS PETROLIFEROS FISCALES (Y.P.F.)

Roque Sáenz Peña 777 - Buenos Aires

vp. Caleta Córdoba	1943	1 896	2 764	12'
mn. Comodoro Rivadavia (b.t.)	1952	11 674	16 030	16'
mn. Cruz del Sur (b.t.)	1951	24 571	25 437	11'
mn. Cutral Co (b.t.)	1960	12 712	19 975	16'
mn. Director Madariaga (b.t.)	1950	11 633	16 291	16'
vp. Fray Luis Beltrán (b.t.)	1952	12 741	19 089	14'
vp. General Las Heras (b.t.)	1951	12 741	19 394	14'
mn. General Mosconi (b.t.)	1944	1 279	2 570	12'
vp. General Pueyrredon (b.t.)	1951	12 741	19 394	14'
vp. General San Martín (b.t.)	1951	12 759	19 394	14'
mn. Goya (b.t.)	1960	1 752	2 080	10'
mn. Hermandarias (b.t.)	1961	1 752	2 080	10'
vp. Ing. L.A. Huergo (b.t.)	1917	3 327	5 339	10'
mn. Isla Leones (b.t.)	1934	1 178	2 140	11'
mn. Isla Georgias (b.t.)	1951	9 893	13 533	16'
mn. Islas Malvinas (b.t.)	1950	9 822	13 533	16'
mn. Islas Orcadas (b.t.)	1951	9 809	13 533	16'
mn. La Plata (b.t.)	1950	11 773	16 291	16'
vp. Ministro Frers (b.t.)	1926	9 500	11 348	12'
vp. Ministro Lobos (b.t.)	1920	4 310	6 008	10'
mn. Pdte. Figueroa Alcorta(b.t.)	1937	2 460	3 002	13'

Argentina (cont.2)

(1)		(2)	(3)	(4)	(5)
mn. Punta Páramo		1945	2 798	4 400	10'
mn. San Antonio	(b.t.)	1945	11 163	17 300	14'
mn. San Clemente	(b.t.)	1945	3 160	4 039	11'
vp. San Jorge	(b.t.)	1938	10 006	11 617	14'
mn. San José	(b.t.)	1944	11 106	17 800	14'
vp. San Julián	(b.t.)	1943	10 448	16 577	14'
mn. San Lorenzo	(b.t.)	1951	11 674	16 291	16'
mn. San Sebastián	(b.t.)	1945	3 262	4 039	11'
vp. 13 de Diciembre	(b.t.)	1936	9 503	11 068	13'
			<u>253 443</u>	<u>352 656</u>	

EMPRESA FLOTA FLUVIAL DEL ESTADO
 ARGENTINO (EFFDEA)
 FLOTA ARGENTINA DE NAVEGACION FLUVIAL
Buenos Aires

mn. Amberes	1929	1 507	1 825	11'
mn. Atenas	1928	561	1 250	9.5
mn. Australia	1913	909	1 300	8'
mn. Barcelona	1930	1 507	1 825	11'
mn. Belfast	1930	1 507	1 825	11'
vp. Berna	1911	1 179	646	13'
vp. Bruselas	1911	1 179	646	13'
mn. Canadá	1926	991	1 300	...
vp. Cardiff	1929	1 507	1 812	11'
mn. Ciudad de Colonia	1939	814	333	12'
mn. Ciudad de Concepción	1930	545	300	...
mn. Ciudad de Corrientes	1930	2 330	835	14'
mn. Ciudad de Montevideo	1915	3 754	1 007	18.5
mn. Ciudad de Paraná	1962	2 610	800	14'
vp. Ciudad de Santa Fe	1943	5 101	2 531	15'
vp. General Artigas	1913	1 717	566	14'
mn. Génova	1930	1 507	1 825	11'
mn. Glasgow	1929	1 507	1 812	11'
vp. Guaraní	1908	1 492	396	12'
mn. Guayra	1930	785	100	...
mn. Iguazú	1927	523	100	...
mn. Roma	1926	1 120	1 770	11'
mn. Zelandia	1913	903	1 050	8'
mn. Nicolás Mihanovich	1962	1 500	400	16'
vp. Washington	1906	2 400	826	...
vp. San Martín	1884	1 212	1 062	...
mn. Madrid	1939	1 100	1 763	11'
mn. Olimpo	1884	1 105	1 720	7'
mn. 33 Orientales	1963	<u>7 157</u>	<u>10 020</u>	...
		<u>50 029</u>	<u>41 645</u>	

Argentina (cont.3)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
PETROMAR S.A. DE NAVEGACION <u>Avda. Belgrano 1580 - Buenos Aires</u>				
mn. Esso Buenos Aires (b.t.)	1930	1 572	2 000	71
vp. Esso Campana (b.t.)	1928	2 394	3 215	91
vp. Esso Chaco (b.t.)	1938	4 317	5 750	81
vp. Formosa (b.t.)	1928	2 180	3 215	91
mn. Esso Pampa (b.t.)	1958	1 007	2 530	91
mn. Esso Paraná (b.t.)	1960	1 007	2 530	91
vp. Esso Santa Fe (b.t.)	1927	2 181	3 156	91
vp. Petromar Bahía Blanca (b.t.)	1945	11 008	17 910	151
vp. Petromar Campana (b.t.)	1955	16 920	26 255	161
vp. Petromar Córdoba (b.t.)	1943	11 528	18 100	151
vp. Petromar Rosario (b.t.)	1949	17 420	27 350	161
mn. Petromar Río Negro (b.t.)	1954	9 575	12 597	131
		<u>81 109</u>	<u>124 608</u>	

ESTRELLA MARITIMA S.A. DE NAVEGACION
Y COMERCIO
Avda. Roque Sáenz Peña 788
Buenos Aires

mn. Batissa (b.t.)	1944	3 738	5 265	131
mn. Cazador (b.t.)	1949	6 441	9 450	121
mn. Explorador (b.t.)	1949	6 478	9 384	121
vp. Harvella (b.t.)	1956	12 224	18 168	151
vp. Kalinga (b.t.)	1953	12 185	18 358	151
vp. Kellia (b.t.)	1953	12 202	18 009	151
mn. San Patricio (b.t.)	1955	10 711	16 307	141
vp. Shellnave (b.t.)	1928	1 382	3 180	101
mn. Shellguaraní (b.t.)	1962	1 100	1 782	101
vp. Shellplata (b.t.)	1936	3 198	3 989	111
		<u>69 659</u>	<u>103 892</u>	

COMANDO DE TRANSPORTES NAVALES
Bartolomé Mitre 430 - Buenos Aires

mn. Bahía Buen Suceso	1950	3 834	2 955	151
mn. Bahía Thetis	1950	3 831	2 955	151
mn. Lapataia	1951	4 153	3 165	151
mn. Les Eclaireurs	1951	4 153	3 165	151
mn. Le Maire	1951	4 153	3 165	151

/Argentina (cont.4)

Argentina (cont.4)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
mn. Cabo Buen Tiempo	1944	3 300	4 340	10'
mn. Cabo San Diego	1944	3 300	4 340	10'
mn. Cabo San Francisco de Paula	1944	3 300	4 340	10'
mn. Cabo San Gonzalo	1944	3 300	4 340	10'
mn. Cabo San Isidro	1944	3 300	4 340	10'
mn. Cabo San Pablo	1944	3 300	4 340	10'
mn. Cabo San Pío	1944	3 300	4 340	10'
mn. Cabo San Sebastián	1944	3 300	4 340	10'
mn. Cabo San Vicente	1944	3 300	4 353	10'
mn. Punta Delgada (b.t.)	1945	3 210	4 150	10'
mn. Punta Loyola (b.t.)	1945	3 210	4 150	10'
mn. Punta Médanos (b.t.)	1950	7 905	10 676	10'
mn. Punta Ninfas (b.t.)	1945	3 210	4 150	10'
mn. Punta Rasa (b.t.)	1945	1 127	1 445	8'
mn. Beagle	1953	<u>781</u>	<u>1 122</u>	...
		69 267	79 171	

CIA. DE NAVEGACION COSTERA ARGENTINA
Avda. Roque Sáenz Peña 720 - Buenos Aires

mn. Marplatense	1944	3 331	4 200	10'
vp. Mar del Sud (b.t.)	1942	7 874	12 214	13'
mn. Quilmes (b.t.)	1927	5 954	10 990	10'
vp. Valiant Torch (b.t.)	1944	<u>10 530</u>	<u>16 725</u>	14'
		27 689	44 129	

SOCIEDAD ANONIMA IMPORTADORA Y
EXPORTADORA DE LA PATAGONIA
Avda. Roque Sáenz Peña 547 - Buenos Aires

mn. Amadeo	1945	3 799	6 020	10'
mn. Antártico	1945	3 799	6 020	10'
mn. Atlántico	1954	1 135	1 340	12'
mn. Estrella Austral	1943	3 359	4 220	10'
mn. San Benito	1944	3 377	4 550	10'
mn. San Juan Bosco	1944	3 377	4 220	10'
mn. Santa Micaela	1944	3 377	4 220	10'
mn. Santa María Luján	1944	<u>3 377</u>	<u>4 220</u>	10'
		25 600	34 810	

/Argentina (cont.5)

Argentina (cont.5)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>"ASTRA" CIA. ARGENTINA DE PETROLEO</u> <u>Avda. Leandro N. Alem 621 - Buenos Aires</u>				
vp. Astra II (b.t.)	1923	4 302	6 878	9'
mn. Astramar (b.t.)	1951	8 739	12 505	13'
mn. Astrasur (b.t.)	1949	<u>11 110</u>	<u>17 440</u>	14'
		<u>24 151</u>	<u>36 823</u>	
<u>NAVEMAR S.A. DE NAVEGACION</u> <u>Juncal 743 - Buenos Aires</u>				
vp. Albamar	1922	1 405	1 990	...
mn. Delmar	1924	1 284	1 580	10'
mn. Elmar	1944	3 355	4 800	9'
vp. Navemar	1919	3 412	5 333	12'
vp. Mercator	1943	3 630	4 300	8'
vp. Pleamar	1919	5 562	7 800	12'
mn. Sulmar	1944	<u>3 355</u>	<u>4 800</u>	8'
		<u>22 003</u>	<u>30 603</u>	
<u>ACTION S.A.</u> <u>San Martin 661 - Buenos Aires</u>				
mn. Petronorte (b.t.)	1943	10 642	16 650	14'
mn. Petrosur (b.t.)	1944	<u>10 586</u>	<u>16 635</u>	14'
		<u>21 228</u>	<u>33 285</u>	
<u>GRUPO ARISONA ARGENTINA S.A.</u> <u>Reconquista 336 - Buenos Aires</u>				
mn. Albacara (b.t.)	1948	8 247	12 290	12'
mn. Albatros (b.t.)	1944	<u>11 625</u>	<u>18 135</u>	17'
		<u>19 872</u>	<u>30 425</u>	
<u>COMPANIA ARGENTINA DE PESCA</u> <u>25 de Mayo 460 - Buenos Aires</u>				
vp. Betty Ryan	1946	7 333	9 960	11'
vp. Conquistador (b.t.)	1922	3 911	8 289	10'
vp. Mabel Ryan	1946	<u>7 327</u>	<u>9 960</u>	11'
		<u>18 571</u>	<u>28 209</u>	

Argentina (cont.6)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>CIA. GENERAL DE COMBUSTIBLES</u> <u>Santiago del Estero 217 - Buenos Aires</u>				
mn. Juvenal (b.t.)	1928	<u>13 896</u>	<u>18 425</u>	11'
<u>COTAS-LARSEN S.R.L.</u> <u>25 de Mayo 516 - Buenos Aires</u>				
vp. Martín Fierro	1945	<u>10 985</u>	<u>16 460</u>	14.5'
<u>F.C.N. GENERAL URQUIZA</u> <u>Federico Lacroze y Corrientes</u> <u>Buenos Aires</u>				
mn. Carmen Avellaneda	1929	2 100	1 400	11'
mn. Delfina Mitre	1928	2 100	1 400	11'
mn. Dolores de Urquiza	1926	2 082	1 400	11'
mn. Lucía Carbó	1907	1 682	890	10'
mn. Mercedes Lacroze	1909	<u>1 515</u>	<u>890</u>	10'
		<u>9 479</u>	<u>5 980</u>	
<u>TRANSONA S.R.L.</u> <u>Pedro de Mendoza 1305 - Buenos Aires</u>				
vp. Tácito (b.t.)	1924	<u>8 331</u>	<u>11 306</u>	10'
<u>COMPANIA ARGENTINA DE NAVEGACION</u> <u>DE ULTRAMAR</u> <u>25 de Mayo 460 - Buenos Aires</u>				
	1943	<u>7 261</u>	<u>10 980</u>	11'
<u>CIA. ARGENTINA DE NAVEGACION DODERO S.A.</u> <u>Vianorte 759 - Buenos Aires</u>				
mn. El Gaucho	1946	<u>6 917</u>	<u>9 567</u>	14'
<u>YACIMIENTOS CARBONIFEROS FISCALES (Y.C.F.)</u> <u>Avda. Roque Sáenz Peña 1190 - Buenos Aires</u>				
mn. Río Turbio	1944	3 391	3 400	10'
mn. Teniente de Navío del Castillo	1944	<u>3 391</u>	<u>3 400</u>	10'
		<u>6 782</u>	<u>6 800</u>	

Argentina (cont.7)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>FEISCI, JOSE Y CIA.</u>				
<u>Tucumán 462 - Buenos Aires</u>				
vp. Lucho	1919	635	880	11'
mn. Lucho II	1922	1 005	1 337	11'
mn. Lucho V	1921	968	1 347	10'
mn. José P.	1945	<u>3 300</u>	<u>4 300</u>	10'
		<u>5 908</u>	<u>7 864</u>	
<u>GAIBISSO J. Y CIA.</u>				
<u>Avda. Roque Sáenz Peña 720 - Buenos Aires</u>				
vp. Marifrán	1928	<u>5 518</u>	<u>8 160</u>	12'
<u>PACIFICO ARGENTINA S.A.</u>				
<u>Corrientes 485 - Buenos Aires</u>				
mn. Magallanes (b.t.)	1945	<u>3 917</u>	<u>4 520</u>	8'
<u>INTERAMERICANA DE NAVEGACION S.A.</u>				
<u>Florida 323 - Buenos Aires</u>				
mn. Cupalén	1909	1 043	1 200	10'
mn. Marite	1944	<u>3 300</u>	<u>3 980</u>	...
		<u>4 343</u>	<u>5 180</u>	
<u>MALA REAL ARGENTINA S.A.</u>				
<u>Sarmiento 401 - Buenos Aires</u>				
mn. Yacaré	1959	1 344	580	11'
mn. Yaguareté	1959	<u>1 344</u>	<u>580</u>	11'
		<u>2 688</u>	<u>1 160</u>	
<u>ESTABLECIMIENTOS ARGENTINOS DE BOVIL LTDA.</u>				
<u>Cangallo 313 - Buenos Aires</u>				
mn. Santa Elena	1960	<u>1 264</u>	<u>650</u>	11'

Argentina (cont.8)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
CONACO - COMPAÑIA DE NAVEGACION <u>Hipólito Yrigoyen 434 - Buenos Aires</u>				
vp. Anamar	1923	<u>2 553</u>	<u>4 521</u>	10'
NAVIERA BUENOS AIRES S.A. <u>Cangallo 315 - Buenos Aires</u>				
mn. Anna G.	1942	<u>2 372</u>	<u>4 370</u>	10'
SASSO Y CIA. NAVIERA ARGENTINA <u>Avda. Roque Sáenz Peña 720 - Buenos Aires</u>				
mn. María Sasso	1943	<u>3 491</u>	<u>4 950</u>	10'
HARUBA S.A. <u>Lavalle 1290 - Buenos Aires</u>				
mn. Earthbank	1944	<u>3 300</u>	<u>3 900</u>	10'
EL PLATA S.A. <u>Cangallo 362 - Buenos Aires</u>				
mn. Mar Dulce	1951	<u>2 144</u>	<u>3 100</u>	10'
CORMORAN S.A. <u>Tucumán 715 - Buenos Aires</u>				
mn. Cleopatra	1950	<u>2 122</u>	<u>3 112</u>	11'
RIO FRIO S.A. MAR Y COMERCIAL <u>Corrientes 316-4º piso - Buenos Aires</u>				
vp. Riofrío II	1914	<u>1 440</u>	<u>475</u>	8.5'
COMPAÑIA ARGENTINA DE LANCHAS S.A. <u>Paseo Colón 221 - Buenos Aires</u>				
mn. Argos	1955	<u>1 185</u>	<u>2 250</u>	10'

/Argentina (concl.)

Argentina (concl.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
MUNICIPALIDAD DE ROSARIO <u>Rosario</u>				
mn. Ciudad de Rosario	1943	<u>1 049</u>	<u>200</u>	14'
TRANSKOSAN PATAGONIA S.A. <u>Buenos Aires</u>				
mn. Hanne Tholstrup (b.t.)	1962	<u>1 046</u>	<u>666</u>	13'
GUANABARA S.A. <u>Bartolomé Mitre 519 - Buenos Aires</u>				
mn. Pingüino	1946	<u>998</u>	<u>1 300</u>	...
COMAR <u>Buenos Aires</u>				
mn. Santa Marta	1924	<u>860</u>	<u>1 200</u>	...
SUDATLANTICA S.A. <u>Buenos Aires</u>				
mn. Spes	1944	<u>698</u>	<u>1 150</u>	13'
PERRI, LUCIANO R. <u>Avda. J.A.Rocca 710 - Buenos Aires</u>				
vp. Paso de Martín García	1909	<u>512</u>	<u>1 000</u>	...
COMPAÑIA DE PRODUCTORES DE CARNE <u>Buenos Aires</u>				
vp. Cap.Zárate	1911	<u>1 143</u>	<u>750</u>	...
TOTAL: 223 naves con: 1 204 793 toneladas de registro grúeso y 1 594 157 toneladas de porte bruto.				

Fuente: Instituto de Estudios de la Marina Mercante (Argentina) y Lloyd's Register of Shipping, 1962-63.

/BRASIL: ARMADORES

BRASIL: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y naves		Año cons- truc- ción	Tonelajes		Velo- cidad
(1)		(2)	Registro grueso (3)	Porte bruto (4)	(5)
FROTA NACIONAL DE PETROLEIROS (FRONAPE)					
Avda. Rio Branco 81 - Rio de Janeiro					
mn. Acre	(b.t.)	1951	1 737	1 970	10'
mn. Agua Grande	(b.t.)	1961	6 926	10 000	13'
mn. Alagoas	(b.t.)	1951	11 354	16 700	14.5'
mn. Amapá	(b.t.)	1952	11 218	16 785	13'
mn. Amazonas	(b.t.)	1952	10 215	16 310	14'
mn. Anchieta	(b.t.)	1949	10 606	16 030	14'
mn. Aratú	(b.t.)	1960	6 926	10 000	13'
vp. Aroldo Bastos	(b.t.)	1959	1 199	1 425	9'
mn. Bittencourt Sampaio	(b.t.)	1951	10 203	16 310	14'
mn. Candeias	(b.t.)	1960	6 926	10 000	13'
mn. Caravelas	(b.t.)	1952	13 542	20 570	14'
mn. Ceará	(b.t.)	1952	11 237	16 710	13'
mn. Espírito Santo	(b.t.)	1952	10 699	16 320	14'
mn. Florianópolis	(b.t.)	1959	1 739	1 970	10'
mn. Gabriel de Fonseca	(b.t.)	1951	4 744	6 676	14'
mn. Goiana	(b.t.)	1952	13 542	20 560	14'
mn. Guaporé	(b.t.)	1952	10 696	16 320	14'
mn. Itaparica	(b.t.)	1960	6 926	10 000	13'
mn. Mataripe	(b.t.)	1952	10 099	15 960	14.5'
mn. Mato Grosso	(b.t.)	1952	11 346	16 700	14'
mn. Paraná	(b.t.)	1951	1 744	1 970	10'
mn. Pernambuco	(b.t.)	1951	1 736	1 970	10'
mn. Petrobras Leste	(b.t.)	1959	1 385	900	...
mn. Petrobras Norte	(b.t.)	1955	2 239	2 145	12'
mn. Petrobras Sul	(b.t.)	1955	2 238	2 145	12'
mn. Petrobras Oeste	(b.t.)	1962	2 819	2 700	...
mn. Petrobras Nordeste	(b.t.)	1962	2 819	2 700	...
mn. Petrobras Sudoeste	(b.t.)	1963	3 900	3 900	...
mn. Pojuca	(b.t.)	1961	6 926	10 000	13'
vp. Presidente Deodoro	(b.t.)	1960	22 015	34 468	16'
vp. Presidente Dutra	(b.t.)	1959	21 139	32 925	16'
vp. Presidente Floriano	(b.t.)	1960	22 009	34 557	16'
vp. Presidente Getulio	(b.t.)	1959	21 139	32 925	16'
mn. Presidente J. Goulart	(b.t.)	1962	21 340	32 000	16'
vp. Presidente Juscelino	(b.t.)	1959	21 139	32 925	16'
mn. Presidente E. Pessoa	(b.t.)	1961	21 340	32 000	16'
vp. Presidente Washington Luis	(b.t.)	1960	21 139	33 000	16'

Brasil (Cont.1)

(1)		(2)	(3)	(4)	(5)
vp. Presidente Wenceslau	(b.t.)	1959	21 650	33 541	17'
mn. Rio de Janeiro	(b.t.)	1951	1 737	1 970	10'
mn. Rio Grande do Norte	(b.t.)	1951	1 737	1 970	10'
mn. Salte 50	(b.t.)	1937	978	1 220	7.5'
mn. Taquipe	(b.t.)	1961	6 926	10 000	13'
			<u>401 974</u>	<u>599 247</u>	

LLOYD BRASILEIRO

Praça Serrulo Dourado - Rio de Janeiro

vp. Alegrete		1945	3 142	4 627	12'
vp. Almirante Alexandrino		1900	5 786	6 850	12'
mn. Ascaino Coelho		1912	3 693	5 968	12'
vp. Atalaia		1945	3 142	4 627	12'
mn. Bandeirante		1937	2 927	4 685	12'
mn. Barao de Jaceguay		1963	5 400	5 600	13.5'
mn. Barao de Maia		1963	5 010	6 175	...
mn. Barao do Rio Branco		1963	5 010	6 175	12.5'
vp. Barbacera		1945	3 142	4 627	12'
vp. Bocaina		1909	1 695	2 460	9'
mn. Buarque		1963	7 500	10 500	...
vp. Cabedelo		1945	3 142	4 627	12'
mn. Cabo Santa Marta		1960	3 147	5 400	15.5'
mn. Cabo de Sao Roque		1959	3 147	5 490	15.5'
mn. Cabo Frio		1959	3 156	5 490	15.9'
mn. Cabo Orange		1959	3 232	5 490	15.9'
mn. Carioca		1937	2 927	4 685	12'
vp. Comandante Capela		1904	1 811	1 330	10'
mn. Ferrapo		1937	2 926	4 685	10.5'
vp. Goiaslcide		1922	6 131	8 125	10'
mn. Guanabara		1960	3 996	6 360	15.5'
mn. Guarujá		1960	3 847	6 100	14.5'
mn. Henrique Lage		1962	7 500	10 500	...
mn. Incofidente		1937	2 933	4 685	12'
mn. Julio Regis		1963	7 500	10 500	...
vp. Itapua		1960	3 847	6 000	14.5'
mn. Jangadeiro		1938	2 937	4 685	12'
vp. Loide-América		1947	5 408	7 870	17.2'
vp. Loide-Arentina		1948	5 391	7 850	17.2'
vp. Loide-Bolivia		1948	5 388	7 850	17.2'
vp. Loide-Brasil		1947	5 408	7 870	17.2'
vp. Loide-Canadá		1947	5 391	7 850	17.2'
vp. Loide-Chile		1947	5 390	7 850	17.2'
vp. Loide-Colombia		1948	5 408	7 870	17.2'

Brasil (Cont.2)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
vp. Loide-Cuba	1947	5 408	7 850	17.2'
vp. Loide-Ecuador	1948	5 408	7 870	17.2'
vp. Loide-Guatemala	1947	5 408	7 870	17.2'
vp. Loide-Haiti	1947	5 408	7 870	17.2'
vp. Loide-Honduras	1948	5 408	7 900	17.2'
vp. Loide-México	1947	5 408	7 870	17.2'
vp. Loide-Nicaragua	1948	5 408	7 900	17.2'
vp. Loide-Panamá	1947	5 408	7 870	17.2'
vp. Loide-Paraguay	1947	5 391	7 870	17.2'
vp. Loide-Perú	1948	5 408	7 870	17.2'
vp. Loide-Sao Domingo	1947	5 408	7 870	17.2'
vp. Loide-Uruguay	1948	5 392	7 870	17.2'
vp. Loide-Venezuela	1948	5 408	7 850	17.2'
mn. Londrina	1963	5 400	5 600	12'
mn. Marilia	1963	5 400	5 600	12'
vp. Mauá	1919	4 951	7 240	12'
mn. Paranaguá	1961	3 993	6 360	15.5'
mn. Pereira Carneiro	1963	7 500	10 500	18.5'
vp. Raúl Soares	1900	6 003	6 925	11'
mn. Rio Amazonas	1945	3 805	5 855	12'
mn. Rio Doce	1945	3 806	5 855	12'
mn. Rio Guaíba	1945	3 805	5 855	12'
mn. Rio Gurupi	1945	3 805	5 855	12'
mn. Rio Ipiranga	1945	3 812	5 855	12'
mn. Rio Oiapoque	1945	3 812	5 855	12'
mn. Rio Parnaíba	1945	3 906	5 855	12'
mn. Rio Sao Francisco	1945	3 805	5 855	12'
mn. Rio Solimões	1945	3 805	5 855	12'
mn. Rio Tocantins	1945	3 805	5 855	12'
mn. Todos os Santos	1960	3 993	6 360	15.5'
mn. Turiacu	1960	3 992	6 360	15.5'
		<u>296 079</u>	<u>427 371</u>	

COMPANHIA NACIONAL DE NAVEGAÇÃO
 COSTEIRA-AUTARQUIA FEDERAL
 Avda. Rodriguez Alves 303/331
 Rio de Janeiro

mn. Anna Nery	1962	10 444	4 000	17.5'
mr. Araranguá	1927	4 871	3 850	14'
vp. Araribá	1919	1 999	3 350	9'
mn. Aratimbó	1928	4 871	3 850	14'
vp. Iracema	1959	3 847	5 311	12'
vp. Itaberá	1916	2 162	1 870	12'

/Brasil (Cont.3)

Brasil (Cont.3)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
mn. Itaguassu	1923	1 928	2 500	10'
vp. Itahité	1928	4 998	3 671	14'
mn. Itanagé	1928	4 966	3 902	14'
mn. Itapua	1959	3 847	5 311	12'
vp. Itaquatiá	1920	2 162	1 870	12'
vp. Itaquera	1913	2 209	1 870	12'
vp. Leblón	1959	3 847	5 311	12'
mn. Princesa Isabel	1962	8 788	3 421	17'
mn. Princesa Leopoldina	1962	8 788	3 421	17'
mn. Rio Capibaribé	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Guaporé	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Iguaçu	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Jaguaribe	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Jaquitinhonha	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Jurua	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Maracaná	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Miranda	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Moçoró	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Paqueta	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Paraguaçu	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Piabonha	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Pianco	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rio Tubarão	1945	3 805	6 020	11'
mn. Rosa de Fonseca	1962	10 444	4 000	17.5'
vp. Torres	1959	3 847	5 311	12'
		<u>137.288</u>	<u>147 099</u>	

COMPANHIA SIDERURGICA NACIONAL

Avda. Treze de Maio 13 - Rio de Janeiro

vp. Siderurgica Tres	1943	2 694	4 624	8'
vp. Siderurgica Cuatro	1943	2 875	4 624	8'
vp. Siderurgica Cinco	1944	2 895	4 624	8'
vp. Siderurgica Seis	1955	8 230	11 748	11'
vp. Siderurgica Sete	1955	8 223	11 725	11'
vp. Siderurgica Oito	1948	5 439	7 895	11.5'
vp. Siderurgica Nove	1949	<u>5 437</u>	<u>7 895</u>	11.5'
		<u>35 793</u>	<u>53 162</u>	

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>NAVEGAÇÃO MERCANTIL LTDA. S.A.</u>				
<u>Avda. Almirante Barroso 90 - Rio de Janeiro</u>				
vp. Bury	1920	3 036	5 125	8'
vp. Jacuhy	1920	4 966	8 575	6'
vp. Japery	1920	4 328	7 900	7'
vp. Merity	1895	4 380	6 610	7'
vp. Mogy	1912	3 627	6 419	8'
vp. Navem Hambury	1915	4 974	7 619	7'
vp. Navem Mônica	1945	3 075	4 650	7'
vp. Piahy	1919	<u>3 564</u>	<u>5 273</u>	8'
		<u>31 950</u>	<u>52 171</u>	
 <u>SERVICIO NAVEGAÇÃO DE AMAZONIA Y DE</u>				
<u>ADMINISTRAÇÃO DE PORTO DE PARA (SNAPP)</u>				
<u>Belem</u>				
mn. Augusto Montenegro	1955	1 354	2 000	...
mn. Campo Grande	1962	4 950	5 600	12'
mn. Cidade de Belem	1962	5 430	5 600	12'
mn. Auro Sodré	1955	1 351	2 000	...
mn. Leopoldo Peres	1954	1 352	2 000	...
mn. Lobo D'Almada	1955	1 351	2 000	...
mn. Ponta d'Almaçao	1962	1 200	1 550	12'
mn. Ponta d'Areia	1962	1 200	1 550	12'
mn. Ponta Grande	1962	1 200	1 550	12'
mn. Ponta Negra	1962	1 200	1 550	12'
mn. Presidente Vargas	1955	1 555	2 000	...
mn. Volta Redonda	1962	<u>4 950</u>	<u>5 600</u>	12'
		<u>27 053</u>	<u>33 000</u>	
 <u>EMPRESA DE NAVEGAÇÃO ALIANÇA</u>				
<u>Avda. Rio Branco 9 - Rio de Janeiro</u>				
mn. Alcyon	1948	839	1 132	...
vp. Frigo América	1920	3 538	4 464	13'
vp. Frigo Asia	1925	3 672	4 495	13'
mn. Gloria	1948	849	1 370	...
vp. Lily	1961	3 882	6 000	12.5'
vp. Marisa	1930	4 304	7 921	9.5'
vp. Sirius	1893	1 667	1 909	9'
vp. Virginia	1908	<u>546</u>	<u>760</u>	9'
		<u>19 297</u>	<u>28 051</u>	

Brasil (Cont.5)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>COMPANHIA DE NAVEGAÇÃO MARITIMA NETUMAR</u> <u>Rua Teófilo Ottoni 123 - Rio de Janeiro</u>				
mn. Bárbara Ann	1956	500	745	10'
vp. Bruce Thomas	1944	7 219	11 269	11'
vp. Icaraf	1960	3 847	6 000	12.5'
vp. Mosqueiro	1960	3 849	6 000	12.5'
mn. Praia Grande	1962	<u>1 235</u>	<u>1 550</u>	...
		<u>16 650</u>	<u>25 564</u>	

FIGUEIREDO L. NAVEGAÇÃO S.A.
Rua Senador Feijo 205 - Sao Paulo

vp. Santo Amaro	1958	3 757	5 253	12.5'
vp. Santo Andre	1958	3 757	5 253	12.5'
vp. Sao Miquel	1949	2 668	3 505	12.5'
vp. Sao Paulo	1946	2 779	5 283	12'
vp. Sao Vicente	1942	<u>1 996</u>	<u>2 840</u>	12'
		<u>14 957</u>	<u>22 134</u>	

COMPANHIA DE NAVEGAÇÃO E COMERCIO
PAN AMERICANA
Rua México 11 - Rio de Janeiro

vp. Kalu	1945	7 175	10 700	11.5'
vp. Maringa	1944	<u>7 279</u>	<u>10 650</u>	11'
		<u>14 454</u>	<u>21 350</u>	

TRANSMARITIMA COMERCIAL
Avda. Graca Aronja 416/2 - Rio de Janeiro

vp. Esito	1943	1 814	2 905	10'
vp. Estero	1943	1 934	2 640	10'
vp. Santa Helena	1945	2 964	6 624	10'
vp. Santa Lucia	1921	2 422	3 760	10'
vp. Santa Rosa	1920	<u>2 593</u>	<u>4 250</u>	10'
		<u>11 727</u>	<u>20 179</u>	

Brasil (Cont.6)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
CINABA, COMERCIO INDUSTRIA E NAVEGAÇÃO BANDEIRANTES S.A. <u>Santos</u>				
vp. Bartolomeu Bueno	1949	2 338	3 420	12'
vp. Boria Gato	1948	1 149	1 563	11'
vp. Fernao Diaz	1911	4 746	7 430	10'
vp. Raposo Tavares	1948	2 345	3 420	12'
vp. Jorge Velho	1946	<u>2 734</u>	<u>5 310</u>	12'
		<u>13 312</u>	<u>21 143</u>	
NAVEGAÇÃO COSTALIMA LTDA. <u>Avda. Ipiranga 1097 - São Paulo</u>				
vp. Dom Alexandre	1961	3 883	5 299	...
vp. Dom Ambrogio	1961	3 883	5 311	...
vp. Dom José	1945	<u>4 033</u>	<u>4 151</u>	...
		<u>11 799</u>	<u>14 761</u>	
NAVUNIDOS NAVEGAÇÃO S.A. <u>Rua Sacadura Cabral 81 - Rio de Janeiro</u>				
mn. Argo	1955	500	1 430	12.5'
mn. Brasília	1945	2 902	3 882	...
mn. Olga	1945	854	1 065	...
mn. Paula	1944	2 550	3 700	...
vp. Mucuri	1917	<u>3 201</u>	<u>5 456</u>	...
		<u>10 007</u>	<u>15 533</u>	
BRANATRA, EMPRESA BRASILEIRA DE NAVEGAÇÃO TRANSATLANTICA Y CABOTAGEM <u>Rua Sacadura Cabral 81 - Rio de Janeiro</u>				
vp. Comandante Martini	1913	<u>6 588</u>	<u>11 735</u>	9'
NAVEGAÇÃO RIOGRANDENSE LTDA. <u>Avda. Borges de Medeiros 261 - Porto Alegre</u>				
mn. Charrua	1951	2 055	2 932	15'
mn. Inbaha	1945	1 370	3 075	13'
vp. Minuano	1955	<u>1 965</u>	<u>3 125</u>	15'
		<u>5 390</u>	<u>9 132</u>	

Brasil (Cont.7)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>COMPANHIA DE NAVEGAÇÃO CABO FRIO</u> <u>Avda. Rio Branco 4 - Rio de Janeiro</u>				
mn. Guaraciaba	1944	2 902	4 956	...
mn. Guarani	1943	<u>2 500</u>	<u>4 877</u>	...
		<u>5 402</u>	<u>9 833</u>	
<u>NAVEGAÇÃO SANTISTA LTDA.</u> <u>Santos</u>				
vp. Abelardo Castro	1905	1 731	3 164	8.5'
vp. Antonio Castro	1906	<u>3 664</u>	<u>6 000</u>	8.5'
		<u>5 395</u>	<u>9 164</u>	
<u>COMPANHIA METALURGICA AUSTIN</u> <u>Avda. Beira Mar - Rio de Janeiro</u>				
vp. Cahy	1920	2 590	3 626	...
vp. Herval	1920	<u>2 504</u>	<u>3 506</u>	...
		<u>5 094</u>	<u>7 132</u>	
<u>SOCIEDADE PAULISTA DE NAVEGAÇÃO</u> <u>MATARAZZO LTDA.</u> <u>Praça de Patriarca - São Paulo</u>				
vp. Francisco Matarazzo	1947	<u>4 904</u>	<u>8 920</u>	11'
<u>COMPANHIA NACIONAL DE NAVEGAÇÃO,</u> <u>INDÚSTRIA E COMÉRCIO</u> <u>Rua Martin Alfonso 78 - Santos</u>				
vp. Santópolis	1919	<u>4 886</u>	<u>7 829</u>	10'
<u>COMPANHIA PAULISTA DE COMÉRCIO MARÍTIMO</u> <u>Santos</u>				
mn. Guarape	1944	2 902	4 953	...
mn. Guaraúna	1942	<u>1 750</u>	<u>4 878</u>	...
		<u>4 652</u>	<u>9 831</u>	

Brasil (Cont.8)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>NAVEGAÇÃO CATARINENSE LTDA.</u> <u>Florianópolis</u>				
mn. Cocal	1943	1 832	2 810	10'
vp. Orleas	1948	<u>2 030</u>	<u>2 600</u>	10'
		<u>3 862</u>	<u>5 410</u>	
<u>COMPANHIA DE NAVEGAÇÃO BAHIANA</u> <u>Salvador</u>				
vp. Bahia	1944	1 536	1 700	10'
vp. Conavieiras	1910	760	760	8'
vp. José Marcelino	1943	1 536	1 700	10'
mn. Almirante Lucio Meira	1963	900	1 200	9'
mn. Almirante Silvio Mota	1963	<u>900</u>	<u>1 200</u>	9'
		<u>5 632</u>	<u>6 560</u>	
<u>NAVEGAÇÃO COMETA LTDA.</u> <u>Praga do Republica 87 - Santos</u>				
vp. Caetano	1918	<u>1 870</u>	<u>3 308</u>	9.5'
<u>IRMAOS MANSUR LTDA.</u> <u>Barra Itabapoana</u>				
vp. Irman	1912	1 943	2 750	...
vp. Simansur	1919	<u>1 217</u>	<u>1 400</u>	...
		<u>3 160</u>	<u>4 150</u>	
<u>NAVEGAÇÃO SAVONIA S.A.</u> <u>Avda. Rio Branco 25 - Rio de Janeiro</u>				
vp. Ariel	1920	1 796	3 394	9'
vp. Ceres	1948	<u>1 150</u>	<u>1 543</u>	11'
		<u>2 946</u>	<u>4 937</u>	

Brasil (Cont.9)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>NAVEGAÇÃO MARENAVE LTDA.</u> <u>Caixa Postal 11 - Itajaí</u>				
mn. Carlos Malburg	1920	<u>2 398</u>	<u>3 482</u>	101
<u>COMPANHIA TRANSPORTES DO RIO DE JANEIRO</u> <u>Rio de Janeiro</u>				
mn. Clarión	1944	<u>2 400</u>	<u>4 400</u>	121
<u>NEVAGAÇÃO CONTINENTAL LTDA.</u> <u>c/o Pousada y Cia Ltda.</u> <u>Praça de República 11-12 - Santos</u>				
mn. Brasilmar	1922	1 753	2 700	...
mn. Cynthia	1955	<u>500</u>	<u>1 400</u>	...
		<u>2 253</u>	<u>4 100</u>	
<u>NAVEGAÇÃO BRASILEIRA DO CABOTAGEM</u> <u>Rio de Janeiro</u>				
mn. Alvorado	...	<u>2 900</u>	<u>4 062</u>	81
<u>MOTONAVE LTDA.</u> <u>Rio de Janeiro</u>				
mn. Motonave	1945	<u>2 240</u>	<u>4 000</u>	...
<u>DOMINGO GONÇALVES MARTINS</u> <u>Gonçalves y Representações Irma Ltda.</u> <u>Candelaria 9 - Rio de Janeiro</u>				
vp. Consul Carlos Renaux	1912	<u>2 123</u>	<u>3 000</u>	...
<u>EMPRESA NAC. DE NAVEGAÇÃO HOEPCKE</u> <u>Florianópolis</u>				
mn. Anna	1909	711	580	81
mn. Carlos Hoepcke	1927	<u>1 249</u>	<u>1 281</u>	91
		<u>1 960</u>	<u>1 861</u>	

Brasil (cont,10)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>MAOURIPE S.A.</u> <u>Rio de Janeiro</u>				
vp. Gonçalves	1942	<u>2 025</u>	<u>4 450</u>	...
<u>BRASILMAR MERIDIONAL DE NAVEGAÇÃO LTDA.</u> <u>Praca Maua 7-13 - Rio de Janeiro</u>				
mn. Gravatai (b.t.)	1944	1 134	1 409	8'
mn. Piratini (b.t.)	1944	<u>1 134</u>	<u>1 409</u>	8'
		<u>2 268</u>	<u>2 818</u>	
<u>LUCIANO CASTRO Y CIA. LTDA.</u> <u>Praca Iguatemi Martins 5 - Santos</u>				
mn. Aurea Conde	1947	1 501	1 679	...
mn. Luciano Castro	1950	<u>600</u>	<u>830</u>	...
		<u>2 101</u>	<u>2 509</u>	
<u>NAVELIBRA (NAVEGAÇÃO LITORANEA BRASILEIRA)</u> <u>Avda. Graça Aranha 416 - Rio de Janeiro</u>				
vp. Santa Bernardette	1943	<u>1 969</u>	<u>3 180</u>	10.5'
<u>NAVEGAÇÃO CARMAC LTDA.</u> <u>Rua México 21 - Rio de Janeiro</u>				
vp. Curitiba	1943	<u>1 899</u>	<u>2 327</u>	10'
<u>CASEMIRO FILHO INDUSTRIAL E COMERCIO S.A.</u> <u>Rua Senador Madureira 743 - Fortaleza</u>				
mn. Sao Leopoldo	1939	1 168	1 500	...
mn. Miro	1955	<u>614</u>	<u>640</u>	...
		<u>1 782</u>	<u>2 140</u>	

Brasil (cont.11)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
TRANSPORTE MARITIMO 1001 LTDA. <u>Rua Ana Nery 721/723 - Sao Paulo</u>				
vp. Santa Clara	1901	831	1 140	8'
mn. Santa Maria	1946	<u>826</u>	<u>1 059</u>	11'
		<u>1 657</u>	<u>2 199</u>	
SOCIEDADE DE NAVEGAÇÃO LAGUNENSE <u>Laguna</u>				
vp. Adelaide	1907	<u>1 822</u>	<u>2 600</u>	9'
NAVEGAÇÃO E COMERCIO SAO PAULO- RIO GRANDE LTDA. c/o Pousada y Co.,Ltda. <u>Praça de República 11-12 - Santos</u>				
mn. Orania	1952	973	1 350	...
mn. Serigi	1946	<u>750</u>	<u>920</u>	...
		<u>1 723</u>	<u>2 270</u>	
NAVEGAÇÃO COM. TAMOIO LTDA. <u>Rio de Janeiro</u>				
mn. Luiz Alfonso	1946	<u>1 662</u>	<u>2 180</u>	...
NAVEBRAS S.A. <u>Avda. Graça Aranha 416 - Rio de Janeiro</u>				
mn. Sant'Ana (b.t.)	1951	<u>1 354</u>	<u>1 500</u>	...
COMPANHIA DE NAVEGAÇÃO DE AMAZONIA <u>Rua Teodoro Sautto 75 - Manaus</u>				
mn. Amazonia (b.t.)	1950	<u>1 250</u>	<u>1 677</u>	10.5'
NAVEGAÇÃO VINDENBRANDE LTDA. <u>Rua Martin Alfonso 21 - Santos</u>				
mn. Saturno	1919	<u>1 222</u>	<u>1 540</u>	...

Brasil (cont.12)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>MARTINS DA SILVA, JOAO</u> <u>Caixa 13 - Laguna</u>				
vp. Aliceama	1920	<u>1 238</u>	<u>1 743</u>	9'
<u>NAVEGAÇÃO PETROLIFERA LTDA.</u> <u>Avda. Rio Branco 26-A - Rio de Janeiro</u>				
mn. Petronave I (b.t.)	1946	<u>1 201</u>	<u>1 440</u>	8'
<u>NAVEGAÇÃO ANTONIO RAMOS</u> <u>Itajaí</u>				
mn. Lagunas	1947	609	794	...
mn. Maria Ramos	1955	<u>500</u>	<u>1 500</u>	...
		<u>1 109</u>	<u>2 294</u>	
<u>MANUEL LINO COSTA</u> <u>Rio de Janeiro</u>				
mn. Farrapo (b.t.)	1935	<u>1 344</u>	<u>1 600</u>	...
<u>DIOGO Y CIA. LTDA.</u> <u>Praça de República 87 - Santos</u>				
mn. Planeta	1941	<u>845</u>	<u>1 760</u>	...
<u>AZEVEDO Y CIA. LTDA.</u> <u>Praça Maua 7 - Santos</u>				
vp. Mercurio	1900	<u>1 068</u>	<u>1 460</u>	...
<u>NAVEGAÇÃO E ARMAZENAGEM DE VINHOS</u> <u>DO RIO GRANDE DO SUL-NAVINSUL</u> <u>Porto Alegre</u>				
mn. Navinsul	1948	<u>775</u>	<u>860</u>	...

Brasil (cont.13)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
NAVEGAÇÃO FRIGORENNER LTDA. <u>Rio Grande do Sul</u>				
mn. Renner	1952	<u>961</u>	<u>800</u>	...
INSTITUTO SUL RIOGRANDENSE DE CARNES <u>Avda. Bordes de Madeiros 541 - Porto Alegre</u>				
mn. Sinuelo	1948	<u>718</u>	<u>1 800</u>	...
EMPRESA DE NAVEGAÇÃO STA. CATARINA <u>San Francisco do Sul</u>				
mn. Arzil	1944	<u>632</u>	<u>920</u>	...
NAVEGAÇÃO DE CABOTAGEM WILDERGER S.A. <u>Rua de Grecia 6 - Salvador</u>				
mn. Camancan	1953	<u>569</u>	<u>470</u>	...
EMPRESA NAC. DE NAVEGAÇÃO LTDA. <u>Itajaí</u>				
vp. Itajaí	1915	<u>641</u>	<u>850</u>	6.5'
SOC. COM. IND. NAVEGAÇÃO LTDA. <u>Sao Joao de Barra</u>				
vp. Themis	1913	<u>897</u>	<u>1 500</u>	...
CIA. COM. SERGIPE-PARANA S.A. <u>Rio de Janeiro</u>				
vp. Themis	1944	<u>674</u>	<u>922</u>	...
NAVEGAÇÃO TRANSMAR LTDA. <u>Rua Frei Caneca 20 - Santos</u>				
mn. Lestemar	1956	<u>500</u>	<u>990</u>	10.5'
mn. Nortemar	1953	<u>500</u>	<u>750</u>	11'
		<u>1 000</u>	<u>1 740</u>	

Brasil (Concl.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
CIA. MARITIMA BRASILEIRA <u>Rio de Janeiro</u>				
mn. Esso Rio de Janeiro	(b.t.) 1944	<u>632</u>	<u>973</u>	...
PEIXOTO GONÇALVES NAVEGAÇÃO <u>Penedo, Alagoas</u>				
mn. Brasiluso	1959	<u>551</u>	<u>800</u>	...
SERRANNA SOC.DE NAVEGAÇÃO LTDA. <u>Sao Paulo</u>				
mn. Serranodois	1943	<u>540</u>	<u>467</u>	...
EMPRESA NAVEGAÇÃO E PESCA VIEIRA <u>Santos</u>				
mn. Orión	1944	<u>515</u>	<u>688</u>	...

TOTAL: 277 naves con: 1 157 039 toneladas de registro grueso y
1 658 088 toneladas de porte bruto.

Fuente: Empresas navieras brasileiras, Comissao de Marinha Mercante do Brasil y
Lloyd's Register of Shipping, 1962-1963.

/CHILE: ARMADORES

CHILE: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y naves	Año cons- trucción	Tonelajes		Velocidad
		Registro grueso	Porte bruto	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>CIA.SUDAMERICANA DE VAPORES</u> <u>Agustinas 1225-Santiago</u>				
vp. Aconcagua	1944	7 989	9 970	15.5'
vp. Andalién	1955	8 364	10 672	16.3'
vp. Copiapó	1943	7 989	9 970	15.5'
vp. Elqui	1960	11 106	17 362	15'
vp. Illapel	1960	11 106	17 362	15'
vp. Imperial	1944	7 981	9 970	15.5'
vp. Lebu	1955	8 364	10 672	16.3
mn. Lircay	1957	4 171	7 000	17'
vp. Maipo	1944	7 989	9 970	15.5'
mn. Maule	1957	4 176	7 000	17'
		<u>79 235</u>	<u>109 948</u>	
<u>S.A. DE NAVEGACION PETROLERA</u> <u>Prat 725-Valparaíso</u>				
mn. Magallanes	(b.t.) 1957	18 116	29 400	15'
vp. Manatiales	(b.t.) 1954	16 023	26 145	15.5'
vp. Punta Arenas	(b.t.) 1945	14 392	23 300	15.5'
	(Reconst. 1960)			
vp. Sonap	(b.t.) 1952	10 668	16 500	15'
		<u>59 199</u>	<u>95 345</u>	
<u>CIA. CHILENA DE NAVEG.INTEROCEANICA</u> <u>Plaza de la Justicia 5-Valparaíso</u>				
mn. Acapulco	1960	4 994	7 150	14.5'
mn. Almagro	1945	3 781	6 020	10.5'
mn. Allipén	1955	4 711	7 352	12.5'
mn. Andino	1945	3 705	6 020	10.5'
mn. Arauco	1960	4 981	7 150	14.5'
		<u>22 172</u>	<u>33 692</u>	
Empresa filial: <u>NAVIERA INTEROCEANGAS</u> <u>Plaza de la Justicia 5-Valparaíso</u>				
mn. Copérnico	(b.t.g.) 1962	2 666	2 174	15'
mn. Galileo	(b.t.g.) 1963	1 702	1 602	15'
		<u>4 368</u>	<u>3 776</u>	

Chile (Cont.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>EMPRESA MARITIMA DEL ESTADO</u>				
<u>Moneda 1160-Santiago</u>				
vp. Angelmo	1953	2 642	3 150	11'
vp. Austral	1912	528	535	9.5'
mn. Concepción	1960	2 704	3 563	12'
mn. Coquimbo	1950	2 150	3 130	13'
mn. Lago General Carrera	1960	2 137	2 250	13'
mn. Navarino	1951	2 847	1 815	14.5'
mn. Osorno	1953	2 411	974	15'
vp. Taitao	1921	700	942	8'
mn. Tocopilla	1960	2 150	3 130	13'
mn. Valdivia	1961	2 704	3 563	12'
vp. Villarrica	1913	2 989	2 825	12'
		<u>23 962</u>	<u>25 877</u>	
<u>NAVIERA CORONEL S.A.</u>				
<u>Blanco 557-Valparaíso</u>				
vp. Boca Maule	1948	6 492	9 340	11'
vp. Federico Schwager	1948	6 492	9 340	11'
vp. Puchoco	1915	3 407	5 548	8'
		<u>16 391</u>	<u>24 228</u>	
<u>MARTINEZ PEREIRA Y CIA.</u>				
<u>Blanco 891-Valparaíso</u>				
mn. Antonia	1953	987	1 656	12'
mn. Carmen	1954	987	1 616	11'
mn. Castilla	1945	3 774	6 055	10'
mn. Fina	1952	987	1 610	10.5'
mn. Isabella	1952	1 212	1 750	12'
mn. María Elizabeth	1953	999	1 664	10.5'
		<u>8 946</u>	<u>14 351</u>	
<u>CIA.NAVIERA ARAUCO</u>				
<u>Blanco 747-Valparaíso</u>				
vp. Benjamín Squella	1925	2 109	3 513	9'
vp. Doña Isidora	1949	4 093	5 080	10'
vp. Matías Cousiño	1954	4 438	5 180	10'
		<u>10 640</u>	<u>13 773</u>	

Chile (concl.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>CIA. NAVIERA SANTA FE</u> <u>Agustinas 1161-Santiago</u>				
vp. Santa Fe	1945 (Reconst. 1959)	8 247	12 322	11.5'
<u>MALTERIAS UNIDAS S.A.</u> <u>Avda. Angamos 1798-San Antonio</u>				
vp. Alberto Haverbeck	1931	2 794	3 625	9'
vp. Tornagaleones	1930	3 706	4 931	11'
		<u>6 500</u>	<u>8 556</u>	
<u>NAVIERA CHILENA DEL PACIFICO</u> <u>Blanco 557-Valparaíso</u>				
vp. Almendro	1920	1 813	3 550	9'
vp. Araucaria	1924	1 906	2 850	8'
		<u>3 719</u>	<u>6 400</u>	
<u>CORPORACION DE FOMENTO A LA PRODUCCION</u> <u>Ramón Niete 920-Santiago</u>				
mn. Antofagasta	1955	1 600	1 760	12'
<u>NAVIERA NACIONAL</u> <u>Valparaíso</u>				
mn. San Fernando	1953	500	750	9'
mn. San Vicente	1951	500	890	8'
		<u>1 000</u>	<u>1 640</u>	
<u>SOC.NAVIERA NORTE GRANDE</u> <u>Arica</u>				
mn. Golfo	1950	696	1 100	10'
<u>CIA.NAVIERA LATINOAMERICANA</u> <u>Valparaíso</u>				
vp. Ankaa	1921	679	615	8'
<u>EMPRESA NACIONAL DE PETROLEO</u> <u>Punta Arenas</u>				
mn. Araucana	1944	630	800	12'
TOTAL: 55 naves con: 247 984 toneladas de registro grüeso y 354 183 toneladas de porte bruto.				

Fuente: Asociación Nacional de Armadores de Chile, Dirección del Litoral
y de Marina Mercante y Lloyd's Register of Shipping, 1962-1963.

COLOMBIA: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y naves	Año construcción	Tonelajes		Velocidad
		Registro grueso	Porte bruto	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
FLOTA MERCANTE GRANCOLOMBIANA				
<u>Carrera 8 - Bogotá</u>				
mn. Cartagena de Indias	1958	5 250	7 880	18'
vp. Casablanca	1950	1 845	2 830	10.5'
mn. Ciudad de Armenia	1960	5 166	7 880	18'
mn. Ciudad de Barranquilla	1958	5 250	7 880	18'
mn. Ciudad de Bogotá	1945	3 805	6 020	11'
mn. Ciudad de Bucaramanga	1952	3 695	5 040	13'
mn. Ciudad de Cali	1953	4 327	5 885	14.5'
mn. Ciudad de Cúcuta	1952	3 694	4 996	13'
mn. Ciudad de Ibagué	1953	4 327	5 885	14.5'
mn. Ciudad de Manizales	1949	3 945	5 940	14.5'
mn. Ciudad de Medellín	1951	4 818	6 383	15'
mn. Ciudad de Neiva	1955	3 709	4 885	13.5'
mn. Ciudad de Pasto	1958	5 166	7 880	18'
mn. Ciudad de Pereira	1959	5 166	7 880	18'
mn. Ciudad de Popayán	1955	3 709	4 885	13.5'
mn. Ciudad de Santa Marta	1955	3 709	4 885	13.5'
mn. Ciudad de Tunja	1957	5 344	7 880	18'
vp. Granada	1950	1 845	2 830	10.5'
mn. Manuel Mejía	1957	5 250	7 880	18'
mn. República de Colombia	1945	3 805	6 020	11'
mn. Río Magdalena	1945	3 805	6 020	11'
		<u>87 630</u>	<u>127 664</u>	
GOBIERNO DE COLOMBIA				
<u>Bogotá</u>				
<u>Marina de Guerra</u>				
mn. Antonio de Arévalo (b.t.)	1952	11 385	16 730	15'
mn. Blas de Lezo (b.t.)	1944	1 134	1 450	10'
vp. Ciudad de Barranquilla	1949	3 715	6 000	14'
mn. Sancho Jimeno (b.t.)	1951	2 916	4 315	10.5'
		<u>19 150</u>	<u>28 495</u>	
CIA. NACIONAL DE NAVEGACION				
<u>Barranquilla</u>				
mn. Tolima	1946	1 440	2 000	...
mn. Cataima	1958	1 023	1 496	...
		<u>2 423</u>	<u>3 496</u>	

/Colombia (concl.)

Colombia (concl.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
CORPORACION MARITIMA COLOMBIANA <u>Bogotá</u>				
mn. Cristián S.	1944	<u>2 884</u>	<u>4 624</u>	...
NAVEGACION CARIBE AGRAUBARD S.A. <u>Barranquilla</u>				
vp. Adolfo Federico	1923	<u>1 262</u>	<u>2 200</u>	9.5'
TOTAL: 29 naves con: 113 389 toneladas de registro grueso; y 166 479 toneladas de porte bruto.				

Fuente: Flota Mercante Grancolombiana, y Lloyd's Register of Shipping,
1962-63.

ECUADOR: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y naves	Año cons- trucción	Tonelajes		Velocidad
		Registro grueso	Porte bruto	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>FLOTA MERCANTE GRANCOLOMBIANA</u>				
<u>Apartado Correo 3714-Guayaquil</u>				
mn. República del Ecuador	1945	3 805	6 020	11'
mn. Río Guayas	1945	3 805	6 020	11'
mn. Ciudad de Quito	1949	3 951	5 900	15'
mn. Ciudad de Cuenca	1955	3 712	4 885	13.5'
mn. Ciudad de Guayaquil	1958	<u>5 166</u>	<u>7 880</u>	17.5'
		<u>20 439</u>	<u>30 705</u>	
<u>ESCOBAR ERNESTO</u>				
<u>Guayaquil</u>				
mn. Don Alfredo	(b.t.) 1950	<u>1 467</u>	<u>2 000</u>	...
<u>ANGLO ECUADORIAN OIL FIELDS LTD.</u>				
<u>Guayaquil</u>				
mn. Juanita Beagley	(b.t.) 1947	<u>1 236</u>	<u>1 664</u>	...
<u>Total:</u> 7 naves con: 23 142 toneladas de registro grueso y 34 369 toneladas de porte bruto.				

Fuente: Flota Mercante Grancolombiana, y Lloyd's Register of Shipping,
1962-1963.

/MEXICO: ARMADORES

MEXICO: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y naves	Año construcción	Tonelajes		Velocidad
		Registro grueso	Porte bruto	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
PETROLEOS MEXICANOS				
<u>Avda. Juárez 92/94-México-D.F.</u>				
vp. Atzacapotzalco	(b.t.) 1943	7 218	10 665	10'
mn. Baja California	(b.t.) 1949	9 313	13 250	12.5'
vp. Cacalilao	(b.t.) 1919	6 913	10 700	10'
vp. Ciudad Madero	(b.t.) 1943	7 218	10 665	10'
mn. Ebano	(b.t.) 1926	6 963	10 180	10'
vp. 18 de Marzo	(b.t.) 1913	6 438	10 180	9.5'
mn. General Lázaro Cárdenas	(b.t.) 1940	7 599	11 013	12'
vp. Mata Redonda	(b.t.) 1943	7 218	10 665	10'
mn. Miguel Hidalgo	(b.t.) 1949	8 255	12 238	12.5'
vp. Minatitlán	(b.t.) 1914	6 903	10 260	10'
vp. Pemex 15	(b.t.) 1909	753	1 050	14'
vp. Pemex 63	(b.t.) 1954	11 307	17 657	...
vp. Potrero del Llano II	(b.t.) 1923	7 010	10 999	9.5'
mn. Poza Rica	(b.t.) 1938	7 884	12 292	13'
vp. Presidente Calles	(b.t.) 1955	11 248	17 600	...
vp. Presidente Carranza	(b.t.) 1954	11 307	17 652	...
vp. Presidente Guerrero	(b.t.) 1955	11 241	17 600	...
vp. Presidente Juárez	(b.t.) 1954	10 758	16 137	...
vp. Presidente Madero	(b.t.) 1954	11 815	17 602	...
mn. Presidente Miguel Alemán	(b.t.) 1950	8 356	10 728	12'
vp. Reynosa	(b.t.) 1943	7 218	10 665	10'
mn. Salamanca	(b.t.) 1948	2 945	4 180	12'
vp. Toteco	(b.t.) 1916	6 752	10 130	9'
vp. Veracruz	(b.t.) 1919	6 958	10 387	10.5'
		<u>189 590</u>	<u>284 495</u>	

TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA

Avda. Insurgentes 432-México,D.F.

mn. Campeche	1955	2 316	3 700	15'
vp. Constitución	1943	7 066	10 201	10'
mn. Guadalajara	1923	2 565	4 780	11'
vp. Mérida	1938	2 415	4 050	
vp. Monterrey	1949	2 510	4 050	12'
vp. Toluca	1950	2 510	4 050	12'
mn. Gunvor Brøvig	1954	2 316	3 700	15'
mn. Kirsten Brøvig	1954	2 316	3 700	15'
		<u>24 014</u>	<u>38 231</u>	

México (Cont.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>Naves administradas de empresas filiales:</u> <u>(de Transportes Marítimos Anahuac)</u>				
vp. Anahuac	1916	2 876	3 300	...
<u>(de Marítima Mexicana S.A.)</u>				
vp. Culiacán	1946	1 336	1 684	...
vp. Colima	1945	500	542	...
vp. Chilpancingo	1945	500	542	...
vp. Mexicali	1945	584	542	
		<u>2 920</u>	<u>3 310</u>	
<u>(de Servicios Marítimos Mexicanos S.A.)</u>				
mn. Ensenada	1942	500	530	9'
mn. Hermosillo	1944	558	542	10'
mn. Mi Don Lorenzo	1945	584	542	11'
mn. Morelia II	1945	584	542	11'
		<u>2 226</u>	<u>2 156</u>	
<u>Total TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA</u>		<u>32 036</u>	<u>46 997</u>	
<u>CIA. NAVIERA TURISTICA MEXICANA S.A.</u> <u>Reforma 46-México, D.F.</u>				
vp. Acapulco	1923	15 182	10 835	...
<u>CIA. MINERA SANTA ROSALIA</u> <u>Artículo 123 N° 37-México, D.F.</u>				
vp. San Luciano	1892	2 953	3 760	11'
<u>IMPULSORA MINERA E INDUSTRIAL</u> <u>DE BAJA CALIFORNIA</u> <u>Delicias N°15-201, México, D.F.</u>				
mn. Korrigan IV	1920	723	940	8'
mn. Santa Teresa	1945	3 989	4 350	9'
		<u>4 712</u>	<u>5 290</u>	

/México (Concl.)

México (Concl.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
A. y T. CONTINENTAL				
<u>México D.F.</u>				
vp. Alalc	1903	1 575	2 300	...

Total: 46 naves con: 246 038 toneladas de registro grueso y
353 677 toneladas de porte bruto

Fuente: Transportación Marítima Mexicana y Lloyd's Register of Shipping
1962-1963.

PARAGUAY: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y naves	Año cons- truc- ción	Tonelajes		Velo- cidad
(1)	(2)	Registro grueso (3)	Porte bruto (4)	(5)
FLOTA MERCANTE DEL ESTADO				
<u>Asunción</u>				
mn. Chaqueño	1960	728	744	...
mn. Comuneros	1961	1 126	980	...
mn. Curupaity	1960	518	458	...
mn. Lago Ypacarai (b.t.)	1945	584	1 014	...
mn. Lago Ypoá (b.t.)	1961	1 122	1 086	...
mn. Laguna Verá (b.t.)	1960	1 174	979	...
mn. Lomas Valentinas	1960	518	458	...
mn. Olimpo	1961	1 087	870	...
mn. Paraguari	1945	633	1 014	...
mn. Paraná	1961	1 126	458	...
mn. Pikysry	1960	518	458	...
mn. Pirabebé	1960	1 061	870	...
mn. Río Apa	1961	1 087	870	...
mn. Río Blanco	1960	1 061	870	...
mn. Río Negro	1961	1 126	982	...
mn. Salto de Guaira	1960	1 087	870	...
mn. Tatayibá	1960	518	458	...
mn. Tuyuti	1960	518	458	...
mn. Ygurey	1945	617	1 014	...
mn. Yhaguy	1961	1 126	983	...
mn. Yporá	1945	627	1 014	...
		17 962	16 908	

CIA. PARAGUAYA DE NAVEGACION DE ULTRAMAR

Asunción

mn. Asunción	1958	776	1 135	...
mn. Ciudad del Pilar	1958	776	1 100	...
mn. Ciudad de Villarrica	1958	776	1 100	...
		2 328	3 335	

TOTAL: 24 naves con: 20 290 toneladas de registro grueso y
20 243 toneladas de porte bruto.

Fuente: Instituto de Estudios de la Marina Mercante (Argentina) y Lloyd's
Register of Shipping, 1962-63.

/PERU: ARMADORES

PERU: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y naves (1)	Año cons- truc- ción (2)	Tonelajes		Velocidad (5)
		Registro grueso (3)	Porte bruto (4)	

CORPORACION PERUANA DE VAPORES				
<u>Casilla 208-Lima</u>				
vp. Amazonas	1944	7 607	10 584	13'
mn. Apurimac	1957	8 077	10 000	...
mn. Huallaga	1945	3 805	5 972	11'
mn. Mantaro	1945	4 100	6 400	11.5'
mn. Marañon	1959	8 479	11 000	...
mn. Napo	1945	3 805	6 020	11'
mn. Pachitea	1945	3 818	6 007	11'
mn. Perene	1956	7 989	10 200	...
mn. Putumayo	1945	3 805	5 950	11.1'
mn. Rio Santos	1957	7 843	11 710	...
mn. Tumbes	1927	3 173	5 500	9.5'
mn. Ucayali	1957	5 668	10 030	...
mn. Urubamba	1945	3 892	6 375	11.1'
vp. Yavari	1945	7 607	10 696	13'
mn. Zarumilla	1938	761	1 085	11'
		<u>80 429</u>	<u>117 529</u>	

GOBIERNO DEL PERU				
<u>Zárate 455-Lima</u>				
mn. Callao	1938	5 578	7 800	...
mn. Chimbote (b.t.)	1943	3 559	4 800	...
mn. Ilo (b.t.)	1945	3 910	6 000	...
mn. Olaya (b.t.)	1942	2 367	3 400	...
mn. Sechura (b.t.)	1955	4 297	6 000	...
mn. Talara (b.t.)	1954	3 553	4 800	...
mn. Zorritos (b.t.)	1959	4 297	6 000	...
		<u>27 561</u>	<u>38 800</u>	

PETROLERA TRANSOCEANICA				
<u>Lima</u>				
vp. Transoceánica (b.t.)	1944	10 297	16 300	14.5'

Perd (cont.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>NAVIERA PERUANA DEL PACIFICO</u> <u>Alberto Secada 399-Callao</u>				
vp. Sinchi Roca (b.t.)	1936	7 236	12 937	12'
<u>POBLETE VIDAL, JOSE</u> <u>Sáenz Peña 1090-Callao</u>				
vp. Dominga	1943	7 230	10 500	10,5'
vp. Santa Mónica	1918	2 010	4 700	...
		9 240	15 200	
<u>INDUSTRIAS ALIMENTICIAS HUACHO S.A.</u> <u>Edificio Pizarro-Lima</u>				
vp. Río Pastaza	1918	2 146	3 300	9,5'
vp. Santa Rosa	1944	1 870	1 871	10,1'
		4 016	5 171	
<u>FERRARO HERMANOS CALLAO S.N.</u> <u>Manco Capac 592-Callao</u>				
mn. Clelia	1947	564	779	...
<u>Naves administradas:</u> <u>(de Cía. Naviera Santa Rosa S.A.)</u>				
mn. Rosa	1950	816	1 273	12'
<u>(de Vera Cruz, Cía. Naviera S.A.)</u>				
mn. Rosaldina	1947	1 988	2 850	
mn. Vera Cruz	1945	1 623	1 786	11'
TOTAL FERRARO HERMANOS		4 991	6 688	
<u>CIA, ADMINISTRADORA DE GUANO</u> <u>Zárate 455-Lima</u>				
mn. Chíncha	1937	784	1 090	9'
vp. Don Martín	1945	1 871	2 746	10'
		2 655	3 836	
				/Perd (concl.)

Perú (concl.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
INAGUA, EMBARQUES S.A. c/o Consorcio Naviero Peruano <u>Avda. Tacna 543-Lima</u>				
mn. Orión	1952	1 692	<u>2 372</u>	11'
CIA. NAVEGACION BIDEGARAY-MENOZZI <u>Jirón Sea 187-Lima</u>				
vp. Victoria	1918	<u>1 100</u>	<u>1 147</u>	...
LAMBRIGHT, P.W. (International Petroleum Co. Ltd.) <u>Casilla 1081-Lima</u>				
vp. Mastodon (b.t.)	1910	<u>1 002</u>	<u>1 150</u>	6'
CIA. NAVIERA MARITIMA FLUVIAL <u>Jirón Arica 389-Lima</u>				
vp. Iquitos	1935	<u>1 323</u>	<u>2 650</u>	10'
INTERAMERICANA DE NAVEG. Y NEGOCIOS S.A. <u>Lampa 921-Lima</u>				
mn. Beatriz	1944	<u>863</u>	<u>1 200</u>	...
TRANSPORTES UNIDOS DE PETROLEO (Interamericana de Nav. y Negocios S.A.) <u>Lampa 921-Lima</u>				
mn. Caplina (b.t.)	1943	<u>793</u>	<u>1 302</u>	...
GARCIA, FELIPE <u>Sullana-Perú</u>				
vp. Churruca	1892	<u>711</u>	<u>1 000</u>	10'
NAVIERA NEPTUNO S.A. <u>Callao</u>				
mn. Saturno	1952	<u>637</u>	<u>975</u>	10'
CIA. DE NAVEGACION PENGUIN S.A. <u>Paz Soldán 401-Callao</u>				
mn. Perulite (b.t.)	1930	<u>584</u>	<u>780</u>	7'

Total: 43 naves con: 155 130 toneladas de registro grúeso y
229 037 toneladas de porte bruto.

URUGUAY: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y naves	Año cons- truc- ción	Tonelajes		Velo- cidad
(1)	(2)	Registro grueso (3)	Porte bruto (4)	(5)
ADMINISTRACION NACIONAL DE COMBUSTIBLES, ALCOHOL Y PORTLAND <u>Casilla 1090 - Montevideo</u>				
vp. Ancap Cuarto (b.t.)	1945	10 296	16 512	14.5'
mn. Ancap Quinto (b.t.)	1944	688	1 019	9'
vp. Ancap Sexto (b.t.)	1956	2 127	2 472	12'
vp. Ancap Tercero (b.t.)	1945	10 296	16 512	14.5'
vp. Presidente Oribe (b.t.)	1962	<u>18 584</u>	<u>28 000</u>	...
		<u>41 991</u>	<u>64 515</u>	
ADMINISTRACION NACIONAL DE PUERTOS <u>Piedras 167 - Montevideo</u>				
mn. Carrasco	1946	3 805	5 950	10'
mn. Punta del Este	1945	3 805	6 006	10'
vp. Tacoma	1930	8 268	10 230	13.5'
vp. Villa de Soriano	1939	<u>5 643</u>	<u>9 975</u>	9'
		<u>21 521</u>	<u>32 161</u>	
MONTEMAR S.A. COMERCIAL Y MARITIMA <u>Rincón 468 - Montevideo</u>				
mn. Estemar	1944	2 613	4 000	10.5'
mn. Nortemar	1944	5 163	8 000	14.5'
mn. Sudelmar	1941	<u>5 187</u>	<u>7 000</u>	10.5'
		<u>12 963</u>	<u>19 000</u>	
SOCIEDAD ANONIMA URUGUAYA DE NAVEGACION (SAUDENA) <u>Montevideo</u>				
vp. Albur	1943	7 200	10 800	12'

Uruguay (concl.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
NAVIERA COMERCIAL LTDA. <u>Colón 1570 - Montevideo</u>				
vp. La Plata	1930	<u>1 600</u>	<u>2 325</u>	10 ¹
SANTA ANNA S.A. <u>Plaza Independencia 811 - Montevideo</u>				
mn. El Oriental	1942	<u>3 189</u>	<u>4 000</u>	...
URMAR S.A. COMPANIA DE NAVEGACION <u>Zabala 1542 - Montevideo</u>				
mn. Bonito	1943	<u>2 201</u>	<u>4 300</u>	10 ¹
CIA. URUGUAYA DE NAVEGACION Y TRANSPORTES AEREOS <u>Plaza Independencia 811 - Montevideo</u>				
mn. Arapey	1884	<u>743</u>	<u>800</u>	...

TOTAL: 17 naves con: 91 408 toneladas de registro grúeso y
137 701 toneladas de porte bruto.

Fuente: Empresas navieras uruguayas y Lloyd's Register of Shipping, 1962-1963.

/VENEZUELA: ARMADORES

VENEZUELA: ARMADORES Y SUS NAVES AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

Armador y sus naves (1)	Año cons- trucción (2)	Tonelajes		Velo- cidad (5)
		Registro grueso (3)	Porte bruto (4)	

CREOLE PETROLEUM CORPORATION <u>1230, Avenue of the Americas, New York 20 USA</u>				
vp. Esso Amuay (b.t.)	1959	24 727	36 000	17'
vp. Esso Caracas (b.t.)	1959	24 727	35 601	17'
vp. Esso Coripito (b.t.)	1960	23 000	35 601	17'
vp. Esso Maracaibo (b.t.)	1959	<u>24 727</u>	<u>35 601</u>	17'
		97 181	142 803	

CIA. SHELL DE VENEZUELA <u>Apartado 12 - Maracaibo</u>				
vp. Rebeca (b.t.)	1938	3 318	4 048	11'
vp. Shell Aramare (b.t.)	1960	23 524	35 000	15'
vp. Shell Cacicua (b.t.)	1954	11 224	16 800	12.5'
vp. Shell Charaima (b.t.)	1954	11 224	16 800	12.5'
vp. Shell Manaure (b.t.)	1951	6 300	9 500	12'
vp. Shell Murachi (b.t.)	1950	7 012	10 500	12'
vp. Shell Maiguatá (b.t.)	1960	<u>23 524</u>	<u>35 000</u>	15'
		86 126	127 648	

CIA. ANONIMA VENEZOLANA DE NAVEGACION <u>Apartado 669 - Caracas</u>				
mn. Anzoátegui	1955	3 666	5 102	14.5'
mn. Ciudad de Barquisimeto	1951	5 279	6 382	15'
mn. Ciudad de Cumaná	1953	4 507	5 885	14.5'
mn. Ciudad de Maracaibo	1949	5 636	5 940	14.5'
mn. Ciudad de Valencia	1953	4 297	5 885	14.5'
mn. Guárico	1953	4 506	6 514	16.7'
mn. Guayana	1963	3 541	5 400	...
mn. Mérida	1955	3 666	5 102	14.5'
mn. Miranda	1950	787	682	10'
mn. Nueva Esparta	1959	5 016	7 200	14.5'
mn. Sucre	1955	3 666	5 102	14.5'
mn. Yaracuy	1955	<u>3 666</u>	<u>5 102</u>	14.5'
		48 233	64 296	

Venezuela (cont.1)

(1)		(2)	(3)	(4)	(5)	
IRON MINES CO. OF VENEZUELA						
701, E. 3rd. St. Bethlehem, Pa. USA						
vp.	Punta Aramaya	1950	5 502	8 000	12.5'	
vp.	Punta Bailén	1956	5 502	8 000	12.5'	
vp.	Punta Cabreón	1952	5 502	8 000	12.5'	
vp.	Punta Mocototo	1951	5 502	8 000	12.5'	
vp.	Punta Piedra	1956	<u>5 502</u>	<u>8 000</u>	12.5'	
			<u>27 510</u>	<u>40 000</u>		
CIA. DE PETROLEO LAGO						
<u>Apartado 889 - Caracas</u>						
vp.	Esso La Guaira	(b.t.)	1954	7 435	10 905	12'
vp.	Esso Mara	(b.t.)	1945	3 401	5 616	7.5'
vp.	Esso Margarita	(b.t.)	1953	<u>7 435</u>	<u>10 905</u>	12'
			<u>18 271</u>	<u>27 426</u>		
EQUIPOS MARINOS S.A.						
<u>Avda. 22 No. 66-15 - Maracaibo</u>						
vp.	Hungtingdon	(b.t.)	1943	<u>10 526</u>	<u>16 677</u>	14.5'
MARITIMA ARAGUA						
<u>Maracaibo</u>						
vp.	Monagas	(b.t.)	1954	<u>9 575</u>	<u>12 597</u>	12.5'
VENEZUELAN SUN OIL CO.						
<u>Apartado 663 - Maracaibo</u>						
mn.	Bidwell	(b.t.)	1920	<u>6 837</u>	<u>10 880</u>	11'
TRANSPORTE INDUSTRIAL S.A.						
c/o Cía. Anónima Venezolana de Cemento						
<u>Caracas</u>						
mn.	Vencemos		1955	2 386	3 300	...
mn.	Vencemos II		1955	<u>1 864</u>	<u>2 218</u>	...
				<u>4 250</u>	<u>5 518</u>	...

/Venezuela (concl.)

Venezuela (concl.)

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
TRANS. CARIBBEAN, S.A. <u>Maracaibo</u>				
mn. Lidia	(b.t.)	1943	<u>3 217</u>	<u>4 153</u> 7.5'
BENT, EDWARD S.A. <u>Apartado 392 - Maracaibo</u>				
vp.. Apure	(b.t.)	1928	<u>3 164</u>	<u>4 414</u> 8.5'
ROJAS, JUAN <u>Apartado Chacas 4475 - Caracas</u>				
vp. Caroni	(b.t.)	1928	<u>3 164</u>	<u>4 414</u> 9'
CIA. ANONIMA MARITIMA FALCON Edificio Venus - Plaza Diego Ibarra - <u>Caracas</u>				
mn. Julia II		1951	861	1 288 10'
mn. Nieves		1953	<u>880</u>	<u>890</u> 11.5'
			<u>1 741</u>	<u>2 178</u>
SANCHEZ PERNIA, JUAN LUIS Quinta Olga María, Avda. Adolfo Ernst, <u>San Bernardino - Caracas</u>				
mn. Jaco		1945	<u>1 344</u>	<u>1 880</u> ...

TOTAL: 42 naves con: 321 139 toneladas de registro grueso y
464 884 toneladas de porte bruto.

Fuente. C.A. Venezolana de Navegación, Instituto de Estudios de la Marina
Mercante (Argentina) y Lloyd's Register of Shipping, 1962-63.

Anexo II .

PRINCIPALES EMPRESAS NAVIERAS LATINOAMERICANAS Y SERVICIOS
QUE OPERAN. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1963

1. Argentina

a) Empresas estatales

Empresa Líneas Marítimas Argentinas (ELMA), con 55 naves y 513 000 toneladas, de las cuales 8 son trasatlánticos para más de 500 pasajeros; atiende servicios de pasajeros y carga al Reino Unido y norte de Europa; al Mediterráneo y a la costa atlántica de Estados Unidos; de carga a puertos mexicanos y norteamericanos del Golfo de México, de carga general a la costa sudamericana del Pacífico hasta el Perú, vía Estrecho de Magallanes; de carga refrigerada al Brasil y de cabotaje en el litoral argentino; Yacimientos Petrolíferos Fiscales (Y.P.F.) con 30 naves (28 buques-tanque y 2 cargueros) y 353 000 toneladas, que se dedica especialmente al transporte de petróleo crudo entre Comodoro Rivadavia y Buenos Aires, a la distribución de derivados a lo largo del litoral marítimo y fluvial argentino y a la importación de crudo y derivados; Empresa Flota Fluvial del Estado Argentino (EFFDEA), que tiene 29 unidades (11 de pasajeros) con 42 000 toneladas de porte bruto y sirve el transporte fluvial de pasajeros y carga desde Buenos Aires a Asunción (Paraguay); a Montevideo y Colonia (Uruguay) y a Concepción del Uruguay y hace servicio de carga general en los ríos Paraná y Uruguay con embarcaciones autopropulsadas y convoyes de empuje; Comando de Transportes Navales, con 20 barcos y 79 000 toneladas, de los cuales 5 con 15 000 toneladas son de pasajeros, 10 con 43 000 toneladas son cargueros y los 5 restantes son petroleros, hace tráfico de pasajeros y carga a Ushuaia, distribuye derivados de petróleo a lo largo del sistema fluvial argentino y transporta cargas secas entre puertos argentinos y brasileños.

b) Empresas privadas

Petromar, S.A. de Navegación, que posee 12 buques-tanque con 125 000 toneladas de porte bruto, de los cuales 5 con 102 000 toneladas

/transportan petróleo

transportan petróleo entre puertos del litoral marítimo argentino y los 7 restantes distribuyen derivados a lo largo de la red fluvial argentina; es una empresa de servicio particular, subsidiaria de la compañía petrolera Esso; Estrella Marítima, S.A. de Navegación y Comercio, dueña de 10 barcos-cisterna con 104 000 toneladas, 5 de los cuales, con 80 000 toneladas, transportan petróleo en el litoral marítimo argentino y los 5 restantes hacen la distribución de derivados a través de los puertos fluviales argentinos y de países limítrofes; es, también, empresa de servicio particular y pertenece a la compañía petrolera Shell; Cía. de Navegación Costera Argentina, con 4 buques y 44 000 toneladas, de los cuales 3 son buques-tanque que acarrean petróleo entre puertos argentinos y uno de 5 000 toneladas que es carguero y opera entre puertos argentinos y brasileños; Soc. Anónima Importadora y Exportadora de la Patagonia, que posee 8 naves y 35 000 toneladas y que se dedica preferentemente al tráfico con la región patagónica argentina y con puertos brasileños; Astremar, Cía. Argentina de Navegación, propietaria de 3 buques-tanque con 37 000 toneladas en total, dedicados al transporte de petróleo entre puertos del litoral marítimo argentino; Action, S.A., cuyos 2 buques-tanque con 33 000 toneladas en conjunto hacen el tráfico de petróleo en el litoral marítimo argentino; el Grupo Arisona, S.A., con 2 buques-tanque y 30 000 toneladas, que atiende el transporte de petróleo entre puertos del litoral argentino; Compañía General de Pesca, S.A., dueña de 3 naves y 28 000 toneladas, de las cuales 2 cargueros de 10 000 toneladas cada uno hacen servicio irregular de carga con puertos de Brasil y continente europeo y un petrolero de 8 000 opera en combustibles líquidos en el litoral argentino.

2. Brasil

a) Empresas estatales

Frota Nacional de Petroleiros (FRONAPE), subsidiaria de PETROBRAS, que cuenta con 42 buques-tanque y 534 000 toneladas de porte bruto propios y es la empresa naviera latinoamericana más importante; además, mantiene un número importante de barcos-cisterna fletados, que en abril de 1963

eran 26 con 451 000 toneladas; su flota se dedica en un 60 por ciento a los tráficos internacionales y en especial a la importación de petróleo crudo y en un 40 por ciento al cabotaje de derivados, incluso de gas licuado para lo cual cuenta con 5 modernos gaseros con 11 000 toneladas de porte bruto en total; Lloyd Brasileiro, con 65 buques propios y 427 000 toneladas y que, además, fleta permanentemente unos 10 barcos de 6 000 a 7 000 toneladas de porte bruto cada uno; 28 de las naves propias del Lloyd (20 del tipo "naciones" de 8 000 toneladas, 4 de la serie "bahías" de 6 100 toneladas y 4 de la serie "cabos" de 6 000 toneladas) atienden sus líneas de ultramar, que comprenden servicios de carga y pasajeros al norte de Europa, al Mediterráneo, a la costa atlántica de Estados Unidos, a puertos norteamericanos del Golfo de México y a puertos mexicanos del Golfo de México; las otras 30 naves que totalizan 160 000 toneladas sirven a las necesidades del cabotaje a lo largo de la extensa costa brasileña; Companhia Nacional de Navegação Costeira, propietaria de 31 buques y de 144 000 toneladas, de los cuales 4 son modernos barcos de pasajeros de 10 000 toneladas de registro bruto y capacidad para 530 pasajeros, atiende principalmente el cabotaje en Brasil y sus naves de pasajeros hacen el tráfico entre Manaos y Buenos Aires; Companhia Siderúrgica Nacional, dueña de 7 mineraleros con 53 000 toneladas en total, que se dedica a cubrir las necesidades de carbón de la Usina de Volta Redonda pero atiende, además, el abastecimiento de ese combustible sólido de varias otras empresas estatales; un 80 por ciento de su tráfico corresponde a cabotaje de carbón y el resto, a importación de carbón de Estados Unidos y de trigo de Argentina y a exportación de mineral de hierro a los mismos países y, cuando es necesario colaborar, a cabotaje general; Servicio de Navegação de Amazonia y de Administração de Porto de Pará (SNAPP), cuyos 12 barcos con 33 000 toneladas hacen tráfico de cabotaje en la costa brasilera y sirven el tráfico fluvial de carga y pasajeros en el Amazonas;

b) Empresas privadas

Navegação Mercantil, S.A., con 8 buques y 52 000 toneladas, que se dedica exclusivamente al cabotaje de sal y de carga general; Empresa de Navegação Aliança, que posee 8 barcos y 28 000 toneladas de porte bruto,

/de los

de los cuales 5 se emplean en cabotaje y los otros 3 en tráficos a puertos argentinos; Companhia de Navegação Maritima Netumar, con 5 buques y 26 000 toneladas, dos de los cuales atienden el servicio a la Argentina y el resto hace cabotaje; L. Figueiredo Navegação S.A., con 5 naves y 22 000 toneladas, dedicadas al cabotaje entre Río de Janeiro y Belem.

3. Chile

a) Empresas estatales

Empresa Marítima del Estado, propietaria de 11 buques con 26 000 toneladas de porte bruto, de los cuales 7 con 20 000 toneladas hacen cabotaje de carga a lo largo del litoral chileno y las cuatro restantes atienden el servicio regional de pasajeros y carga en la zona austral del país;

b) Empresas privadas

Compañía Sud-Americana de Vapores, que cuenta con 10 buques propios y 110 000 toneladas, y tiene como término medio 3 barcos fletados de 8 000 toneladas cada uno; atiende una línea al norte de Europa (carga general) con 2 barcos propios de 11 000 y un buque arrendado; una línea a la costa atlántica de Estados Unidos (carga general), servida por 4 naves propias tipo Victory C-2; y una línea a puertos americanos del Golfo de México (carga general), atendida por 2 barcos propios de 7 000 toneladas y uno fletado de características similares; además, sus dos mineraleros de 17 000 toneladas transportan en la costa el mineral de hierro y la piedra caliza que requiere la usina de Huachipato, a la que también abastecen de carbón importado desde puertos de la costa atlántica de Estados Unidos, a donde llevan cargamentos completos de salitre desde Chile; Sociedad Anónima de Navegación Petrolera (SONAP), propietaria de 4 buques-tanque y 95 000 toneladas, que atiende todo el transporte de petróleo y sus derivados en el litoral chileno; Compañía Chilena de Navegación Interoceánica, con 5 naves propias y 34 000 toneladas y un buque fletado de 7 000, dedicados a la línea Pacífico Sur-Atlántico Sur, con servicio regular entre Valparaíso y el Callao, Buenos Aires, Montevideo, Río de Janeiro e intermedios; Naviera Coronel, S.A., que tiene 3 mineraleros y 24 000 toneladas, uno de los cuales, de

/9 000 toneladas,

9 000 toneladas, está dedicado a volandero entre puertos chilenos y latinoamericanos o americanos y los otros dos alternan el tráfico de carbón en la costa chilena con la importación de azúcar del Perú.

L. Colombia y Ecuador

La Flota Mercante Grancolombiana, que es una empresa mixta cuyo capital pertenece en 80 por ciento a la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia y en 20 por ciento al Banco de Fomento del Ecuador, cuenta con 26 buques propios (21 de bandera colombiana y 5 de bandera ecuatoriana) que totalizan 158 mil toneladas de porte bruto y 20 buques fletados (alrededor de otras 150 mil toneladas), con los cuales atiende las siguientes líneas de servicio exterior: de puertos colombianos del Atlántico al norte de Europa; de puertos peruanos, ecuatorianos y colombianos del Pacífico al norte de Europa; de puertos peruanos, ecuatorianos y colombianos del Pacífico a Nueva York; de puertos colombianos del Caribe a puertos centroamericanos del Golfo de México y a Nueva York; de puertos peruanos, ecuatorianos y colombianos del Pacífico a puertos americanos del Golfo de México; de puertos peruanos, ecuatorianos y colombianos del Pacífico a puertos canadienses del Atlántico norte; de puertos peruanos, ecuatorianos, colombianos y panameños del Pacífico a puertos americanos y canadienses del Pacífico norte; de Tumaco a Nueva York (línea especial); de Tumaco a New Orleans (línea especial); y dos líneas entre terceros países: línea Atlántico de Canadá y Estados Unidos, México-Canadá, y línea Pacífico de Canadá y Estados Unidos-Centro América.

5. México

a) Empresas estatales

Petróleos Mexicanos (PEMEX), que posee 24 buques-tanque con 284 000 toneladas de porte bruto y se dedica al transporte de petróleo y derivados en el litoral mexicano.

b) Empresas privadas

Transportación Marítima Mexicana S.A., que es propietaria de 8 buques con 38 000 toneladas y fleta en forma permanente por lo menos

/3 barcos

3 barcos más con 15 000 toneladas, con los que mantiene un servicio a la costa atlántica de Estados Unidos y otro a puertos americanos del Golfo; además, administra 9 naves con 9 000 toneladas en total, de sus empresas filiales (Transportes Marítimos Anahuac, Marítima Mexicana S.A. y Servicios Marítimos Mexicanos S.A.) con los cuales atiende tráficos de cabotaje entre las dos costas de México y en cada una de ellas.

6. Paraguay

Flota Mercante del Estado, con 21 buques y 17 000 toneladas de porte bruto, de los cuales 11 con 10 000 toneladas se dedican al tráfico con Argentina y el resto al cabotaje; 3 son petroleros de 1 000 toneladas cada uno y el resto, cargueros, excepto un pequeño buque ganadero y otro frigorífico; esta empresa es la compañía con barcos más modernos en América Latina, pues su edad media al 31 de diciembre de 1963 era de poco más de 5 años.

7. Perú

Corporación Peruana de Vapores, empresa estatal propietaria de 15 cargueros con 118 000 toneladas de porte bruto, con los que mantiene una línea a puertos norteamericanos del Pacífico norte y a puertos chilenos, argentinos, uruguayos y brasileños.

8. Uruguay

a) Empresas estatales

Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP), que cuenta con 5 buques-tanque propios y 65 000 toneladas de porte bruto y flota permanentemente varios petroleros más, con los cuales atiende la importación de crudo y la distribución de derivados dentro del país; Administración Nacional de Puertos (A.N.P.), propietaria de 4 cargueros y 32 000 toneladas, que hace servicio de volandero al exterior y atiende principalmente la importación de mercaderías para los organismos estatales y semiestatales.

b) Empresas privadas

Montemar S.A. Comercial y Marítima, que posee 3 buques de carga seca con 19 000 toneladas en total y mantiene una línea a puertos norteamericanos del Atlántico norte.

9. Venezuela

a) Empresas estatales

Compañía Anónima Venezolana de Navegación, propietaria de 12 buques de carga seca y 64 000 toneladas de porte bruto, con 10 de los cuales atiende una línea a Nueva York, otra a puertos norteamericanos del Golfo de México y otra a Savannah; además, hace un servicio conjunto a puertos del norte de Europa con la Compañía Real Holandesa de Vapores; el resto de sus naves se dedican al cabotaje en la costa venezolana.

b) Empresas privadas a/

Creole Petroleum Corporation, dueña de 4 buques-tanque y 143 000 toneladas de porte bruto, subsidiaria de la compañía petrolera Esso; Compañía Shell de Venezuela, propietaria de 7 buques-tanque y 128 000 toneladas; Iron Mines Company of Venezuela, que posee 5 mineraleros de 8 000 toneladas cada uno y acarrea mineral de hierro de la Bethlehem Steel Corporation; Compañía Petróleo Lago, que tiene 3 buques-tanque y 27 000 toneladas para el transporte de petróleo de la Esso en cabotaje.

a/ Se carece de informaciones sobre el tráfico que atienden la Creole y la Shell pero se entiende que transportan petróleo crudo desde los puertos productores venezolanos a las refinerías de Aruba y Curazao.

Anexo - III

CONFERENCIAS MARITIMAS

A. CONFERENCIAS MARITIMAS ENTRE AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS

1. Tráficos del Pacífico de Sudamérica al Atlántico de Estados Unidos

Grupo de <u>Associated Latin American Freight Conferences</u> (7 conferencias que no incluyen las 3 que atienden las Indias Occidentales ni las 3 que hasta 1962 servían los tráficoes a Cuba y que ya no operan)	Número de miembros	Estados Unidos	América Latina	Otros
Atlantic & Gulf/West Coast of South America Conference	6	3	3a/	-
West Coast of South America Northbound Conference	6	3	2b/	1c/
Atlantic & Gulf/West Coast of Central America & Mexico Conference	6	4	1d/	1c/
Atlantic & Gulf/Panama Canal Conference	7	4	3e/	
US Atlantic & Gulf/Venezuela & Netherlands	4	3	-	1c/
East Coast of Colombia Conference	4	3	1f/	-
US Atlantic & Gulf/Haiti Conference	<u>6</u>	<u>2</u>	<u>2g/</u>	<u>2h/</u>
	39	22	12i/	5

a/ Chile (Cía. Sudamericana de Vapores) y Colombia (Flota Mercante Grancolombiana y Coldemar).

b/ Chile (Cía. Sudamericana de Vapores) y Colombia (Flota Mercante Grancolombiana).

c/ Holanda.

d/ Nicaragua (Mamenic).

e/ Colombia (Flota Mercante Grancolombiana y Coldemar) y Nicaragua (Mamenic).

f/ Colombia (Flota Mercante Grancolombiana).

g/ República Dominicana (Flota Mercante Dominicana), Nicaragua (Mamenic).

h/ Holanda, Panamá.

i/ Son 5 empresas latinoamericanas que sirven 13 tráficoes en total.

2. Tráficos del Pacífico de Sudamérica, Centroamérica y México al Pacífico
de Estados Unidos y Canadá

<u>Grupo de The Latin American Freight Conferences</u> <u>(11 conferencias)</u>	Número de miembros	Estados Unidos	América Latina	Otros
Camexco Freight Conference	14	1	1a/	12b/
Canal Central America Northbound Conference	15	2	1a/	12c/
Canadian Pacific Freight Conference	7	1	1a/	5d/
Caribbean/Pacific Northbound Conference	14	1	-	13e/
Colpae Freight Conference	6	-	1a/	5f/
Pacific Coast/Caribbean Sea Ports Conference	18	2	1a/	15g/
Pacific Coast/Mexico Freight Conference	9	1	1a/	7h/
Pacific Coast/Panama Canal Freight Conference	12	2	1a/	9i/
Pacific West Coast of South America Conference	5	1	1a/	3j/
West Coast of South America/North Pacific Coast Conference	4	1	1a/	2k/
Pacific Coast/River Plate-Brazil Conference	6	1	-	5 ^{l/}
	<u>110</u>	<u>13</u>	<u>9m/</u>	<u>88</u>

a/ Colombia (Flota Mercante Grancolombiana).

b/ Alemania (2), Dinamarca, Francia, Holanda (2), Israel, Italia, Japón, Panamá, Suecia (2).

c/ Dinamarca, Francia, Holanda (2), Israel, Italia, (2), Japón, Panamá, Reino Unido, Suecia (2).

d/ Italia, Japón (3), Panamá.

e/ Alemania (2), Dinamarca, Holanda (2), Israel, Italia, (2), Japón, (2) Panamá, Suecia (2)

f/ Holanda (2), Italia, Suecia (2).

g/ Canadá (2), Holanda (2), Israel, Italia (2), Japón (5), Noruega, Panamá, Suecia.

h/ Italia, Japón (5), Suecia.

i/ Holanda (2), Italia, Japón (5), Noruega.

j/ Japón (2), Suecia.

k/ Japón (2).

l/ Japón (4), Suecia.

m/ Es una sola empresa latinoamericana afiliada a 9 conferencias.

/3. Tráficos

3. Tráficos del Atlántico de Sud América al Golfo de México y al Atlántico de Estados Unidos y Canadá

<u>Grupo de The East Coast of South America Conferences (7 conferencias)</u>	<u>Número de miembros</u>	<u>Estados Unidos</u>	<u>América Latina</u>	<u>Otros</u>
River Plate & Brazil Conference	14	2	3a/	9a/
East Coast South America Reefer Conference	10	2	2b/	6a/
Brazil/US. Canada Freight Conference	14	2	3a/	9a/
Mid. Brazil/US. Canada Freight Conference	13	2	2b/	9f/
North Brazil/US. Canada Freight Conference	11	2	2b/	7a/
River Plate/US. Canada Freight Conference	14	2	3a/	9a/
River Plate & Brazil/US. Reefer Conference	9	2	2b/	5b/
	85	14	17a/	54

a/ Argentina (EIMA), Brasil (Lloyd Brasileiro), Uruguay (Montemar).

b/ Argentina (EIMA), Brasil (Lloyd Brasileiro).

c/ Alemania, Dinamarca, Holanda, Noruega (2), Suecia (2), Reino Unido (2).

d/ Alemania Noruega (2). Suecia (2), Reino Unido.

e/ Alemania, Dinamarca, Holanda, Japón, Noruega (2), Suecia (2), Reino Unido.

f/ Alemania, Dinamarca, Japón, Noruega (2), Suecia (2), Reino Unido (2).

g/ Alemania, Dinamarca, Japón, Noruega, Panamá, Reino Unido (2).

h/ Alemania, Noruega, Suecia (2), Reino Unido.

i/ Son tres empresas latinoamericanas que atienden en total 17 tráfico.

4. Otros tráficos (2 conferencias)

	Número de miembros	Estados Unidos	América Latina	Otros
Association of West Coast Teamship Companies	8	3	3 _a /	2 _b /
M.S. Atlantic & Gulf/Santo Domingo Conference	6	3	1 _c /	2 _d /
	14	6	4	4

a/ Chile (Cia. Sudamericana de Vapores), Colombia (Flota Mercante Grancolombiana y Coldamar).

b/ Holanda, Japón.

c/ República Dominicana (Flota Mercante Dominicana).

d/ Holanda, Panamá.

B. EMPRESAS NAVIERAS MIEMBROS DE CONFERENCIAS MARITIMAS EN LOS TRAFICOS
ENTRE AMERICA LATINA Y ESTADOS UNIDOS

I. Associated Latin American Freight Conferences

Empresa Naviera	Nacionalidad
<u>U.S. Atlantic and Gulf - Haiti Conference</u> (6 compañías)	
Entre puertos del Atlántico y puertos del Golfo de los Estados Unidos y Haití	
Flota Mercante Dominicana	Dominicana
Mamenio Lines	Nicaragüense
Grace Line	Estadounidense
Lykes Bros Steamship Co.	Estadounidense
Royal Netherlands Steamship Co.	Holandesa
Dover S.A. International Shipping and Trading Co.	Panaméña
<u>East Coast Colombia Conference</u> (4 compañías)	
Entre puertos del Atlántico y puertos del Golfo de de los Estados Unidos y Barranquilla Cartagena y Puerto Colombia, Colombia.	
Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Estadounidense
Lykes Bros Steamship Co.	Estadounidense
United Fruit Co.	Estadounidense
<u>U.S. Atlantic/Venezuela and Netherlands Antillas Conference</u> (4 compañías)	
Entre puertos del Atlántico y puertos del Golfo de Estados Unidos y puertos de Venezuela y de las islas de Curaçao, Aruba y Bonaire	
Alcoa Steamship Co.	Estadounidense
Grace Line	Estadounidense
Lykes Bros Steamship Co.	Estadounidense
Royal Netherlands Steamship Co.	Holandesa
<u>Atlantic and Gulf/West Coast of South America Conference</u> (6 compañías)	
Desde puertos del Atlántico y puertos del Golfo de Estados Unidos a puertos de la costa occidental de Colombia y Ecuador, Perú y Chile	
Compañía Sudamericana de Vapores	Chilena
Coldemar Line	Colombiana
Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Estadounidense
Gulf and South America Steamship Co.	Estadounidense
West Coast Line	Estadounidense
<u>West Coast of South America Northbound Conference</u> (6 compañías)	
Desde puertos en Chile y Perú a la costa del Atlántico y Golfo de los Estados Unidos	
Compañía Sudamericana de Vapores	Chilena
Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Estadounidense
Gulf and South America Steamship Co.	Estadounidense
West Coast Line	Estadounidense
No especificada	Holandesa

B. EMPRESAS (continuación 1)

Empresa naviera	Nacionalidad
<u>Atlantic and Gulf/West Coast of Central America and Mexico</u> <u>Conference (6 compañías)</u>	
Mamenc Line	Nicaragüense
Grace Line	Estadounidense
Gulf and South America Steamship Co.	Estadounidense
United Fruit Co.	Estadounidense
No especificada	Estadounidense
No especificada	Holandesa

Atlantic and Gulf/Panama Canal Zone, Colon and Panama
City Conference (7 compañías)

Entre puertos del Atlántico y puertos del Golfo de los Estados Unidos y Colón, Panamá City y todos los puntos de la Zona del Canal

Coldemar Line	Colombiana
Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Mamenc Line	Nicaragüense
Grace Line	Estadounidense
Gulf and South America Steamship Co.	Estadounidense
United Fruit Co.	Estadounidense
West Coast Line	Estadounidense

II. Latin American Freight Conferences
Canexco Freight Conference (14 compañías)

Desde puertos de la costa occidental de Centroamérica y México a puertos del Pacífico de EE.UU. y Canadá (solamente para café crudo)

Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Estadounidense
Hamburg-Amerika Linie	Alemana
North German Lloyd	Alemana
East Asiatic Line	Danesa
French Line	Francesa
Holland-America Line	Holandesa
Italian Line	Italiana
Zim Israel Navigation Co.	Israelí
"K" Line	Japonesa
Johnson Line	Sueca
No especificada	Holandesa
No especificada	Panamense
No especificada	Sueca

Canal, Central America Northbound Conference (15 compañías)

Desde los puertos de la costa occidental del Canal de Panamá y de Centroamérica a los puertos del Pacífico de EE.UU. y Canadá

Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Estadounidense
Moore-Mc-Cormack Line	Estadounidense
East Asiatic Line	Danesa
French Line	Francesa
Holland-America Line	Holandesa
Furness Line	Inglesa

B. EMPRESAS (continuación 2)

Empresa naviera	Nacionalidad
d'Amico Mediterranean Pacific Line	Italiana
Italian Line	Italiana
Zim Israel Navigation Co.	Israelí
"K" Line	Japonesa
Johnson Line	Sueca
No especificada	Holandesa
No especificada	Panaméña
No especificada	Sueca
<u>Canadian Pacific Freight Conference (CAPCA) (7 compañías)</u>	
Desde puertos de la costa del Pacífico de los Estados Unidos y Canadá a puertos de la costa occidental de Centroamérica	
Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Estadounidense
Italian Line	Italiana
Daido Line	Japonesa
"K" Line	Japonesa
Nippon Yusen Kaisha	Japonesa
No especificada	Panaméña
<u>Caribbean/Pacific Northbound Conference (14 compañías)</u>	
Desde puertos en el Caribe y sobre la costa norte de Sudamérica (excepto Colombia) a puertos de la costa del Pacífico de los Estados Unidos y Canadá	
Moore-Mac Cormack Line	Estadounidense
East Asiatic Line	Danesa
Holland-America Line	Holandesa
d'Amico Mediterranean Pacific Line	Italiana
Italian Line	Italiana
Zim Israel Navigation Co.	Israelí
Daido Line	Japonesa
"K" Line	Japonesa
Johnson Line	Sueca
No especificada	Alemana
No especificada	Alemana
No especificada	Holandesa
No especificada	Panaméña
No especificada	Sueca
<u>Colpac Freight Conference (6 compañías)</u>	
Desde puertos de la costa noroeste de Colombia a puertos de la costa del Pacífico de Estados Unidos y Canadá	
Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Holland-America Line	Holandesa
Italian Line	Italiana
Johnson Line	Sueca
No especificada	Holandesa
No especificada	Sueca

B. EMPRESAS (continuación 3)Pacific Coast/Caribbean Sea Ports Conference (18 compañías)

Desde puertos de la costa del Pacífico de Estados Unidos y Canadá a todos los puertos en el Caribe (excluyendo Puerto Rico e Islas Vírgenes), y puertos de la costa norte de Sudamérica

Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Moore-Mac Cormack Lines	Estadounidense
States Marine Lines	Estadounidense
Canadian Transport Co.	Canadiense
Fern Villa Lines	Canadiense
Holland-America Line	Holandesa
d'Amico Mediterranean Pacific Line	Italiana
Italian Line	Italiana
Zim Israel Navigation Co.	Israelí
Daido Line	Japonesa
"K" Line	Japonesa
Mitsui Line	Japonesa
Nippon Yusen Kaisha	Japonesa
O.S.K. Line	Japonesa
Fred Olsen Line	Noruega
Seaboard Shipping Co.	Panaména
No especificada	Holandesa
No especificada	Sueca

Pacific Coast/Mexico Freight Conference (9 compañías)

Entre puertos de la costa del Pacífico de los Estados Unidos y Canadá y puertos occidentales de México

Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Estadounidense
Italian Line	Italiana
Daido Line	Japonesa
"K" Line	Japonesa
Mitsui Line	Japonesa
Nippon Yusen Kaisha	Japonesa
O.S.K. Line	Japonesa
No especificada	Sueca

Pacific Coast/Panama Canal Freight Conference (12 compañías)

Desde puertos de la costa del Pacífico de Estados Unidos y Canadá a puertos de la costa este y oeste de Panamá

Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Estadounidense
Moore-Mac Comarek Line	Estadounidense
Holland-America Line	Holandesa
Italian Line	Italiana
Daido Line	Japonesa
"K" Line	Japonesa
Mitsui Line	Japonesa
Nippon Yusen Kaisha	Japonesa
O.S.K. Line	Japonesa
No especificada	Holandesa
No especificada	Noruega

B. EMPRESAS (conclusión)

Empresa naviera	Nacionalidad
<u>Pacific/West Coast of South America Conference (5 compañías)</u>	
Desde puertos de la costa del Pacífico de Estados Unidos y Canadá a puertos de la costa occidental de Sudamérica	
Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Estadounidense
"K" Line	Japonesa
Nippon Yusen Kaisha	Japonesa
No especificada	Sueca
<u>West Coast of South America/North Pacific Coast Conference (4 compañías)</u>	
Desde los puertos de Chile y Perú a los puertos de la costa del Pacífico de los Estados Unidos y Canadá	
Flota Mercante Grancolombiana	Colombiana
Grace Line	Norteamericana
"K" Line	Japonesa
Nippon Yusen Kaisha	Japonesa
<u>Pacific Coast/River Plate Brazil Conference (6 compañías)</u>	
Entre puertos de la costa occidental de Estados Unidos y Canadá y puertos en Brasil, Uruguay y Argentina	
Moore-Mac Cormack Line	Estadounidense
Daido Line	Japonesa
Mitsui Line	Japonesa
Nippon Yusen Kaisha	Japonesa
O.S.K. Line	Japonesa
No especificada	Sueca

C. CONFERENCIAS MARITIMAS ENTRE AMERICA LATINA, EUROPA Y SUS MIEMBROS

1. Tráfico del PacíficoEuropean/South American & Magellan Conference

1. Cia. Sud-Americana de Vapores (Chilean Line)	(chilena)
2. Flota Mercante Grancolombiana	(colombiana)
3. Hamburg-Amerika Linie	(alemana)
4. Norddeutscher Lloyd	(alemana)
5. Cie. Générale Transatlantique	(francesa)
6. Koninklijks Nederlandsche Stoomvaart Maatschappij (KNSM)	(holandesa)
7. Pacific Steam Navigation Co.	(inglesa)
8. Italia, SAN	(italiana)
9. Flotta Lauro	(italiana)
10. Knutsen Line	(noruega)
11. Johnson Line	(sueca)

2. Tráficos del AtlánticoRiver Plate/European Freight Conference

1. Empresa Líneas Marítimas Argentinas (ELMA)	(argentina)
2. Hamburg Sudamerikanische Linie	(alemana)
3. Armament Deppe	(belga)
4. Compagnie Maritime Belge	(belga)
5. Chargeurs Réunis	(francesa)
6. Compagnie de Navigation Sud Atlantique	(francesa)
7. Louis Dreyfus	(francesa)
8. N.V. Havenlijn	(holandesa)
9. Koninklijke Hollandsche Lloyd	(holandesa)
10. Rotterdam Zuid Amerika Lijn	(holandesa)
11. Alexander Shipping Co.	(inglesa)
12. Blue Star Line	(inglesa)
13. Donaldson Line	(inglesa)
14. Houlder Brothers	(inglesa)
15. Lamport & Holt	(inglesa)
16. Royal Mail Lines	(inglesa)
17. The South American Saint Line	(inglesa)
18. Johnson Line	(sueca)

Outward Continental/River Plate Freight Conference

1. Empresa Líneas Marítimas Argentinas (ELMA)	(argentina)
2. Hamburg Sudamerikanische Linie	(alemana)
3. Armament Deppe	(belga)
4. Compagnie Maritime Belge	(belga)
5. Chargeurs Réunis	(francesa)
6. Compagnie de Navigation Sud Atlantique	(francesa)
7. Louis Dreyfus	(francesa)
8. N.V. Havenlijn	(holandesa)
9. Koninklijke Hollandsche Lloyd	(holandesa)
10. Rotterdam Zuid Amerika Lijn	(holandesa)
11. Johnson Line	(sueca)

C. CONFERENCIAS... (conclusión)

United Kingdom/River Plate Outwards Conference

1. Empresa Líneas Marítimas Argentinas (EIMA)	(argentina)
2. Alexander Shipping Co.	(inglesa)
3. Blue Star Line	(inglesa)
4. Donaldson Line	(inglesa)
5. Houlder Brothers	(inglesa)
6. Lamport & Holt Line	(inglesa)
7. Pacific Steam Navigation Co.	(inglesa)
8. Royal Mail Lines	(inglesa)
9. The South American Saint Line	(inglesa)

United Kingdom/Brazil Conference

1. Lloyd Brasileiro	(brasileira)
2. Blue Star Line	(inglesa)
3. Thos & Jas. Harrison	(inglesa)
4. Lamport & Holt Line	(inglesa)
5. Pacific Steam Navigation Co.	(inglesa)
6. Royal Mail Lines	(inglesa)

United Kingdom & Continental/North Brazil &
Amazonian Freight Conference

1. Norddeutscher Lloyd	(alemana)
2. The Booth Steamship Co.	(inglesa)
3. Lamport & Holt Line	(inglesa)
4. Der Norsko Syd-Amerika Linje	(noruega)

3. Tráficos del Caribe y América Central con Europa

Association of West Indies Transatlantic Steamship Lines

1. Flota Mercante Grancolombiana	(colombiana)
2. United Fruit Co.	(estadounidense)
3. North Atlantic & Gulf S.S.Co.	(estadounidense)
4. Bull Insular Line	(estadounidense)
5. Grace Line	(estadounidense)
6. New York & Puerto Rico S.S.Co.	(estadounidense)
7. Standard Fruit & S.S.Co.	(estadounidense)
8. Hamburg Amerika Linie	(alemana)
9. Norddeutscher Lloyd	(alemana)
10. Armement Deppe	(belga)
11. Compañía Transatlántica	(española)
12. Det Østasiatiske Kompagni	(danesa)
13. Cie. Générale Transatlantique	(francesa)
14. Holland America Line	(holandesa)
15. Royal Netherlands Steamship Co.	(holandesa)
16. Pacific Steam Navigation Co.	(inglesa)
17. Thos. & Jas. Harrison	(inglesa)
18. The Jamaica Banana Producers S.S.Co.	(inglesa)
19. Royal Mail Lines	(inglesa)
20. Booker Line	(inglesa)
21. Italia, SAN	(italiana)
22. Wilh. Wilhemsen	(noruega)
23. Fred Olsen Line	(noruega)
24. Swedish American Line	(sueca)
25. Johnson Line	(sueca)

EVALUACION DE LOS RESULTADOS DE LA CONFERENCIA DE LAS
NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO,
EN MATERIA DE TRANSPORTES MARITIMOS

Los problemas del comercio de invisibles y entre ellos los del transporte marítimo, fueron objeto del punto 13 del programa de la Conferencia y se examinaron en la Tercera Comisión de la misma, que se reunió por primera vez el lunes 23 de marzo de 1964; el debate general de la Comisión sobre dichos problemas empezó en su quinta reunión el lunes, 6 de abril.

1. Aspiraciones de los países latinoamericanos

En el informe preparado por la secretaría de la CEPAL, en colaboración con un grupo de consultores latinoamericanos,^{1/} se presentaron las conclusiones siguientes relativas al transporte marítimo:

- "1. Es indispensable que a la brevedad posible se adopten acuerdos conducentes a:
 - a) establecer el sistema de la consulta previa obligatoria entre los respectivos gobiernos y usuarios, de un lado y las conferencias de fletes de otro, en lo concerniente a las condiciones del transporte marítimo, el precio de éste y sus modificaciones; y
 - b) asegurar la publicidad de las tarifas de las conferencias de fletes.
2. Los organismos encargados de la promoción del comercio mundial, así como las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, deberán emprender a la brevedad posible - en conjunto o dentro de sus respectivas esferas de acción - estudios que permitan tomar medidas rápidas para robustecer el comercio exterior y las marinas mercantes de los países en desarrollo. En particular, deberán examinarse:
 - a) las prácticas vigentes en el mundo sobre concesión de subsidios y de otras ayudas a marinas mercantes nacionales y el efecto de tales prácticas;
 - b) los tratamientos preferencias existentes en materias tales como la reserva de carga por bandera, la prioridad en el uso de puertos y el cobro de fletes diferenciales; y
 - c) las prácticas de las conferencias de fletes y la estructura de sus tarifas."

1/ América Latina y la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (E/CN.12/693) pp. 254-255.

La Reunión de Expertos Gubernamentales de América Latina en Política Comercial, celebrada en Brasilia, en enero de 1964, aprobó en su informe las conclusiones siguientes sobre la materia:^{2/}

- "1. El derecho de los países en desarrollo a la contratación de los medios de transporte marítimo de su carga comercial, como mejor convenga a sus intereses, así como el libre tráfico marítimo de dicha carga, sin obstáculos de ninguna especie;
2. El reconocimiento de que la expansión de las marinas mercantes nacionales o regionales de los países en desarrollo es factor importante para su crecimiento económico;
3. El establecimiento, en favor de los mismos países y sin reciprocidad, del principio de preferencia en todo cuanto se refiere al transporte;
4. La creación de un sistema que asegure la participación efectiva de los gobiernos de los países en desarrollo en las decisiones que afectan las condiciones y precios del transporte marítimo;
5. La instauración de servicios navieros regulares entre países en desarrollo, así como entre éstos y centros compradores potenciales."

Finalmente, en la reunión de la Comisión de Coordinación de la Organización de los Estados Americanos (Alta Gracia), se acordaron las conclusiones siguientes:

"La situación existente en el campo de los servicios del comercio invisible señala la necesidad de que los gobiernos de los países en desarrollo tengan una ingerencia más directa en dicho campo para que se acepte la necesidad de un trato inicialmente preferencial no sujeto a reciprocidad, en favor de una reestructuración de los servicios nacionales o regionales de tales países, de modo que les otorgue una mayor agilidad orgánica en la conducción de su política de comercio exterior.

a. Transportes

La solidaridad económica requerida por la comunidad internacional para su desarrollo exige que, para crear las bases justas que permitan reducir la brecha entre los países desarrollados y los países en desarrollo, tenga validez toda medida que tienda a fomentar los servicios de transportes nacionales de los países en desarrollo, como también a permitir que dichos países utilicen al máximo su capacidad para transportar las mercaderías que son objeto de su comercio exterior.

1. El reconocimiento de que la expansión de las marinas mercantes y de las flotas aéreas nacionales o regionales de los países en desarrollo, es factor importante para su crecimiento económico, así como del derecho de estos países a fomentar y estimular sus marinas mercantes y flotas aéreas existentes a crearse con ese fin.
2. El establecimiento en favor de los mismos países y sin reciprocidad, del principio de preferencia en todo cuanto se refiera al transporte.
3. El derecho de los países en desarrollo a la contratación de los medios de transporte marítimo y aérea de su carga comercial, como mejor convenga para la diversificación y ampliación del mercado, estabilidad y mejora de los precios y efectivo libre tráfico de dicha carga, creando para ello los medios y condiciones más convenientes para que la demanda nacional y regional de servicios de transporte se plantee y ejercite en forma orgánica y en armonía con las conveniencias de los demás países en desarrollo.

En tal sentido, se entiende como no discriminatorio, que los países en desarrollo adopten medidas para que el transporte de las mercaderías de su propio comercio exterior se realice en una proporción más significativa que la actual, por medio de servicios de transporte nacionales, particularmente los acuáticos.

4. La creación de un sistema que asegure a los gobiernos de los países en desarrollo, mediante acuerdos internacionales, lo siguiente:

- i) Participar eficazmente, de acuerdo con las peculiaridades nacionales de producción y comercialización y según las exigencias del desarrollo, en las decisiones que afectan las condiciones y precios del transporte acuático y aéreo.
- ii) Celebrar acuerdos conducentes a fiscalizar el estricto cumplimiento de tales condiciones, tanto en lo que se refiere a los costos de los fletes de las mercaderías como en lo que concierne a medidas discriminatorias que impiden la competencia de flotas en los países en vías de desarrollo.

5. El tratamiento preferencial que los países desarrollados otorguen a los productos manufacturados o semimanufacturados de países en vías de desarrollo, deberá complementarse con medidas favorables y equivalentes en materia de transporte, especialmente acuático, de modo que dicho tratamiento preferencial no se vea anulado o limitado.
6. Las medidas internacionales de cooperación para el establecimiento de condiciones favorables a la expansión de las marinas mercantes de los países en desarrollo, pueden incluir disposiciones tendientes a asegurar la reserva del transporte de parte sustancial de las cargas de intercambio en beneficio de las naves propias y cualquier forma de ayuda, inclusive cuando puedan dar lugar a la celebración de acuerdos o convenios bilaterales o multilaterales.

7. La instauración de servicios navieros regulares y tan directos como sea posible entre países en desarrollo, así como entre éstos y centros compradores potenciales, con miras a asegurar la estabilidad en la prestación de los servicios, en beneficio del comercio de los países en desarrollo.

8. Además de las medidas recomendadas en materia de transporte acuático, debe reconocerse, en favor de los países mediterráneos en vías de desarrollo, el principio del más amplio y libre tránsito, de tal modo que tengan libre acceso al comercio regional e internacional, en toda circunstancia y para todo tipo de mercadería.

9. Los países desarrollados no deberán incluir en sus programas de ayuda a los países en desarrollo, cláusulas que contradigan la necesidad en que se encuentran estos países de proteger sus marinas mercantes".

2. Otros informes y estudios básicos sobre transportes marítimos

Los documentos básicos sobre transportes marítimos sometidos a las deliberaciones de la Conferencia fueron: i) un informe sobre Transportes y fletes marítimos y países en vía de desarrollo, (E/CONF/46/27) preparado por la Economist Intelligence Unit de Londres, a solicitud del Secretario General de la Conferencia; con la indicación que las ideas expresadas en el estudio no eran necesariamente las del Secretario General; y ii) un informe preparado por la Secretaría de la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (CEALO), sobre los problemas de transportes y fletes marítimos en el área de la CEALO, (E/CONF/46/26).

a) Estudio de la Economist Intelligence Unit Ltd.

Dicho estudio, preparado con la colaboración del Director del Programa de Transportes de la CEPAL, cuyas enmiendas y adiciones a una versión preliminar fueron incluidas por el organismo citado en la versión final, presentaba un extenso análisis de conjunto del problema de las conferencias y de los fletes marítimos, que no sería posible resumir en este informe sin alargarlo indebidamente.^{3/} Por

3/ El estudio referido consta de dos partes, la parte I (241 páginas), que contiene el estudio propiamente dicho y la parte II (77 páginas), que contiene tres apéndices: un apéndice con monografías resumiendo la información recogida en diez países en vía de desarrollo, entre ellos el Brasil; los demás apéndices incluyen datos relativos a los resultados financieros de compañías marítimas de Israel y de las Islas Filipinas y la participación de empresas marítimas francesas en el establecimiento de empresas marítimas en algunos antiguos territorios franceses en Africa.

la amplitud del estudio y para facilitar su examen por la Conferencia, se preparó un resumen del mismo (páginas 205-237 del Documento E/CONF/46/27), y también se presentaron (páginas 238-42) en forma provisional las conclusiones generales que podían desprenderse del estudio y que tal vez pudieran servir de base a la Conferencia para un examen de recomendaciones. Dichas conclusiones generales en buena parte quedaron incorporadas en el proyecto de recomendación presentado, en el curso de las deliberaciones de la Conferencia, por los países en vía de desarrollo.

b) Estudio de la CEAIO

El estudio de la CEAIO contenía una exposición de las actividades y recomendaciones del Comité de Comercio de dicha comisión regional, durante los últimos años, sobre transportes marítimos, asuntos que los países de la CEAIO consideraban de alta y urgente prioridad. Los puntos básicos expuestos en el informe eran los siguientes:

- i) La necesidad del establecimiento de un sistema adecuado y efectivo de consulta, en la esfera gubernamental, comercial o en ambas, para el examen y la negociación de las cuestiones relativas a fletes marítimos. En el caso de algunos países del continente, las conferencias y empresas marítimas habían acogido favorablemente estas aspiraciones y se había establecido o ampliado asociaciones de fletadores, pero los resultados efectivos hasta la fecha eran aún limitados. El estudio señalaba que como consecuencia de la posición virtualmente monopolística de las Conferencias, y de ciertas disposiciones como las relativas a rebajas diferidas, los países del continente y los fletadores tenían muy poca influencia en la fijación de los fletes. Varios países habían señalado al Comité la existencia de fletes excesivamente elevados o anómalos, que causaban detrimento a su comercio exterior; asimismo, las conferencias introducían en forma arbitraria aumentos en los fletes.
- ii) Como lo había recomendado el Comité de Comercio, algunos países del continente, incluso la India, han establecido, o piensan establecer, en la esfera gubernamental o en cooperación con organizaciones comerciales, "unidades de estudio de los fletes"

/para el

para el estudio continuo de éstos, sobre todo a fin de ayudar a las asociaciones de fletadores en sus negociaciones con las conferencias.

- iii) El informe hace considerable hincapié en la gran importancia de la mejora de las operaciones portuarias, como factor de reducción de los costos de transportes marítimos; contenía una exposición relativa a las medidas tomadas o previstas para tales fines por varios países del continente.
- iv) El informe exhortaba a los gobiernos del continente a reforzar sus esfuerzos para el desarrollo de sus marinas mercantes, a fin de incrementar su participación en el transporte de su comercio exterior, mejorar sus balances de pago y disponer de un instrumento eficaz para una política de fletes más favorable en el seno de las Conferencias. El informe agregaba, sin embargo, que se trataba de un proceso relativamente largo, obstaculizado además por la falta de recursos financieros. En la actualidad, las flotas mercantes de los países asiáticos, excluido el Japón, representa menos del 1 por ciento de la flota mundial total.
- v) El informe señalaba finalmente que en muchos casos los fletes sobre productos manufacturados eran más elevados que los fletes sobre materias primas, con la consecuencia de que fomentaban las exportaciones por los países en desarrollo de tales materias en vez de las de productos industriales o manufacturados.

3. Resumen del debate general de la Tercera Comisión

En su quinta reunión, celebrada el 6 de abril, la Tercera Comisión abrió el debate general sobre los problemas del comercio de invisibles. Los representantes de los 26 países siguientes se refirieron, en el curso de varias reuniones y de manera más o menos extensa, a los problemas de transportes marítimos: Afganistán, Brasil, Bulgaria, Camerún, Ceilán, Cuba, China, España, Etiopía, Ghana, India, Indonesia, Italia, Kenia, Malí, Nepal, Pakistán, Polonia, República Árabe Unida, Rumania, Suecia, Siria, Tanganyika, URSS, Uruguay y Yugoslavia.

Resalta el elevado número de países en vías de desarrollo, sobre todo de Asia y Africa, que intervinieron en el debate. Por otra parte, a excepción de Italia y de Suecia, las potencias marítimas no participaron en la discusión general.

La exposición del representante del Brasil se basó en las conclusiones de la Carta de Alta Gracia. Además, se refirió a la importancia de los servicios y en particular de los fletes en la situación deficitaria de las balanzas de pago, la débil situación de los países latinoamericanos ante la posición monopolística de las conferencias, y la necesidad de que en esta materia se aplique el principio de la preferencia sin reciprocidad. El representante del Uruguay, interviniendo posteriormente en nombre del conjunto de las delegaciones latinoamericanos y refiriéndose a la Carta de Alta Gracia, recalcó la gran importancia de los transportes y fletes marítimos en el comercio exterior y en las balanzas de pago del continente, así como el derecho y la necesidad de los países latinoamericanos de desarrollar sus marinas mercantes y de adoptar para tales fines medidas preferenciales no sujetas a reciprocidad, que no podían considerarse como discriminatorias. Para esos efectos, los países en desarrollo debieran contar con la cooperación y ayuda financiera de los países desarrollados. Debería, además, establecerse un sistema que permitiera a los gobiernos latinoamericanos participar en las decisiones relativas a las condiciones y costos de transporte. Por su parte, el representante de Cuba declaró que su Gobierno no había participado en la elaboración de la Carta de Alta Gracia, y se refirió en particular a la discriminación de que sufría su país, no de parte de las empresas marítimas, sino por el bloqueo marítimo de Cuba por un Gobierno.

Las intervenciones de los representantes de los demás países en vías de desarrollo no aportaron en realidad nuevos elementos al debate; se refirieron principalmente a los ya referidos, en particular, en el caso de los representantes de países asiáticos, al informe de la CEALC y sus conclusiones. Algunos representantes de países sin litoral recalcaron, sin embargo, los obstáculos y cargas adicionales que ello suponía para su desarrollo económico y su comercio exterior y, por lo tanto, la importancia de la reducción de los costos y pagos por concepto de transportes

terrestres, complementarios de los marítimos. Además, afirmaron el derecho de dichos países de desarrollar sus marinas mercantes mediante arreglos de carácter regional, y también de participar en los arreglos de consulta y de negociación relativas a los fletes.

La URSS y los demás países de Europa oriental que intervinieron en el debate hicieron en forma más o menos extensa consideraciones similares a las de los países en vías de desarrollo.

En cuanto a los representantes de países marítimos desarrollados, el delegado de Suecia admitió que las compañías de transporte marítimo, en colaboración con sus clientes, deberían adoptar mejoras institucionales, en particular mediante el establecimiento de consejos de fletadores o usuarios, que permitieran contactos más estrechos entre los interesados, y el establecimiento de procedimientos para examinar las quejas y litigios que surgieran entre los mismos. Aunque su Gobierno acogía con simpatía la aspiración de los países en desarrollo de ampliar sus marinas mercantes, siempre que ello se hiciese sobre bases económicas sanas, no podía aceptar una recomendación general según la cual ello podía hacerse mediante una protección con "un grado razonable de discriminación de bandera", como lo sugería un informe sometido a la Conferencia.

El representante de Italia, refiriéndose a las críticas expresadas contra las conferencias marítimas, estimó que la supresión del sistema tendría consecuencias económicas desastrosas y podría conducir en última instancia a una regulación de los transportes marítimos por acuerdos puramente bilaterales, opuestos a los principios liberales y multilaterales que deberían regir los transportes marítimos. Sin embargo, era necesario introducir ciertas reformas en las conferencias marítimas y los países en vías de desarrollo deberían tener representación en ellas. No creía que el establecimiento de marinas mercantes por todos los países en desarrollo sería una buena solución, ya que entrañaría una desviación de recursos ya inadecuados, hacia proyectos de menor prioridad para dichos países. La solución debía buscarse en la reducción de los costos de transporte.

4. Constitución de un grupo de trabajo sobre transportes marítimos

En la octava reunión de la Tercera Comisión (10 de abril), se empezó a examinar la constitución de un grupo de trabajo sobre transportes marítimos, según una propuesta de la delegación de la India. En el curso del debate surgieron, inclusive de países en vías de desarrollo, una serie de objeciones contra dicha propuesta, en particular: la imposibilidad de disponer de servicios de interpretación, la imposibilidad para muchas delegaciones de participar en un número creciente de reuniones de comités y grupos de trabajo, la ausencia en el caso de muchas delegaciones de expertos en materia marítima, etc. Los representantes de los países marítimos declararon que estaban dispuestos a participar en el propuesto grupo de trabajo, con la colaboración de expertos y técnicos en la materia. Finalmente, después de nuevas discusiones en varias sesiones ulteriores, la Comisión decidió establecer el grupo propuesto y se llegó a un acuerdo sobre el mandato del mismo.

En el curso de dichas discusiones el representante de la India defendió con vigor, apoyado por otras delegaciones de países en vías de desarrollo, su propuesta relativa al establecimiento de un grupo de trabajo. En cuanto al mandato del grupo, surgieron dos proposiciones: una de la India, apoyada en general por los países en vías de desarrollo, y otra de Noruega, apoyada por los países marítimos. Estos últimos objetaron principalmente que la proposición de la India tendía a prejuzgar los resultados de las discusiones, mientras que los países en desarrollo consideraban que la proposición de Noruega estaba formulada en términos demasiado generales, no suficientemente enfocados hacia los problemas de los países en desarrollo. Después de prolongadas discusiones y tentativas de conciliación de las dos proposiciones, se decidió que los delegados de la India y de Noruega trataran de llegar a una transacción en un texto único que se sometería a la aprobación de la Comisión. Puede mencionarse también una intervención del representante de Japón, según la cual las inversiones en marinas mercantes debieran basarse estrictamente en criterios económicos y no reflejar consideraciones de prestigio nacional o de seguridad.

/Entretanto, el

Entretanto, el Presidente de la Tercera Comisión anunció que el Secretario General había facilitado servicios de interpretación para el grupo de trabajo, así como la asistencia de secretaría para la preparación del informe del grupo, aunque no para preparar resúmenes de sus debates. Además, el Presidente sugirió que las reuniones del grupo no fueran accesibles al público y a la prensa, si bien las delegaciones que no fueran miembros del grupo podrían participar en ellas como observadores. Como miembros del grupo de trabajo se designaron 64 países, entre los cuales 16 países de la región de la CEPAL: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Chile, Ecuador, Guatemala, Haití, Jamaica, México, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela. El grupo incluía 17 países desarrollados de economía de mercado o con marinas mercantes importantes y 7 países de Europa oriental, incluso la URSS.

5. Mandato aprobado por la Comisión

"Examinar las condiciones y la forma en las que el transporte marítimo puede prestar una contribución más eficaz a la expansión del comercio exterior de los países en desarrollo, con referencia especial a los siguientes puntos:

- a) costos de transporte; evolución de la estructura de las tarifas de fletes
- b) funcionamiento del sistema de conferencias de buques de línea
- c) acuerdos preferenciales y discriminatorios en materia de transporte marítimo
- d) flotas mercantes nacionales de los países en desarrollo
- e) puertos e instalaciones portuarias"

6. Informe del Grupo de Trabajo sobre transporte marítimo

El informe del Grupo de Trabajo (Doc. E/CONF.46/133) consta de 37 páginas, y cinco partes, que se resumen y comentan a continuación:

- a) Introducción - tres páginas.
- b) Resumen del debate general - tres páginas.
- c) Temas principales - diez páginas.
- d) Proyectos de recomendaciones presentados por delegaciones miembros del Grupo de Trabajo y examen de los mismos - 18 páginas.
- e) Medidas adoptadas por el Grupo de Trabajo - tres páginas.

a) Introducción

a) Introducción

El Grupo de Trabajo celebró un total de trece sesiones del 27 de abril al 16 de mayo. En el debate general participaron los representantes de 22 países, entre ellos la Argentina, México y Uruguay, así como observadores de la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental, la Cámara de Comercio Internacional y la Cámara Naviera Internacional. Se examinaron siete proyectos de recomendaciones y de enmiendas a los mismos, la mayoría de los cuales se retiraron o se incorporaron en los dos proyectos en torno de los cuales giró la debate del Grupo de Trabajo.

b) Resumen del debate general

En esta parte del informe se indican brevemente los puntos principales de los argumentos avanzados en el debate general, sobre el cual no se dispone de otra información, ya que por los motivos indicados anteriormente no fue posible preparar resúmenes de dicho debate. Como, por lo demás, los principales argumentos reflejan de hecho los dos principales proyectos de recomendación presentados, bastan algunas indicaciones. Los países en desarrollo "insistieron en que el desequilibrio actual en la distribución del tonelaje... había motivado que... no contasen con ninguna intervención en las decisiones sobre transportes marítimos y tarifas de fletes, y en que ello les dejaba totalmente a merced de las compañías navieras de los países avanzados". Solicitaban "una representación efectiva....en las conferencias de compañías navieras..." Los mismos países afirmaron que "tenían el derecho de crear y desarrollar sus propias flotas mercantes no sólo para corregir el desequilibrio de la balanza de pagos..., sino también para crear una diversificación estructural en sus sistemas económicos..." Por lo tanto "debía admitirse inevitablemente que esas flotas nacientes debían ser alimentadas con cargamento..." y que las medidas de protección para tal fin "no eran diferentes de las adoptadas en relación con las industrias incipientes... y que no eran obstáculo a la libertad de navegación." Los representantes de los países de Europa oriental se sumaron en general a los puntos de vista de los países en desarrollo.

/Los representantes

Los representantes de los países desarrollados insistieron en la necesidad de mantener al mínimo los costos de transporte, sin lo cual "no cabía la esperanza de incrementar el comercio al máximo". Manifestaron "su deseo de cooperar con los países en desarrollo" y sugirieron "que debía establecerse un sistema de consulta entre los fletadores y las conferencias navieras... Acogían con satisfacción el establecimiento de flotas en los países en desarrollo, siempre y cuando se basasen en criterios económicos razonables. Al respecto, debía tomarse en cuenta sobre todo la elevada relación capital-trabajo en la industria naviera. Se opusieron a arreglos preferenciales y medidas de discriminación de pabellón que implicaban forzosamente un incremento de los costos reales de transporte. Pusieron de relieve la importancia de los costos portuarios y de su reducción.

c) Temas principales

El debate relativo a los temas principales reflejó aun más explícitamente los dos proyectos básicos de recomendación. Dichos temas correspondían a los distintos puntos incluidos en el mandato del Grupo de Trabajo.

Los países en desarrollo "señalaron que los incrementos en las tarifas de fletes se hacían arbitrariamente y con frecuencia... de manera unilateral... y que la actual estructura de fletes tenía el efecto de promover la exportación de productos manufacturados procedentes de los países desarrollados." Se refirieron al "secreto en que trabajan las conferencias" y abogaron "por que se establecieran tarifas atractivas para estimular sus exportaciones." En cuanto a la acusación de restricciones gubernamentales y de discriminación de pabellón, afirmaron que "de acuerdo a la Convención de la OCMI, dichas medidas no tenían carácter discriminatorio." Debían suprimirse las prácticas de las conferencias que actuaban en detrimento de los países en desarrollo. Los países desarrollados "afirmaron, en general, que si las inversiones en la flota mercante no se justificaban económicamente y si los buques no pueden competir, estas inversiones acrecentarán directa e indirectamente los gastos de transporte de los países que los efectúen." Los países en desarrollo "sostuvieron que si bien era

/preciso aplicar

preciso aplicar, como principio general, sólidos criterios comerciales, la cuestión de la creación de marinas mercantes... debía ser considerada como una extensión de la base económica, como una diversificación de la producción... y como un instrumento para el fomento de las exportaciones." Los representantes de países desarrollados sostuvieron que la fijación de las tarifas por los Gobiernos significaría a la larga tarifas más elevadas y servicios peores. Sólo la competencia y la eficacia podían reducir los costos. Se produjo también una interesante discusión relativa al rendimiento neto de las flotas mercantes con relación a la balanza de pagos, al que se hará referencia en un comentario posterior sobre uno de los proyectos básicos de recomendación. Por fin, hubo acuerdo general sobre la importancia de mejorar las instalaciones y operaciones portuarias para reducir los costos de transporte marítimo, y sobre la alta prioridad que debía asignarse a tal problema. En el curso del debate general y de las discusiones sobre los diversos temas, se hicieron numerosas referencias al informe de la Economist Intelligence Unit, tanto por los países desarrollados como por los en vías de desarrollo.

d) Proyectos de recomendación presentados en el Grupo de Trabajo

Como se señaló anteriormente, los debates en el seno del Grupo de Trabajo giraron alrededor de dos proyectos de recomendaciones: i) un proyecto presentado por 32 países en vías de desarrollo, entre los cuales 15 países de la región de la CEPAL: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, Haití, Jamaica, México, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela; ii) un proyecto presentado por Suecia y apoyado por 16 países desarrollados o marítimos.

/ e) Proyecto

e) Proyecto de recomendación de los países en vías de desarrollo^{4/}

Dicho proyecto, relativamente extenso, representa una verdadera síntesis de las aspiraciones de los países en desarrollo, y formula los lineamientos de una política en esta materia que puede servir de base a futuras líneas de acción de los países en vías de desarrollo. Por lo tanto, parece útil reproducir dicho proyecto (teniendo en cuenta algunas emiendas y agregados que se le hicieron en el curso del debate):

A. Mecanismo consultivo

1. Deberá establecerse un mecanismo internacional adecuado de carácter intergubernamental, dentro de las Naciones Unidas, para que se ocupe de las cuestiones relacionadas con el transporte y los fletes marítimos con carácter global. El mecanismo internacional que se establezca tendrá la facultad de investigar los asuntos relacionados con el transporte y los fletes marítimos, recomendando la adopción de las medidas oportunas para remediar la situación. Su función consistiría en consultar a todas las partes interesadas y coordinar los aspectos económicos del transporte marítimo, prestando además asesoramiento en materia de fletes y todas aquellas cuestiones económicas relativas al transporte marítimo que se sometan a su consideración.
2. A fin de prestar ayuda y colaboración al mecanismo internacional mencionado, así como para completar sus actividades, deberían adoptarse medidas nacionales encaminadas a constituir asociaciones nacionales de fletadores y comerciantes (consejos de fletadores) como parte integrante del mecanismo consultivo de carácter nacional ~~encargado de negociar con las líneas de navegación.~~
3. Deberá establecerse un mecanismo regional mediante la colaboración de los países en desarrollo para celebrar consultas y negociaciones conjuntas con las empresas navieras que forman parte de determinadas conferencias.
4. Los países en desarrollo deberán tener la facultad de:
 - i) participar activamente en las decisiones que repercuten en las condiciones y los gastos de flete del transporte marítimo a fin de racionalizar mejor las rutas y fletes marítimos, que se hayan

^{4/} Los patrocinadores del proyecto fueron los siguientes: Argentina, Birmania, Bolivia, Brasil, Ceilán, Colombia, Costa de Marfil, Chile, Ecuador, Etiopía, Filipinas, Ghana, Guatemala, Haití, India, Indonesia, Irán, Jamaica, Liberia, Malasia, Marruecos, México, Nigeria, Perú, República Dominicana, República Árabe Unida, Sierra Leona, Trinidad y Tabago, Uganda, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia. Los países que apoyaron el proyecto fueron: Australia (con las reservas indicadas en el informe del Grupo de Trabajo), Bulgaria, República de Corea, Cuba, Checoslovaquia, España (con las reservas indicadas en el informe del Grupo de Trabajo), Grecia (con las mismas reservas que España), Hungría, Israel, Pakistán, Polonia, Rumania, Tailandia, Turquía, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

establecido o se establezcan más adelante de conformidad con las características nacionales de producción y comercialización y con las exigencias del desarrollo de esos países o regiones; y de

- ii) concertar acuerdos con las conferencias a fin de cumplir las condiciones antedichas, tanto por lo que respecta a los gastos de fletes como a la neutralización de las medidas que impidan la expansión de las flotas mercantes de los países en desarrollo.

B. Prácticas aplicadas por las conferencias y cambios necesarios

5. Tanto los países en desarrollo como los desarrollados deberían adoptar medidas relativas a las conferencias marítimas con arreglo a los principios siguientes:

- a) Las conferencias marítimas deberán publicar sus tarifas y reglamentos, que habrán de depositar obligatoriamente en el registro oficial del país de que se trate.
- b) Las conferencias marítimas deberán notificar con la debida antelación a los fletadores y a los gobiernos de los países en desarrollo interesados, tanto los aumentos generales de los fletes como los aumentos relativos a los productos básicos que sean de importancia fundamental para la economía nacional de los países en desarrollo.
- c) Deberá regularse y fiscalizarse el sistema de rebajas diferidas para que no repercuta desfavorablemente sobre las exportaciones.
- d) Deberá garantizarse a las compañías de navegación de los países en desarrollo el derecho a participar en las conferencias como miembro de pleno derecho y en pie de igualdad con los demás.
- e) Deberá revisarse la presente forma de acuerdos sobre tarifas "duales" en consulta con los fletadores de los países en desarrollo, a fin de que queden adecuadamente protegidos sus intereses.
- f) Se adoptará el procedimiento adecuado para escuchar y solucionar las quejas de los fletadores.
- g) Deberá establecerse una representación adecuada y efectiva de las conferencias en los puertos principales de los países en desarrollo, siempre que proceda, a fin de facilitar el entendimiento entre las conferencias marítimas y los fletadores de los países en desarrollo.

C. Tarifas de fomento para los países en desarrollo

6. Hay que considerar rápida y sistemáticamente:

- a) la introducción de tarifas de fomento para aumentar las exportaciones de los países en desarrollo;
- b) la adopción de tarifas satisfactorias entre los puertos de los países en desarrollo, con objeto de fomentar el comercio regional;

/c) el

- c) el establecimiento de servicios de transporte marítimo o la mejora de los existentes, que cuenten con espacio adecuado para el transporte marítimo en diversas rutas comerciales, regionales y transoceánicas, particularmente con objeto de abrir nuevos mercados para los países en desarrollo, en especial los de los más necesitados y de ampliar los existentes.

D. Mejoramiento de los puertos

7. a) Los países en desarrollo han tomado ya, o están tomando, medidas eficaces para mejorar sus instalaciones portuarias. A fin de reducir los gastos de explotación de los servicios de transporte marítimo que atienden las necesidades de los países en desarrollo, éstos deberán conceder una alta prioridad al mejoramiento de las instalaciones portuarias de sus países, así como al mejoramiento del transporte terrestre, cuando sea necesario.
- b) Para esos fines, deberá facilitarse a los países en desarrollo, en condiciones favorables, recursos financieros, entre los que se incluirán préstamos internacionales, etc., ayuda y asistencia técnica.
- c) Se procurará introducir mejoras en la manipulación de la carga y en otros aspectos de la administración de los puertos con miras a acelerar la rotación de los buques a fin de reducir los gastos de los buques.

E. Desarrollo de las marinas mercantes

8. Se reconoce la conveniencia de que los países en desarrollo constituyan marinas mercantes, ya que éstas no sólo contribuyen a fomentar las exportaciones, sino que incrementan los ingresos invisibles de los países en desarrollo. La actual concentración de la propiedad de las flotas mercantes en los países desarrollados, la completa dependencia de los países en desarrollo de los servicios de navegación de los países desarrollados que cuentan con flotas mercantes importantes y la imposibilidad en que se hallan de participar en las decisiones sobre transportes marítimos y fletes, demuestran cuán importante es que los países en desarrollo constituyan sus propias flotas y exploten ellos mismos los servicios de transporte marítimo para corregir la actual situación de desequilibrio. Los países desarrollados pueden ayudar en forma considerable a los países en desarrollo en esta esfera del modo siguiente:

- a) Deben idearse medidas adecuadas para ayudar a los países en desarrollo a constituir y ampliar sus marinas mercantes para lo cual pueden negociarse condiciones de pago diferido a bajos tipos de interés y con plazos de reembolso suficientemente largos.
- b) Los financieros, inclusive las organizaciones financieras internacionales como el BID, la AIF y el Banco Internacional deben concertar arreglos financieros adecuados con los países en desarrollo que deseen ampliar sus flotas mercantes.

- c) Los países desarrollados deben prestar su plena cooperación proporcionando la asistencia financiera y técnica que precisen los países en desarrollo que deseen establecer astilleros y otras industrias marítimas auxiliares en sus propios países.
- d) Siempre que sea posible, los países en desarrollo se constituirán en grupos para crear conjuntamente compañías regionales y concertar acuerdos regionales de explotación.
- e) En conformidad con el inciso b) del artículo 1 de la Convención de la OCMI,^{5/} los países en desarrollo podrán prestar la necesaria asistencia y aliento a sus empresas nacionales de transporte marítimo para facilitar su adecuada expansión y desarrollo.
- f) Las medidas de protección para sus marinas mercantes nacionales que adopten los países en desarrollo a título preferencial se considerarán como no discriminatorias a fin de que sus flotas mercantes desempeñen una parte cada vez mayor en el transporte de sus cargamentos.
- g) Los países desarrollados no incluirán en sus programas de asistencia para los países en desarrollo cláusulas ni condiciones que impidan a los países en desarrollo proteger sus flotas mercantes.

F. Medidas inmediatas: Comisión de Transporte Marítimo y Fletes
bajo los auspicios de las Naciones Unidas

9. No existe en la actualidad ningún organismo ni entidad internacional que pueda desempeñar de un modo satisfactorio y efectivo las tareas mencionadas. La Organización Consultiva Marítima Intergubernamental es, sin duda, el organismo competente en esta esfera, pero por razones de todos conocidas, sobre todo en lo que se refiere a las reservas hechas a su Convención, la OCMI no está en condiciones de llevar a cabo las otras actividades resultantes de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en la esfera esencialmente económica del transporte marítimo y los fletes.

10. Según se propone en el inciso i) del párrafo A), debería crearse una comisión de transporte marítimo y fletes, con carácter intergubernamental, dependiente de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre

5/ El inciso referido forma parte del artículo 1 relativo a las finalidades de la organización y su texto es el siguiente:
"Fomentar la eliminación de medidas discriminatorias y restricciones innecesarias aplicadas por los Gobiernos a la navegación comercial internacional, con el fin de promover la disponibilidad de los servicios marítimos para el comercio mundial sin discriminación; la ayuda y fomento acordados por un Gobierno a su marina mercante nacional con miras a su desarrollo y para fines de seguridad no constituyen en sí mismos una discriminación, siempre que dicha ayuda y fomento no estén fundados en medidas concebidas con el propósito de restringir a los buques de cualquier bandera, la libertad de participar en el comercio internacional."

Comercio y Desarrollo, o de la organización que pueda crearse por recomendación de la misma, a fin de llevar a cabo las funciones mencionadas, todas las cuales tienen carácter económico. En la composición de esta comisión se debe asegurar la adecuada representación regional de los países miembros. En el actual período de sesiones, la Conferencia debería nombrar la primera comisión, que podría reunirse oportunamente y preparar su proyecto de reglamento, que contendría disposiciones relativas a su futura composición, a las elecciones y a la organización de sus trabajos, con la aprobación del Comité Permanente de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, o del organismo que pueda resultar de ella. La principal función de la comisión consistiría en fomentar la comprensión y la colaboración entre los países sobre todas las cuestiones relativas a los aspectos económicos del transporte marítimo, así como en asesorar y hacer recomendaciones concretas a fin de resolver los problemas que le someta cualquier país miembro. La comisión presentaría sus informes al Comité Permanente de la CNUCED, o al organismo que pueda resultar de ella.

11. Debería crearse en la Secretaría de la CNUCED un servicio adecuado para la mencionada comisión intergubernamental de transporte marítimo y fletes, que debería contar con una sección de investigación y estadística encargada de estudiar los fletes marítimos, los problemas relativos a la provisión de servicios de transporte marítimo e instalaciones portuarias adecuados y al establecimiento de servicios de formación profesional para la tripulación de los buques, así como otras cuestiones conexas relacionadas con el transporte marítimo.

G. Países sin litoral

12. Teniendo en cuenta que los países sin litoral que no poseen una flota mercante de importancia se enfrentan - en materia de transporte marítimo - con las mismas dificultades que los países en desarrollo, las disposiciones de la presente recomendación relativas a los países en desarrollo se aplicarán también en la medida en que se apliquen a dichos países sin litoral."

f) Proyecto de recomendación de los países desarrollados y marítimos

El proyecto de recomendación de Suecia^{6/} precedido de un preámbulo decía lo siguiente:

"1. La mejor manera en que en transporte marítimo puede fomentar el comercio de los países en desarrollo es proporcionando un transporte eficiente al menor costo posible. La libre competencia entre los navieros es la mejor manera de lograr este fin. Cualquier restricción de esta libertad elevaría los costos o empeoraría el servicio. Así,

6/ Los copatrocinadores del proyecto fueron: Alemania (República Federal), Bélgica, Dinamarca, España, Estados Unidos de América, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, Reino Unido y Suiza.

pues, no debe adoptarse ninguna medida que menoscabe esa libertad. Debido a la gran cantidad de capital invertido en cada buque, una utilización eficaz de la capacidad de transporte de los mismos es de la mayor importancia. Esto sólo puede conseguirse en un mercado que garantice la libre circulación de los servicios de transporte marítimo y en que los embarcadores puedan elegir libremente aquellos buques que consideren más adecuados a sus necesidades comerciales. Al mismo tiempo los navieros podrán mantener un costo mínimo de la milla-tonelada ya que tendrán libertad de embarcar carga en cualquier puerto y de pasar de un sector a otro según la época del año. Puesto que el transporte marítimo es una industria internacional, cualquier acción unilateral por parte de los gobiernos conducirá a conflictos de jurisdicción, y menoscabará la eficacia de los servicios de transporte marítimo.

2. Se debe encarecer a las conferencias marítimas y a las compañías navieras, por una parte, y a las asociaciones representativas de embarcadores o comerciantes de los países en desarrollo, por otra parte, que establezcan o perfeccionen un sistema de consulta y negociación, sobre una base nacional o regional, para discutir y atender las quejas y reclamaciones que puedan surgir en la esfera de los fletes y prácticas de las conferencias marítimas.

El mantenimiento del sistema de conferencias en las líneas regulares del transporte marítimo es una condición necesaria para asegurar la estabilidad de los fletes y la regularidad del servicio que piden los embarcadores de carga general. Para asegurar el funcionamiento adecuado del sistema de conferencias es necesario, sin embargo, que exista una estrecha colaboración entre los embarcadores y las conferencias. A este fin, debe establecerse un sistema de consulta bien organizado. La primera medida en esa dirección debe ser la formación de consejos de embarcadores.

3. Debe favorecerse la creación de marinas mercantes en los países en desarrollo, siempre que esté basada en criterios económicos viables. La participación en el transporte marítimo internacional no ha de ser privilegio de ningún país o grupo de países. Corresponderá a cada país determinar las prioridades de inversión.

La constitución de flotas nacionales debe estar basada en criterios económicos viables. La existencia de flotas nacionales competitivas en los países en desarrollo puede resultar beneficiosa para su comercio exterior. Pero la presente Conferencia no debe recomendar la creación de flotas que hayan de ser sostenidas por medios artificiales porque esto retrasará la expansión del comercio exterior al aumentar los costos de transporte. No existe ninguna prueba ni precedente alguno de que flotas poco competitivas basadas en medidas preferenciales de carácter oficial hayan llegado a ser competitivas después de la primera etapa de su desarrollo.

A este respecto se ha manifestado que los gastos en concepto de fletes significan una pesada carga para la balanza de pagos de los países en desarrollo. El ingreso de divisas que se espera obtener sustituyendo por buques de carga nacionales los de otros pabellones se ha exagerado en gran medida. Si se toman en consideración la pérdida de los ingresos

de divisas representados por los pagos de los buques con pabellón extranjero que fondean en los puertos del país interesado, y los gastos de divisas (capital y costo de explotación) de los buques nacionales en el extranjero, la verdadera ganancia que se consigue con esa sustitución es de una cuantía del 20 por ciento al 25 por ciento de los ingresos brutos por concepto de fletes en el caso de los buques de transporte de líneas regulares.

4. Todos los países deben conceder prioridad al mejoramiento de las operaciones portuarias y a las instalaciones conexas de transporte terrestre. Deben continuarse canalizando en los países en desarrollo los préstamos y la ayuda internacional, así como la asistencia técnica hacia esos objetivos.

Los costos del transporte terrestre y los de manipulación de las mercancías en los puertos (con inclusión del costo del tiempo de permanencia de los buques en los puertos) representan en muchos casos un porcentaje muy importante de los costos totales del transporte marítimo internacional. Existen grandes posibilidades de reducir los costos totales del transporte mediante el mejoramiento de las instalaciones portuarias existentes y el establecimiento de otras nuevas."

g) Examen de los proyectos

El examen de los proyectos, tal como lo resume el informe del Grupo de Trabajo, no aporta realmente nuevos argumentos fuera de los expuestos en párrafos anteriores o en el texto de los mismos proyectos. Los países en desarrollo declararon que eran indispensables medidas de cooperación intergubernamental, dentro de la estructura de las Naciones Unidas, y que según su experiencia, las consultas entre los fletadores o usuarios y las conferencias marítimas rara vez producían resultados satisfactorios, por lo que un estudio de los problemas en un pie de igualdad no era posible sino en una organización en que los fletadores, las conferencias y los gobiernos estuvieran representados en el plano internacional. Los países desarrollados o marítimos afirmaron que la reglamentación o ingerencia de los gobiernos en la navegación mercante no podía sino perjudicar el funcionamiento del sistema de libre competencia y que no podían aceptar la idea de que una intervención gubernamental en las condiciones y el costo de los fletes beneficiaría al comercio de los países en desarrollo. Además rechazaron la implantación de medidas protectoras encaminadas a fomentar la expansión de las flotas mercantes en los países en desarrollo, ya que consideraron tales medidas perjudiciales para los intereses de los mismos países en cuestión.

/En el

En el curso del debate hubo una controversia relativa al producto neto en divisas de marinas mercantes, aludido en el punto 3 del proyecto de recomendación de Suecia. La afirmación de que dicha ganancia neta no superaba el 20 a 25 por ciento de los ingresos brutos por fletes, en el caso de buques de líneas regulares, se basó principalmente en datos presentados por la delegación de Noruega. (Doc. E/CONF.46/C.3/5.) Las delegaciones de algunos países en desarrollo impugnaron estas cifras y citaron datos basados en su propia experiencia según los cuales las ganancias netas referidas eran en realidad del 40 al 50 por ciento de los ingresos brutos; se citó también el caso de un país donde dicha ganancia permitiría amortizar en 5 ó 6 años el precio de un nuevo buque mercante. No sería posible en el presente informe entrar en un examen técnico de dicha controversia. El problema se examinó detalladamente en el estudio del Economist Intelligence Unit, indicándose todos los elementos y aspectos que convenía tener en cuenta para el cálculo aludido, pero concluyendo que la falta de datos precisos y completos en las balanzas de pago hacía difícil llegar a conclusiones exactas e incontrovertibles. En vista de la gran importancia del criterio referido para las inversiones en marinas mercantes, el estudio subrayó la urgencia de estudios precisos y objetivos sobre este aspecto. En todo caso, aquí puede decirse que los datos presentados por la delegación de Noruega, basados en la información facilitada en 1962, sobre 169 buques de 15 empresas navieras, no reflejan la situación global de la marina noruega, tal como se desprende de la balanza de pagos del país publicado en el Anuario de Estadísticas de Balanzas de Pago, del Fondo Monetario Internacional.

h) Medidas adoptadas por el Grupo de Trabajo

Como se deduce de lo dicho anteriormente, las divergencias eran demasiado profundas para que el Grupo de Trabajo llegara a un acuerdo sobre uno u otro de los proyectos referidos. Sin embargo, pudo lograrse la unanimidad sobre un acuerdo llamado "Bases para un entendimiento en cuestiones relativas al transporte marítimo". No obstante, los partidarios de ambos proyectos de recomendación declararon que, si bien aceptaban dichas bases para un entendimiento, mantenían las opiniones expuestas en los citados proyectos y se reservaban sus respectivos derechos.

/Por la

Por la importancia del acuerdo referido, se reproduce a continuación:

"Bases para un entendimiento en cuestiones relativas a transporte marítimo"

1. Se convino en que el sistema de conferencias marítimas es necesario para asegurar tarifas estables y servicios regulares. No obstante, con objeto de que el sistema pueda funcionar adecuadamente, es necesario que exista una estrecha cooperación entre fletadores y conferencias. Como primer paso, debería establecerse un sistema de consultas bien organizado, con un procedimiento adecuado para escuchar y atender las quejas de los consejos de fletadores y de otros organismos pertinentes, sobre una base nacional y regional. Se señaló que en algunos países ya se han adoptado medidas en ese sentido y que la experiencia así obtenida ofrece un modelo útil que otros países deben estudiar. En el marco de ese sistema, pueden plantearse las siguientes cuestiones que quizás convenga estudiar:
 - a) Publicación por las conferencias de sus tarifas y reglamentos.
 - b) Aumentos en los fletes de las conferencias, imposición de sobretasas, etc., notificando estas medidas con una antelación razonable.
 - c) Las condiciones de las tarifas duales y de los acuerdos sobre rebajas diferidas.
 - d) Representación efectiva de las conferencias en los puertos principales de los países en desarrollo, siempre que sea pertinente.
 - e) La adecuación de los servicios de transporte marítimo en las diversas rutas comerciales.
 - f) Las medidas que deberán adoptarse para mejorar y fomentar las exportaciones de los países en desarrollo y especialmente el comercio intraregional.
 - g) Racionalización de las rutas y fletes marítimos, que se hayan establecido o se establezcan más adelante, de conformidad con las características nacionales de producción y comercialización y con las exigencias del desarrollo.
2. Los costos del transporte terrestre y de la carga y descarga en los puertos (incluido el costo del tiempo de estadía de los buques en puerto) representan en muchos casos un porcentaje apreciable de los costos totales de transporte en el transporte marítimo internacional. Es posible reducir estos costos totales mejorando los servicios portuarios y estableciendo nuevas instalaciones. Por consiguiente, todos los países deben dar prioridad al mejoramiento de las operaciones portuarias y al mejoramiento del transporte terrestre conexo. Deberían hacerse mayores esfuerzos para alcanzar estos objetivos y, con ese propósito, debe suministrarse ayuda y financiación internacionales y asistencia técnica en condiciones favorables.

3. Se ha opinado que conviene fomentar las marinas mercantes en los países en desarrollo así como la participación de estos países en las conferencias marítimas como miembros de pleno derecho en condiciones de igualdad. Los países en desarrollo deben tomar decisiones en lo que se refiere al aumento de sus marinas mercantes sobre la base de criterios económicos adecuados."

i) Examen del Informe del Grupo de Trabajo en la Tercera Comisión

En el curso de varias de las últimas sesiones de la Tercera Comisión, surgieron nuevas discusiones y serias dificultades, derivadas en particular de las divergencias fundamentales que no se habían resuelto en el Grupo de Trabajo, especialmente las medidas de carácter institucional. Se resumen aquí las intervenciones de varios países en el curso de esta discusión, por su interés para dilucidar el alcance de los trabajos del Grupo de Trabajo.

El delegado de Nueva Zelanda declaró que la cuestión más importante era la de saber si debiera o no establecerse una organización intergubernamental en materia de aspectos económicos de los transportes marítimos, que su país consideraba como indispensable. Había pensado en la posibilidad de una solución de transacción lograda en el Grupo de Trabajo, basada quizás en una reorganización de la OCMI. No pudo llegarse a tal solución, por lo cual su país quería agregarse a la lista de los patrocinadores del proyecto de recomendación de los países en vías de desarrollo.

Las delegaciones de 26 países en vías de desarrollo, entre los cuales figuraban 7 países de la región de la CEPAL, presentaron un proyecto de recomendación en el que proponían la creación de un Comité Consultivo y Asesor Intergubernamental en materia de transportes marítimos y fletes, dentro de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Por otra parte, las delegaciones de Israel, Jamaica y Suecia presentaron otro proyecto, en que recomendaban que se establezca, bajo los auspicios de las Naciones Unidas, un procedimiento adecuado para continuar las discusiones sobre transportes marítimos que habían sido iniciadas en el Grupo de Trabajo.

Los representantes de varios países desarrollados y marítimos estimaron que no era necesaria la creación de un nuevo organismo intergubernamental y se opusieron a que se reabriera el debate sobre las cuestiones respecto

a las cuales no fue posible llegar a un acuerdo en el Grupo de Trabajo. Declararon que se reservarían el derecho de retirar su aprobación de las bases para un entendimiento, si lo justificaran nuevas decisiones del Comité. Se opinó además, que el problema institucional referido no era de la competencia de la Tercera Comisión. El representante de Suecia se opuso a todo proyecto para el establecimiento inmediato de una "maquinaria internacional", y declaró que como país marítimo, y al patrocinar el proyecto de recomendación referido, había llegado al máximo de las concesiones posibles. Los delegados de los países en desarrollo, sin poner en duda la importancia del acuerdo del grupo de trabajo que constituía un buen punto de partida, insistieron en la necesidad de un mecanismo institucional intergubernamental dentro de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo, ya que no sería completamente satisfactorio el sistema de consulta entre las conferencias y los fletadores o usuarios.

El delegado de los Estados Unidos declaró que su país simpatizaba con las intenciones del proyecto de resolución de los países en vías de desarrollo examinada en el Grupo de Trabajo, y que si los procedimientos del Grupo y el tiempo que le fue asignado hubieran permitido más negociaciones, su delegación hubiera quizás aprobado también dicho proyecto. Se refirió a una sugerencia del representante de la India en el Grupo de Trabajo, según la cual los **problemas** que no pudieran resolverse por procedimientos comerciales normales, podrían quizás discutirse en la OCMI; tal función estaba prevista en el artículo 4 de la Convención de la OCMI. La OCMI no había tratado de extender sus actividades al campo económico, pero su organización era suficientemente flexible para que sea posible tratar de estos problemas según lo previsto en las disposiciones de su Convención. Tal era también, al parecer, según el resumen, la posición del delegado del Reino Unido cuando declaró que "la maquinaria prevista en las bases para un entendimiento, junto con consultas intergubernamentales", podrían considerarse adecuadas por el momento.

Después de celebrar consultas encaminadas a conciliar los puntos de vista divergentes, el Presidente de la Tercera Comisión presentó en la 53a. sesión un proyecto de recomendación que fue aprobado por aclamación. Anteriormente la Comisión había aprobado también por unanimidad el informe del Grupo de Trabajo. El problema de los métodos y organización institucionales

/relativos a

relativos a los transportes marítimos fue objeto también de una recomendación adicional, que forma parte de la recomendación general adoptada por la Conferencia sobre disposiciones institucionales.

7. Resultados de la Conferencia en materia de transportes marítimos

a) Recomendaciones aprobadas por la Conferencia

La Conferencia aprobó, sin votos en contra, las tres recomendaciones siguientes relativas a transportes marítimos:

"La Conferencia recomienda que, dentro del sistema de las Naciones Unidas o como parte del sistema institucional que se creare en virtud de decisiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, se establezcan los procedimientos intergubernamentales adecuados y todo comité que se estime necesario para fomentar la comprensión y la cooperación en materia de transportes marítimos y para estudiar los aspectos económicos de dichos transportes que se le sometieren e informar al respecto.^{7/}

La Conferencia recomienda a la Asamblea General de las Naciones Unidas que apruebe en su 19o. período de sesiones las disposiciones siguientes:

4. Se establecerá un órgano permanente de la Conferencia, que se denominará Junta de Comercio y Desarrollo como parte del sistema de las Naciones Unidas en el terreno económico.....

23. La Junta establecerá los órganos auxiliares que sean necesarios para poder desempeñar eficientemente sus funciones. En particular, establecerá las comisiones siguientes:

- i)
- ii)
- iii) una comisión del comercio invisible y de la financiación relacionada con el comercio. La Junta estudiará especialmente los medios institucionales adecuados para ocuparse de los problemas del transporte marítimo, y tendrá en cuenta las recomendaciones contenidas en los anexos A.IV.21 y A.IV.22.

Las atribuciones de los dos últimos órganos auxiliares y de cualesquiera otros órganos auxiliares que establezca la Junta se aprobarán previa consulta con los órganos apropiados de las Naciones Unidas y tendrán plenamente en cuenta la conveniencia de evitar duplicaciones en sus funciones."^{8/}

^{7/} Véase Acta final de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (E/CONF.46/L.28), Anexo IV.21.

^{8/} Ibid, Anexo A.V.1.

Las "Bases para un entendimiento" fueron también aprobadas como una recomendación de la Conferencia.^{9/} En los párrafos 4 y 5 de la recomendación, se reitera la declaración de los países patrocinadores o copatrocinadores de los dos proyectos de recomendaciones examinados por el Grupo de Trabajo, según la cual mantenían sus opiniones y se reservaban sus respectivos derechos.

b) Reservas y observaciones de algunos países respecto a las recomendaciones

El texto de la recomendación sobre las Bases para un entendimiento reiteraba, además de la reserva general indicada en el párrafo anterior, reservas o explicaciones hechas por Australia, España, los Estados Unidos de América y Grecia, que figuran en un anexo al informe de la Tercera Comisión. El representante de Australia declaró en el Grupo de Trabajo que su delegación apoyaba en general el proyecto de recomendación de los países en vías de desarrollo, pero que, en su opinión, algunos puntos de las recomendaciones deberían redactarse de nuevo. El representante de los Estados Unidos declaró "que su delegación estaba de acuerdo con la propuesta de Suecia, por entender que la última frase del párrafo 1 de la parte dispositiva se refería a las acciones que afectan al movimiento de mercancías, como había indicado el representante de Suecia." El representante de Suecia, por entender que la última frase del párrafo 1 de la parte dispositiva se refería a las acciones que afectan el movimiento de mercancías, como había indicado el representante de Suecia." El representante de Grecia declaró que su delegación podría aceptar, con ciertas enmiendas, los párrafos 1, 3 y 4 de la propuesta de Suecia, pero no podría aceptar el párrafo 2. El representante de Grecia declaró, además, que "su delegación podía aceptar, a reserva de ciertas enmiendas a los párrafos 2 y 3 de la sección A, las secciones B y D íntegras, y el párrafo 8 de la sección E "del proyecto de recomendación de los países en vías de desarrollo." No podía aceptar la sección C en su totalidad ni los apartados a) a g) de la sección E... Tampoco podía aceptar el párrafo 1 de la sección A, ni la sección F en su totalidad..., pues parecían prever

^{9/} Ibid., Anexo A.IV.22.

prematuramente la creación de una organización internacional para ocuparse exclusivamente de los fletes." Con dichas reservas, Grecia, así como España, apoyaron los dos proyectos de recomendación.

El Acta Final de la Conferencia contiene además las observaciones siguientes a la recomendación A.IV.21:

i) Dinamarca, Japón y Reino Unido

"Dichos Gobiernos observaron que el mandato que se establezca para la naturaleza y alcance de los estudios nuevos o ulteriores del transporte marítimo deben ser compatibles o en concordancia con las disposiciones establecidas en las "Bases para un entendimiento en cuestiones relativas al transporte marítimo." (Anexo A.IV.22)."

ii) Países Bajos

Este Gobierno observó que todos los estudios ulteriores relativos a transportes marítimos deben ser llevados a cabo por mediación de la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental, que es el organismo ya existente de las Naciones Unidas, especializado en transporte marítimo.

c) Principio especial en materia de transporte marítimo e invisibles aprobado por la Conferencia

Finalmente, la Conferencia aprobó el texto siguiente como "duodécimo principio especial."

"Todos los países deberán cooperar en la elaboración de medidas destinadas a ayudar a los países en desarrollo a establecer medios de transporte marítimo y de otro tipo para su desarrollo económico, a garantizar el libre empleo de los medios internacionales de transporte, a hacer más favorables para los países en desarrollo las condiciones de fletes y seguros y a promover el turismo en dichos países, con el fin de acrecentar sus ingresos y reducir sus egresos en el comercio invisible."

Este principio se aprobó en votación nominal por 92 votos contra 7 y 17 abstenciones.

Votos en contra: Dinamarca, E.U.A., Islandia, Noruega, Reino Unido, República Federal de Alemania y Suecia.

Abstenciones: Bélgica, Canadá, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Japón, Liechtenstein, Luxemburgo, Mónaco, Países Bajos, Portugal, San Marino, Santa Sede, Suiza.

8. Evaluación general de los resultados de la Conferencia
en materia de transportes marítimos

El Presidente del Grupo de Trabajo, al presentar su informe a la Tercera Comisión, declaró que los debates habían sido de importancia histórica, ya que por primera vez los países desarrollados y los países en desarrollo habían comparado y confrontado, en el seno de las Naciones Unidas, sus puntos de vista sobre cuestiones de transporte marítimo.

Tal declaración parece acertada si se considera que desde el comienzo de las gestiones relativas a la ratificación de la Convención de la OCM, firmada en 1948, varios países marítimos importantes formularon objeciones, por las cuales esta organización, desde su origen en 1958, se vio circunscrita sólo a funciones técnicas. Las amplias discusiones sobre los problemas económicos del transporte marítimo que tuvieron lugar en el Grupo de Trabajo y en la Tercera Comisión, y más aun las recomendaciones de la Conferencia adoptadas sin disenso, hubieran tropezado, pues, en el decenio de 1950, con una oposición mucho más vigorosa de parte de la mayoría, si no de la totalidad, de las grandes potencias marítimas. Este solo hecho puede considerarse como un gran paso adelante, aunque el representante de un importante país marítimo declaró que las discusiones habían constituido un intercambio preliminar de puntos de vista, más bien que negociaciones precisas.

En la recomendación de alcance institucional, (A.IV.21) adoptada, sin disenso por la Conferencia, los países marítimos aceptaron la conveniencia de procedimientos intergubernamentales, incluso, si fuere necesario, el establecimiento de un comité, para el fomento de la comprensión y cooperación en materia de transportes marítimos y para estudiar los aspectos económicos de dichos transportes. Sin embargo, la recomendación deja abierta la alternativa entre el establecimiento de tales procedimientos, y posiblemente de tal comité, como parte del sistema institucional que se cree en virtud de decisiones de la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo, o dentro del sistema de las Naciones Unidas en general. Varios países marítimos importantes opinaron que no se requería un mecanismo institucional adicional, o que su creación era prematura, o que la materia era de incumbencia de la Organización Consultiva Marítima Intergubernamental, como institución especializada de las

Naciones Unidas. Los países en desarrollo estimaron, sin embargo, que la OCMI no estaría en condiciones de llevar a cabo las actividades resultantes de la Conferencia en la esfera económica de los transportes marítimos. 10/ 11/

El carácter inconcluso de las deliberaciones de la Conferencia relativas al mecanismo institucional, que se requeriría para el transporte marítimo, resalta también de las disposiciones del párrafo 23 de la recomendación general (Anexo A.V.1.) sobre métodos y organización institucionales para aplicar las medidas relativas a la expansión del comercio internacional. Dichas disposiciones prevén el establecimiento por la Junta de Comercio y Desarrollo de "una comisión del comercio invisible y de la financiación relacionada con el comercio". Además, estipulan que "la Junta estudiará especialmente los medios institucionales adecuados para ocuparse de los problemas del transporte marítimo, teniendo en cuenta las recomendaciones contenidas en los anexos A.IV.21 y A.IV.22." Las atribuciones de la referida comisión y del organismo auxiliar que establezca la Junta para los transportes marítimos "se aprobarán previa consulta con los órganos apropiados de las Naciones Unidas y tendrán plenamente en cuenta la conveniencia de evitar duplicaciones en sus funciones."

10/ En el curso de los debates del Grupo de Trabajo parece haberse planteado el problema de una posible reorganización de la OCMI, pero el informe del Grupo no se refiere explícitamente a este aspecto.

11/ Según un documento presentado al Grupo de Trabajo sobre transportes marítimos por el observador de la OCMI, ésta se compone en la actualidad de 57 Estados miembros. A mediados de 1963, ocho países latinoamericanos formaban parte de la OCMI: Argentina, Brasil, Ecuador, Haití, Honduras, México, Panamá y la República Dominicana. De los 77 países en desarrollo, 27 eran miembros de la OCMI a mediados de 1963, incluso los ocho países latinoamericanos mencionados. Los Estados miembros incluyen también a la U.R.S.S. y otros tres países de Europa oriental. Aparte de la Asamblea constituida por todos los Estados miembros, la OCMI cuenta con un Consejo de 16 miembros, con atribuciones muy amplias dentro de los términos de la Convención. La composición del Consejo a mediados de 1963 era la siguiente: Argentina, Australia, Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Grecia, India, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, República Federal de Alemania, Reino Unido, Suecia y U.R.S.S. Conviene señalar sin embargo, que la Asamblea de la OCMI se reunió en Londres, a partir del 10 de septiembre en período extraordinario de sesiones, a fin de examinar entre otras cosas, enmiendas a algunas disposiciones de la Convención tocantes a la composición del Consejo. No se dispone todavía de informaciones sobre los resultados de esa Asamblea extraordinaria.

/Si bien

Si bien con respecto a las aspiraciones más importantes de los países latinoamericanos y de los países en desarrollo en general no se lograron decisiones o resultados concretos e inmediatos - ya que los países marítimos sólo aceptaron que se continuaran examinando dichas aspiraciones dentro de los términos de las recomendaciones adoptadas - el acuerdo unánime de transacción al que se llegó en las Bases para un entendimiento en cuestiones relativas al transporte marítimo puede constituir un buen punto de partida, como lo destacaron los representantes de los países en desarrollo. Los representantes de países marítimos declararon que si el acuerdo alcanzado no producía resultados tangibles, los principios del mismo podrían examinarse nuevamente.

Según las Bases para un entendimiento, todos los países convinieron en que el sistema de conferencias marítimas es necesario para asegurar tarifas estables y servicios regulares. Sin embargo, al aceptar dichas Bases, los países marítimos reconocieron de hecho que el funcionamiento de las conferencias adolece de defectos, y que, como primer paso para un funcionamiento más adecuado de las mismas, debería establecerse un sistema de consultas bien organizado entre las conferencias y los organismos representativos de los fletadores o usuarios, sobre una base nacional y regional. El punto básico de divergencia al respecto era la objeción de parte de los países en desarrollo que tal sistema de consultas sólo tenía un carácter privado y comercial, que no preveía una participación directa de los gobiernos, y que debían establecerse mecanismos internacionales de carácter intergubernamental, tanto dentro de las Naciones Unidas como dentro de las respectivas regiones.^{12/} Sin embargo, aún en este último respecto, puede decirse que los países marítimos cedieron un poco al aceptar finalmente la referida recomendación institucional.

Los países marítimos aceptaron en todo caso que, dentro del marco del sistema de consultas previsto en las Bases para un entendimiento, podrían plantearse una serie de cuestiones que han sido objeto de muchas de las

^{12/} Los representantes de los países marítimos sostuvieron al respecto que la fijación de las tarifas por los gobiernos significaría a la larga tarifas más elevadas y servicios peores, y que sólo la competencia y la eficiencia podría reducir los costos.

principales aspiraciones y quejas de los países latinoamericanos.^{13/} La eficacia de la acción posible de los países latinoamericanos en la materia dependerá, pues, en alto grado de las medidas que se tomen para fomentar el establecimiento de los organismos previstos de fletadores, de base nacional y regional, o para reforzarlos donde ya existen. Si bien no se prevé la participación directa de los gobiernos en el sistema de consultas, los gobiernos podrían influir de manera indirecta y quizás eficaz en el funcionamiento del sistema. De gran importancia, tanto para los futuros estudios relativos a los transportes marítimos como para la acción dentro del sistema de consultas, es también el proyecto de recomendación de los países en desarrollo que define en amplios términos los objetivos y las aspiraciones de estos países, tanto en escala mundial como regional.

Los países desarrollados aceptaron que la participación en el transporte marítimo no ha de ser privilegio de ningún país o grupo de países, y que convenía fomentar las marinas mercantes de los países en desarrollo y asegurar su participación en las conferencias marítimas en condiciones de igualdad, aunque, según los términos algo vagos de las Bases de entendimiento, las inversiones correspondientes deberían efectuarse sobre la base de criterios económicos adecuados, como lo reconocieron también, por lo demás, los países en desarrollo. Sin embargo, los países marítimos no aceptaron en materia de transportes marítimos y de desarrollo de las marinas mercantes, el principio de una preferencia sin reciprocidad y mantuvieron su oposición a toda medida preferencial o discriminatoria, en particular la discriminación de bandera o la asignación de cuotas de tráfico en el transporte marítimo, arguyendo que tales medidas entrañarían forzosamente repercusiones desfavorables en los costos de transporte. Este principio, así como la conveniencia de tales medidas, constituirían una parte importante

^{13/} Según las Bases para un entendimiento, podrían plantearse en el sistema de consultas las cuestiones siguientes: publicación de las tarifas de las conferencias; notificación con una razonable antelación de los aumentos en los fletes; la regulación de las condiciones relativas a tarifas "duales" y rebajas diferidas; la adecuación de los servicios marítimos en las diversas rutas; las medidas de fomento de las exportaciones de los países en desarrollo y del comercio intra-regional; y la racionalización de las rutas y fletes marítimos, de conformidad con las exigencias del desarrollo.

de las aspiraciones de los países latinoamericanos. Los países marítimos afirmaron que si las inversiones en la flota mercante no se justifican económicamente y si los buques no pueden competir, estas inversiones acrecentarían directa o indirectamente los gastos de transporte de los países que las efectúen. Los países en desarrollo replicaron que si bien era preciso aplicar sólidos criterios comerciales en la materia, la creación y expansión de sus marinas mercantes debía considerarse no sólo como un factor para la mejora de sus balanzas de pago sino también como un factor de desarrollo y de diversificación estructural de sus sistemas económicos y un instrumento para el fomento de sus exportaciones. Si se acepta la conveniencia del desarrollo de sus marinas mercantes, debían aceptarse también ciertas medidas para dar empleo a esas flotas incipientes, mientras tales medidas no perjudicasen la libertad de navegación.

Hubo acuerdo unánime sobre la importancia de los problemas portuarios y de la racionalización de las operaciones portuarias como factor de reducción de los costos de transportes marítimos. Con este propósito, según las Bases de entendimiento, debe suministrarse ayuda y financiación internacionales y asistencia técnica en condiciones favorables.

