

NACIONES UNIDAS

COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE



Distr.
LIMITADA

LC/L.453
15 de junio de 1988

ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLES

LA POLITICA DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
EN MATERIA DE TRANSPORTE MARITIMO REGULAR Y LA
CONVENCION DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE UN
CODIGO DE CONDUCTA DE LAS
CONFERENCIAS MARITIMAS.

Este documento fue preparado para presentarse en la III Reunión de la Comisión Latinoamericana de Transporte Marítimo (COLTRAM) del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), a realizarse en México entre el 27 de junio y el 1º de julio de 1988, convocada para analizar las opciones de modificación al Código de Conducta de las Conferencias Marítimas desde el punto de vista de los países de América Latina y el Caribe.

I N D I C E

	<u>Página</u>
RESUMEN	1
INTRODUCCION	3
I. LOS DOS SOPORTES DE LA POLITICA DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA EN MATERIA DE TRANSPORTE MARITIMO REGULAR	4
A. EL SISTEMA DE CONFERENCIAS MARITIMAS	4
1. El efecto de las fuerzas del mercado sobre el tráfico regular de carga homogénea	5
2. El carácter intercambiable de los servicios de transporte en contenedores y su repercusión sobre las conferencias marítimas	6
B. LOS REGIMENES DE RESERVA DE CARGA	7
1. Aspectos económicos	7
a) Las políticas macroeconómicas.....	8
b) La deuda externa: El entorno monetario y comercial que originó las actuales políticas macroeconómicas	8
c) El papel del transporte marítimo regular en la formulación de las políticas macroeconómicas	11
2. Aspectos jurídicos: La Convención de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas ...	19
a) Posibles impedimentos para la aprobación del Código	23
b) Esfuerzos por aplicar el Código	25
c) Posible modificaciones que pudieran estudiar los países de América Latina y el Caribe	26
II. CONCLUSIONES	32
A. EL TRANSPORTE MARITIMO REGULAR Y LOS OBJETIVOS ECONOMICOS NACIONALES	32
B. EL CODIGO DE CONDUCTA Y LOS OBJETIVOS ECONOMICOS NACIONALES	33

RESUMEN

Debido a la relación directa que existe entre las exportaciones, las importaciones, el crecimiento económico y el transporte, la Convención de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas no sólo forma parte de la política de un país en materia de transporte marítimo regular, sino que también afecta el logro de sus objetivos económicos. La mayoría de los países de América Latina y el Caribe han formulado sus políticas en la esfera del transporte marítimo regular apoyados en dos soportes principales: el sistema de conferencias marítimas y los regímenes nacionales de reserva de carga.

En los primeros periodos de la historia del transporte marítimo regular, toda la carga era transportada por buques de línea regulares. Cuando la carga homogénea transportada en esos buques llegaba a volúmenes determinados, era separada del transporte marítimo regular y se trasladaba en buques especializados en virtud de acuerdos contractuales o de fletamento. El sistema de conferencias marítimas se estableció para limitar la oferta de servicios marítimos regulares y estabilizar los fletes. Las conferencias marítimas eran poderosas y controlaron prácticamente la industria del transporte marítimo regular durante muchos años, puesto que ofrecían un conjunto de servicios que incluían fletes estables así como tecnología, rutas y frecuencias adecuadas. Aun más importante que esos servicios eran el manejo y la estiba de la carga. Debido a la utilización cada vez mayor de los contenedores, la mayoría de las empresas navieras regulares ya no se ocupan más del manejo y la estiba de la carga general. Si bien las empresas explotadoras de buques de líneas regulares han llegado a ofrecer numerosos otros servicios a los propietarios de la carga, como sistemas computarizados de ubicación de los contenedores, la transferencia de los servicios de manipulación y estiba a las fábricas y terminales interiores de carga ha eliminado el carácter singular de cada línea y ha hecho que no se diferencien unas de otras y que sean sustituibles.

Muchos países de América Latina y el Caribe, enfrentados a una enorme deuda externa, han formulado políticas macroeconómicas enfocadas hacia las exportaciones. Tales políticas utilizan numerosos "mecanismos de transmisión", como se les denomina en macroeconomía, para aumentar los ingresos de divisas mediante las exportaciones, a fin de efectuar las inversiones de capital necesarias. Ello ha impulsado a las empresas y los gobiernos de los países industrializados y en desarrollo a buscar a nivel global las ventajas del acceso a los mercados y los insumos al menor costo. La mayoría de los países de esta región, dominados por sus sectores externos, se hallan cada vez más integrados en una economía global y efectúan intercambios en mercados internacionales muy exigentes. Debido al costo que significa transportar sus productos a esos mercados, los transportistas, los puertos y todos aquellos que participan en la cadena de distribución pueden contribuir a fortalecer el efecto de los "mecanismos de transmisión" macroeconómicos mediante los "mecanismos de apoyo" del control de costos, así como mediante la selección de tecnología, rutas y frecuencias adecuadas.

A causa de la relación inversa que existe entre el ingreso de divisas obtenido de las exportaciones y el costo del transporte, los gobiernos de Colombia, Chile y Brasil permiten en sus tráficós la presencia cada vez mayor

de transportistas independientes. Ello se hizo para introducir un elemento competitivo en sus servicios marítimos y disminuir los fletes. Los fletes de las líneas regulares no se limitan al costo del transporte marítimo, sino que también incluyen los de los servicios portuarios y de transporte terrestre. Puesto que aproximadamente del 60% al 70% de los fletes de las líneas regulares se utilizan para el pago de los gastos portuarios y de transporte terrestre, tales actividades representan un importante punto de convergencia para los "mecanismos de apoyo" del control de costos.

Al parecer, se comprende muy poco la capacidad de la industria de transporte, considerada en su totalidad, de neutralizar o a su vez apoyar activamente los "mecanismos de transmisión" de las políticas macroeconómicas. Los gastos excesivos de transporte disminuyen la cantidad de bienes que pueden exportarse y el monto de los ingresos de divisas. Las consecuencias de las políticas macroeconómicas se determinan a nivel microeconómico y el transporte marítimo tiene numerosos "mecanismos de apoyo" que pueden utilizarse para fortalecer los "mecanismos de transmisión" macroeconómicos. Probablemente el resultado más importante de esta evaluación es que un sector subordinado y de demanda indirecta como el transporte marítimo regular puede efectuar una contribución importante al logro de los objetivos macroeconómicos. Esta idea, no obstante su sencillez, pueden utilizarla los gobiernos para fortalecer la eficacia de sus políticas macroeconómicas.

Algunas de las medidas jurídicas más importantes aprobadas durante el último decenio son el Código de Conducta, la U.S. Shipping Act de 1984 y la inclusión de la industria del transporte marítimo en los tratados que crearon las Comunidades Europeas (Tratado de Roma). El Código se preparó para una industria del transporte marítimo regular integrada por buques de carga general y conferencias marítimas poderosas y deberá actualizarse para reflejar la transformación del transporte marítimo regular que comenzó con la contenedorización. Una segunda deficiencia del Código se relaciona con la falta de un ámbito claramente definido de aplicación. A causa de éstos y otros problemas, el Código sólo ha tenido una aplicación práctica limitada, aun cuando entró en vigencia, como instrumento jurídico, hace cinco años. En la próxima Conferencia de Revisión del Código, quizá se le hagan modificaciones a fin de que el ámbito de aplicación incluya toda la carga transportada por mar o aquella protegida por conocimientos de embarque y sujeta a las Reglas de la Haya. Cualquiera de estas propuestas resolvería considerables problemas de definiciones en relación con el papel de los transportistas independientes y resultaría en su aplicación inmediata.

El Código de Conducta crea una nueva relación entre los miembros de una conferencia marítima y la carga que transportan y trata de garantizar que se ofrezcan tarifas y servicios adecuados mediante la competencia con empresas de terceros países. Las empresas de transporte regular de América Latina y el Caribe consideran esta nueva relación como medio que puede utilizarse para asegurar una base de carga adecuada para sus operaciones. Las propuestas de ampliar la aplicación del Código a toda la carga transportada por mar o aquella amparada por conocimientos de embarque y sujeta a las Reglas de La Haya contribuirían mucho a proporcionar la base de carga necesaria. Para los países que tienen políticas macroeconómicas enfocadas hacia las exportaciones, tales modificaciones proporcionarían una base de carga que permitiera a las empresas navieras nacionales ofrecer los servicios eficientes que desean los usuarios, lo que fortalecería los objetivos económicos nacionales.

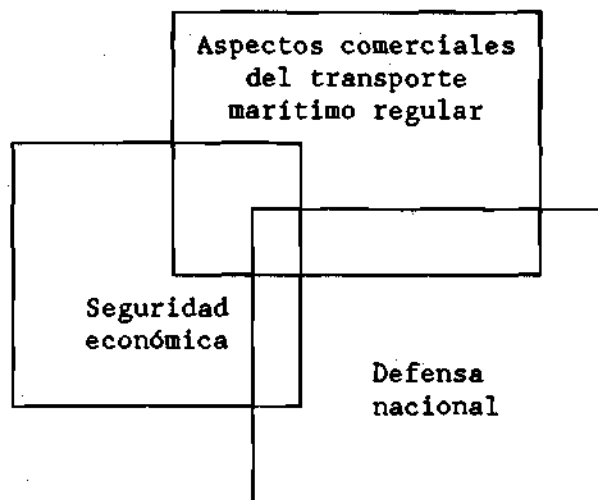
INTRODUCCION

En la segunda reunión de la Comisión Latinoamericana de Transporte Marítimo (COLTRAM), celebrada en Caracas (Venezuela), sede del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), los días 13 y 14 de agosto de 1987, se aprobó el programa de trabajo para el período 1988-1989. En ese programa de trabajo se pidió a la CEPAL que preparara, entre otras cosas, una evaluación del Código de Conducta de las Conferencias Marítimas de las Naciones Unidas, que contribuyera a determinar la posición de los países de América Latina y el Caribe en la próxima Conferencia de Revisión del Código, programada para celebrarse del 31 de octubre al 18 de noviembre de 1988, en el Palacio de las Naciones de Ginebra (Suiza).

El Código de Conducta es sólo uno de los muchos elementos que configuran el marco dentro del cual se formulan y ejecutan las políticas en materia de transporte marítimo regular. Tales elementos no son ni aislados ni inconexos y deben entenderse e interpretarse en conjunto para formular políticas que sean oportunas, eficaces y pertinentes. A causa de la relación directa que existe entre las exportaciones, las importaciones, el crecimiento económico y el transporte, el Código no sólo forma parte de la política de un país en materia de transporte marítimo regular, sino que también influye en el logro de sus objetivos económicos. En consecuencia, en el presente estudio se tratará de suministrar al menos respuestas parciales a preguntas como las siguientes: ¿Qué desafíos se plantean a los países de América Latina y el Caribe respecto a sus políticas de transporte marítimo regular? ¿Cuál es el papel que debe desempeñar el transporte marítimo regular en el logro de los objetivos económicos nacionales? Y finalmente, ¿Qué modificaciones al Código deberían tratar de introducir los países de América Latina y el Caribe?

I. LOS DOS SOPORTES PRINCIPALES DE LA POLITICA DE LOS PAISES
DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE EN MATERIA DE TRANSPORTE
MARITIMO REGULAR

La industria del transporte marítimo regular funciona en un medio constituido por tres áreas superpuestas:



La determinación de los objetivos en cada una de estas tres áreas por parte de cada uno de los países y los medios utilizados para lograrlo dan como resultado la formulación de su política en materia de transporte marítimo, ya sea de manera explícita o implícita. Muchos gobiernos de esta región han determinado los objetivos en el marco de las áreas superpuestas señaladas y las han expresado en sus políticas de transporte marítimo, que se basan en dos soportes principales: a) el sistema de conferencias marítimas y b) los regímenes de reserva de carga. Ambos soportes deberán analizarse minuciosamente para determinar si continuarán siendo útiles a los exportadores de buques de línea regular de América Latina y el Caribe respecto de los objetivos económicos nacionales.

A. EL SISTEMA DE CONFERENCIAS MARITIMAS

El sistema de conferencias marítimas se creó para eliminar la competencia en materia de fletes entre los transportistas y controlar la oferta de los servicios de transporte en determinada ruta. Puesto que los explotadores de buques de línea aún enfrentan las mismas circunstancias económicas que originaron el sistema de conferencias, podríamos preguntarnos por qué las conferencias son incapaces de controlar la oferta de los servicios de transporte y estabilizar los fletes. ¿Significa esta pérdida de control que el sistema de conferencias seguirá siendo ineficaz como medio de apoyar a las empresas

navieras de los países de América Latina? Probablemente los factores más importantes que deben evaluarse en un intento de responder a estas preguntas son los siguientes: 1) el efecto de las fuerzas del mercado sobre el tráfico regular de carga homogénea y 2) el carácter intercambiable de los servicios de transporte marítimo y su repercusión en las conferencias.1/

1. El efecto de las fuerzas del mercado sobre el tráfico regular de carga homogénea

El transporte marítimo puede dividirse en dos tipos de servicio: regulares y ocasionales. Los servicios regulares los ofrecen buques que navegan en rutas fijas, se ciñen a itinerarios anunciados de antemano y transportan carga general. Los servicios ocasionales, contractuales o de fletamento los suministran buques que ofrecen su capacidad para el transporte de cargas como cereales, minerales, petróleo, madera, papel, tuberías, automóviles y azúcar. Generalmente un buque de línea regular transporta carga que pertenece a muchos exportadores e importadores en cada uno de sus viajes, mientras es más usual que un buque ocasional transporte carga perteneciente a un sólo exportador o importador.

Si se remonta al comienzo de la era del transporte marítimo moderno, que se inició con la invención de la máquina a vapor y la creación del sistema de conferencias marítimas en el decenio de 1860, puede verse claramente el efecto de las fuerzas del mercado sobre el tráfico regular de carga homogénea. En los primeros años de la historia del transporte marítimo, toda la carga se transportaba en buques de línea regular, ya se tratara de cereales, minerales, petróleo, pasajeros o lo que actualmente se denomina carga general. Cuando las mencionadas cargas homogéneas y otras tales como automóviles, tuberías, bobinas de papel y madera alcanzaban volúmenes suficientes, se separaban del transporte marítimo regular y empezaban a transportarse en buques especializados en virtud de arreglos contractuales o de fletamento.

El transporte marítimo de petróleo es tal vez el primer ejemplo de la separación de la carga homogénea del transporte marítimo regular. Ya el 16 de junio de 1886 fue botado el primer buque construido expresamente para el transporte de petróleo a granel, el "Glückauf" de 3 070 toneladas de peso muerto.2/ La carga general se ha resistido a esta tendencia debido a su carácter heterogéneo y la necesidad de manejar y estibar cada una de las unidades. Sin embargo, con el transporte de carga general en contenedores normalizados actualmente se tiene una unidad de transporte homogénea. El transporte marítimo de contenedores comenzó en 1956 al injertarse a la industria de carga general, asumiendo paulatinamente el control de ella en vez de independizarse de una industria ya en decadencia, pues empleaba un exceso de mano de obra, era ineficiente y proclive a los daños. La introducción del uso de los contenedores no resultó en la separación de éstos del transporte de carga general sino que, en la práctica, en su control gradual de la industria. La homogeneidad y universalidad de los contenedores lleva, al parecer, al transporte marítimo regular a abandonar el sistema de conferencias. Esta posibilidad tiene numerosas facetas que deberán tener muy en cuenta los encargados de formular la política en todos los niveles.

2. El carácter intercambiable de los servicios de transporte en contenedores y su repercusión sobre las conferencias

Antes de que las mercancías empezaran a transportarse en contenedores, las empresas navieras regulares ofrecían un conjunto de servicios con cuatro elementos comunes: tecnología, rutas, frecuencias y precios. Sin embargo, para embarcadores y consignatarios, las modalidades de servicio que entrañaban el manejo y la estiba de la carga general eran más importantes que estos elementos comunes que ofrecían todas las empresas navieras. El manejo y la estiba de la carga era un arte y una ciencia y la colocación de distintos tipos de carga compatible en el mismo recipiente y su estiba apropiada para hacer frente a los rigores del transporte marítimo exigían gran conocimiento y experiencia. Algunos usuarios desistieron de utilizar los buques de carga de una empresa concretamente porque sabían que su carga recibiría mejor trato en otra compañía.

Con la utilización creciente de los contenedores en el transporte marítimo regular, la mayor parte de las compañías que emplean buques de construcción celular ya no se ocupa del manejo y la estiba de la carga general. Cada vez en mayor medida, estas funciones se realizan en los terminales interiores de carga y en las plantas, donde se llenan y vacían los contenedores. Este cambio pudiera parecer mínimo, pero su repercusión es considerable. Sin las características de servicio del manejo y estiba de la carga, los servicios marítimos se han vuelto similares y sustituibles. Con el empleo de contenedores no sólo se ha logrado que los servicios marítimos sean intercambiables, sino que también se les ha privado de las características que los singularizaban.

Cuando las diversas compañías de transporte marítimo ofrecen tecnología naviera, rutas, frecuencias y precios similares, los servicios marítimos regulares son idénticos. Aunque los explotadores de buques siguen necesitando el sistema de conferencias para limitar la oferta de los servicios de transporte, los propietarios de la carga ya no precisan de las conferencias para obtener la calidad y el servicios que exigen. En realidad, los propietarios de la carga reconocen que los miembros de las conferencias no pueden ofrecer mejores servicios que los transportistas independientes. Como resultado, las conferencias marítimas ejercen un control mucho menor sobre los transportistas y usuarios que en la época de los buques de carga general.^{3/}

En respuesta a las preguntas planteadas al comienzo de la presente sección, la tendencia histórica hacia la especialización del transporte de carga homogénea y unidades de carga podría tener como resultado que la industria del transporte marítimo regular estimara innecesario el sistema de conferencias. Prueba de ello son los arreglos contractuales de transporte entre transportistas, embarcadores y consignatarios, que han tenido como consecuencia su integración en los procesos productivos y de consumo. En un grado cada vez mayor, parece que las conferencias marítimas podrían volverse innecesarias para transportistas y usuarios, pero la necesidad de controlar la oferta de servicios siempre está presente y pudiera llevar a nuevas formas de acuerdos entre transportistas.

B. LOS REGIMENES DE RESERVA DE CARGA

Los regímenes de reserva de carga constituyen sólo una de las muchas medidas que utilizan los países industrializados y en desarrollo para respaldar a sus industrias de transporte marítimo regular. Entre otras se incluye la utilización preferente de las facilidades portuarias, las reducciones de precios para el combustible de buques, las exenciones de impuestos para tripulantes y el pago de subsidios directos. Por ejemplo, entre 1980 y 1985 el pago de subsidios anuales por diferencia del costo de explotación de los Estados Unidos a sus armadores pasó de 341.4 millones de dólares a 351.7 millones de dólares. Que los subsidios distorsionan los mecanismos del mercado de la oferta y la demanda es algo que no puede discutirse, pero en una industria a la que se exige que satisfaga numerosos objetivos en materia de políticas, además de los que se relacionan con el comercio, tales medidas se han vuelto imprescindibles para una explotación viable. De manera que los regímenes de reserva de carga constituyen una alternativa al pago de subsidios directos y los países de esta región los utilizan para mejorar el factor de carga de sus empresas navieras nacionales.

Si observamos a los países industrializados, veremos que éstos utilizan los mismos medios para lograr objetivos similares. Los Estados Unidos, por ejemplo, reservan para las compañías navieras nacionales su carga de cabotaje, militar y de ayuda económica, mientras algunos países de la Comunidad Económica Europea (CEE) reservan para sus empresas navieras nacionales las corrientes de tráfico interno y el tráfico con los territorios insulares y antiguas colonias que actualmente son países plenamente independientes. Lo que todos los regímenes de reserva de carga tienen en común, ya sea que los apliquen países industrializados o en desarrollo, es que tratan de dirigir la demanda de los servicios de transporte marítimo hacia las compañías navieras nacionales. Las diferencias entre los regímenes de reserva de carga giran en gran medida en torno a la carga, el tráfico y las empresas marítimas a las que se aplican.

Las dificultades a que se enfrentan los regímenes de reserva de carga son bastante sencillas de esbozar, pero sumamente complejas en sus consecuencias sociales, comerciales y políticas. Sin embargo, dentro de esta complejidad, hay que evaluar ciertas cuestiones para determinar si podrá dependerse en el futuro de los regímenes de reserva de carga que utilizan los países de América Latina para respaldar a sus empresas navieras nacionales. Algunos de los asuntos más importantes que deberán analizarse son los siguientes: 1) los aspectos económicos y 2) los aspectos jurídicos.

1. Aspectos económicos

A menudo se da por supuesto que los principales problemas que enfrentan los regímenes de carga de América Latina son externos a la región. Quizá ello fue así en el pasado, pero en la actualidad estos problemas provienen de muchísimas fuentes y entre las más importantes figuran las políticas macroeconómicas nacionales, la deuda externa y el papel del transporte marítimo

regular. En esta sección se presenta un análisis de estos temas, a la luz de su repercusión en los regímenes de reserva de carga.

a) Las políticas macroeconómicas

Las unidades básicas de la macroeconomía se presentan generalmente en los conceptos genéricos de hogares, empresas y gobiernos y las evaluaciones se orientan hacia el consumo global, el ahorro y las actividades de inversión. En la presente sección se hará un esfuerzo por observar más de cerca una unidad básica concreta --el transporte marítimo y la explotación de los servicios portuarios y terrestres conexos-- a fin de determinar los aportes que pueden hacer para el logro de los objetivos macroeconómicos.

Para realizar los objetivos macroeconómicos, cada país utiliza numerosos "mecanismos de transmisión", entre los que se incluyen 1) los mecanismos monetarios, que comprenden la compra y venta de instrumentos financieros para controlar la cantidad de dinero en la economía; 2) los mecanismos fiscales, que tienen que ver con los impuestos y gastos del estado para orientar la demanda de bienes y el ahorro, así como las inversiones y 3) las medidas de política general, como los aranceles de importación, las restricciones cuantitativas y cambiarias, el financiamiento de las exportaciones, los préstamos de organismos internacionales y las variaciones de valor de la moneda.

A fin de comprender la manera como los países de esta región llegaron a aplicar políticas macroeconómicas enfocadas hacia las exportaciones y lo que significan para los explotadores del transporte marítimo regular, es preciso examinar brevemente i) el entorno monetario y comercial en que se formularon esas políticas y ii) el papel que desempeñan para el transporte marítimo.

b) La deuda externa: El entorno monetario y comercial que originó las actuales políticas macroeconómicas

Se recordará que en octubre de 1973, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) decidió aumentar el precio del petróleo crudo de 1.88 dólares a 3.15 dólares por barril y el primero de diciembre del mismo año a 11.65 dólares por barril.^{4/} A estos aumentos de precios siguieron otros, que finalmente hicieron subir el precio a 34 dólares por barril en enero de 1982.^{5/} Aun cuando el precio del petróleo ha disminuido de ese máximo y se sitúa actualmente en 17.52 dólares por barril,^{6/} los incrementos de precios del petróleo crudo durante el decenio de 1970 provocaron una transferencia masiva de ingresos de los países importadores de petróleo hacia los exportadores de petróleo. En consecuencia, las tesorerías de los países miembros de la OPEP y sus cuentas con los bancos de Europa y América del Norte comenzaron a inflarse con petrodólares procedentes de las ventas de petróleo crudo. Estos bancos se hallaron de pronto en la situación de tener que encontrar personas, empresas y gobiernos que desearan obtener préstamos.

El entorno económico de América Latina en el decenio de 1970 era de crecimiento económico positivo y el más propicio para emprender ansiados proyectos nacionales. Como se colige del cuadro 1, salvo en 1975, en que la tasa anual de crecimiento económico fue de 3.6%, de 1971 a 1980 las tasas se situaron entre 4.5 y 7.7%. A fin de comprender mejor lo que significaban esas tasas para América Latina, en el mismo cuadro se comparan las tasas de

los países desarrollados, lo que revelará el vigoroso entorno de crecimiento en que se hallaban los países de esta región en cada uno de los años de ese período.

Cuadro 1

TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL,
1971 A 1985 *

Año	Mundo	Países indus- trializados	Países en desarrollo	América Latina
1971	3.7	3.3	6.0	6.6
1972	5.2	5.0	5.6	6.7
1973	5.8	5.7	6.4	7.7
1974	1.8	0.7	6.6	7.0
1975	0.5	-0.4	4.0	3.6
1976	5.1	4.7	6.9	6.1
1977	4.1	3.7	5.7	4.5
1978	4.0	4.1	3.6	4.5
1979	3.5	3.2	4.5	6.6
1980	2.0	1.3	4.4	5.7
1981	1.6	1.5	2.2	-0.2
1982	-	-0.2	0.9	-1.2
1983	2.2	2.6	0.5	-2.5
1984	4.1	4.5	2.8	3.5
1985	2.8	3.1	1.7	2.5

*La tasa de variación del producto interno bruto real (PIB) para el año se muestra respecto del año anterior. La información se tomó de la versión en español de Estadísticas financieras internacionales: Anuario, 1987 del Fondo Monetario Internacional, pp. 159 a 161. Las clasificaciones utilizadas son: mundo, países industriales, países en desarrollo y América, que en el presente caso figura como América Latina. Observación: el empleo de una raya (-) en la columna "mundo", correspondiente a 1982, significa que la cifra es nula, casi nula o que no se contó con información.

Desde el punto de vista de la comunidad bancaria internacional que tenía excedente de liquidez, los países de esta región eran aspirantes sumamente buenos a obtener préstamos; es decir, tuvieron mayores tasas de crecimiento económico durante el período 1971-1980 que sus contrapartes del mundo desarrollado, no se vieron relativamente afectados por la recesión mundial de 1974-1975 y los precios de sus exportaciones tradicionales de productos primarios habían aumentado con los incrementos del precio del petróleo crudo. En este ambiente de crecimiento elevado, los países de América Latina comenzaron a adoptar políticas económicas expansivas. Estas políticas les permitieron complementar el ahorro interno con fondos obtenidos de préstamos externos e invertir en bienes de capital productivos, con lo que mantuvieron e inclusive aumentaron sus tasas de crecimiento económico.

Como puede verse en el cuadro 2, la deuda global de América Latina y el Caribe aumentó más del doble en el lapso de siete años. Los cálculos preliminares preparados por la CEPAL muestran que la deuda global aumentó a casi 400 mil millones de dólares en 1986 y a 410 mil millones de dólares en 1987.

Cuadro 2

DEUDA GLOBAL DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE
ENTRE 1978 Y 1985

Año	Monto (millones de US\$)	% aumento sobre año anterior
1978	161 525.2	-
1980	242 358.9	25.0
1981	295 308.5	21.8
1982	331 529.7	12.3
1983	354 844.2	7.0
1984	372 434.8	5.0
1985	383 928.9	3.1

Fuente: Banco Mundial, World Debt Tables, External Debt of Developing Countries; la información de 1978 es de la página 250 de la edición 1985-1986 y la información de 1980-1985 fue tomada de la página 162 de la edición 1986-1987.

Los cuadros anteriores muestran muy claramente que no obstante las políticas macroeconómicas centradas en la expansión de las exportaciones y la limitación de las importaciones, desde el inicio de las crisis de la deuda en 1982 la tasa de incremento del endeudamiento general de los países de América Latina y el Caribe ha disminuido, pero el monto total ha seguido aumentando. La gran cantidad de financiamiento externo que afluyó a los países de esta región durante el decenio de 1970 se invirtió en 1982 y entre ese año y 1985, estos países transfirieron a los acreedores más de 26 mil millones de dólares cada año, lo que representa más del 25% de sus exportaciones. En realidad, para el período 1983-1985, el incremento medio de las transferencias de recursos reales de los países de esta región hacia los acreedores aumentó en 5.3% del producto interno bruto real (PIB), lo que puede relacionarse estrechamente con la disminución media de las inversiones en la región, que ascendió a 5.8% del PIB.

La supremacía del sector externo en la actualidad tiene mayores consecuencias que los cambios anteriores en la orientación económica: se trata de una transformación fundamental y permanente del carácter y el alcance de las actividades económicas nacionales. Esta transformación se debe no sólo a la conmoción causada por el petróleo y las crisis de la deuda, sino también a la internacionalización de los mercados y las modalidades del intercambio comercial. La era de economías nacionales relativamente aisladas está en vías de desaparecer, a medida que las empresas y los gobiernos se dedican a la búsqueda global de las ventajas de acceso a los mercados y los insumos de menor costo. Esta búsqueda ha llevado, por ejemplo, al empleo de trabajadores de

la construcción procedentes del subcontinente indostánico en la región del Golfo Pérsico, de tripulantes filipinos en buques noruegos, la matrícula de buques de los Estados Unidos en Liberia y el ensamblaje de productos electrónicos japoneses en México para el mercado norteamericano. Las consecuencias de tales cambios son profundas no sólo para compradores y vendedores de los servicios marítimos regulares, sino también para los países que tienen o no tienen ventajas de acceso a los mercados e insumos de bajo costo.

c) El papel del transporte marítimo regular en la formulación de las políticas macroeconómicas

Al transporte marítimo regular se concede, en la mejor de las hipótesis, sólo una atención indirecta en la formulación de las políticas macroeconómicas nacionales. La razón de ello reside en que los transportistas y los puertos perfectos son casi invisibles, es decir, si son eficientes, baratos y entregan las mercancías a tiempo sin daños, pasan inadvertidos. Por otra parte, saltan a la vista cuando la carga resulta dañada, los costos son demasiado elevados o la entrega sufre demoras. Debido al peso que representa la deuda externa para muchos países de esta región, los objetivos de las políticas macroeconómicas se centran en gran medida en la expansión de las exportaciones, la disminución de las importaciones y la generación del empleo, con lo que los "mecanismos de transmisión" antes mencionados han pasado a primer plano. En esta sección se examinará la manera de utilizar el transporte marítimo regular para fortalecer el funcionamiento de esos "mecanismos de transmisión".

Que la demanda de servicios marítimos depende totalmente de la demanda de los productos de otros sectores probablemente es el primer postulado del transporte marítimo que los explotadores de buques han debido observar desde tiempos inmemoriales. El corolario generalmente aceptado de este postulado es que las compañías navieras ejercen relativamente poca influencia sobre la demanda de esos productos. Sin embargo, junto con los gastos de producción y seguros, los gastos de transporte se añaden al precio final de los bienes. En los gastos de transporte se incluye no sólo el flete pagado por los usuarios, sino también los gastos que derivan de la tecnología naviera, itinerarios y frecuencias, ya que estos últimos inciden directamente en la ganancia o pérdida de las oportunidades de mercado para los propietarios de la carga. Si los costos de transporte son excesivos, ya sea por causa de fletes innecesariamente elevados o de tecnologías navieras, itinerarios o frecuencias inadecuados, estos gastos disminuirán la competitividad de los bienes en los mercados mundiales, limitarán las ventas, menguarán los ingresos de divisas y disminuirán la eficacia de las políticas macroeconómicas.

Debido a la relación inversa entre los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones y los gastos de transporte, si éstos son innecesariamente elevados pueden debilitar la eficacia de los "mecanismos de transmisión" o inclusive hacerlos impotentes y malograr los objetivos macroeconómicos. A menudo se estima que los subsidios pueden compensar los gastos de transporte excesivos y ello sería así si la economía nacional estuviera relativamente aislada y todo los gastos directos e indirectos se pagaran en moneda nacional. De acuerdo con información proporcionada por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), en 1983 las relaciones comerciales de los once países que la integran produjeron 11 587 millones de dólares en

fletes marítimos. Con base en un análisis anterior,^{7/} puede estimarse que inclusive si las compañías navieras de América Latina y el Caribe obtuvieron una proporción substancial de esos fletes (como ejemplo, véase el caso del Brasil en los siguientes párrafos de la presente sección), el efecto neto en divisas de una inversión efectuada en el transporte marítimo varía del 10% al 35% de los ingresos brutos, dependiendo de una diversidad de factores. De modo que los países de América Latina y el Caribe probablemente redujeron sus egresos de divisas en unos 700 millones de dólares.^{8/}

La base de esta estimación se halla en el gran número de buques, gastos por concepto de carga y tripulantes en puertos extranjeros, la necesidad de importar equipos y repuestos producidos fuera de la región, el fletamento de buques extranjeros y la reparación y mantenimiento de buques en astilleros situados fuera de la región, todo lo cual debe pagarse en divisas. Por ejemplo, en 1986 Lloyd Brasileiro fletó por plazos fijos 79 buques extranjeros y fletó por viajes otros 141, a un costo de 75.4 millones de dólares,^{9/} mientras el resto de las compañías navieras nacionales del Brasil gastaron conjuntamente para fines similares la suma de 580.3 millones de dólares en el mismo año.^{10/} En 1987 los gastos de fletamento de explotadores de buques brasileños aumentaron aproximadamente a 587 millones de dólares.^{11/} No obstante las grandes sumas que deben pagarse en divisas fuera de la región, los explotadores de buques, puertos y todos los que participan en la cadena de distribución pueden aportar su contribución y fortalecer el efecto de los "mecanismos de transmisión" macroeconómicos mediante los "mecanismos de apoyo" del control de costo y mediante la selección de tecnologías, rutas y frecuencias adecuadas.

El razonamiento según el cual existe una relación inversa entre los ingresos de divisas y los costos de transporte es correcto, pero hay que considerar la magnitud de estos últimos para formular políticas apropiadas en materia de transporte marítimo. Con sólo pocas excepciones, los fletes son ad valorem, es decir, calculados con base en el valor de los bienes transportados. Además, las conferencias marítimas ofrecen tarifas más bajas para exportaciones e importaciones no tradicionales a fin de estimular su transporte, así como tarifas mayores para carga peligrosa, refrigerada y otro tipo de carga que requiera cuidados especiales. No obstante tal diversidad en el cálculo de los fletes, de un estudio de 174 exportadores chilenos en 1987, se determinó que los fletes que cobraban los miembros de conferencias para el transporte de sus bienes manufacturados hacia el Lejano Oriente alcanzaban en promedio el 21% del valor cif (costo, seguro y flete), mientras el 42% por peso de esta carga pagaba tarifas mayores de 40% del valor cif.^{12/} Aun cuando los propietarios de la carga de todos los países deben pagar el costo del transporte para colocar sus mercancías en los mercados mundiales, si este costo es innecesariamente elevado, ello ocasiona una fuga de divisas que de otra manera recibiría un país, y por consiguiente una restricción sobre los gastos de inversiones.

Puesto que aproximadamente del 60% al 70% de los fletes marítimos se emplean en el pago de gastos portuarios y de transporte terrestre, esas actividades representan un punto de convergencia importante para el "mecanismo de apoyo" del control de costos. La mayoría de los puertos de esta región tienen, por ejemplo, un grave problema laboral en cuatro esferas interrelacionadas --excedentes de personal, altas remuneraciones, baja productividad y

falta de intercambiabilidad de tareas-- que aumenta el costo de las importaciones y exportaciones. Este problema ha alcanzado tal magnitud que muchos directores de puertos se preguntan si el organismo que dirigen constituye una entidad comercial o una dedicada a procurar trabajo para los desempleados de la ciudad aledaña. Uno de los directores de puertos indicó que tenía 4 600 estibadores que recibían salarios, mientras sólo necesitaba 1 200 y otro subrayó que se le había exigido que encontrara trabajo para otras 900 personas, aun cuando ya tenía un excedente de mano de obra portuaria. Otros puertos deben cumplir con la legislación que exige que a cada estibador se le pague un mínimo de días por mes, ya sea que trabaje o no.^{13/} Hay otros inclusive que sienten que los sindicatos superpoderosos los han transformado en "tierra de nadie",^{14/} con lo que ha disminuido la eficiencia en el manejo de la carga y se ha creado un incentivo al transbordo de la carga en puertos de países vecinos.^{15/}

Numerosas autoridades portuarias han calculado el costo de la mano de obra como porcentaje de los gastos generales de explotación de puertos. A causa de la diversidad de las prácticas contables generalmente aceptadas que pudieran utilizarse para rubros como depreciación, la comparación entre los puertos debe tratarse con cautela. Sin embargo, en la decimoquinta conferencia de la Asociación Internacional de los Puertos, celebrada en Seúl (Corea) en 1979, uno grupo de especialistas portuarios encabezado por el director ejecutivo del puerto de Houston estimó que los costos de mano de obra para un terminal de contenedores debían llegar a sólo 30% de los gastos generales de explotación.^{16/} Resulta aleccionador observar que en el puerto de Acajutla (El Salvador) estos gastos alcanzan al 76% de los gastos de explotación y en el puerto del Callao, (Perú) constituyen el 80%.^{17/}

Otro de los problemas que enfrentan las compañías navieras regulares es el tiempo que los buques permanecen inactivos en los puertos. Se recordará que los buques de carga general habitualmente emplean el 20% de su tiempo navegando y el 80% en los puertos. Con el advenimiento de la contenedorización, esos porcentajes prácticamente se invirtieron, puesto que se emplean sistemas de carga y descarga de buques portacontenedores que hacen un uso intensivo de capital. Aun con esta disminución del tiempo que los buques emplean en los puertos, hay muchos períodos de inactividad total cuando los buques aguardan el despacho (médicos, inspectores, fumigadores, etc.), a los estibadores, equipos de manejo de contenedores y grúas, funcionarios de aduana y también a que se resuelvan las controversias laborales y a que pase el mal tiempo. La firma TransConsultants de Suecia ha estimado que el tiempo de inactividad de los buques en los atracaderos representa entre 7 y 15% del tiempo total de permanencia en el puerto, o sea 25 a 40 días por año.^{18/} Para situarse en la perspectiva de ese lapso de 40 días, ese tiempo basta para hacer un viaje de ida y vuelta entre Valparaíso (Chile) y la costa oriental de los Estados Unidos, incluidos aproximadamente siete puertos de recalada. En otras palabras, la capacidad de los buques de generar ingresos en ese tráfico por un viaje al año se pierde innecesariamente.

El presidente de la asociación nacional de armadores de un país latinoamericano indicó recientemente que sus miembros habían obtenido buenas ganancias en 1987 debido a un mejoramiento de la economía nacional, la aplicación de un tipo de cambio realista, la simplificación, reducción y eliminación de muchas exigencias burocráticas para el comercio exterior y el incremento

extraordinario de la eficiencia de sus puertos.^{19/} Por el contrario, un portavoz de la Asociación Nacional de Armadores del Perú (AAP), señaló que los puertos de su país figuraban entre los más caros del mundo.^{20/} Según un comunicado de prensa conjunto de la AAP, la Asociación Marítima del Perú (AMP) y la Asociación Peruana de Agentes Marítimos (APAM), el Callao, principal puerto de escala del Perú, es tres veces y media más caro que Guayaquil (Ecuador) y siete veces más caro que Buenaventura (Colombia).^{21/} A finales de 1986, Lloyd Brasileiro, compañía naviera nacional del Brasil, discontinuó su servicio de autotransbordo a Montevideo (Uruguay), ya que los sindicatos en dicho puerto exigían el empleo de 20 estibadores en cada turno de ocho horas, mientras los mismos buques en el puerto de Buenos Aires (Argentina) utilizan sólo cuatro.^{22/} Una vez que se tiene en cuenta la baja productividad, los salarios de las personas que no trabajan y los salarios excesivos de los que trabajan, podemos comenzar a traducir el problema laboral portuario en la pérdida de exportaciones, la disminución de los ingresos de divisas y el aplazamiento de las inversiones de capital.

Las compañías navieras también pueden contribuir a fortalecer los "mecanismos de transmisión" macroeconómicos. Los acuerdos laborales en virtud de los cuales funcionan las compañías navieras nacionales y privadas de esta región constituyen una fuente útil de información respecto de las vías posibles que pudieran utilizarse para fortalecer los objetivos macroeconómicos mediante el "mecanismo de apoyo" del control de costos. Algunas empresas navieras regulares de esta región cuentan con buques que pueden explotarse de manera segura y eficiente con 20 tripulantes, por ejemplo, pero sin embargo se les exige el empleo de 34 en virtud de acuerdos sindicales. En muchos países, el número de tripulantes lo determinan las armadas nacionales, que desean mantener mayor número de tripulantes en caso de emergencia nacional, o en virtud de disposiciones jurídicas adoptadas 25 o 30 años antes.^{23/} Uno de los explotadores de líneas regulares se encuentra maniatado por un acuerdo sindical histórico que le exige no sólo que pague a sus tripulantes salarios que sean internacionalmente competitivos y en dólares, sino también que haga diferencias en las sumas pagadas según las diversas rutas atendidas. Otra compañía naviera se enfrenta a un acuerdo laboral que concede a los tripulantes un día franco con goce de sueldo, además de las vacaciones, por cada día empleado a bordo del buque.

Otra de las esferas útiles de los "mecanismos de apoyo" para los explotadores de líneas regulares sería la reducción de los gastos administrativos en tierra, el ahorro de energía y las medidas que ayudarían a evitar los viajes con carga parcial. En una de las empresas navieras de mayor éxito en América Latina se estudiaron detalladamente las funciones realizadas por el personal en tierra y se encontró que, a causa de la duplicación de las actividades, se podía eliminar el 10% del personal de su oficina principal y casi el 50% de los que laboraban en países extranjeros.^{24/}

De los muchos problemas que supone la explotación de una empresa naviera regular, probablemente el más importante se relaciona con la carga -- tipos, volúmenes, unidades de presentación para el transporte, orígenes y destinos, viajes de ida, viajes de regreso y muchos otros. Si los volúmenes de la carga nacional son pequeños y los usuarios exigen un servicio frecuente a una amplia gama de puertos, una explotación eficiente quizá requiera de carga complementaria de otros países sobre la ruta comercial, para evitar los

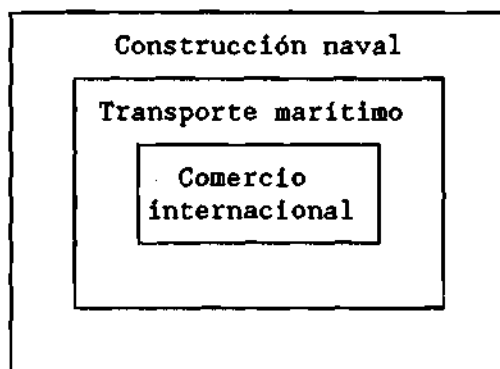
viajes con cargas parciales. Con los nuevos niveles de explotación y productividad eficientes, como resultado de la utilización de buques sumamente grandes y tecnología moderna, así como las entregas dentro del plazo justo requeridas por un número cada vez mayor de embarcadores y consignatarios, el volumen de carga necesario para la creación de un servicio eficiente y económico puede ser sustancial.

Se utilizan también otros regímenes distintos de la reserva de carga, tales como la combinación de operaciones paralelas, los arreglos de transporte contractuales, el fletamento de espacios para contenedores (slot-chartering) y el convertirse en porteadores entre terceros países (cross traders) para obtener volúmenes suficientes de carga. A fin de ampliar su base de carga, la empresa Transportación Marítima Mexicana (TMM), por ejemplo, transporta un porcentaje cada vez mayor del comercio entre Asia y los Estados Unidos en su servicio entre las costas occidentales de México y los Estados Unidos y numerosos puertos de Asia. El presidente de la TMM señaló que el mayor crecimiento de los volúmenes de carga para la TMM habían sido los transportados entre el Lejano Oriente y la costa occidental de los Estados Unidos. En 1984, la TMM obtuvo 138.9 millones de dólares en ingresos de fletes de sus operaciones de transporte marítimo (39.3% más que el año anterior), de los cuales 67.7 millones, o sea 48.7%, se obtuvieron del tráfico con terceros países llevando carga en sus rutas para otros países.25/ La TMM no es el único porteador con terceros países en el comercio exterior de los Estados Unidos, ya que la información recopilada por la Federal Maritime Commission para 1987 señala que aproximadamente el 54% del total del tráfico marítimo regular de los Estados Unidos lo realizan porteadores con terceros países.

Análogamente, la empresa naviera nacional de la Argentina, ELMA, se aprovecha de la Resolución 8364 de la Superintendencia Nacional da Marinha Mercante (SUNAMAM) del Brasil (en los párrafos siguientes de la presente sección se hace una evaluación detallada de ella), que permite que buques no afiliados a una conferencia se dediquen al tráfico de exportación del Brasil. En 1987, aproximadamente el 23.9% de toda la carga de ELMA se transportó entre el Brasil y terceros países.26/ De manera que si se combina el tráfico con terceros países y los servicios nacionales, se puede proporcionar a las compañías navieras regulares una fuente valiosa no sólo de ingresos sino también de experiencia.

En 1986, la compañía naviera estatal de Chile, EMPREMAR, suspendió su servicio entre los países de la costa occidental de Sudamérica y la costa oriental de los Estados Unidos cuando el gobierno del Perú, mediante el Decreto Supremo 9/86, aumentó su régimen de reserva para incluir toda la carga nacional.27/ Este incremento se hizo para proporcionar una base de carga nacional más amplia a la empresa naviera nacional Compañía Peruana de Vapores (CPV).28/ Hasta ese momento, la EMPREMAR había dependido de la carga peruana para obtener un factor de carga lo suficientemente grande para justificar su servicio desde el punto de vista económico. Antes que se derogara dicho decreto a comienzos de 1988,29/ la EMPREMAR negoció un contrato con la compañía cuprífera nacional de Chile Corporación del Cobre (CODELCO) para transportar aproximadamente el 50% de sus productos a los Estados Unidos, y reestableció un servicio cada 25 días hacia ese país en noviembre de 1987, con dos buques multipropósito de 338 TEU cada uno.30/

Probablemente el ejemplo más claro del impacto de la política macroeconómica de un país sobre el transporte marítimo es el del Brasil. Se recordará que desde tiempo atrás en 1958, el gobierno del Brasil aprobó una ley que preveía la creación de un organismo regulador para asegurar la participación de los buques brasileños en su tráfico de ultramar. Estas primeras disposiciones se completaron con el Decreto Ley 666, de 2 de julio de 1969, y el Decreto Ley 667 del mismo mes y año, por los que oficialmente se aprobó el régimen de reserva de carga, se crearon las conferencias marítimas para el tráfico del Brasil y se estableció la SUNAMAM para regular el transporte marítimo. En el régimen de reserva de carga del Brasil, salvo el que se rige por acuerdos bilaterales, se aplica la fórmula de división de carga de 40% para países importadores, 40% para exportadores y 20% para los transportistas de terceros países (40/40/20). Durante un período de aproximadamente 15 años su política nacional en materia de construcción naval, transporte marítimo y política comercial internacional se caracterizó por la interdependencia económica, como puede verse en el siguiente diagrama:

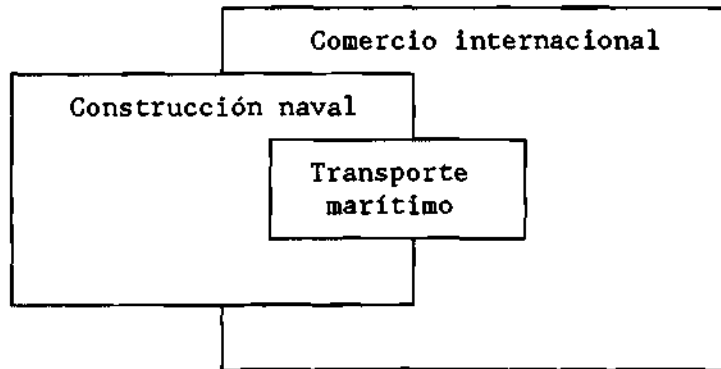


En este ambiente, los transportistas marítimos se beneficiaban de la demanda dirigida de los exportadores e importadores y los constructores navales recibían la demanda de buques de los transportistas. Como resultado, se emprendió una serie de programas quinquenales de construcción naval y se crearon empresas navieras en un esfuerzo por satisfacer al menos parte de la demanda que se originó del comercio internacional del Brasil. En el período 1967-1984, el tonelaje del comercio internacional del Brasil transportado por explotadores de buques nacionales aumentó de 10 a 50%. La pregunta fundamental que hay que plantearse en este caso no es si la política de interdependencia económica era correcta, ya que muy probablemente lo era en virtud de las circunstancias macroeconómicas de esa época, sino saber si la nueva política macroeconómica aprobada por el Brasil a raíz de la primera crisis de la deuda a mediados de 1982, cuya parte relacionada con el transporte marítimo se incorporó en la Resolución 8364 de la SUNAMAM, de 30 de julio de 1984, proporciona una experiencia útil para otros países de esta región.

Al inicio de la crisis de la deuda a mediados de 1982, el Brasil tenía una deuda externa de aproximadamente 90 mil millones de dólares y a finales de 1984, había aumentado a 104 384.2 millones de dólares. En este contexto, el gobierno del Brasil trató de ampliar las exportaciones a fin de obtener suficientes divisas para efectuar los pagos de su deuda externa y hacer

inversiones en materia de capacidad productiva, y también para responder a las quejas de los exportadores en el sentido de que el alto costo del transporte marítimo limitaba los tipos y volúmenes de los bienes que podían vender en los mercados internacionales. Mediante la Resolución 8364 se autorizó la participación de buques no afiliados a conferencias, ya fuera que pertenecieran a explotadores nacionales o extranjeros, en sus rutas de exportación hacia Europa y los Estados Unidos. La finalidad de la Resolución 8364 era brindar a los exportadores brasileños otra opción de transporte marítimo, menores costos de transporte mediante la inserción de un nuevo elemento competitivo en dos rutas importantes y estimular las exportaciones.^{31/}

Esta resolución eliminó parcialmente la relación de interdependencia entre el comercio internacional, por una parte, y la construcción naval y el transporte marítimo por otra. Sin embargo, aun de mayor importancia para los encargados de formular la política en materia de transporte es la declaración implícita de la supremacía del comercio internacional respecto de los otros dos sectores. El cambio de política puede apreciarse en el siguiente diagrama:



La repercusión de la Resolución 8364 de la SUNAMAM puede apreciarse de la distribución de la carga transportada. En 1984, el comercio internacional del Brasil llevado por transportistas marítimos ascendió a 182 millones de toneladas, de las cuales 78 millones de toneladas, o el 42.9%, fueron transportadas por explotadores nacionales de buques y 104 millones de toneladas, o 57.1%, por explotadores extranjeros. En el primer semestre de 1985, las compañías navieras extranjeras transportaron el 90% de las exportaciones y el 52% de las importaciones.^{32/} Durante todo el año 1985, el intercambio comercial del Brasil produjo 1 912.8 millones de dólares en concepto de fletes marítimos para el transporte de carga general, de los cuales 612.5 millones de dólares, o sea 32%, fueron captados por empresas navieras de ese país.^{33/} En el período de 1977 a 1986, la participación de empresas marítimas brasileñas en los ingresos por concepto de fletes producidos por el transporte internacional de carga general se redujo del 43.3% al 31.6%.^{34/}

Resulta muy difícil determinar si la Resolución 8364 contribuyó a una expansión de los tipos y volúmenes de las exportaciones, ya que existe una multitud de factores que pueden alentar la expansión, la contracción y la alteración de las exportaciones de un país, como las modificaciones del tipo

de cambio, las variaciones de las modalidades de consumo, los subsidios gubernamentales y los acuerdos de acceso a los mercados. No obstante la diversidad de tales factores, es interesante observar que la exportación de cacao en grano no se incluyó en la Resolución 8364. El presidente de la Associação Brasileira de Exportadores de Cacao (ABEC) indicó, en febrero de 1987, que los fletes cobrados por los miembros de conferencias eran 60% mayores que los de las empresas independientes que atendían el tráfico brasileño. Como resultado de esta diferencia de tarifas, señaló que los miembros de la ABEC trataban de vender sus productos sólo en condiciones franco a bordo (fob), para que los compradores pudieran optar entre transportistas de conferencias e independientes, y el 90% se exportaba en esas condiciones. 35/

La experiencia de Colombia es semejante a la del Brasil, aunque más reciente. El 25 de enero de 1988, Colombia aprobó el Decreto Ley 143, por el que se libera toda la carga del régimen de reserva nacional, salvo la exportación de café y la importación de carga del "Plan Vallejo" -- bienes de capital y materias primas que se utilizan para producir las manufacturas que se exportarán o se incorporan en ellas. No obstante estas disposiciones, los armadores y explotadores nacionales tienen preferencia si ofrecen iguales condiciones de servicio y fletes. El control de esta ley se efectúa a posteriori -- los armadores y explotadores deberán presentar una queja a la autoridad marítima nacional si los dueños de la carga utilizan una empresa naviera extranjera, no obstante la oferta de condiciones de servicio y fletes similares por parte de las compañías navieras nacionales. El Decreto Ley 143 se negoció por un periodo de 18 meses con los armadores y explotadores nacionales y éstos, según el Consejo Colombiano de Usuarios del Transporte (CUTMA), están de acuerdo con él.

En resumen, ante la enorme deuda externa, la incertidumbre monetaria y comercial internacional y con una economía global interdependiente, los países de América Latina y el Caribe han tratado de reformular sus políticas macroeconómicas en un esfuerzo por obtener suficientes divisas de las exportaciones, a fin de que puedan efectuar las inversiones de capital necesarias y crear oportunidades de empleo. Debido al predominio del sector externo y la integración cada vez mayor de América Latina y el Caribe en una economía global, el costo de transportar sus productos a numerosos mercados internacionales, geográficamente separados y sin embargo conexos, ha sido objeto de una atención cada vez mayor. Se ha determinado que el transporte de línea regular, que está integrado por el transporte marítimo y los servicios portuarios y terrestres, puede hacer una contribución decisiva e importante al logro de las políticas macroeconómicas mediante los "mecanismos de apoyo" i) del control de costos, de manera que los fletes se mantengan al mínimo, ii) la selección de la tecnología más apropiada en materia de transporte, administración y manejo de carga y iii) la oferta de rutas y frecuencias que exigen los embarcadores y consignatarios.

2. Aspectos jurídicos: La Convención de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas

Durante el último decenio, se han aprobado o han entrado en vigor numerosas medidas jurídicas para el transporte marítimo regular. Entre las más importantes se incluyen la Convención de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas, la U.S. Shipping Act de 1984 y la inclusión de dicha industria en los tratados que crearon las Comunidades Europeas (Tratado de Roma) mediante cuatro reglamentos del Consejo sobre: el principio de libre prestación de servicios al transporte marítimo entre estados miembros y entre estados miembros y países terceros (4055/86), las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado de Roma a los transportes marítimos (4056/86), las prácticas de tarifas desleales en los transportes marítimos (4057/86) y la acción coordinada con objeto de salvaguardar el libre acceso al tráfico transoceánico (4058/86). Las consecuencias de la U.S. Shipping Act de 1984 y la política común de transporte marítimo de la CEE para los países en desarrollo se analizaron en un estudio anterior de la CEPAL 36/ y se resumirán para aclarar sus repercusiones para el presente empeño.

La U.S. Shipping Act de 1984 es uno de los instrumentos en materia de legislación marítima más influyentes desde el advenimiento de la contenedorización. Existen muchas razones para ello, pero para los fines inmediatos se incluye, en primer lugar, el hecho de que aproximadamente dos tercios de todos los buques de línea regular tocan puertos de los Estados Unidos y deben ceñirse a sus disposiciones; en segundo lugar, refleja la evolución de la industria del transporte marítimo en líneas regulares hacia la negociación de acuerdos contractuales de transporte y proporciona numerosos nuevos instrumentos para la industria: contratos de servicio, tarifas por tiempos y volúmenes determinados, acciones independientes, etc.; en tercer lugar, se ha convertido en modelo para leyes similares de varios otros países,37/ incluidos los cuatro reglamentos ya mencionados del Consejo de la CEE, y por último, cuando se combina la sección 13(b)(5) de dicha Acta con la sección 19 de la Merchant Marine Act de 1920, ambas otorgan a la Federal Maritime Commission los medios de asegurar que los buques de los Estados Unidos tengan acceso a la carga en el tráfico entre terceros países y que los buques de todos los países puedan participar en dicho tráfico.

La utilización de la Shipping Act de 1984 por la CEE como modelo para su propia política común de transporte marítimo va mucho más allá de cualesquier esfuerzos para aprovecharse de una experiencia anterior o evitar la "reinención de la rueda". La legislación y las políticas en materia de transporte marítimo de los 24 países miembros de la OCDE se coordinaron en reuniones ordinarias de la Comisión del Transporte Marítimo. Además, los Estados Unidos asisten a las reuniones del Grupo Consultivo de Transporte Marítimo (US/CSG), integrado por Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Japón, Noruega, los Países Bajos, el Reino Unido, la República Federal de Alemania y Suecia, concretamente para armonizar las políticas de transporte marítimo. La declaración conjunta de los Estados Unidos y el Grupo Consultivo de Transporte Marítimo, formulada en la reunión celebrada en Copenhague (Dinamarca) del 28 al 30 de abril de 1986, es un indicio de su posición respecto de la Convención de las Naciones Unidas sobre

un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas. En el párrafo segundo de dicha declaración se afirma que:

"Ya sea que el Código de las Naciones Unidas para los servicios de líneas regulares se aplique o no se aplique a sus intercambios comerciales, los participantes reafirman su propósito de evitar la introducción de nuevas medidas gubernamentales, y de oponerse a las medidas introducidas o alentadas por terceros países cuyo efecto sea excluir o restringir el acceso competitivo de las empresas navieras de los demás países participantes a las cargas de sus intercambios comerciales. Los participantes mantendrán el derecho de las líneas no afiliadas a una conferencia y explotadas comercialmente a competir libremente por la carga de los buques de línea."

Además de estos regímenes y esfuerzos institucionales, existen otras iniciativas jurídicas que han tenido y seguirán teniendo una influencia profunda en las políticas nacionales del transporte marítimo regular. Para fines de esta evaluación, la más importante es la Convención de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas. A diferencia de la U.S. Shipping Act de 1984, que se ha utilizado como modelo para otras legislaciones marítimas, el Código de Conducta ha actuado como catalizador en las legislaciones de numerosos países. Por ejemplo, en gran medida, la U.S. Shipping Act de 1984 se elaboró para evitar cualesquier repercusiones del Código en las corrientes comerciales de los Estados Unidos y los cuatro reglamentos del Consejo de la CEE se promulgaron para limitar su efecto en las corrientes comerciales de la Comunidad. Otros países han aprobado leyes para poner en práctica sus disposiciones con tal diversidad de técnicas y procedimientos, que la aplicación uniforme del Código resulta dudosa. Aun cuando el Código, en tanto que instrumento jurídico, entró en vigencia hace casi cinco años, sólo ha tenido una aplicación práctica limitada.^{38/} Ello no significa que el Código carezca de importancia, sino más bien que su pertinencia, influencia y repercusiones deben apreciarse a través de los esfuerzos legislativos de los países que tratan de evitar, limitar o utilizar sus disposiciones.

Casi desde su inicio, las conferencias marítimas han sido objeto de numerosas críticas por parte de usuarios y gobiernos a causa del control monopolístico que ejercen sobre la oferta de los servicios de transporte y la fijación de tarifas de carga. Por consiguiente, no constituye ninguna sorpresa el hecho de que en el primer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), celebrada en Ginebra en 1964, se expresara tal preocupación como parte de la recomendación titulada The Common Measure of Understanding on Shipping Questions. En 1971, el Comité de asociaciones nacionales de armadores europeos y japoneses (Committee of European and Japanese National Shipowners' Associations -- CENSA) respondió a dichas críticas con la formulación, en consulta con los consejos nacionales de usuarios de Europa y con base en las directrices suministradas por sus autoridades respectivas, de un código de práctica para las conferencias marítimas. Este código de práctica, que se conoció como el Código CENSA, fue aceptado por los gobiernos del Grupo Consultivo de Transporte Marítimo, integrado a la sazón por Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia,

Grecia, Italia, Japón, Noruega, los Países Bajos, el Reino Unido, la República Federal de Alemania y Suecia.

El Código CENSA no era aceptable para los países en desarrollo y en el tercer período de sesiones de la UNCTAD, celebrado en Santiago de Chile en abril y mayo de 1972, se examinó un código de transporte marítimo regular preparado por ellos. En respuesta, se aprobó una resolución en la que se pedía a la Asamblea General que convocara, en su vigésimo séptimo período de sesiones, una reunión de plenipotenciarios para que adoptaran un código de conducta de las conferencias marítimas. La formulación del código ocupó dos períodos de sesiones del comité preparatorio (enero y junio de 1973) y dos períodos de sesiones de los plenipotenciarios (noviembre y diciembre de 1973 y marzo y abril de 1974). La Convención de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas se aprobó el 6 de abril de 1974 con el voto de 72 países a favor, 7 en contra y 5 abstenciones. El Código entró en vigencia el 6 de octubre de 1983, seis meses después de la ratificación de la República Federal de Alemania y los Países Bajos.

A fin de comprender mejor la necesidad de modificar el código y las posibles enmiendas al mismo, hay que tener en cuenta el entorno del transporte marítimo regular que existió entre 1964 y 1974 y los cambios que se han producido para la industria. Se recordará que el primer desplazamiento internacional de contenedores se efectuó en 1966 y fue un viaje transatlántico entre los Estados Unidos y Alemania. Este viaje ocurrió dos años después de que las organizaciones internacionales empezaran a estudiar diversos aspectos de un código de conducta para el transporte marítimo regular.

En 1967 no había más de cinco buques portacontenedores que traficaban internacionalmente, y para 1974, ese número probablemente aumentó a alrededor de 50. En otras palabras, la revolución de los contenedores se encontraba en sus primeras etapas y las conferencias de carga general controlaban el transporte marítimo en buques de línea regulares.

De modo que el Código fue elaborado con anterioridad a los cambios estructurales originados por la contenedorización y, desde luego, antes de que se manifestaran las fuerzas del mercado, de los servicios, tecnológicas y legales que actualmente están reestructurando la industria. Esto no debe interpretarse en el sentido de que el Código no sea un instrumento útil, sino simplemente que, como muchos otros regímenes legales, ha sido sobrepasado en gran medida por los cambios introducidos en la industria que procura regular. En realidad, los objetivos del Código --asegurar el derecho de las empresas navieras nacionales de participar en las corrientes comerciales, equiparar los intereses de usuarios y armadores y facilitar la expansión ordenada del tráfico de buques de línea regulares-- son igualmente válidos en la actualidad como lo eran cuando se formuló inicialmente. La posible necesidad de modificar el Código fue prevista por sus redactores y en el artículo 52 se dispone que:

"El depositario convocará a una Conferencia de Revisión cinco años después de la fecha en que la presente Convención haya entrado en vigor, a fin de revisar su funcionamiento, con particular referencia a su aplicación, y examinar y adoptar las enmiendas pertinentes."

De este modo, las preguntas que se plantean a todas las partes contratantes son las siguientes: ¿Qué cambios se necesitan para actualizar el Código? y ¿Cómo se pueden estructurar esos cambios, así como el Código, para asegurarse de que no será rápidamente sobrepasado de nuevo por los acontecimientos futuros?

Algunos de los temas que pudieran examinarse en la Conferencia de 1988 de Revisión del Código, que tendrá lugar del 31 de octubre al 18 de noviembre de 1988 en el Palacio de las Naciones de Ginebra (Suiza), podrían incluir diversas propuestas de países desarrollados y en desarrollo, así como las que se han formulado conjuntamente. Respecto de las primeras, los países desarrollados podrían proponer a) la eliminación del artículo 2 sobre participación en el tráfico, b) la protección del derecho de las compañías navieras independientes de participar en el tráfico reglamentado por el Código y c) el derecho de las comunidades económicas de convertirse en partes contratantes en el Código. Por otra parte, entre las materias que podrían proponer los países en desarrollo figuran las siguientes: a) la asignación de las cargas por los gobiernos más bien que por las conferencias, b) la inclusión de las compañías navieras independientes dentro del ámbito de aplicación del Código, c) la inclusión de toda la carga dentro del ámbito del Código y d) la inclusión de los servicios portuarios y de transporte intermodal con enlaces terrestres dentro del ámbito del Código.

Ambos grupos de países quizá hagan propuestas relacionadas con a) la separación de los contenedores de otras cargas de los buques de línea regulares y su transporte en buques fletados, b) las actividades de corretaje de las conferencias, c) la interpretación uniforme del Código, d) las reservas al Código, e) el ámbito de aplicación del Código, f) la revisión de ciertas definiciones del código a fin de armonizarlas con la estructura y las prácticas corrientes de la industria, g) la revisión de ciertos plazos para completar las actividades, h) la reserva unilateral de carga, i) la verificación de la carga antes del embarque para asegurar el cumplimiento de los derechos de transporte de carga estipulados por el Código, j) los asuntos que pueden estar sujetos a la celebración de consultas y a un proceso obligatorio de conciliación internacional y k) los cambios en la estructura del Código que podrían permitir modificaciones más fáciles y más frecuentes.

La enumeración anterior es sólo ilustrativa, pero incluye la mayoría de las propuestas importantes que se analizarán en la Conferencia de Revisión del Código. Algunos de los temas mencionados ya han sido analizados en una serie de documentos preparados por la secretaría de la UNCTAD para la Conferencia de Revisión del Código.^{39/} Sin embargo, puesto que las propuestas señaladas son de una infinita complejidad en sus ramificaciones, habrá que tener en cuenta los diversos intereses entre explotadores de buques, constructores de buques, propietarios de la carga, gobiernos y otros en la Conferencia de Revisión del Código para lograr la modificación del texto. Además de las propuestas de fondo antes mencionadas, existen varias cuestiones de procedimiento, como por ejemplo, determinar cuáles son los países que tienen derecho de participar en las reuniones, que tendrán que resolverse antes de examinar dichas propuestas en la Conferencia de Revisión. Dentro de este marco general, existen ciertos temas de interés especial para los países de América Latina y el Caribe. En consecuencia, se hará una evaluación de a) los posibles impedimentos para su aprobación, b) los esfuerzos en el marco

de la región por aplicar el Código y c) las modificaciones posibles que pueden examinar los gobiernos, los usuarios y los explotadores de buques de esta región.

a) Posibles impedimentos para la aprobación del Código

Ciertos países de la región de América Latina y el Caribe no han aprobado el Código porque el principio 40/40/20 de participación en la carga, ampliamente examinado, tendría como consecuencia el menoscabo de los derechos anteriormente adquiridos con arreglo a la legislación nacional. Existen otras razones generalmente relacionadas con el deseo de dedicarse al transporte marítimo regular en calidad de porteadores públicos que no explotan buques --es decir, non-vessel operating common carriers (NVOCCs)-- y de controlar las conferencias marítimas y las tarifas de carga por intermedio de organismos oficiales pertinentes, así como la existencia de numerosos conflictos entre el Código y los derechos adquiridos en virtud de acuerdos de transporte bilaterales, el control de los transportistas independientes y las exigencias nacionales para la solución de controversias.^{40/}

El Código define a una compañía naviera nacional como:

"... una empresa porteadora naviera cuya oficina principal ... y cuyo control efectivo se encuentran en ese país y que está reconocida como tal por la autoridad competente de ese país ..."

Para los pequeños países que tienen volúmenes de carga limitados, la posibilidad de convertirse en transportistas que explotan buques para beneficiarse de los derechos concedidos por el Código es remota. Ciertos países de esta región, como los del Caribe y Centroamérica, se dedican ordinariamente al transporte marítimo regular en calidad de porteadores públicos que no explotan buques (NVOCCs) mediante la suscripción de acuerdos de fletamento de espacios para contenedores. En realidad, tales acuerdos se utilizan cada vez más por parte de los principales explotadores de buques de línea regulares para proporcionar las frecuencias que exigen los embarcadores y los consignatarios y bajar los costos. Probablemente el ejemplo más reciente de ello sería la propiedad de los 12 econobuques de 4 458 TEU, de la antigua United States Lines, por parte de Sea-Land Service (SLS), mientras los espacios para contenedores en dichos buques se asignan a SLS, Trans Freight Lines (TFL), subsidiaria que pertenece totalmente a Peninsular & Oriental Containers Limited (P&OCL), y Nedlloyd. Cada transportista seguirá siendo responsable de sus propios conocimientos de embarque, la comercialización, las ventas, el servicio a clientes, la documentación, las operaciones de transporte interior y los sistemas computarizados de información y comunicaciones.^{41/} Si se revisara la definición que da el Código de una empresa naviera nacional para incluir a los porteadores públicos que no explotan buques (NVOCCs), ello no sólo reflejaría la realidad comercial, ya que el transporte marítimo regular comprende muchas actividades importantes además de la explotación de buques, sino que también fortalecería la posición negociadora de los pequeños países respecto de los explotadores de buques de línea regulares.

Los derechos adquiridos en virtud de acuerdos de transporte bilaterales son importantes para muchos países de esta región. Por ejemplo, la Argentina

ha suscrito ese tipo de acuerdos con cinco países de América Latina y dos de fuera de la región,^{42/} mientras el Brasil los tiene con siete países de América Latina y con nueve de otras regiones.^{43/} En reconocimiento del papel que tales acuerdos juegan en las relaciones comerciales a nivel mundial, el artículo 5 del Reglamento 4055/86 del Consejo de la CEE dispone específicamente que tales acuerdos se permitirán en aquellas circunstancias excepcionales en que no exista otra manera de que los explotadores de buques de la CEE participen en el tráfico. Aunque el Código no se ocupa explícitamente de los servicios de transporte entre países cuando dichos servicios están reglamentados en virtud de tales acuerdos, en el capítulo primero se define a una conferencia marítima como:

"Un grupo constituido por dos o más empresas porteadoras navieras ... que han concertado un acuerdo o arreglo, cualquiera que sea su naturaleza, dentro de cuyo marco actúan ateniéndose a unos fletes uniformes o comunes y a cualesquiera otras condiciones convenidas en lo que respecta a la prestación de servicios regulares."

Esta cláusula define a las conferencias marítimas y en general, puede decirse que todo acuerdo cooperativo que cumpla con estas condiciones estará sujeto a las disposiciones del Código, independientemente de la forma orgánica de cooperación escogida. Ello nos lleva a creer que los acuerdos de transporte bilaterales estarían sujetos al Código. Como resultado, algunos gobiernos que aprobaron el Código formularon reservas expresas por las que se excluye de las disposiciones del Código el tráfico regular regido por acuerdos de transporte bilaterales.

Se puede postular que las reservas expresas constituyen simplemente un medio de aplicar flexibilidad funcional al Código, de modo que pueden reconocerse diferencias entre asociados comerciales, tráfico y rutas entre los explotadores regulares. Ello sería cierto si existieran otras cláusulas en el Código en las que se estipularan las circunstancias en virtud de las cuales las reservas serían pertinentes o inaceptables. Desafortunadamente, los redactores del Código no incluyeron tales directrices, por lo que hay que atenerse a la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados (1969), que entró en vigencia en 1986. La Convención de Viena dispone, en su artículo 19, que se pueden formular reservas a menos que estén totalmente prohibidas, no figuren entre las permitidas o sean incompatibles con el objeto y el fin de la mencionada convención. En tales circunstancias, hay que evaluar por separado cada reserva a fin de asegurar su compatibilidad con el objeto y el fin del Código.

El efecto conjugado de las reservas y los acuerdos bilaterales ha sido la alteración del carácter y el alcance del Código y algunos estiman que ya no puede desempeñar su papel como instrumento de aceptación universal, tal como se afirma en el preámbulo. Saber si estos acuerdos y reservas pueden permitirse y hasta que punto, a la luz de su repercusión en el tráfico de carga, que de otra manera estaría sujeto a las disposiciones del Código, es una pregunta compleja pero a la que debe darse respuesta para garantizar su aplicación general y su interpretación uniforme. Una de las respuestas posibles es que los acuerdos bilaterales debería estar sujetos al Código y formularse teniendo en cuenta sus principios respecto de la distribución de la

carga, las consultas, los aumentos de fletes, la participación de terceros países, etc.

b) Esfuerzos por aplicar el Código

De los 88 países que participaron en la segunda parte de la Conferencia de Plenipotenciarios de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas, que se efectuó del 11 de marzo al 6 de abril de 1974, 18 procedían de la región de América Latina y el Caribe y todos votaron a favor del Código. Con base en informaciones proporcionadas por la UNCTAD, al 27 de abril de 1988, 71 países se habían convertido en partes contratantes en el Código: 56 países en desarrollo, 9 países desarrollados, 5 de Europa oriental y China. De las partes contratantes en el Código, 13 pertenecen a esta región: Barbados, Costa Rica, Cuba, Chile, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Perú, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela. Uno de los mayores obstáculos para la aplicación del Código proviene de la falta de aprobación por parte de los principales países comerciales de América del Norte (el Canadá y los Estados Unidos) y Asia (Hong Kong, el Japón, Singapur y Taiwan).

El párrafo 1 del artículo 47 del Código exige a cada parte contratante que adopte las medidas legislativas u otras que sean necesarias para su aplicación. La estructura general del Código se caracteriza por la autorregulación a través de las medidas de los asociados comerciales. Sólo se prevé un papel indirecto para los gobiernos, por cuanto la existencia de empresas de propiedad estatal o consejos de usuarios los incorporaría al proceso de aplicación. En cuanto a los procedimientos de consulta y conciliación, el papel de los gobiernos, según el Código, se limita en gran medida al de observadores interesados. Se requieren leyes o reglamentos administrativos específicos nacionales para designar al ministerio o departamento gubernamental que sea la "autoridad competente" para los fines del Código; conceder condición jurídica a las organizaciones y consejos de usuarios, para que puedan participar en las negociaciones tarifarias; proporcionar los medios para la solución de controversias entre compañías y organizaciones nacionales y designar al tribunal o la autoridad competente al que deben dirigirse las solicitudes para aplicar las recomendaciones de los conciliadores.

Aun cuando 13 países de esta región se han convertido en partes contratantes en el Código, algunos no han cumplido cabalmente con los requisitos del artículo 47 para su aplicación. Las razones para ello van desde la falta de claridad de numerosos conceptos como el de "autorregulación", "equipo militar destinado a la defensa nacional" y "beneficio razonable" para los explotadores de buques, hasta saber si debieran aplicarse sólo al tráfico de carga de las conferencias o a todo el tráfico regular y desde la dependencia de la legislación nacional en materia de reserva de carga hasta saber cómo se incluirán las variaciones del tráfico en la estructura de costos para calcular los fletes.^{44/} Un ejemplo de esta imprecisión es, ¿cómo se armonizan los aspectos comerciales del transporte marítimo regular, que son de carácter y alcance internacionales, con las exigencias en materia de seguridad económica y defensa de los países para lograr la "autorregulación"? Aun cuando los gobiernos de América Latina y el Caribe a menudo desempeñan un papel preponderante y toman la iniciativa en muchas actividades económicas y comerciales, el concepto de "autorregulación" por parte de los asociados comerciales no es

nuevo; sin embargo, en el transporte marítimo regular se le considera con cierta reserva.

c) Posibles modificaciones que pudieran estudiar los países de América Latina y el Caribe

A la luz de los cambios estructurales que han tenido lugar en la industria del transporte marítimo desde el 6 de abril de 1974, fecha de aprobación del Código, en gran medida la realización de sus objetivos anteriormente descritos deben considerarse a partir de las modificaciones que pudieran hacerse al Código. Para guiar las deliberaciones de los gobiernos de América Latina y el Caribe, los explotadores de buques y los usuarios, en relación con las posibles modificaciones, en la primera parte del presente documento se trató de proporcionar una base para formular respuestas apropiadas a preguntas como las siguientes: ¿Se seguirá, en materia de contenedores, la tendencia histórica de separar la carga homogénea del transporte marítimo regular? ¿Se transportarán los contenedores en virtud de acuerdos contractuales y no con arreglo a fletes de línea regular? ¿Cuál será el papel de las conferencias marítimas si los contenedores se transportan en virtud de acuerdos contractuales? y, finalmente, ¿Son compatibles los regímenes de reserva de carga de América Latina y el Caribe con las políticas macroeconómicas enfocadas hacia las exportaciones?

El Código tiene muchas imperfecciones ampliamente documentadas, pero una de sus mayores deficiencias se relaciona con el ámbito de aplicación; es decir, el Código no contiene ninguna disposición que determine claramente el ámbito de su aplicación. Con base en el propio Código y a la luz del artículo 34 de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, parecería que el Código no se aplica al tráfico de buques de línea regulares, sino i) sólo a las conferencias marítimas y acuerdos tarifarios, lo que significa a sus miembros y a la carga que transportan y ii) sólo si los gobiernos en ambos extremos de una ruta comercial son partes contratantes. La necesidad de subsanar esta deficiencia puede verse desde la posición de sobra conocida del gobierno de los Estados Unidos de no convertirse en parte contratante, aun cuando aproximadamente dos tercios de todos los buques de línea regular participan en su intercambio comercial; la aprobación del Paquete de Bruselas (Reglamento 954/79 del Consejo de la CEE, del 15 de mayo de 1979), que exime el tráfico de buques de línea regular al interior de la CEE, así como el de los países de la CEE con los de la OCDE, si entre ellos existen acuerdos recíprocos; la amplia gama de opiniones relacionadas con la manera de abordar la participación e influencia cada vez mayores de los transportistas independientes en el tráfico de buques de línea regulares y la utilización creciente de acuerdos de transporte contractuales en las rutas de línea regulares. Al no existir un ámbito de aplicación del Código minuciosamente definido y convenido, la conciliación de los diversos puntos de vista puede resultar difícil en relación con el carácter y las finalidades fundamentales del instrumento.

El Paquete de Bruselas de los estados miembros de la CEE es más que una reserva multilateral para amortiguar el impacto de los artículos del Código números 2 (participación en el tráfico), 3 (procedimientos de adopción de decisiones de las conferencias) y 14.9 (que trata del periodo de duración mínima entre aumentos de fletes) sobre los tráficos que ellos atienden. El

Paquete de Bruselas permite a la CEE la utilización del Código de manera modificada y en conjunto constituyó la primera manifestación de una política común de la CEE en materia de transporte marítimo. Como tal, forma parte de uno de por lo menos cinco regímenes superpuestos que reglamentan el transporte internacional de buques regulares; es decir, 1) la aplicación del Código al tráfico entre las partes contratantes, 2) la aplicación de la legislación nacional de los participantes en el tráfico cuando ninguno de ellos ha aprobado el Código, 3) la aplicación del Código, el Paquete de Bruselas y los Reglamentos del Consejo de la CEE 4055/86, 4056/86, 4057/86 y 4058/86 al tráfico de la CEE con los países que han adoptado el Código, 4) la aplicación de los Reglamentos del Consejo de la CEE 4055/86, 4056/86, 4057/86 y 4058/86 y la legislación nacional de los participantes en el tráfico de la CEE con los países que no son partes en el Código y 5) la aplicación de los Reglamentos del Consejo de la CEE 4055/86, 4056/86, 4057/86 y 4058/86 al tráfico de buques regulares al interior de la CEE.

En estas circunstancias, podrían presentarse numerosos problemas de conflictos de derecho como resultado de la aplicación de regímenes múltiples a diferentes partes de la misma actividad. No es ilógico suponer que los explotadores de buques regulares podrían ver aplicados los cinco regímenes superpuestos a sus operaciones y carga. Como ejemplo de ello, un buque de línea regular que viaje alrededor del mundo pudiera desplazarse entre países que son partes en el Código, entre países que no lo son, en el tráfico de la CEE y en el tráfico de los Estados Unidos y otros países en diferentes tramos del mismo viaje. En tales circunstancias, los explotadores de buques de línea regulares probablemente necesitarían sistemas de información computarizados para determinar cuál régimen jurídico se aplicaría a determinada carga y asesoramiento jurídico para determinar sus derechos y deberes legales de conformidad con cada uno de ellos. Naturalmente, los problemas de esta índole pueden evitarse mediante una revisión del ámbito de aplicación del Código, de manera que tenga preeminencia respecto de otros regímenes. Esta sugerencia ya cuenta con el decidido apoyo a nivel mundial, en vista de que el Código se negoció con la participación de 88 países y ha sido aceptado por 71.

Se recordará que en la clausura de la sesión plenaria del 6 de abril de 1974, se aprobó una resolución que dispone, en el párrafo 2 de la segunda parte que:

"Las compañías navieras no miembros de una conferencia que compitan con ésta deben respetar el principio de la competencia leal sobre una base comercial."

Ciertas partes contratantes de los países en desarrollo estiman que los transportistas independientes deberían incluirse en el ámbito de aplicación del Código, mientras que los países industrializados piensan exactamente lo contrario. Este problema se vuelve aún más complejo cuando se tiene en cuenta que los "transportistas independientes permitidos" han llegado a un entendimiento con las conferencias y son prácticamente miembros asociados. ¿Cabe suponer que los "transportistas independientes permitidos" cumplen con la resolución antes mencionada? En vez de tratar de formular un conjunto de principios internacionalmente aceptados sobre la reglamentación de los transportistas independientes, quizás sea más útil definir el ámbito de aplicación del Código.

La necesidad de armonizar numerosos regímenes jurídicos y el control de los transportistas independientes forma parte, en realidad, de una pregunta mucho más vasta que enfrentan las partes contratantes, a saber, ¿Cuáles son los transportistas, cargas y servicios que deberían estar sujetos a las disposiciones del Código? Como se destacó antes, el Código está estructurado para aplicarse a los transportistas de las conferencias marítimas que prestan servicios entre las partes contratantes. Con la evolución constante de la industria del transporte marítimo, aun a corto plazo sería difícil utilizar tecnologías navieras específicas, ciertas categorías de servicios o clasificación de carga para definir el ámbito de aplicación del Código. En los párrafos siguientes se presentarán algunos criterios posibles para una revisión del ámbito de aplicación en materia de carga y servicios.

A causa de la tendencia histórica de separar la carga homogénea del transporte de línea regular y su transporte subsiguiente en buques especializados en virtud de acuerdos contractuales, es muy difícil definir qué tipo de carga constituye una "carga de buque regular". En realidad, el Código no trata de definir la "carga de buque regular", pero en el capítulo primero define las "mercancías transportadas por la conferencia" de la manera siguiente:

"Carga transportada por las compañías navieras miembros de una conferencia de conformidad con el acuerdo de conferencia."

Si nos remontamos a 1880, cuando no existían buques especializados, todas las mercancías transportadas por mar eran "carga de buque regular"; y si se aplica a los contenedores la tendencia a separar la carga, entonces posiblemente para el año 2010 quizá haya muy poca o ninguna "carga de buque regular" tal como la conocemos actualmente. Una de las posibilidades sería decidir que el Código es aplicable a todo el tráfico marítimo. Algunos podrían argumentar que tal medida distorsionaría los mecanismos de mercado de la oferta y la demanda de servicios navieros e incrementaría los costos de transporte. Esto quizá hubiera podido valer en un mundo de economías semi-aisladas, pero ya no se puede aceptar con certeza en una economía global que tiene fuentes múltiples de mercancías que se comercian en los mercados internacionales.

El derecho de los que participan en el tráfico de transportar todo el comercio oceánico que tiene lugar entre ellos probablemente no sería una realidad, a menos que se tradujera en un apoyo igual o mayor a las políticas macroeconómicas nacionales que el que pueden obtener de la utilización de las empresas extranjeras. La repercusión de las políticas macroeconómicas enfocadas hacia las exportaciones sobre los regímenes de reserva de carga pueden verse a partir de la alteración de tales regímenes por los gobiernos del Brasil, Colombia y Chile, hecho mencionado anteriormente, para permitir el transporte de la carga nacional en buques extranjeros así como en aquéllos no afiliados a una conferencia. En efecto, debido al predominio del sector externo, las políticas macroeconómicas de los países de América Latina y el Caribe parece que actúan como un mecanismo que orienta y controla el ejercicio de los derechos de reserva de carga.

En un mundo económicamente interdependiente, la probabilidad de que un país pueda aislarse y transportar todas sus mercancías por vía marítima

sería mínima. La razón para ello reside en que las políticas macroeconómicas de los países de América Latina y el Caribe actualmente se centran en el sector externo a fin de obtener divisas para las inversiones nacionales necesarias y para el pago de la deuda externa. Para los países que quisieran tratar de transportar toda esa carga, sus sistemas de transporte marítimo tendrían que ser sumamente eficientes respecto del costo y eficaces, de otra manera los precios de los bienes entregados serían tan elevados que los ingresos de divisas disminuirían y toda la economía nacional se vería afectada. Si tal derecho de carga es sólo una posibilidad teórica y no una realidad tangible, entonces ¿qué ventajas aportaría a los países de América Latina y el Caribe? La respuesta puede hallarse en la posición negociadora más fuerte que les daría respecto de los transportistas de línea regulares y ocasionales, ya sean miembros de una conferencia, independientes, "independientes permitidos" o fletadores y en el apoyo que proporcionaría a la formulación de una política común en materia de transporte marítimo así como para la creación de consorcios regionales.

Las operaciones conjuntas de los consorcios de línea regular no constituyen ninguna novedad para los países de América Latina y el Caribe. Prueba de ello es su participación en numerosos consorcios tales como CAROL, EUROANDINO, EUROSAL y otros. Lo que todos estos consorcios tienen en común es que cuentan con participantes de países desarrollados y en desarrollo. Los explotadores de buques han evolucionado desde una independencia total y mecanismos flexibles en forma de conferencias de carga general hacia relaciones más estrechas como los consorcios, fletamentos de espacios para contenedores y arreglos de comercialización conjunta. Si continúa la tendencia hacia relaciones aún más estrechas y amplias entre las empresas navieras de línea regular, las compañías navieras de esta región se enfrentan al riesgo muy real de convertirse en parte de grandes empresas navieras consolidadas, en las que su participación podría limitarse a la posesión de acciones. Para evitar este riesgo y al mismo tiempo proporcionar servicios eficientes en cuanto a costos en apoyo de los objetivos macroeconómicos, hay que meditar detenidamente en la posibilidad de crear consorcios regionales.

La aplicabilidad del Código a los acuerdos cooperativos entre dos o más transportistas que explotan buques, como los consorcios mencionados en el párrafo anterior, es clara, ya que se convierten en una conferencia marítima para los efectos del Código. Sin embargo, cuando se crea una empresa consolidada, la relación entre los transportistas participantes que explotan buques varía de la coordinación de sus actividades independientes de transporte en líneas regulares mediante un acuerdo de conferencia, a la dirección conjunta de una empresa de propiedad común. Del mismo modo que el Código no es aplicable a un transportista particular que explota buques, a menos que suscriba acuerdos cooperativos con otros transportistas que explotan buques, tampoco es aplicable a una empresa naviera sin la existencia de tales acuerdos cooperativos. La tendencia hacia la creación de compañías navieras regulares aún mayores, con una amplia red de servicios, significa que la base económica para la explotación viable de una empresa naviera se ha ampliado considerablemente desde el advenimiento de la contenedorización y probablemente continuará haciéndolo. Análogamente, se pudiera evitar el marco estructural de una conferencia si los gobiernos asignaran la participación en la carga directamente a los transportistas que explotan buques. En este contexto, cabe preguntarse si la definición que da el Código de una conferencia

marítima es lo suficientemente flexible para incluir a las grandes empresas navieras consolidadas y la asignación de la participación de la carga por parte de los gobiernos.

Ultimamente las empresas navieras nacionales de la Argentina y el Brasil (ELMA y Lloyd Brasileiro) crearon una empresa mixta llamada Europe South America Container Service (EUROSACS). Cada empresa naviera proporcionará, para comenzar, un buque portacontenedores para el servicio entre la costa oriental de Sudamérica y Europa septentrional. A medida que aumente la demanda de este tipo de servicio, cada empresa naviera aportará un segundo buque.^{45/} Otros ejemplos de servicios conjuntos establecidos por empresas navieras de esta región serían un servicio entre la costa occidental de Sudamérica y el Mediterráneo ^{46/} y el servicio de travesía corta e interinsular del Caribe proporcionado por la WISCO. No obstante estos esfuerzos encomiables, la mayoría de los gobiernos de la región sigue centrando las actividades de las empresas navieras matriculadas en sus jurisdicciones en la satisfacción de las necesidades nacionales. Este enfoque significa que los objetivos internacionales, que podrían utilizarse para respaldar aquéllos de carácter interno, en cuanto a ganancias y experiencia, no se incorporan en las políticas de las empresas navieras nacionales.

Por otra parte, el Código pudiera definirse como que se aplica a una gama específica de servicios de transporte marítimo. En general, se entiende que los buques de línea regulares ofrecen servicios en rutas designadas con arreglo a frecuencias en itinerarios publicados para el transporte de carga no homogénea o general. Debido a la utilización cada vez mayor de arreglos de transporte contractuales y la clara posibilidad de que los transportistas marítimos se integren en la producción y distribución de las funciones de los manufactureros,^{47/} ese concepto de la industria quizá deba ampliarse para incluir esos y otros servicios posibles. A causa de la evolución constante del contenido de los servicios marítimos, cualquier definición estaría sujeta a revisiones perennes para que pudiera reflejar las prácticas actuales.

El racionamiento según el cual los servicios marítimos se hallan en estado de constante evolución es correcto, pero no significa que no puedan utilizarse para definir el ámbito de aplicación del Código. Casi todos los servicios marítimos se prestan de conformidad con las condiciones que se consignan en los conocimientos de embarque. Mediante la cláusula principal que figura en esos conocimientos de embarque, dichos servicios están sujetos a las disposiciones del Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimientos, aprobado el 25 de agosto de 1924 (también conocido como las Reglas de la Haya), a fin de definir los derechos y deberes de los explotadores de buques y los propietarios de la carga. Análogamente, muchos explotadores de buques ocasionales utilizan la cláusula principal para incorporar las Reglas de la Haya en sus contratos de fletamento (el contrato de transporte entre explotadores de buques y propietarios de carga), de modo que tengan el mismo régimen de responsabilidad civil respecto de los fletadores que con arreglo a un conocimiento de embarque y las mismas exenciones y limitaciones de la responsabilidad.^{48/}

Aun con el fantasma de la separación de los contenedores del tráfico de las empresas navieras, debido a la propiedad múltiple de los bienes que se transportan, sus diversas exigencias de manejo y almacenamiento --ya sea por

los explotadores de buques, manufactureros u operadores de terminales-- los requisitos bancarios y de seguros internacionales, así como los elevados valores unitarios, parece seguro suponer que los embarcadores, consignatarios y transportistas seguirán utilizando los conocimientos de embarque y las Reglas de la Haya. Un ámbito de aplicación vinculado a la utilización de las Reglas de la Haya incluiría a transportistas de conferencias, independientes e "independientes permitidos", así como a los explotadores ocasionales que emiten conocimientos de embarque sujetos a dichas Reglas, lo que eliminaría considerablemente los problemas de definiciones. De manera que el ámbito de aplicación del Código se definiría para comprender la carga incluida en los conocimientos de embarque y sujeta a las Reglas de la Haya, o cualquier modificación de ellas, así como otras convenciones sobre transporte unimodal o multimodal que pudieran reemplazarlas.

Las ventajas de definir el ámbito de aplicación de esta manera son numerosas. Por ejemplo, ello significaría que después de la entrada en vigencia del Código, el 6 de octubre de 1983, éste se habría aplicado no sólo al transporte de bienes entre las partes contratantes, sino también a las operaciones de transporte en todo el mundo en las que los transportistas regulares u ocasionales hubieran emitido conocimientos de embarque sujetos a las Reglas de la Haya. Quizá pudiera pensarse que esa aplicación global e inmediata del Código es desacostumbrada, pero sus requisitos de entrada en vigor deben considerarse como sumamente estrictos -- hubo de ser aceptado por no menos de 24 estados, con un tonelaje combinado de por lo menos 25% de la flota mundial de carga general. Cuando esos requisitos se cumplieron el 6 de abril de 1983, 58 países se habían convertido en partes contratantes -- que es un poco más de un tercio de todos los países miembros de las Naciones Unidas. Tales requisitos se justifican para asegurar el respaldo más amplio posible al Código, ya que afectaría profundamente la industria del transporte marítimo.

II. CONCLUSIONES

La existencia de una economía global y de mercados internacionales no es nueva, pero durante el último decenio han llegado a influir, y en muchos casos dominar, el intercambio comercial de casi todos los países. Para los países de América Latina y el Caribe, este proceso se ha acelerado por su enorme endeudamiento externo. Debido a la integración cada vez mayor de los países de América Latina y el Caribe en una economía global, los productores han debido dirigir la mirada más allá de las fronteras de los mercados tradicionales no sólo en busca de nuevos mercados, sino para descubrir influencias rivales de otros productores o exigencias nacionales que pudieran limitar su acceso a tales mercados. Para participar en esos mercados, el transporte marítimo, incluida la explotación de puertos y el transporte interior, desempeña un papel fundamental. Cualquier intento de formular políticas en materia de transporte marítimo para los países de América Latina y el Caribe que sean compatibles con ese papel, exige una toma de conciencia de que sólo se puede confiar con precaución en los soportes de dichas políticas (el sistema de conferencias marítimas y la reserva de carga), que hay que apoyar los objetivos económicos nacionales, que el comercio y el transporte están en constante evolución y que debe obtenerse una base de carga suficiente para asegurar el ofrecimiento de servicios eficientes respecto de los costos.

El transporte marítimo regular trata de responder a las necesidades materiales del mundo, pero su papel y objetivos deben redefinirse constantemente a medida que cambian esas necesidades. Los problemas actuales del transporte marítimo regular reflejan las crisis dentro y fuera de la industria. En el marco del transporte marítimo regular, los dos soportes que se utilizaron como base de las políticas para los países de esta región se han debilitado no a causa de las críticas, las leyes o aun las presiones políticas de los países industrializados, sino de la evolución interna de la propia industria. Al exterior del transporte marítimo regular, se pueden citar factores como los incrementos de la deuda externa, las políticas macroeconómicas enfocadas hacia las exportaciones y la contracción de las inversiones en la esfera de la capacidad productiva, todo lo cual contribuye a los cambios que ocurren actualmente en el transporte marítimo regular. Las respuestas a la crisis que enfrenta la industria deben buscarse dentro y fuera del transporte marítimo regular, pero sean cuales fueren las políticas que se adopten en dicha esfera --nacional, regional o internacional-- éstas deben apoyar plenamente los esfuerzos por ampliar el comercio y aumentar las inversiones de capital.

A. EL TRANSPORTE MARITIMO REGULAR Y LOS OBJETIVOS ECONOMICOS NACIONALES

La capacidad de la industria del transporte, considerada en conjunto, de neutralizar o a su vez apoyar activamente los "mecanismos de transmisión" de las políticas macroeconómicas se entiende muy poco, al parecer. Los costos excesivos de transporte reducen la cantidad de bienes que pueden exportarse y

el monto de los ingresos de divisas. La disminución de los ingresos de divisas se traduce en menores inversiones de capital y bienes intermedios necesarios para la producción interna. Estos conceptos representan una generalización, pero sin embargo son ciertos: que las consecuencias de las políticas macroeconómicas se determinan a nivel microeconómico, que el transporte marítimo tiene numerosos "mecanismos de apoyo" que pueden utilizarse para fortalecer los "mecanismos de transmisión" macroeconómicos y que se necesita un pensamiento nuevo y riguroso para disminuir aún más la distancia entre los objetivos sectoriales y macroeconómicos.

Probablemente el resultado más importante de esta evaluación es que un sector subordinado y de demanda indirecta como el transporte marítimo puede efectuar una contribución importante al logro de los objetivos macroeconómicos. Esta idea, no obstante su sencillez, pueden utilizarla los gobiernos para fortalecer la eficacia de sus políticas macroeconómicas. De modo que el problema que se plantea a los gobiernos de América Latina y el Caribe en los últimos años del siglo XX consiste en enfocar los "mecanismos de apoyo" (precios, rutas, frecuencias y tecnología) del transporte marítimo de manera que puedan fortalecer los "mecanismos de transmisión" macroeconómicos y los objetivos económicos nacionales.

B. EL CODIGO DE CONDUCTA Y LOS OBJETIVOS ECONOMICOS NACIONALES

El Código de Conducta crea una nueva relación entre los miembros de una conferencia marítima y la carga que transportan y trata de asegurar que se ofrezcan tarifas y servicios adecuados mediante la competencia de empresas de terceros países. Las compañías navieras de América Latina y el Caribe consideran esta nueva relación como un medio que puede utilizarse para asegurar una base de carga suficiente para sus operaciones. Las propuestas para ampliar la aplicación del Código a toda la carga transportada por mar o aquella cubierta por conocimientos de embarque y sujeta a las Reglas de la Haya contribuirían mucho a proporcionar esa base de carga necesaria. Si el Código se aplicara a toda la carga transportada por mar, ello vincularía los servicios de transporte que los asociados comerciales pueden proporcionar directamente con sus intercambios comerciales.

Las ventajas de tal vinculación son numerosas y entre ellas se incluirían el fortalecimiento de la posición negociadora de las compañías navieras de América Latina y el Caribe respecto de los transportistas regulares y ocasionales y el apoyo que proporcionarían para crear una política común en materia de transporte marítimo, así como para establecer consorcios regionales. Ese ámbito de aplicación se regiría por las realidades económicas globales, tal como se percibe claramente de la formulación, por los países de América Latina y el Caribe, de políticas macroeconómicas enfocadas hacia las exportaciones, que tratan de responder a su creciente integración en la economía global, las modificaciones de los regímenes nacionales de reserva de carga, su gran deuda externa y la necesidad de comerciar en mercados internacionales sumamente exigentes.

A fin de fortalecer el papel que pueden y deben desempeñar las compañías navieras regulares para alcanzar los objetivos económicos nacionales, el

Código de Conducta debe actualizarse para que refleje las realidades comerciales y económicas que enfrentan los países de América Latina y el Caribe. Para los países que practican políticas macroeconómicas enfocadas hacia las exportaciones, los objetivos del Código son los mismos que los del propio transporte marítimo, es decir, proporcionar una base de carga que permita a las compañías navieras nacionales ofrecer los servicios eficientes que desean los usuarios y que fortalecerían los objetivos económicos nacionales. Si ello se logra con un Código de Conducta modificado, éste habrá pasado la verdadera prueba de su valor.

Notas

1/ Hace poco se presentó una evaluación de esos temas en un estudio de la CEPAL titulado Cambios estructurales en el transporte regular por buques de línea: Perspectivas y consecuencias para la formulación de políticas (LC/G.1463, 15 de junio de 1987).

2/ Seascape, número de presentación, mayo de 1987, pp. 28 y 29.

3/ Containerisation International, julio de 1987, pp. 45 a 51.

4/ J.W. Mullen, World oil prices: Prospects and implications for energy policy-makers in Latin America's oil-deficit countries, serie Cuadernos de la CEPAL, 1978, pp. 15 y 16.

5/ Precio oficial para el petróleo liviano del Oriente Medio. Véase Petroleum Intelligence Weekly, 7 de marzo de 1983, p. 6.

6/ Petroleum Intelligence Weekly, 22 de febrero de 1988, suplemento especial, p. 1.

7/ D. Blumenhagen, Shipping and the Balance of Payments, Institute of Shipping Economics, Bremen, N° 32, 1981.

8/ $11\ 587\ \text{dólares} \times 20\% = 2\ 317.4\ \text{dólares}$, y $2\ 317.4\ \text{dólares} \times 30\% = 695.22\ \text{dólares}$. El 20% es una estimación de los ingresos brutos por concepto de fletes de todas las compañías navieras regulares de América Latina y el Caribe, y el 30% es una estimación de sus ingresos netos por concepto de fletes.

9/ Portos e Navios, febrero de 1987, p. 9.

10/ ALAMAR, Informativo, N° 530, 1 a 15 de julio de 1987, p. 3.

11/ ALAMAR, Informativo, N° 546, 1 a 15 de marzo de 1988, p. 2.

12/ El Mercurio, "Transporte marítimo", suplemento especial, domingo 22 de noviembre de 1987, p. 7.

13/ ALAMAR, Informativo, N° 534, 1 a 15 de septiembre de 1987, p. 5.

14/ ALAMAR, Informativo, N° 477, 16 a 30 abril de 1985, p. 10.

- 15/ ALAMAR, Informativo, N° 543, 16 a 31 de enero de 1988, pp. 2 y 3.
- 16/ Asociación Internacional de Puertos, Proceedings of the Fifteenth Conference, 25 de abril al 1 de mayo de 1987, Seúl (Corea), p. 67.
- 17/ ALAMAR, Informativo, N° 545, 16 a 29 de febrero de 1988, p. 6. Para una evaluación de esta situación en otros dos países de América Latina véase The Journal of Commerce, 7 de abril de 1988, pp. 1b y 10b, y ALAMAR, Informativo, N° 480, 1 a 15 de junio de 1985, p. 11.
- 18/ Shipping World & Shipbuilder, enero/febrero de 1988, p. 27.
- 19/ ALAMAR, Informativo, N° 542, 1 a 15 de enero de 1988, p. 5.
- 20/ ALAMAR, Informativo, N° 518, 1 a 15 de enero de 1987, p. 6, y N° 523, 16 a 31 de marzo de 1987, p. 6.
- 21/ ALAMAR, Informativo, N° 522, 1 a 15 de marzo de 1987, p. 5. Para una comparación con otro país sudamericano, véase el N° 545, 16 a 29 de febrero de 1988, p. 6.
- 22/ ALAMAR, Informativo, N° 510, 1 a 15 de septiembre de 1986, p. 3, y N° 526, 1 a 15 de mayo de 1987, p. 6.
- 23/ ALAMAR, Informativo, N° 545, 16 a 29 de febrero de 1988, p. 3.
- 24/ ALAMAR, Informativo, N° 502, 1 a 15 de mayo de 1986, p. 2.
- 25/ ALAMAR, Informativo, N° 495, 16 a 31 de enero de 1986, p. 2.
- 26/ ALAMAR, Informativo, N° 545, 16 a 29 de febrero de 1988, p. 2.
- 27/ ALAMAR, Informativo, N° 514, 1 a 15 de noviembre de 1986, p. 7.
- 28/ ALAMAR, Informativo, N° 545, 16 a 29 de febrero de 1988, p. 3.
- 29/ ALAMAR, Informativo, N° 548, 16 a 30 de abril de 1988, p. 10.
- 30/ Containerisation International Yearbook, 1988, p. 242; y ALAMAR, Informativo, N° 536, 1 a 15 de octubre de 1987, p. 3, y N° 538, 1 a 15 de noviembre de 1987, p. 5. El acrónimo TEU, o unidad equivalente de 20 pies, se refiere a un contenedor de la serie 1 de la Organización Internacional de Normalización (ISO) y se utiliza comunmente como medida de la capacidad de carga de los buques y la productividad portuaria, entre otras cosas.
- 31/ ALAMAR, Informativo, N° 476 1 a 15 de abril de 1985, p.4, y Portos e Navios, febrero de 1987, pp. 16 a 18.
- 32/ ALAMAR, Informativo, N° 487, 16 a 30 de septiembre de 1985, p. 6.
- 33/ Brasil, Ministério dos Transportes, Superintendência Nacional da Marinha Mercante (SUNAMAM), Anuário, 1985, p. 85.

34/ Portos e Navios, diciembre de 1987, p. 10.

35/ ALAMAR, Informativo, N° 546, 1 a 15 de marzo de 1988, p. 3.

36/ LC/G.1463, op. cit., pp. 48 a 59.

37/ Containerisation International, diciembre de 1987, p. 41.

38/ S.J. Sturmev, "The application of the Code of Conduct for Liner Conferences to Egyptian trade", Journal of the Arab Maritime Transport Academy, vol. 12, No. 24, julio de 1987, pp. 4 a 12.

39/ Aplicación de la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas (TD/B/C.4/300); Directrices para la aplicación de la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas (UNCTAD/ST/SHIP/1); Aplicación de la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas: Documentación complementaria (UNCTAD/ST/SHIP/2) y Conferencia de Revisión de la Convención de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas. Documento preparatorio sobre posibles cuestiones y propuestas de enmiendas elaborado por la secretaria de la UNCTAD (UNCTAD/SHIP/621).

40/ ALAMAR, Informativo, N° 545, 16 a 29 de febrero de 1988, p. 5.

41/ Fairplay International Shipping Weekly, del 11 de febrero de 1988, p. 6, y del 5 de mayo de 1988, p. 14; Seatrade Business Review, marzo/abril de 1988, p. 59; Containerisation International, marzo de 1988, p. 5 y abril de 1988, p. 31 a 35; y The Journal of Commerce, 4 de abril de 1988, pp. 1A y 12B, y del 14 de abril de 1988, p. 10B. El acuerdo por tres años renovables dispone que cada línea tendrá espacio en todos los 12 buques. Las asignaciones de buques y las plazas para contenedores son las siguientes: i) cuatro buques dedicados al servicio semanal entre Europa septentrional y la costa atlántica septentrional de los Estados Unidos --SLS 55.3%, TFL 25.2% y Nedlloyd 19.2%; 2) cinco buques destinados a un servicio semanal entre Europa septentrional y la costa atlántica meridional de los Estados Unidos y el Golfo --SLS 62%, TFL 24% y Nedlloyd 14%; y tres buques asignados a un servicio de 10 días de duración entre el Mediterráneo y la costa atlántica septentrional y meridional de los Estados Unidos --SLS 60%, TFL 20% y Nedlloyd 20%. Los servicios deberán comenzar en marzo, abril y mayo de 1988, respectivamente. Todos los 12 buques se matricularán en los Estados Unidos y serán tripulados por ciudadanos de este país y habrá tres fletados por la TFL y dos por la Nedlloyd.

42/ Brasil, Cuba, China, México, Perú, Uruguay y la Unión Soviética, y se habían entablado negociaciones con nueve otros países. Véase ALAMAR, Informativo, N° 499, 16 a 31 de marzo de 1986, p. 4, y N° 501, 16 a 30 de abril de 1986, p. 4.

43/ Argelia, Argentina, Bulgaria, Chile, China, Ecuador, Francia, México, Perú, Polonia, Portugal, República Democrática Alemana, República Federal de Alemania, Rumania, Unión Soviética y Uruguay. Véase ALAMAR, Informativo, N° 486, 1 a 15 de septiembre de 1985, pp. 5 y 6.

44/ Para un interesante artículo que predijo éstos y muchos otros problemas de aplicación, véase Containerisation International, octubre de 1983, pp. 52 a 55.

45/ ALAMAR, Informativo, N° 546, 1 a 15 de marzo de 1988, p. 2.

46/ SEMPAS está integrado por el Consorcio Naviero Peruano (Perú), Empresa Marítima del Estado (Chile), Línea Navieras Bolivianas (Bolivia) y Transportes Navieros Ecuatorianos (Ecuador) y proporciona un servicio mensual entre la costa occidental de Sudamérica y el Mediterráneo. Véase Containerisation International Yearbook, 1988, pp. 233, 242, 267 y 313.

47/ Cargo Systems, febrero de 1987, pp. 40 y 41; Fairplay International Shipping Weekly, 5 de noviembre de 1987, pp. 30 y 31, y Shipping World and Shipbuilder, diciembre de 1987, p. 423.

48/ BIMCO Bulletin, 1/87, febrero, pp. 8671 a 8678 y 2/88, abril, pp. 9084 a 9093.

