



Academia del Mar

CUADERNO TALÁSICO N°5

Presentado por:

Académico de Número n° 17

Sr. Pedro Fox.

Tema:

Transporte globalizado: exigencias del tercer mundo.

Presentación:

Junio 1997

Expuesto y debatido en la Sesión Plenaria Ordinaria n°12 del 26 de agosto de 1997.

TRANSPORTE GLOBALIZADO: EXIGENCIAS DEL TERCER MILENIO

Tendencias y proyecciones actuales

En 1993 se publicó un artículo en el "US Port Overview" en donde se enfatizaba la preocupación siguiente: "El sistema portuario no puede operar a un máximo de eficiencia si los puertos no tienen un fácil acceso, tanto hacia Tierra como hacia el Mar. La red de transporte internacional puede compararse como un "Ducto" y su eficiencia es tal como lo es la de la sección más angosta del mismo. Esa sección más angosta se traduce cada vez más en los enlaces a tierra del transporte. Para el año 2020 se espera que se triplique la cantidad de carga que pasa por los puertos de EE.UU.; el acceso al interior constituye un tema fundamental para los puertos".

En 1995 la consultora portuaria "Vickerman Miller" elaboró un estudio denominado "Año 2020", donde se analizaba las futuras demandas para los puertos de Long Beach y Los Ángeles. Estos puertos de aguas profundas de la costa occidental de EE.UU. movieron en 1996 cerca de 6 millones de TEUS (unidad equivalente a un contenedor de 20 pies).

La proyección anunciada para el 2020 se había estimado en 12 millones de TEUS. Hoy ya se habla de valores más elevados a los pronosticados. El impacto que la globalización produce conlleva a la aceptación de nuevas y aceleradas tecnologías que se extienden mucho más allá de los meros límites portuarios, de la ciudad, o de la comunidad portuaria que la rodea. Se extiende a su Hinterland, definida como territorios que se comunican con un puerto "Líder", que les sirva como vía comercial. Que además debe extenderse a su Foreland", es decir a la zona comprendida desde el puerto líder al Exterior, definido por los tráficos marítimos vigentes y Potenciales.

En EE.UU. tanto la naviera APL (American President Line), al igual que la Sea-Land, fueron las primeras, que décadas atrás reconocieron la importancia del Transporte Ferroviario, para promover su estrategia de transporte global. En 1995 el 20% del tráfico portuario de contenedores se transportaba por tren. Se espera alcanzar el 40% antes del año 2020. En EE.UU., los trenes operativos de contenedores constituyen una respuesta comercial a las nuevas necesidades de la industria de los transportes. La necesidad de lograr la completación Modal, dio lugar a la implementación de nuevos sistemas técnicos. Tal el caso del "Piggy-Back", sistema que consiste en

cargar el vehículo sobre el vagón; o el “ferrotaje”, que consiste en la incorporación de un “boggie” ferroviario, para convertirse en vagón.

En el proyecto del “Estudio 2020” se precisa que las instalaciones ferroviarias situadas en los muelles se encargarán de acarrear los contenedores cargados sobre trenes doblemente apilados, de casi 300 metros de largo, eliminando el Congestionamiento y a la Contaminación que provocaría el exceso de camiones que se requieran para movilizar las proyecciones de mínimas previstas. (En España el ferrocarril ahorra 390 millones de dólares anuales en términos del Cuidado Ambiental). Antes EE.UU. proveería fondos federales para carreteras y vías de tránsito. Hoy aplican un nuevo concepto llamado “Fondo de consolidación del transporte intermodal”.

Los objetivos principales que el globalismo y el comercio internacional requieren, son el de incrementar la velocidad de la distribución de las mercancías y de reducir todo tipo de capital improductivo.

En la costa Este de EE.UU., las grandes líneas han reducido sus escalas a no más de tres puertos. El “resto” lo operan a través de transporte ferroviario. El “transit-time” entre Europa y la Costa Este de los EE.UU. pasó de 7 días a menos de tres con buques cada vez de mayor tamaño y mayor velocidad. Utilizando el transporte multimodal o intermodal desde Yokohama hasta New York este se realiza en 14 días, insumiendo el tramo ferroviario menos de 80 horas. Antes el transporte demoraba 3 semanas por una ruta totalmente marítima, se obvia así el pasaje del canal de Panamá, precisamente cuando de aquí a poco EE.UU. deja de controlarlo.

El transporte combinado, intermodal y el multimodal internacionales (más adelante distinguiremos formas de transporte) sigue creciendo. En 1995 representó el 55% del tráfico total containerizado. Al inicio del tercer milenio superará el 75% (El resto corresponde al transporte marítimo modal, es decir puerto a puerto, en concordancia con las compra-ventas FOB o CIF).

Si hablamos de todas las cargas movidas por agua (graneles líquidos, secos, carga general, paletizada o containerizada y otras cargas), hoy 35 países controlan el 95% del tonelaje mundial (con buques de su bandera y de terceros), donde aparece solo un país del Sur (Brasil) con el 1,4%. Los cinco primeros (Grecia, Japón, EE.UU., Noruega y China) en DW controlan más del 50% del total, con la siguiente aclaración “The country of domicile indicates where the controlling interest of the fleet is located, in terms of the parent company. In several cases, this has required certain judgements to be made. Thus, for instance, Greece is shown as the country of domicile with respect to vessels owned by a greek owner with representative offices in New York,

London and Piraeus, although the owner may be domiciled in the United States” (Fuente: Lloyd’s Maritime London).

El siguiente cuadro muestra los puertos líderes de aguas profundas situados todos al Norte del Ecuador, y que privilegian los Megacarriers en sus tráficos “Este-Oeste”.

Nro	1996	TEUS (millones)	Previsión Año 2000
1	Hong Kong	13,3	20,0
2	Singapore	13,0	19,0
3	Kaohsiung	5,2	9,6
4	Rotterdam	5,0	6,5
5	Busan (Corea del Sur)	4,7	6,7
6	Hamburg	3,1	4,0
7	Long Beach	3,0	3,5
8	Los Ángeles	2,7	3,0
9	Antwerp	2,5	3,5
10	Yokohama	2,4	S/d
11	Tokyo	2,3	S/d
12	Keelung (Taiwan)	2,3	S/d
13	Durbai (UAE)	2,2	3,0
14	New York	2,2	2,8
15	Kobe	2,0	3,1
16	Felixstowe	2,0	2,4
17	Shangai	1,9	2,5
18	Manila (Filipinas)	1,9	S/d

19	Tanjung Priok (Indonesia)	1,6	2,6
20	Bangkok (Tailandia)	1,6	S/d

(Fuente: "Containerization International Yearbook").

(Hong-Kong tiene planes de inversión para atender 31 millones de TEUS en el año 2011).

En el área mediterránea el puerto de Bahía de Algeciras, se mantiene primero en el "ranking" seguido por la Spezia, Génova, Barcelona, Valencia en ese orden.

Algeciras apenas pocos años atrás manejaba 400.000 TEUS por año. Su condición de puerto de trasbordo hizo que hoy maneje 1.300.000 TEUS y se convierta en un "Super Hub" (definición de las Naciones Unidas para los puertos que superan el millón de TEUS), donde el 90% corresponde a mercancías en tránsito.

El puerto de Malta (Marsaxloke) apenas si movía 40.000 TEUS anuales. Hoy opera más de dicha cantidad por mes al transformarse en un puerto de transbordo, es decir en centro de redes del transporte globalizado.

No existe una definición precisa para determinar a quién denominar "Supertransportistas" o "Megacarrier". Sin embargo, al respecto la UNCTAD ("United Nations Conference on Trade and Development"), maneja los siguientes parámetros:

- a. Tener un capital superior a los 2.000 millones de dólares, o ingresos anuales superiores a 1.000 millones de dólares. Y
- b. Ser transportista Mundial con presencia en las grandes rutas comerciales "Este-Oeste". Y
- c. Poseer una capacidad de "Flota Propia" de contenedores no menor a 80/100.000 TEUS.

El "Review of Maritime Transport", suma conceptos diciendo: "These operators as global logistics suppliers involve not only owning larger a container ships and a vast number of containers, BUT ALSO HAVING

DEDICATED TERMINALS. CAPABLE AGENCY AND FEEDER SERVICES AND EFFICIENT INLAND LOGISTICS NETWORKS. The necessity to provide such comprehensive and WORLD WIDE services is encouraging large operators to consolidate their services, hence there has been an increasing trend towards large CONSORTIA ". . . (El concepto de cooperación entre los super transportistas permite además y a través de "pools" el intercambio de chasis y contenedores. Particularmente facilita el reposicionamiento de los contenedores "VACIOS ").

Siguiendo los parámetros señalados, una veintena de navieras pueden ser consideradas "MEGACARRIERS", tales como:

1 P. and O / Ned Lloyd

2 Evergreen Line / Uniglory Marine

3 Sea Land Services

4 Maersk Line

5 COscO

6 APL / PUL/ Neptune Orient Lines

7 NYK Line / TSK Line

8 Mitsui OSK Line

9 Hanjin Shipping

10 Mediterranean Shipping

11 Hyundai Merchant Marine

12 Zim Israel Navigation

13 Hapag Lloyd

14 K Line

15 JangmingMarineTransport

16 OOCL

17 DSR Senator Lines

18 CMA

(Fuente: Containerization International Yearbook). El auge de buques portacontenedores de 4ta. y 5ta. generación, está exigiendo transformaciones en la mayoría de los puertos líderes. Estos buques han revolucionado el concepto del transporte marítimo y la a comercialización de sus bodegas.

El desarrollo de la containerización en el puerto de Hamburgo esta requiriendo a las autoridades portuarias REVALORIZAR LOS ESPACIOS PORTUARIOS existentes en la actualidad y AMPLIAR la superficie destinada a la manipulación y almacenaje de contenedores. El proyecto denominado "ALTENWERDER" tiene previsto la construcción de una nueva Terminal con cuatro muelles de atraque para aceptar buques con capacidad superior a 6000 TEUS (Para operar 2.000.000 de TEUS).

La naviera APL en su tráfico al Pacífico fue la primera en superar la manga del canal de Panamá (que permite la estiba de hasta 13 TEUS x 8 pies de ancho), al pasar a una estiba de 15 TEUS .

Hoy navegan en tráfico ESTE OESTE buques "Post Panamax " y | buques "Over Panamax", como el buque "REGINA" de la naviera danesa MAERSK, que tiene las siguientes características técnicas:

eslora: 318 metros (1043 pies) manga: 42 metros (137 Pies) velocidad: 25 nudos (máxima) capacidad: 6.000 TEUS

Los buques denominados "COLOSO" con una capacidad de 8.000 TEUS tendrán una eslora de 1099 pies (335 metros) y manga de 151 pies (46 metros). El último diseño preparado por la Samsung Heavy Industries corresponde a una capacidad de 8.770 TEUS.

(Las dimensiones de la esclusa del Canal de Panamá admite esloras de 1000 pies y mangas de hasta 110 pies).

Los estudios para considerar buques de 10.000 TEUS (300.000 metros cúbicos de capacidad) indican que los "factores límites" no pasan por el área de la industria naval, sino por "como resolver la organización operativa comercial" que habrán de demandar en el futuro estos "súper colosos" (que pueden estibar en su manga 20 TEUS).

Muchas Terminales de los puertos líderes ya están retirando grúas obsoletas para incorporar otras de 4ta. generación. (Grúas Post Panamax y Extra Post Panamax).

Puertos como Rotterdam o Kaoshiung están previendo instalar grúas ("delivery date" 1997/98) con capacidad de alzada entre 55/ 67 Tons.

Se habla de grúas pórtico dobles que puedan operar hasta 50 containers por hora. De grúas "inteligentes", computarizadas, con un "outreach " superior a los 50 mts. y con un "gauge" de 35 metros o más de ancho de vía o trocha .

La terminal de APL en los Angeles cuenta con ocho (8) grúas post Panamax de 107 metros de altura, con un alcance de brazo de 58 metros y de 1.200 Tons. de peso cada una.

Las terminales tendrán que modernizar sus "TRASTAINERS" para que puedan operar en forma automática día y noche (lo harán casi sin operarios, sin horas "extras " ...).

Ya los contenedores de 40 pies (FEUS) son mayoría respecto a los TEUS existentes. Se han reducido al mínimo los contenedores de 8 pies de altura, siendo ahora comunes los de 8 pies y 6 pulgadas y comienzan a difundirse los de 9 pies y 6 pulgadas de altura.

Al no existir un consenso mundial sobre las normas futuras en materia de dimensiones de los contenedores y tras haber quedado en suspenso la idea de la elaboración de normas ISO para los contenedores de segunda generación, las presiones regionales en favor de los contenedores de mayores dimensiones se han acentuado más. Como consecuencia de ello, en los centros de transbordo tienen que coexistir sistemas de dimensiones, volumen y pesos diferentes, con el inevitable encarecimiento que esta incompatibilidad provoca, ya que ciertos tipos de contenedores no ajustados a las normas ISO (por ejemplo, los de 45 pies o 48 pies) que utilizan algunas empresas de transporte en el tráfico transpacífico, no pueden admitirse en ciertos tráficó internos.

Del artículo "The challenger of multimodal transport" ("Rail international" noviembre 1996) extraemos el siguiente párrafo:

"Neither the railways nor the road hauliers can keep up with the shipping companies in the race to increase container size. All hopes to limit " maxi containers " or " supercubes " to sea going traffic have failed. The American railway Union Pacific was the first to introduce wagons able to take a 53 ft container on top of a 48 ft unit, representation a total length of 101 ft and 76 tonnes payload per wagon. The next size will be 60 ft...".

(El contenedor de 45 pies utilizado particularmente en EE.W. para sus tráficos con Europa tiene la ventaja de ofrecer una capacidad superior en "europallets" de un 25 % en relación con el contenedor de 40 pies).

Esto demuestra la presión que paulatinamente se están efectuando por contenedores de mayor volumen, espacio y peso, aunque al momento muchos de ellos no son aceptados en carreteras de ciertos países, o bien no aptos para muchos buques portacontenedores.

De acuerdo al Lloyd List hoy navegan cerca de 4.000 buques portacontenedores (63.000.000 DWT).

(El padre de la containerización fue Malcom Mc Lean, fundador de la naviera Sea Land. Hace 41 años (1956) se cargaron en puertos norteamericanos los primeros contenedores a bordo de los buques "IDEAL X").

La fuerza de estos "ocean carriers" da muestra el siguiente cuadro producido por "Containerisation International " en 1995:

	PROPIETARIOS
	TEUS
%	
	MAYOR LESSORS
4.000.000	
	OTHER LESSORS
260.000	

LEASED TOTAL

4.260.000

OCEAN CARRIERS

4.440.000

48,8

OTHER

400.000

WORLD TOTAL

9.100.000

(100 %)

(Hoy los "ocean carriers " ya superan el 50 % del total).

Si estimamos el valor de compra FOB de 1 TEU en 2300 / 2400 dólares, se puede apreciar la magnitud del dinero invertido por parte de los "ocean carriers" y compañías de "Leasing" en este rubro.

Los "Megacarriers" advirtieron rápidamente la importancia de incrementar su " FLUJO DE EFECTIVO ". Dedicándose al transporte multimodal, hoy reciben más ingresos porque prestan nuevos servicios más amplios, donde el tramo marítimo del transporte multimodal representa alrededor del 30 % de la factura total del flete global.

Triplicando el flujo efectivo en relación a la época en que solo se ocupaban del "gancho a gancho" (puerto a puerto). Si a ello se le suma que todo ese volumen adicional de dinero no siempre se paga inmediatamente a los subcontratistas, esto le ofrece a los MOTM mayores ventajas financieras.

A su vez los operadores logísticos europeos manifiestan que si bien la mayor parte de su facturación proviene del transporte y almacenaje, sus márgenes comerciales lo obtienen de las operaciones de valor añadido (empaquetado de mercancías, gestión de "Stocks", etc.).

En forma acelerada los Megacarriers buscan formar "ALLANZAS", de fusionarse o asociarse para aplicar un mejor método de gestión para obtener recursos financieros y reducir así la incertidumbre de las inversiones.

Se constituyen alianzas o fusiones que manejan así cientos de miles de contenedores propios, (más los contenedores de terceros y en "leasing "), que operan más de un centenar de buques propios, de terceros y en fletamentos; que operan en varias Terminales propias y asociadas con terceros, que cuentan con distintos servicios (propios o bajo asociaciones, contratos, etc.) terrestres y/o fluviales, etc.

Tal es el caso de:

- a) "Grand Alliance " : Pand O, Hapag Lloyd, NYK, NOL.
- b) "Global Alliance " : Ned Lloyd, Orient Overseas Container Line (OOCL), APL, Mitsui OSK
- c) "Fusion " : Maersk Sea Land.

Alianzas que no terminan en unirse o "entrecruzarse" como lo mostraría la intención de la Neptune Oriente Line (NOL), de fusionarse con la American President Line (APL), empresa subsidiada en el pasado que debería contar con la aprobación de la FMC (Comisión Federal Marítima de EE.UU.).

A su vez el Megacarrier estatal de Singapur (NOL) trata de alcanzar un acuerdo con la P. and O. para el desarrollo de una Terminal en el puerto tailandés LAEM CHABAUG.

También ambos Megacarriers sumados a los Megacarriers NYK (Nippon Yusen Kaisha) y Hapag Lloyd analizan el desarrollo conjunto de Terminales en Colombo y Sri Lanka.

El Megacarrier K Line intenta aliarse al Megacarrier chino COSCO.

El Megacarrier Hanjain busca fusionarse con el Megacarrier DSR, Senator Line y con el armador CHO YANG LINE.

El Megacarrier Sea Land ya incursiona en las carreteras de CEI (Ex Union Soviética), creando el corredor marítimo Moscú y San Petersburgo, que además cuenta con servicios intermodales vía ferrocarril desde Rotterdam.

El Megacarrier Evergreen acaba de inaugurar una Terminal de contenedores en TAICHUNG en la costa oeste de Taiwan, que se suma a la Terminal que ya posee en el puerto líder de KAOHSIUNG hacia los "HUBS"

ferroviarios en Rusia. Esta empresa está analizando la conveniencia de invertir en la construcción de numerosos buques "Feeder".

El dueño del puerto de FELIXSTOWE (Hutchison International Port Holdings), explota terminales en CHINA (Hutchison Whampoa Ltd), a su vez asociados a un Megacamer.

La "Global Alliance" concluyó un acuerdo con el operador de Terminales ECT (Europe Combined Terminal) en Rotterdam.

Esta misma Alianza ya había hecho pie en Panamá en el puerto de aguas profundas de MANZ ANILLO para sus operaciones de TRASBORDO, asociada con la Empresa "STIVAL SERVICE OF AMERICA" con experiencia en operaciones de terminales marítimas, servicios de estibaje, operaciones en patios de ferrocarriles, etc.

También la Sea Land y Evergreen cuentan con Terminales en Panamá.

(La autoridad portuaria de Panamá HUGO TORRIJOS, Firmo el contrato con la Evergreen para la construcción del Puerto de contenedores de COCOSOLO que estará en funciones a fines de 1997).

Para algunos expertos, el futuro del canal de Panamá a largo plazo, sería tan incierto como cuando el buque norteamericano "ANCON", el 15 de agosto de 1914 navegó por primera vez, a través de sus ESCLUSAS. Los cambios del transporte marítimo internacional podrán hacer más difícil para el Canal de Panamá el mantener sus niveles de ingresos sin reducir los costos o tratar de elevar los peajes. El crecimiento futuro del canal, descansaría en la captación de cargas multimodal (a través de feeders de 2500 / 4500 TEUS que puedan cruzar el canal) proveniente de tráficos NORTE SUR y abastecer así a los Post / Over Panamax y COLOSOS j dedicados exclusivamente a los tráficos ESTE OESTE al Norte del Ecuador.

A través de la firma de un Memorandum de Entendimiento, una carta de intención, se constituyó el consorcio de la Universidad MaritimaInternacional de Panama (Escuela de Náutica de Panamá, Universidad de . Santa María la Antigua, la Texas A and M University de Galvest) quienes promoverán el desarrollo del sector.

La Universidad Marítima será un centro de excelencia para el apoyo profesional, tecnológico del canal de Panamá y comunidades marítimas nacionales, regionales e internacionales.

El Gobierno panameño espera suscribir tratados de LIBRE COMERCIO en Chile, México, Comunidad Andina y Centro América que permitan a

Panamá comercializar en estos mercados agrícolas, agroindustriales y de SERVICIOS.

La CSAV (Compaffia Sudamericana de Vapores) chilena que acaba de comprar el paquete accionario de la naviera brasilera ALLANZA (que mantiene un Joint Venture con la empresa alemana Hamburg Sud), está interesada en hacer pie en Panamá para desarrollar los tráficos de trasbordos de mercancías del Cono Sur. (Mismos propósitos busca la naviera mexicana TMM, que acaba de comprar la naviera Gran Colombiana).

El puerto de Amberes estudia la construcción de otra Terminal de aguas profundas al margen del Río SCHELD con 4200 metros de extensión (202 Hectáreas) con capacidad de atender 3 millones de TEUS.

(Al puerto de Amberes se lo considera como el puerto más eficaz del mundo con un costo de cerca de 200 dólares por TEU).

El puerto de Hamburgo (considerado el "Railway Port" por excelencia en el Norte de Europa), está siendo dragado en el acceso al Río ELBA, para atender a los futuros "COLOSOS". El puerto de Long Beach está analizando la construcción de una nueva Terminal de 60 hectáreas de superficie en exclusividad para el Megacarrier COSCO (CHINA OCEAN SHIPPING).

También COSCO cuenta con un nuevo "HUB" en el puerto de Nápoles para sus operaciones de TRASBORDOS.

(En CHILE están estudiando la posibilidad de convertir al puerto de MEJILLONES como el gran puerto del Cono Sur, puerto de aguas profundas, de tercera generación. Que cuente además con terrenos suficientes para venderlos, o concederlos a empresas productoras, ensambladoras, maquiladoras, con industrias general afines, que sean sus clientes primarios y en consecuencia cautivos, no solo para sus productos finales, sino también para recibir los insumos requeridos en su gestión y para embarcar los productos finales terminados. Las ventajas de MEJILLONES serían: Fácil conexión con la carretera Panamericana, relativa cercanía de Antofagasta, "Hinterland" similar al de ARICA y grandes productos mineros en desarrollo).

En el puerto de BILBAO se preve terminar en 1998 la construcción de un muelle de mil metros de longitud con veintiún metros de calado y una superficie en tierra de 1.5 millones de metros cuadrados de superficie para la creación de nuevas zonas de actividades logísticas.

A través de la página "WEB" del diario chileno "EL COMERCIO": obtuvimos la siguiente información:

U\$S 1.500 "MILLONES SE INVERTIRAN EN DIEZ PUERTOS CHILENOS".

- La inversión en infraestructura y equipamiento que requieren los puertos estatales chilenos, para responder de un modo eficiente a la demanda de carga que se prevé para el año 2015, alcanza a 1500 millones de dólares, según un estudio que elaboro EMPORCHI (Empresa Portuaria de Chile), en el que fueron incorporados los planes de desarrollo que las terminales marítimas del Estado de Chile tienen para los próximos Veinte (20) años.
- De ese modo, el 96% será financiado por los privados, quienes esperan la aprobación de la Ley, que junto con dividir a EMPORCHI en (10) DIEZ Empresas autónomas a lo largo del litoral nacional, permitirá la incorporación de este tipo de inversionistas en la ejecución de los proyectos de inversión.

(En BRASIL, el puerto de SEPETIBA (Estado de Río de Janeiro) es uno de los pocos puertos del Sur que posee características físicas acorde a las exigencias del tercer milenio. Futuro puerto concentrador de cargas ("HUB"), con diez millones de metros cuadrados de área plana y un nuevo canal de acceso de hasta veinte metros de profundidad. Ubicado en una zona donde se hallan empresas que representan cerca del 70% del PBI).

Hoy, el puerto de Río de Janeiro, por no acompañar a los cambios que exige el transporte globalizado, ocupa la primera posición en la lista de puertos de contenedores más caros del mundo, (se estima entre 500/600 dólares por TEU).

Los puertos comenzaran a ejercer mayor cooperación entre si. Habrá una evolución mayor en los procedimientos burocráticos a través de INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS (EDI). El objetivo será el de acelerar los procedimientos relacionados con la documentación marítima, acercándola a la documentación de transporte terrestre, permitiendo la gestión común de las playas de contenedores y mejorando la productividad

portuaria, reduciendo el tiempo de transito de la carga y de los buques en puerto.

La logística del transporte tratara de responder a la necesidad de incrementar el grado de coordinación tanto de los equipos como de las personas que intervienen en la totalidad de la cadena de transporte.

En Hamburgo ya están creando un proyecto denominado "Puerto sin papeles" que permita a la Aduana efectuar los controles necesarios sin interrumpir el proceso de transporte.

El Congreso norteamericano tiene previsto modificar algunas Reglas de la "Carriage of Goods by Sea Act" (COGSA), siendo una de ellas, la inclusión de la llamada "Hoja de ruta marítima electrónica" (B/L sin "documento").

En el tercer milenio será común el manejo del "DOCUMENTO UNICO" (puerta a puerta) del transporte multimodal y el manejo de los nuevos términos de compraventa (en reemplazo del FOB y del CIF particularmente) acorde a esta modalidad de transporte.

(Al utilizar condiciones "INCOTERMS FOB o CIF", ni el vendedor ni el comprador controlan toda la cadena de transporte desde los locales del vendedor hasta los del comprador. Bajo estos términos de compraventa, ninguna de las dos partes en la transacción tiene derecho a contratar toda la operación de transporte "puerta a puerta", El vendedor y el comprador comparten necesariamente la responsabilidad del traslado físico de las mercancías. El vendedor es responsable hasta un punto crítico: el tiempo y lugar en que las mercancías se embarcan en un buque en el puerto de origen (en el caso de ventas FOB) o el tiempo y lugar en que se descargan en el puerto de destino (venta CIF); desde un punto crítico hasta el destino final es el comprador quien se hace responsable de las mercancías).

Terminología y definiciones del comercio y transporte internacional

Distintas interpretaciones o definiciones se utilizan al hablar de "TRANSPORTS OPTIONS ", tales como:

"Transporte combinado", "transporte multimodal" o "transporte intermodal", o bien "modal", etc.

Al respecto, la Secretaría de la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) sugirió en 1996 las siguientes definiciones:

... "Once an INCOTERM (Uniform rules for the interpretation of trade terms) has been selected by the commercial parties the seller and the buyer will have to proceed to arrange their corresponding portion of the transport operations. Various transport options are generally available. In an attempt to establish an unambiguous delineation of these options, the UNCTAD secretariat has drafted a set of definitions, that, while perhaps not perfect, at least has the advantage that each of the terms means one thing only and nothing else".

a) UNIMODAL TRANSPORT: The transport of goods by one mode of transport by one or more carriers.

1) If there is only one carrier, he issues his own transport document, e.g. a Bill of Lading, an Air Waybill, a consignment note, etc.

2) If there is more than one carrier, for example, carriage from one port via another

port to a third port with transshipment at the intermediate port, one of the carriers may

issue a "through Bill of Lading" covering the entire transport. Depending on the back

clauses of this Through B/L, the issuing carrier may be responsible for the entire

"port to port transport" or only for that part which takes place on board his own vessel.

b) INTERMODAL TRANSPORT: The transport of goods by several modes of transport, where one of the carriers organizes the whole transport from one point or port of origin via one or more interface points to a final port or point. Depending on how the responsibility for the entire transport is shared, different types of transport documents are issued:

1) Segmented Transport: If the carrier that organizes the transport

takes responsibility only for the portion he performs himself, he may issue an intermodal or combined transport bill of lading.

2) Multimodal transport: If the carrier organizing the transport takes responsibility for the entire transport, he issues a "MT DOCUMENT".

c) COMBINED TRANSPORT: The transport of goods in one and the same loading unit or vehicle by a combination of road, rail and inland waterway modes. (excluido el marítimo).

"Some transport services will act as multimodal transport operators". According to the definition in the Multimodal Transport Convention (no vigente), a multimodal transport operator (MTO) is:

"... any person who on his own behalf or through another person acting on his behalf concludes a multimodal transport contract and who acts as a principal, not as an agent or on behalf of the consignor or of the carriers participating in the multimodal transport operations, and who assumes responsibility for the performance of the contract".

Such a transport operator, who can be a vessel operating multimodal FT transport operator (VO – MTO) or a nonvessel operating MTO (NVO –MTO):

a) Acts as a principal, not as an agent;

b) May or may not provide cargo consolidation services;

c) Issues a transport document which evidences a door to door transport contract, the taking in charge of the goods, and an undertaking by him to deliver the goods in accordance with the terms of the transport contract; and .

d) Makes his own contractual arrangements with his subcontractors of individual modal services (including the ocean carrier where appropriate).

"Who is who in an International Trade Transaction"

1) SHIPPER: A shipper can be defined as a merchant or a trader who sends and / or receives consignments of goods by ship or other modes of transport. A shipper is a CONSIGNOR when he sends goods: he is a

CONSIGNEE when he receives goods. In both cases, he is referred to as the client by the transport provider (the carrier).

2) CARRIER: A carrier is a person or a company who actually performs or undertakes to perform the carriage of goods. A carrier may operate a mode of transport by owning or leasing the corresponding means of transport, or may subcontract such an operation. He always acts as a principal, issues a transport document and assumes responsibility (With possibly some limits to his liability) for cargo under his custody.

3) CONSOLIDATOR: An agent who combines the "less than container load (LCL) shipments of various merchants. The international consolidator usually buys space from either air or ocean carriers at a discounted rate, in exchange for guaranteeing the carrier a certain amount of freight.

On the ocean side there is virtually no distinction between a consolidator and a non vessel operating common carrier (NVOCC).

An air freight consolidator, on the other hand, often wears two hats: he can publish his own tariff rates, and he also can solicit freight directly for an airline.

4) CUSTOM BROKERS: In most countries, the Custom brokers are licensed by a governmental authority (generally, the Ministry of Finances) and are under the supervision of the Customs Administration. Custom brokers facilitate the handling of import documentation. The broker has a great impact on an importer's business. The relationship between importer and broker should be close and confidential. A broker must be licensed, that is no insurance of quality service.

5) FREIGHT FORWARDER: International freight forwarders act as agents for shippers / merchants in the movement of cargo to overseas destinations. Forwarders should be completely versed with the import rules and regulations of foreign countries, methods of shipping, export regulations and all documentation involved with foreign trade. Prior to shipping, a forwarder should advise a shipper on freight costs, port charges, consular fees, any special documentation fees, insurance costs, and their own FI handling fees, all of which figure in the final price a shipper quotes his customer. That is why a close, upfront relationship with a forwarder is important: nothing should be overlooked. At the time of shipment, the forwarder should review the letter of credit, all commercial invoices, packing lists, etc.

The ocean or air forwarder commonly books the space with the carrier. At the destination, a freight forwarder may also assume the duties of a customs broker, ensuring that export documentation is in compliance with the destination country's customs regulations. The forwarder expedites all documentation to the shipper or the paying bank, whichever the shipper prefers.

Freight forwarders can range in size from huge multinational networks to tiny desk and a phone operators.

The term "Freight Forwarder" can mean different things to different people in different countries since there is no internationally agreed definition of a "freight forwarder". Today, the term "freight forwarder" appears to cover two major functions although there is obviously some overlap both within a country and certainly between countries:

a) Forwarding Agent:

Acts as an agent for an importer or exporter, according to specific instructions provided by his client.

Secures shipping space, prepares documentation, pays statutory dues and taxes including customs, and arranges local transport contracts.

- Does not accept carrier liability.

b) Freight consolidator:

Acts as an agent for an importer or exporter, according to specific instructions provided by his client.

Secures shipping space, prepares documentation, pays statutory dues and taxes including customs, and arranges local transport contracts.

Provides cargo consolidation services by accepting a series of small consignments for international shipment, packing them into a container and then making arrangements for the international movement of that container.

Provides cargo consolidation services by unpacking consignments from containers and then delivering such consignments to consignee;

For export cargo, obtains an ocean bill of lading for the ocean transport.

Issues "house (sub) bills of lading" to individual exporters for individual shipments (with limited or no responsibility).

If a freight forwarder issues a transport document in his own name (for example, a FIATA International Federation of Freight Forwarders Associations Bill of Lading, known as "FBL", he ceases legally to be a freight forwarder and becomes a CARRIER such as a multimodal transport operator.

(El conocimiento de embarque F B/L para el "Transporte de la Federación Internacional de Asociaciones de Expedidores de carga FIATA", obtuvo amplia aceptación en el comercio internacional. Este documento que se basa en las Reglas de la UNCTAD / CCI relativas al transporte multimodal (que más adelante comentamos) se emite en m\$ de 40 países. Ofrece la posibilidad de emplear documentos en el transporte multimodal conjuntamente con créditos documentarios (artículo 26 de la llamada "UCP 500" "Uniform customs and practice for documentary credits de la Cámara de Comercio Internacional CCI").

6) MULTIMODAL TRANSPORT OPERATOR (MTO): The MTO concludes a contract with the shipper in his own name, he is the principal and assumes responsibility for the whole transport operation as indicated in the transport contract. The MTO is a COMMON CARRIER. since he directly undertakes to perform, as to procure the performance of international MT operations and accepts responsibility for any damage or loss that the goods may suffer during the transit. There are several types of MTOS. They can be divided in "ocean based" MTOS, and those not operating ships.

7) VESSEL OPERATING MULTIMODAL TRANSPORT OPERATORS (VO MTOS)

Traditionally, shipowners were content carrying the cargo from "port to port" and limiting their responsibility for the cargo to the time when the goods were on board their ship. Shipowners have now extended their services to include also carriage over land and even carriage by air. Such a combination of modes of transport qualify vessel operation companies as

socalled" vessel operating "MTOS or VO MTOS. They may or may not own other means of transport of goods by road, rail or air. If they do not, they arrange for these types of transport by subcontracting with such carriers. In addition to the unimodal subcarriers, they would usually subcontract inland stevedoring and ware housing services as well as number of other ancillary services. The VO MTOS are the largest MOTS in existence, at least when one uses assets as a measurement.

8) NONVESSEL OPERATING MULTIMODAL

TRANSPORT OPERATORS (NVOMTOS)

Other transport operators than ocean carries, may also arrange door to , door transport of cargoes covering more than one mode of transport they may instead subcontract the ocean voyage, i.e. they will not themselves own or operate the vessel which perform the ocean voyage. For this reason they are known as "non vessel operating common carriers " (NVOCC) These companies issue their own transport documents and accept carrier liability. They publish their own freight tariffs but do not operate any vessel. They buy their space wholesale from ocean shipping lines (as well as from other carriers). Then sell it at retail price to shippers. NVOMTOS often own only one type of transport, e. g. trucks or, in rarer cases, air planes and railways. It must be noted, that in most cases these transport means would only be owned at one end of the route, for example, a trucker in Europe would rarely also own or control a complementary trucking company on another continent.

Another type of MTOS refers to those who do not own any means of transport. This category includes freight forwarders. Customs broker, or even, m rare cases, warehouse operators or stevedoring companies, when they issue their own transport document and accept carrier liability for the goods (i. e: They are principals). This type of MTOS may have to sub contract for all modes of transport. Since they do not own any vessels they are also considered to be NVO MTOS.

9) BONDED WARE HOUSE: These are storage facilities under Custom custody. The owner may not manufacture within the ware house, nor may it sort, relabel, repair or discard goods. Customs appraisal and classification is required immediately upon the goods entering the bonded ' warehouse.

El futuro de los transitarios (denominación española de Forwarder), es una cuestión debatida en muchos países. La condición jurídica de los transitarios y las normas nacionales aplicables a los servicios nacionales e internacionales varían considerablemente según los países. Además de prestar servicios auxiliares del transporte, como servicios de agente de aduanas, documentación y embalaje. Los transitarios participan en muchos países en el transporte unimodal, segmentado y multimodal en los ámbitos interno e internacional, aunque con diferentes atribuciones, puesto que su condición jurídica varía de un país a otro. En algunos países tal condición depende del modo de transporte, así como del ámbito (interno e internacional) de los servicios de transporte que prestan, mientras que en otros la normativa legal nacional se aplica independientemente del modo de transporte o del alcance de los servicios.

Por otra parte, en muchos países, el agente transitario internacional no está definido ni regulado y su figura adolece, tanto desde el punto de vista de su actividad como del normativo, de falta de precisión.

A falta de definiciones internacionalmente reconocidas, el empleo de expresiones como "Forwarders" o "Agente transitario internacional" es frecuente, pues causa equívoco y confusión. Mucho más es la confusión si algunos de estos "Forwarders" ofrecen servicios multimodales aun cuando los compradores/vendedores cierran sus acuerdos comerciales con cláusulas únicamente marítimas como lo son el "FOB o el CIF".

Por otra parte, la abreviatura "NVOCC" no hace sino aumentar la confusión, puesto que de conformidad con la definición de la Ley de la I Marina Mercante de los EE.W. (Shipping Act 1984), significa "PORTEADOR PUBLICO QUE NO EXPLOTA BUQUES", mientras que en muchos países ciertos Forwarders se denominan así mismo "NVOCC" a pesar que en sus condiciones comerciales declinan toda responsabilidad como PORTEADOR PUBLICO.

Antes del desarrollo de la contenedorización los "Forwarders" p.e. en Europa solían circunscribirse a su propia región y sus servicios se limitaban a los siguientes:

1. Forwarders portuarios: actuaban por cuenta de cargadores y consignatarios en la reserva de espacio de carga y la recepción de las mercancías importadas y su despacho de aduana.

2. Forwarders de aduana en la frontera: se ocupaban del cumplimiento de las formalidades aduaneras en los puestos fronterizos europeos. 3. Forwarders de transporte ferroviario: actuaban como intermediarios entre las compañías nacionales de ferrocarriles de Europa y los cargadores. 4. Comisionistas de transporte fluvial: comisionistas de transportes por cuenta de cargadores y empresas de transporte fluvial (barcazas).

Estos servicios no requerían poder financiero ni una importante inversión en instalaciones. En la actualidad el forwarder si desea realmente participar en la contenedorización y el transporte multimodal internacional o atender las necesidades cada vez mas complejas de gestión logística de los cargadores, debe disponer de los medios financieros necesarios para asumir una RESPONSABILIDAD DE PUERTA A PUERTA como operador de transporte multimodal (OTM) que no explota buques. El forwarder debe ahora contratar en nombre propio, asumiendo la plena responsabilidad de la ejecución del servicio que ofrece.

En el tercer milenio, muchos de los pequeños forwarders quedaran en el camino, ya que grandes empresas de transporte por carretera, o departamentos de expedición de agencias marítimas, inclusive Terminales Portuarias, como así compañías de navegación, o de ferrocarril, o empresas de comercio, manufactureras, crean agencias que no solo se ocupan de los cargamentos de su respectiva compañía matriz, sino que prestan servicios a terceros.

Es importante tener en cuenta la distinción entre "Forwarder" que actúa como comisionista o agente, mientras que el OTM que no explota buques debe actuar en pie de igualdad con los OTM que explotan buques.

Interesa a los propios "Forwarder" tener en cuenta esta diferencia de terminologías y hacer valer el cambio de categoría jurídica que ello supone.

Claro esta que todo esto supone el contar con una legislación apropiada que hasta la fecha no es el caso.

ACUERDOS REGIONALES E INTERNACIONALES

El 111 92 entró en vigor la convención internacional "carriage of goods by sea", (más conocida como las Reglas de Hamburgo). Convención que trató de conciliar intereses entre los países cargadores, los países transportistas, en relación a las responsabilidades a asumir (derechos y obligaciones). Mas de veinte países lo han ratificado tales como Barbados,= Bostwana, Guinea, El Líbano, Malawi, Senegal, Sierra Leone, Uganda, Tanzania y Chile entre otros. A pesar de su vigencia, al no ratificarlo países con presencia marítima, concretamente los llamados países desarrollados, no es de aplicación usual en el mundo.

Algo parecido sucedió en 1980 en relación a la convención internacional sobre Transporte Multimodal, que tuvo consenso a nivel de Conferencia de Plenipotenciarios, pero que nunca entró en vigor, porque apenas siete Estados a la fecha lo han ratificado: Malawi, Morocco,= Rwanda, Senegal, Zambia, México y Chile (estos dos últimos países lo incorporaron a su legislación nacional).

En razón de las Normas del Pacto Andino (Acuerdo de Cartagena), el transporte multimodal es ley en Perú, Ecuador, Colombia, Bolivia y Venezuela).

En el ámbito del Mercosur existe un acuerdo sobre Transporte Multimodal (aprobado en OURO PRETO), pero esta pendiente de ratificación por parte de Argentina y Uruguay.

Internacionalmente, es de uso más corriente la aplicación de las denominadas Reglas UNCTAD/ CCI relativas al transporte multimodal. El comercio internacional y bancario las consideran aceptables. En lo relativo al campo de las responsabilidades, limitaciones, etc. se ajustan particularmente a las llamadas "Reglas La Haya Visby", reglas que entraron en vigor en 1968.

Sin embargo, como las Reglas solo abarcan una parte del contenido usual del contrato de transporte multimodal, el operador de transporte multimodal (OTM/MTO) que desee basar en ellas su contrato de T.M. tendría que incluir, para atender sus necesidades particulares, otras cláusulas relativas a cuestiones como estiba discrecional, itinerario, flete y gastos, privilegios, abordaje por culpa común de ambos buques, avería gruesa, jurisdicción y arbitraje y ley aplicable.

Las "Visby Rules" fueron adoptadas por importantes países tales como Bélgica, Francia, Japón, Korea, Suecia, Reino Unido, Grecia, México, etc. (Alemania lo aplica en su ley nacional).

Tanto Argentina como EE.W. están adheridos a las Reglas de La Haya que entraron en vigencia en 1924. (Nuestra legislación incorporó algunas provisiones de la "Visby Rules").

Importantes países pertenecientes a la OCDE (Organisation For Economic Cooperation and Development) todavía no practican un "legal frame work" en el campo del Transporte multimodal, según un Informe producido en 1996 del que extraemos los siguientes párrafos:

"The question of the legal framework of multimodal transport is only relevant where maritime transport enjoys exemption from the normal inland competition rules. This is the case in respect of liner conferences. For the time being the legal frame work of multimodal transport is thus clear in the United States (Shipping Act 1984), who allow liner conferences to fix multimodal prices (provided inland tariffs were filed with Federal Maritime Commission). In Japan is neither possible nor legal for liner conferences to issue inland tariffs, as the local legislation on haulage allows only Japanese hauliers using a tariff approved by the government. In Europe we still have to wait for the court ruling".

(De la Revista "Megatrade" extraemos lo siguiente:

a) De Antonio ZUIDWIJK (experto en materia de operaciones portuarias): "La Convención de Naciones Unidas sobre transporte multimodal no funcionó, tal es así que esta entidad finalmente se ha puesto de acuerdo con la Cámara de Comercio Internacional (CCI), planteando reglas totalmente diferentes al Convenio".

"La cuestión central radica en los seguros, en el límite de responsabilidad y en las exoneraciones. Por ejemplo, donde en muchos casos el armador esta exonerado es en las perdidas de carga por errores de navegación. Esto se basa en las Reglas de La Haya, "La Haya Visby" que es el convenio que esta más en uso y que rige en la mayoría de los países.

Hasta que estas normas no pierdan su vigencia no habrá posibilidades de efectuar un Transporte Multimodal diferente al que hace la FIATA o la BIMCO con sus respectivos "Bill of Lading" ("Federación de Asociados de

Agentes Transitarios y Asimilados" y "Consejo Marítimo Internacional y del Báltico / Baltic and International Maritime Council").

"Para ZUIDWLIK la solución pasa por otro lado: Hay especialistas en materia jurídica que complican tanto las cosas, que parece que nunca se va avanzar en este tema".

"Lo importante es motivar a los Bancos Centrales para que se puedan aplicar los créditos sobre los conocimientos de embarque (B/L) de "FIATA" o los del "BIMCO" que son aceptadas por la Cámara Internacional de Comercio (ICC)".

"Tanto en Europa como en EE.W. se pueden negociar la carta de crédito sobre ese documento, sin embargo, aquí no los aprueban como instrumentos para negociar".

"Por otro lado, la Aduana también tiene que hacer posible su aplicación y evitar que el flete sea segmentado para que pueda continuar bajo precinto hasta el interior".

"Hoy no se puede emitir un B/L "Mendoza/Munich". Este tipo de B/L si son posible en Chile. Agrega ZUIDWLIK que este desconocimiento no sólo se da en la Argentina, sino incluso en algunos operadores del Brasil que forman parte de la Comisión de promoción del multimodalismo en ese País".

"Finalmente sostiene: No creo que un iluminado local pueda llegar a una solución mejor que la intentada durante 15 años por prestigiosos juristas en París o Ginebra y que no tuvieron resultados".

"Una ley de Transporte Multimodal agregaría complicaciones y más trabajo para los abogados. Al respecto consulte a un experto de Naciones Unidas acerca de que países cuentan con Ley de Transporte Multimodal. Primero nombró a Alemania y EE.W.. Ante mi insistencia reconoció que no tienen esa Ley".

"Evidentemente en todas partes se utiliza el Documento (Unico) de FIATA y BIMCO (de los transitarios/NVOCC y armadores respectivamente) que es aceptado por el convenio "UNCTAD/ICC" y funciona bien".

b) De Diego CHAMI (abogado maritimista): "Tanto en el exterior como en la Argentina el transporte multimodal nació y luego se desarrolló sin un convenio internacional u una Ley que lo rija, esto da la pauta de que una Ley de transporte multimodal no resulta imprescindible, pero si es útil,

conveniente y necesaria para dar certeza a los derechos de las partes que intervienen en el contrato. Si nos remitimos a los formularios que se utilizan en el transporte multimodal generalmente preimpresos por el propio operador se observa que contienen a su reverso un conjunto de cláusulas que constituyen un contrato de adhesión.

Es decir, una de las partes pone las condiciones y la otra adhiere. Allí puede suceder que se registre un abuso o bien se puedan establecer límites de responsabilidad sumamente bajos que nuestra legislación no contempla.

"Existe además otro elemento difícil de solucionar sin una Ley. Es: sabido que el OTM(MTO) se convierte en lo que se denomina "transportista contractual" y el unimodal se convierte en "transportista efectivo", es decir l que ejecuta el contrato sin haberlo señalado.

"CHAMI señala que de aquí surgen dos situaciones que hábilmente se plantean ante la justicia. En el caso de una demanda por, incumplimiento del contrato, el transportista contractual se excusa diciendo que el lo celebró, pero no lo ejecutó y lo que es mas grave, el transportista efectivo toma el camino inverso, se defiende diciendo que lo ejecutó pero que no lo celebró, señalando que el demandante no tiene acción para reclamar. Una Ley evitaría estos problemas".

"Existen para los OTM(MTO) un serio problema para tomar seguros cubriendo su responsabilidad civil. En principio no abundan compañías que propongan cubrir la misma. La opción son los Clubs de Pand que de todos modos no aceptan a todos los OTM, sino que exigen determinados requisitos que no todos pueden cumplir. En muchos casos se requiere interponer una compañía de seguros nacional para luego ceder el seguro al "Club", lo que produce un encarecimiento.

c) De Roberto DESTEFANO (consultor y especialista en transporte intermodal): "Una Ley bien diseñada no estaría de más. Sin embargo, antes de intentar cualquier definición sobre el caso particular del Transporte, Multimodal cabría preguntarse primero que ocurre en el mundo en esta materia. Si bien existen acuerdos en determinados tráficos y entre algunos operadores que por su fortaleza financiera y el volumen que mueven emiten documentos de TM reconocidos por las compañías de seguros; a nivel de legislación, los convenios Internacionales nunca han funcionado en la práctica, incluido el Acuerdo de Cartagena de 1993.

No existe internacionalmente un marco regulatorio que permita a un OTM entregar un conocimiento (Documento Único) en origen y además ser responsable por todo el tramo hasta el destino final. Una Ley de Transporte Multimodal no va a generar por sí toda la infraestructura o el desarrollo; informático indispensable.

Una actitud recomendable sería que mientras se aguarda la aparición de la Ley, se ocupe el tiempo en ajustar los resortes de cada uno de los eslabones de cadena, los modos terrestres, los centros de transferencias, la informatización aduanera, hacer más fluidos los cauces de fronteras, acelerar la reconversión hacia el intercambio electrónico de datos, etc.

"En cuanto a los aportes concretos que puede dar una Ley, Destéfano incluye la posibilidad de disponer de un registro de operadores con elevado nivel de confiabilidad, que las compañías de seguros cuenten con un marco regulatorio a donde dirigirse e incluso que se fije un marco de limitación en materia de responsabilidad para el transporte terrestre a diferencia del marítimo, aéreo que sí lo tienen".

El problema pasa más por la confiabilidad del sistema que por una Ley, de ahí mi recomendación de ajustar los resortes de la cadena intermodal para hacerla más confiable".

d) Del Licenciado Juan GONZALEZ (especialista en materia de seguros de transporte): "Sostiene que, si bien la aprobación de la ley implica dotar a la actividad de un marco necesario, en una materia como el transporte multimodal, donde están involucradas situaciones que van más allá de nuestras fronteras, NO BASTA CON OFRECER SEGURIDAD EN EL TRAMO LOCAL".

"De tal forma cree indispensable que el País firme la Convención de Naciones Unidas de Ginebra 1980, que tendría más fuerza jurídica que una Ley Nacional. Entiendo que la Convención fija límites de responsabilidad razonables".

"González considera injusto, por ejemplo, que mientras el transporte marítimo y el aéreo en base a sus convenios internacionales, cuentan con límites razonables de responsabilidad, el transporte terrestre no los tenga y se siga manejando con los que establece el Código de Comercio. Los documentos de la FIATA no funcionan en la Argentina porque únicamente podrían ser emitidos por la Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional (AAACI) que nuclea a los agentes de carga y esta entidad al no

contar con el respaldo de un seguro adecuado, no recibe el permiso de FIATA para emitir sus documentos".

Del diario La Nación extraemos lo siguiente:

d) Del Señor KARL KEYMER (representante de la naviera HamburgSud): "Actualmente, el transporte multimodal se nos dificulta porque no existe una legislación acorde. Por ahora, los ferrocarriles son subcontratistas aceptables para nuestros aseguradores, pero también estamos conversando con grandes transportistas automotores para ampliar nuestra oferta".

El representante de la naviera europea también puntualizó la necesidad de que la legislación brasileña sobre transporte marítimo permita a empresas de terceros países realizar el traslado de mercaderías entre la Argentina y Brasil.

"La Argentina tiene una de las reglamentaciones de transporte marítimo más liberales en el mundo, pero los demás países del Mercosur no han seguido el ejemplo, Brasil sigue teniendo una ley de reserva de cargas, además el Fondo de la Marina Mercante, que encarece el flete marítimo ya que provoca que haya pocas ofertas. Estas regulaciones no son lógicas, por lo que creemos que se implementarán modificaciones que tendrán más en cuenta el importante aumento del intercambio comercial registrado entre ambos países").

Otro convenio internacional (United Nations Convention on a code of conduct for liner conference) que entró en vigor el 6/10/83, basado en el Z concepto "40: 40: 20" (20 % de las cargas para las terceras banderas), no tuvo aplicación real, a pesar que cerca de 80 países se adhirieron al mismo.

No es propósito de este cuaderno talásico opinar sobre temas que hacen a "Legislación Naviera, asimetrías en el Mercosur, Cabotaje o "Responsabilidades, Reglas o Convenios internacionales o regionales". En todo caso, S610 mostrar la disparidad de criterios adoptados, en lo que hace al transporte marítimo de carga general / contenedores y más precisamente en lo relativo al transporte multimodal internacional.

Consecuencias previsibles

En 1970 no alcanzaba a 500.000 el número de contenedores en el mundo. Hoy una simple "ALIANZA" de Megacarries holgadamente lo superan. Claro está que hoy también "navegan" por mar y tierra cerca de 10 millones de TEUS y ya se habla de 20 millones para el año 2015 (¿talasocracia y geocracia?)

Pero no todo son rosas. La lucha por la subsistencia y el predominio para pocos enfrenta una enfermedad casi crónica, persistente y en aumento en estos últimos años. Sobran espacios ("Slots") particularmente en los tráficos ESTE OESTE.

Bajo el título "El transporte marítimo en crisis " el Banco Mundial en 1995 mostraba la siguiente tasa de utilización de "Slots".

1) Ruta Transatlántica

Hacia el ESTE: 64,7 % Hacia el OESTE 58,5 %

2) Ruta Transpacífico

Hacia el ESTE: 79,1 % Hacia el OESTE 65,5 %

3) Ruta Europa / Asia

Hacia el ESTE: 49,0 % Hacia el OESTE 77,6 %

Ello produce: a) La baja del flete marítimo, b) La necesidad de incrementar los "inland freights" y c) necesidad de captar fletes de trasbordo Norte Sur.

La publicación Contninerisation International estudió el flete promedio de todos los contenedores embarcados por la Sea Land, APL y Evergreen. Las cifras indicaron una tendencia bajista para el periodo 9194 del 17 % en términos reales. Sin embargo, siempre hablando en términos, reales (considerado el factor inflacionista) en los últimos 17 años alcanzó una baja del 40 %.

Con el apoyo de los feeders, los trasbordos Norte Sur y ejerciendo la E fuerza que otorga el llamado "Documento Unico" en el transporte multimodal, las alianzas mejoraran sus frecuencias ESTE OESTE, sus economías de escala,

rotaciones, con mayor autonomía, con mayor captación de cargas NORTE SUR, necesarios para cubrir sus espacios vacíos. Es decir, ya sea con cargas FCL "Full Container Load" (1 solo cargador, 1 solo B/L); ya sea con cargas LCL "Less Container Load" (Varios cargadores, varios B/L) y con cargas provenientes de los "NVOCC". En este último caso el "NVOCC" es un cargador más frente al "VOMTO" quien aquí solo realiza el transporte marítimo (emite B/L) i puerto a puerto. (El "NVOCC emite el documento puerta a puerta i multimodal).

(Como ejemplo de NVOCC/Forwarders internacionales (globalizados) podemos citar entre otros: DANZAS PANALPINA ROHDE and LIESENFELD, SCHENKER, KUHNE and NAGEL, etc.).

En los puertos del Sur convivirán y competirán los fletes modales (solo marítimo) y los fletes multimodales ambos NORTE SUR, con los fletes multimodales con trasbordos a través de feeders (que cada vez serán de mayor porte) conectados con los futuros "colosos" operados por los Megacarriers /Alianzas en sus tráficos "ESTE OESTE".

Habrán de jugar un rol importantísimo, aquellos puertos/terminales, del Sur, considerados de 3era. generación, de aguas más profundas, "ferroportuarios", con las características comentadas al inicio de este cuaderno, y con posibilidad de captar cargas regionales y efectuar trasbordos.

Roles que no pudimos pensar apenas 30 años atrás. Basta recordar que, recién en 1967 ingresaron al país los primeros tres TEUS (3), consignados a la firma XEROX y transportados por un buque convencional, multipropósito de la entonces naviera norteamericana Moore MC. Cormack. (Obviamente 5 "puerto a puerto", es decir solo el flete marítimo "gancho a gancho"). (A fin de 1997 se espera alcanzar el 1.000.000 de TEUS).

Roles que no pudimos visionar a pesar que en esos años contábamos con una importante flota mercante, e industria naval (actualmente los astilleros de los países de la OCDE entregan el 90 % de la construcción. naval mundial, y China el 4 %) operando en los distintos tráficos de líneas regulares con participación en las llamadas "Conferencias Marítimas y respectivos "pools de cargas" o "pools de fletes".

Ya no nos son de utilidad las recomendaciones que en 1980 efectuara la ICC (International Chamber of Commerce) respecto al uso de las cláusulas de compra venta (Incoterms) al decir:

"Directly or indirectly, government authorities may guide or even instruct parties in their country to sell on "CIF" (CIP) terms and to buy on FOB (FRL) terms. There are several reason for this:

Trade Terms constitute an important tool for directing the flow of goods to national shipping lines or other national carriers.

They can also be used to promote the domestic insurance market.

It is possible to save foreign currency, a seller who has undertaken to pay for carriage and insurance will include these cost in his price for the goods and thereby obtain more foreign currency.

On the other hand, a buyer who has assumed the costs will pay less for the goods, and may sometimes be able to pay for transportation and insurances services in domestic currency ".

(La importancia del "SECTOR MARÍTIMO" ha sido declarada vital para la Unión Europea: La facturación a nivel mundial es del orden de los 160.000 millones de dólares anuales.

La preocupación por el futuro del sector motivo a que la Dirección General de Transportes de la Comisión Europea encargara la realización de un extenso estudio sobre la importancia económica del transporte marítimo y la Marina Mercante en la economía de los países europeos. El estudio estará a cargo de un consorcio de institutos e investigación económica coordinadas por la consultora de Amberes "Policy Research Corporation").

Característica del comercio a partir del año 2001

En el tercer milenio habrá una mayor "armonía" entre las nuevas fórmulas de compra venta (que ahora son clasificadas en: a) "sea transportati6n" and b) "all modes of transport " que los incoterms 1990 ofrece (incluido el "EDI") y los correspondientes contratos de transporte multimodal internacional que serán regidos a través del llamado "Documento Unico". Documento que manejaran los "VO MTO" y los "NVO MTO ". Como ya fue expuesto, las "ALIANZAS" que operan en los tráficos ESTE OESTE, con dominio o manejo de cientos de miles de contenedores, con dominio o manejo cada vez más de las Terminales enclavadas en áreas estratégicas y con el apoyo logístico

de cientos de feeders propios o de terceros, trataran de aumentar sus ingresos con cargas NORTE SUR, con fletes que incluyan los "inland transport and services".

Por otra parte cada vez más, un mayor número de compradores y vendedores en el mundo, insistiran en que los proveedores de productos (mercancías) y servicios (particularmente transportes), se ajusten a las Normas de calidad ISO y sera cada vez más frecuente que exijan a sus subcontratistas que apliquen estrictamente dichas normas (p.e. la ISO 9002 "Quality System"). Además, se prestará mayor atención a la calidad, seguridad y protección del medio ambiente (ISO 14000).

Los puertos de escala Directa y de Traslado de aguas profundas, seguirán siendo seleccionados (otros abandonados) por los grandes grupos que operan con contenedores, donde la tendencia ya no será solo "TRANSPORTAR ", sino además incluirá "DISTRIBUIR".

Se buscara al máximo el cumplir con la llamada "Regla de Oro": "Transportar el producto adecuado, en la cantidad requerida, al lugar acordado y al menor costo total, para satisfacer las necesidades del consumidor en el Mercado Internacional: "JUST IN TIME" ("justo a tiempo ") y con "CALIDAD TOTAL " y cuando se habla de calidad total se habla de "GESTION DE CALIDAD".

A nivel nacional, habrá que ir pensando en "como" resguardar los diferentes "NICHOS" que en el tercer milenio podremos ofrecer dentro de la cadena del transporte internacional globalizado. Es importante no cederlos sin elaborar previamente una adecuada estrategia que nos permita participar en el mercado del comercio y del transporte, nacional y regional, percibiendo de esta manera parte de las utilidades generadas. Tal vez por medio de asociaciones podremos integrarnos al mundo de bienes y servicios.

Además, deberían producirse las acciones destinadas a captar y asegurar cargas regionales a través de nuestros puertos. En síntesis "como" conquistar nuevos y distintos ingresos de divisas a los que parcialmente teníamos acceso en el pasado, como los comentados por la Cámara de Comercio Internacional (ICC). VENDER MAS SERVICIOS. EXPORTAR MAS SERVICIOS.

Este contexto obliga a pensar y desarrollar complejos portuarios de tercera generación. Es decir, de aguas profundas, con disponibilidad de áreas apropiadas y suficientes, para abaratar costos y reducir movimientos con mejores y eficientes servicios logísticos que permitan convertirlos

rápidamente en "SUPER HUB" regionales. Terminales Ferroportuarias estratégicas (transferencias multimodales "Back of terminal"), con sus CENTROS DE CARGAS y zonas de servicios, unidas al "CENTRO DE DISTRIBUCION" (zona de almacenaje, talleres, etc.), y al área de manipulación de contenedores y sus actividades en el muelle.

Al presente "cuaderno" le esta faltando el conocimiento del "Como" se están desarrollando las negociaciones en relación al "Maritime Transport Services" que se llevan a cabo en la OMC (Organización Mundial del Comercio).

Al momento solo podemos incluir el siguiente párrafo que reproducimos de la publicación UNCTAD / RMT (95) /1:

"The Negotiating group on Maritime Transport Services had been established subsequent to the Ministerial Decision on Maritime Transport Services taken at Marrakesh in, april 1994. The mandate of the group was to hold comprehensive negotiations on commitments in international Shipping auxiliary services and access to and use of port facilities and to conclude these, negotiations by the end of june 1996. By the end of 1995, 42 countries were full members, while 15 countries and 3 international organizations (UNCTAD World Bank and OECD) had acquired observer status. Up to the end of 1995, the group held eight meetings which were primarily devoted to the development of a draft model schedule of maritime transport and the elaboration of a questionnaire on the characteristics of national maritime transport and related sectors as well as on the discussion and evaluation of country replies. At the end of 1995, that it since its eight session, the group concentrated on actual bilateral negotiations through a process of requests and offers for commitments for the elimination of market restrictions in the maritime transport sector".

The work of the group centred around what had been identified as the "three pillars" of the maritime transport sector, i. e. the provision of "blue water" services (shipping in the strict sense), auxiliary services such as agency, freight forwarding, cargo handling, etc. and additional commitments relating to access on a non discriminatory basic to services generally available in the port, such as pilotage, lighterage, repair, bunker, etc. The split of the sector into these three pillars was not really to be seen as a reflection of how the sectors works, but rather as a tool to facilitate negotiation. It enabled negotiators to tackle the sector in the most pragmatic manner, particularly in view of the fact that large differences exist

among countries in the speed and extent of implementing progressive liberalization measures. Works has continued in 1996 with the aim of reaching an agreement on the progressive liberalization of maritime transport services before the established dead line ".

Esta es una de las asignaturas pendientes del presente cuaderno talásico.

Pedro A. Fox

"Cuando se saltean etapas en el conocimiento de una técnica, esta, en algún momento, cumple su inexorable venganza". ("Algunas reflexiones" artículo del Capitán de Fragata Jorge Aníbal Larralde: Boletín N.º 785 del Centro Naval).

Junio 1997

Bibliografía

El autor no ha presentado bibliografía sobre este tema más allá de la mencionada en el texto de su presentación.

Debate (Sesión Plenaria Ordinaria N° 12 del 26/8/1997).

Ac. FOX: Este trabajo yo lo asemejo a una pelota para jugar al pato. Esto es así porque tiene varias agarrederas. Se podría tomar la del comercio, la del transporte (en sus varias facetas, incluyendo el multimodal), la de la tecnología, la de los puertos, etc. Hay una ligazón entre estos elementos que están en esta filosofía de trabajo.

Yo creo que el contenedor, dado que hablamos de las cargas globalizadas, ha sido el factor que lo ha revolucionado todo, desde las antiguas reglas de compraventa históricas hasta el viejo conocimiento de embarco de puerto a puerto, que todavía seguimos utilizando, y el cambio tecnológico que el contenedor permitió. El multimodalismo es sinónimo de transporte, filosofía de transporte, que yo expresé en inglés, de acuerdo con las

definiciones que mejor aconseja la UTA en el año 1996 para evitar confusiones. Como en la Argentina no existen legislaciones adecuadas no están definidas algunas palabras y yo me limito a expresarlas en inglés para evitar interpretaciones erróneas. El contenedor fue el que permitió el transporte multimodal y el crecimiento de los barcos en sus dimensiones. Se pensó en puertos estratégicos, pero ello va decayendo a través de los acuerdos bilaterales de transporte y la gestión del MERCOSUR. La fuerza del transporte multimodal la tienen hoy en día dos entes: uno constituido por las grandes empresas navieras que manejan más de mil millones de dólares con más de 1.000 contenedores y barcos para hacer su transporte y otro en que figuran los grandes que van a quedar si se analiza lo que viene sucediendo.

Yo recibí ayer una carta de Panamá y es impresionante la cantidad de capitales que operan en esto. Actualmente hay 150 bancos instalados, compañías de aviación (las más grandes del mundo) y los dos puertos capitales. Es decir que se está trabajando para el transporte y el contenedor lo permitió. Por eso es que la filosofía que se llevó a cabo es la de éstos grandes barcos que obligan a modificar los puertos, a cambiar las grúas, a tener mejor calidad y disponer de mayor extensión en la proximidad de donde esta atracado el buque. He visto algunos proyectos en Barcelona y en Bilbao. Es impresionante cómo se aceleró el cambio de las grúas, que ahora tienen un brazo de 58 metros para poder levantar los contenedores de los futuros barcos coloso. Hoy en día ya hay barcos que transportan 6.000 contenedores.

Todo esto significa un tremendo cambio y ello afecta la compraventa. Históricamente los países como los nuestros, en los años 30 ó 40 (cuando comenzaron las reglas), no sabían comprar. Más adelante Israel revirtió la situación; los norteamericanos colocaban la patente del auto y lo publicitaban. Después se aprendió a comprar FOB (Free-On-Board) y ahora se esta yendo de puerto en puerto. El verdadero multimodalismo sería, por ejemplo, Stuttgart-Ascochinga-Córdoba, pero el que maneja el respectivo documento es el que determinará por dónde sale la carga, luego, en el puerto del sur, se va a descargar a Buenos Aires en la terminal y con los elementos que se van a utilizar para llevarla a Córdoba. Quiere decir que este gran cambio mundial, que la globalización ha permitido, fue posible porque el contenedor lo apuró. Quizás no hubiera sido tan acelerado si no existiera el contenedor; porque los que inventan las reglas de compra-venta son los abogados. Hoy comprar FOB puede ser fácil, pero comprar en Stuttgart quizás no, o lleve algunos años el llegar a tener la capacidad de manejarse con un operador de Stuttgart para llegar a Ascochinga. Si en un

puerto de aguas profundas las aguas no son tan profundas como los canales, en la práctica, los barcos con contenedores (que pesan entre 10 y 12 toneladas) no calan los 40 piés que serían convenientes para el país para evitar una doble escala. Pero esto sí que obliga a algo importante: tener los espacios que necesita el buque. Es aquí donde radica el tema del transporte multimodal. El ferrocarril está en todas las partes del mundo, sobre todo en los EE.UU. donde tiene la ventaja de salir al Atlántico y al Pacífico y tiene una red ferroviaria tremendamente importante. Pero son estos grandes colosos los que imponen la logística. Es un error pensar que somos nosotros los que haremos la logística. Si una carga está en Mendoza, la lógica dice que debe salir por un puerto chileno pero, en el futuro, los que harán la logística serán los que con sus barcos y sus fusiones van a medir el resultado de sus viajes. Por otra parte, hay un crónico exceso de barcos. Hace más de 15 años que sobran barcos. Siguen sobrando en el tráfico hacia el sur y se han dado cuenta que, si entran en el interior el flete se les multiplica en una relación de 1 a 3. Se triplican sus ingresos y esto está haciendo que sobren espacios y que busquen la posibilidad con las cargas norte-sur sin ser captados por los puertos de trasbordo. Puede ser la costa este americana, puede ser Panamá y las compañías navieras también se acercan. De ahora a un cierto número de años, tendremos en nuestro tráfico la posibilidad de hacer el transporte común norte-sur, el modal con un sólo medio de transporte más el multimodalismo a Europa. Argentina, que acepta los que están en el país y que hacen de este a oeste, muestra un multimodalismo horizontal, como lo es el de Japón a EE.UU. Es evidente que va a haber muchas cargas que, a costos menores, serán transportadas a puertos claves. Puede ser un puerto de Brasil, alguno de Chile (a pesar de que yo digo que Chile no tiene posibilidad de crecimiento porque tiene la Cordillera de los Andes que le quita espacio). Distinto es si hablamos de graneles, Brasil, hoy tiene los puertos más caros del mundo, dado que está en 600 dólares, y la Argentina los tiene dentro de los más baratos. Pero hay un problema: ¿qué va a pasar de ahora a 10 años? Un barco se amortiza en 10 a 20 años, depende del país que lo usa. De alguna manera, quien proyecta puertos debe pensar con un siglo de anticipación. La preocupación que yo tengo es que nuestro puerto no tiene las profundidades adecuadas ni el pulmón para la descarga, hay centenares de depósitos fiscales en el Gran Buenos Aires porque antes allí se efectuaba la carga. Hay más movimientos, más traslados, más posibilidades de robo y a ello se suman los problemas aduaneros.

El problema de fondo reside en dónde hacemos ingresar las divisas. Esto partiendo de la base de que no tenemos Marina Mercante y que no podemos competir. Me pregunto: si ya no la tenemos por distintas razones de la cadena de transporte multimodal ¿podemos manejar algo? Yo estoy

pensando que la Argentina, o los propios argentinos podrían participar en las cargas regionales. Si yo tengo una concesión tengo un techo del que no me puedo mover; pero pienso que me gustaría mover más cargas regionales y tengo que modificar para eso toda la filosofía de los ferrocarriles. Los barcos cargan y descargan en un día o en un medio día, son buques importantes. El tema es qué nicho vamos a poder manejar. La historia comienza después de la famosa ronda de Tokio. En la última reunión de Montevideo; donde se tendría que haber conversado del tema de los bienes simultáneamente con el de los servicios no se hizo. Si uno compara hay una mayor flexibilidad en los servicios. Mi error técnico, cuando yo discutía estos temas fue considerarlos en forma aislada. Debo analizar el valor FOB de la mercadería más el flete. La parte agrícola en Europa, por ejemplo en Francia (donde se subvenciona con inversiones siderales el valor), era de 350 mil millones de dólares. Esto equivale a casi toda la deuda externa de Latinoamérica. Al haber negociado los servicios y los fletes, creo que debemos hablar de mejorar los productos que ingresen más las mercaderías nuestras y las regionales. No veo otra solución para los ingresos de divisas. Este es el enfoque que yo quise dar a este trabajo.

Ac. PRESIDENTE: Muchas gracias, es un aporte que le agradecemos.

Ac. FRAGA: Esto que expresó el Académico Fox debe movernos a la reflexión. Habida cuenta del incremento del tonelaje, del tamaño y calado de los grandes graneleros que ya están operando en el hemisferio norte y la carencia de puertos de aguas profundas en nuestro país. Los buques tipo PANAMAX, nos informa el Cuaderno Talásico N°5, están siendo reemplazados por los conocidos como "POST-PANAMÁ", "OVER-PANAMAX", "tipo Cape Size" o "Colosos". Estos buques superan holgadamente las 100.000 toneladas, tienen esloras de más de 300 metros y mangas de 46 metros; por lo cual, no sólo no pasarán por el canal de Panamá, sino que serán muy difíciles de maniobrar en el canal Mitre y el Paraná de las Palmas. Sus calados, superiores a los 42 pies, hacen también muy improbable que puedan arribar a los puertos de la Hidrovía en el área de Rosario.

También surgirán impedimentos en caso de mantenerse el gálibo previsto para el puente entre Colonia y Buenos Aires, lo cual también incidirá en la posibilidad de entrada a Buenos Aires de los grandes portacontenedores, de similares tamaños y también su pasaje a la Hidrovía.

Estimo que el tema debe ser objeto de un análisis inmediato para determinar si los gastos que se están efectuando para dragar la Hidrovía contranatura y los previstos para la construcción del puente al Uruguay y el de Rosario a Victoria no deberían conducir a la necesidad de construir un puerto de ultramar en la boca del Río de la Plata, como ya ha sido propuesto, o en la Laguna de Rocha, como lo oferta el Uruguay. Todo ello con vistas a una solución eficaz y definitiva para el futuro del comercio marítimo de nuestro país.

Yo creo que ésto no va más y que llegó el momento de replantearlo; tal vez la Academia podrá sugerir a la Armada que sea tenido en cuenta porque seguimos pagando con resultados muy inciertos.

Ac. ZULOAGA: Es interesantísimo el trabajo del Académico Fox. Aparenta ser futurología. La República Argentina, por distintas razones, está llegando a una dimensión de comercio exterior que alcanza al orden de los 60 o 70 mil millones de dólares de ida y vuelta. Sin embargo, no tenemos un sólo puerto que reciba los barcos que él mencionaba; es decir, un barco de 6.000 contenedores no cabe en ningún puerto argentino en este momento. Como gran triunfo de la Agencia Marítima Delfino entra un porta-contenedores con 1.100 contenedores y ya están abarrotados; imagínense ustedes que pasaría con un barco de 6.000 contenedores.

Entonces, yo pienso que acá hay un problema tremendo de no estar preparados para la circunstancia que el país debe afrontar hoy. No hay justificación legislativa para atender los seguros, para atender los famosos fletes que se negocian con Europa, entonces, desgraciadamente, si no nos adecuamos jurídica y estructuralmente para manejar un sistema multimodal con el cual afrontar el mundo en forma global, estamos destinados a ser los segundones de Brasil. Esto sería así porque no tendríamos un sólo puerto en condiciones de afrontar un futuro como el que menciona el Académico Fox en su trabajo.

Ac. CASTRO: Es evidente que nosotros estamos en el cuello de botella por el problema de los puertos y mi pregunta es respecto a si existe la posibilidad de desarrollar, en un plazo relativamente breve, un sistema que permita que lleguen los buques a un determinado lugar del Río de la Plata porque, de lo contrario, vamos a depender del Brasil, que tiene puertos adecuados, y vamos a tener una servidumbre. Mi pregunta concreta es si hay estudios o trabajos respecto a la posibilidad de que nuestros puertos

puedan ser empleados para manejarnos con buques del tamaño de los que ustedes señalan.

Ac. FOX: Sé que hay dos estudios, uno del puerto de Buenos Aires; para mejorarlo, ampliarlo y profundizarlo. También se habla de dragar la zona de la Hidrovía y de otros estudios en la Bahía Magdalena.

Ac. FRAGA: Hay una solución del puerto en la Boca por el Tratado del Río de la Plata; a mi me gustaría esa solución antes que seguir dragando el río; entonces en ese caso habría que aprovechar la Hidrovía, sacar la producción lo más afuera posible en barcazas.

Ac. BALDINELLI: Me da un poco de pena decir que no hay que seguir dragando el río y veo con alegría que Rosario resucita pero, como usted dijo, esto no quita que siga habiendo tránsito allí. Quiero agregar dos datos, uno sobre el proyecto faraónico Buenos Aires-Colonia, en cuanto a que tiene el problema de impedir el acceso a los grandes buques; yo tenía la preocupación, que se me está yendo, de que es una obra privada que se financia con el peaje que cobra. Se presentaron nueve propuestas y me he enterado que lo que piden no es garantía para los créditos sino una garantía de flujo, que es más o menos lo mismo. El pedido creo que no fue satisfecho. El otro dato es que el movimiento de mercaderías del MERCOSUR es muy importante. En Europa, por ejemplo, uno desembarca una mercadería en la Comunidad Europea y debe pagar los derechos arancelarios en cualquiera de los países. En el MERCOSUR no es así; si uno entra una mercadería en Brasil, partiendo de Buenos Aires, debe pagar los derechos y al entrar en Europa debe pagar los mismos derechos. Esto constituye una falla en el contrato de renta aduanera. La Tesorería argentina se queda con los derechos; este es un tema que se da y que tuvo soluciones. En la Unión Aduanera de Bélgica-Luxemburgo se hizo un acuerdo de distribución según la población de los países y así se asignaron los ingresos. En la Comunidad Europea hubo una solución más simple: tiene más del 1% del IVA. En el MERCOSUR tiene que haber una solución para que no se vuelvan a pagar las cargas.

Ac. ZULOAGA: En este momento están las 6 terminales del puerto de Buenos Aires, puerto que ha sido modificado con las estructuras de lofts y departamentos sobre la base de los viejos edificios de Puerto Madero, con eso se ha agotado la posibilidad de un puerto de magnitud porque no tiene más capacidad. Tal es así que uno entró en quiebra y la 7ma. terminal, Exolgán, la están construyendo del otro lado de la ciudad; esa terminal se gana a las obras porque las condiciones del contrato son diferentes.

Hay una incoherencia total con respecto a las posibilidades futuras del país en cuanto a puerto receptor del inmenso volumen de cargas que puedan entrar y salir de él.

Ac. MALOBERTI: Me enteré, leyendo un magnífico libro que editó el Ferrocarril del Sur, que la idea original del puerto de Buenos Aires era hacerlo en Berisso pero la Nación no se lo permitió a la Provincia de Buenos Aires. Así quedamos en el tremendo error del puerto de Buenos Aires que, por cierto, lo ha salvado el barro. En cuanto al puente Colonia-Buenos Aires, no sé para qué, habiendo transporte marítimo en tres horas.

Ac. FOX: El tema del puente no lo he estudiado, pero se me ocurrió que si no tiene ferrocarril la cosa cambia. Yo no quisiera ver pasar sólo camiones.

En cuanto al tema del MERCOSUR existe una preocupación que es lamentable. El transporte globalizado nos remite al container y, en cuanto a esto, en el MERCOSUR existen muchas asimetrías; entre otras esta el hecho de que todavía en Brasil existe una ley de reserva de cargas del fondo de la Marina Mercante que debe estar a más del 20% del valor del flete. Por otra parte, tenemos que ser realistas, todo el mercado ligado al transporte dentro del MERCOSUR está falto de la realidad del mundo en cuanto a que, el que tiene la fuerza, está en el norte. Si los documentos están mal es porque no hemos negociado bien. Yo creo que al haber negociado los servicios separadamente hemos quedado desprotegidos. En lo que respecta a la Marina Mercante dejo entrever, en la última hoja de mi Cuaderno Talásico, que no tengo conocimiento de lo que cedió cada país. Hay un informe interesante que muestra como negociaron esto los distintos países y allí se muestra como la liberalización nuestra fue total. En Brasil no ocurrió así y tampoco con el multimodalismo.

Creo que tiene que haber una armonía entre el contrato de transporte y el de compraventa, no tenemos definiciones sobre depósitos fiscales, terminales, seguros, etc. El panorama es triste.

Ac. PRESIDENTE: El Coordinador de este debate va a aprovechar para decir algunas cosas.

Uno de los ejes de lo que nos sucede es la Hidrovía. Creo que en la Argentina hay un concepto erróneo. El Río Paraná es sorprendentemente hondo, me ha tocado navegarlo y en el curso de su trayecto debo decirles que, por ejemplo, frente a la Isla Martín García tiene normalmente entre 40 y 70 metros de profundidad. En algunos lugares, se produce un remanso y ahí se producen los pasos, que son lugares donde la profundidad llega a 60 metros. En total, desde Rosario a Martín García, la longitud sumada de todos

los pasos es de 4 a 5 kilómetros sobre 500. Parecería que, si se controlara al famoso Río Bermejo, que aporta sólo el 4% del flujo del Río Paraná y el 80% de los sedimentos, el problema del dragado se solucionaría. En la Isla Martín García hay un tapón que es el Río de la Plata que es playo.

Es imposible pensar en una continuidad de los grandes barcos que no entran a menos que cavemos enormes zanjas en el río. Todo esto está confundido, hay una niebla que produce una de las patrias que supimos conseguir. Hay una "patria dragadora" que es simplemente fantástica porque cubre cientos de kilómetros y la realidad del río les dice que están dragando apenas 1.000 metros. En eso gastamos ríos de dinero y además hay una "patria de los prestadores de servicios". Yo soy santafesino y en Santa Fe hay una gran preocupación por el puerto. Éste tiene problemas por el mal diseño del canal y la "patria dragadora" hace todos los movimientos necesarios para que no se encuentre una solución. Hay una serie de aspectos poco claros. La influencia del puente a Colonia comenzó en 1954 cuando se comenzó promover la obra.

Deseo aportar a otro último punto: el planteado por el Académico Fox respecto a que si hay una carga en Mendoza es lógico que salga por el Pacífico independientemente del tipo de carga. En este trabajo propulsamos hacer un mapa que diga para cada tipo de carga cuál era la frontera para saber si sacarla por el Pacífico o mandarla a un puerto local.

Ac. FOX: Yo no dije eso; yo dije que se puede pensar que es más económica una salida por Valparaíso. Su resultado de viaje no tiene nada que ver sino cómo se va a trabajar la combinación de los "feeder" con los colosos.

Ac. FRAGA: Con respecto a la salida por el Pacífico hay que tener en cuenta que Buenos Aires está en el meridiano 60° oeste y Shangai en el 120° este, o sea, a 180°. Por ello ELMA no quería ir por el Pacífico. En el Atlántico es posible reabastecerse y hacer reparaciones en cambio, en el Pacífico, ello es mucho más complicado y no hay puerto de aguas profundas. Después se debe cruzar el espacio vacío más grande del mundo, en el cual no se puede realizar ninguna operación. Por lo tanto yo no creo que la salida al Pacífico sea muy buena. Hay que ver con qué cargas y adónde se las transporta. Es muy interesante para las provincias de Cuyo y del Noroeste Argentino, para sacar la producción que va a América del Norte, y yo no lo niego. Pero a los chilenos les conviene más salir por el Atlántico porque su tráfico va al Atlántico Norte.

Ac. ENTELMAN: Hay un trabajo muy serio tratando de probar que, por razones económicas y de carga el viaje de Argentina hacia el oeste y con destino a cualquier lugar del mundo es mejor por la vía del Atlántico.

Ac. BALDINELLI: En la Provincia de Neuquén quieren salir por un puerto chileno; pero la realidad es que resulta mucho más barato salir por Bahía Blanca que yendo por el Pacífico. La Cordillera de los Andes hace que la carga no pueda ser trasladada con camiones de más de 8 toneladas. Acá se habló, además, de las dificultades de entrar los buques con containers.

Ac. PRESIDENTE: Se produce un cambio en una decisión y quiero pedir el consenso. Estaban en preparación para su edición los Cuadernos Talásicos 1 a 6 y habría que agregar el N°7 con una demora de unos 15 a 20 días más.

Realmente creo que se ha justificado la existencia de la Academia con los aportes que tenemos que hacer en virtud de que ya no tenemos industria naval, marina mercante y puertos. De manera que ésa tarea tan difícil que es pensar es muy necesaria en este momento en la Argentina.

Pregunto: ¿Es justificada mi impresión de que faltan "traders" en la Argentina?

Ac. FOX: Yo estuve en Europa y me fue muy difícil aprender las costumbres del puerto dado que no todos son iguales. Sería importante enseñar a importar algo.

Ac. ZULOAGA: En Japón el transporte multimodal se frena en el puerto; hacia el interior las tarifas son las que impone el país.

Ac. BALDINELLI: Durante 40 años no ha sido importante comprar bien, recién ahora empezó a serlo.

Ac. FOX: En el tema de la captura de la pesca aclaro que no le podemos vender a Taiwán porque los aranceles son distintos. Tenemos que mandar nuestras capturas a Montevideo y entramos en el terreno de porqué la pesca está en la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) y no en la OMC (Organización Mundial de Comercio); de porqué Chile no entra en el MERCOSUR (porque defiende un arancel y no incluye los servicios y es independiente), etc. Todo esto demuestra diferentes políticas.