

31  
28j



*Universidad Nacional Autónoma  
de México*

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LOS SERVICIOS DE LINEA  
DENTRO DE LAS CONFERENCIAS MARITIMAS

**T E S I S**

Que para obtener el Título de  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

presenta

**JESUS NAVA DIAZ**

Asesor: Dr. José Eusebio Salgado y Salgado



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LOS SERVICIOS DE LINEA  
DENTRO DE LAS CONFERENCIAS MARITIMAS

I N D I C E

Introducción

CAPITULO I

1. Los Servicios de Línea en las Conferencias Marítimas.....	1
1.1. Antecedentes.....	1
1.2. Funcionamiento.....	7
1.2.1. Ventajas del Sistema de Conferencias.....	16
1.2.2. Inconvenientes del Sistema de Conferencias.....	20
1.3. La Tarifa de Conferencia y sus Condiciones.....	24
1.4. Acuerdos de Lealtad y Sistemas de Fidelidad.....	37
1.5. Conferencias de Fletes que sirven a México.....	43
1.6. Convenios Bilaterales de Transporte Marítimo suscritos por - México.....	45

CAPITULO II

2. Definición de un "Pool" dentro de una Conferencia y su importan - cia.....	48
2.1. Tipos de "Pools".....	50

2.1.1. Penalizaciones en los "Pools" .....	52
2.1.2. Ventajas y Desventajas de pertenecer a un "Pool" .....	53

CAPITULO III

3. Consejos de Usuarios.....	55
3.1. Antecedentes.....	59
3.1.1. Características Generales de los Consejos de Usuarios.	62
3.2.1. Consejos de Usuarios en América.....	64
3.2. C.O.N.U.T.R.A.C.E., antecedente de A.M.U.T.M.A.C.....	71
3.3. A.M.U.T.M.A.C. ....	73
3.3.1. Características Generales de A.M.U.T.M.A.C. ....	74
3.3.2. Objetivos de A.M.U.T.M.A.C. ....	76

CAPITULO IV

4. El Convenio sobre un Código de Conducta para las Conferencias Marítimas del 6 de abril de 1974 y su importancia.....	77
4.1. Antecedentes.....	77
4.2. Objetivos y Principios Básicos.....	83

CAPITULO V

5. Outsiders.....	95
-------------------	----

**CAPITULO VI**

**6. Papel de los Reexpedidores de Carga..... 101**

**6.1. Reexpedidores en México..... 106**

**Conclusiones**

**Anexos**

**Bibliografía.**

## INTRODUCCION

Con la lectura del presente trabajo el lector podrá percibirse una vez más, como los países en vías de desarrollo aún se encuentran en posición de desventaja en relación a los términos de intercambio comercial, con los países industrializados. Esta situación se explica fácilmente, considerando que los países menos desarrollados no poseen adecuados medios de transporte que les permitan competir favorablemente en el comercio internacional.

Como es bien conocido por todos, los países en vías de desarrollo son prioritariamente productores de materias primas, en contraparte con las naciones desarrolladas productoras de bienes de consumo final, lo cual crea una desigualdad en los precios, es decir, en términos generales los países menos desarrollados pagarán más por artículos terminados de avanzada tecnología y recibirán menos ingresos por sus materias primas de exportación.

Debido a lo anterior, la base de este estudio teórico-práctico es el que se conozcan los motivos y razones, así como la manera en que se podría resolver, aunque paulatinamente, esta situación.

Tenemos pues, que en el primer Capítulo estudiamos de una manera profunda y detallada el nacimiento y desarrollo de las conferencias marítimas en general, con lo que se podrá tener una visión sobre situaciones de desventaja de los

países en vías de desarrollo, desde luego también, se consideran las ventajas de este tipo de acuerdos así como la estructura de tarifas, acuerdos de lealtad y fidelidad y condiciones generales. En este mismo Capítulo, hacemos hincapié sobre la conveniencia de los acuerdos bilaterales entre los Gobiernos participantes para proteger el desarrollo de sus marímas mercantes.

En el Capítulo Dos, tenemos que en contraparte las conferencias marítimas establecen también sus propias reglas del juego para la aplicación y distribución del tráfico de mercancías, mediante acuerdos de cargas/ingresos ó "Pools" lo cual permite una continuidad del servicio cuando se trata de varias líneas navieras establecidas en un tráfico determinado.

En el Capítulo Tercero, el cual considero uno de los más relevantes, se cita la importancia del establecimiento de consejos de usuarios del transporte marítimo y la necesidad de que este tipo de agrupaciones luchen por mejores condiciones de servicio y tarifas, no dejando del todo a las conferencias marítimas la toma e implantación de fletes y servicios que finalmente repercuten en el usuario y en los productos de exportación de los países menos desarrollados.

Ante toda la problemática anteriormente expuesta, tenemos que en respuesta, surge el Convenio sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas del 6 de Abril de 1974, citado en el Capítulo Cuarto, que es un intento de las Naciones Unidas por regular las funciones de las Conferencias, que son en muchos casos monopolios del comercio inter

nacional.

En el Capítulo Quinto se hace referencia a los "outsiders" o buques fuera de conferencias, los cuales se presentan en tráficos determinados y únicamente por cortos lapsos de tiempo en puertos tradicionalmente servidos por líneas de conferencia. Aquí destacamos las ventajas y desventajas de este tipo de servicios para los usuarios y los malestares que estas líneas causan a las conferencias marítimas.

Finalmente en el Capítulo Sexto, se menciona el papel de los reexpedidores de carga en países en vías de desarrollo, los cuales, en ocasiones se aprovechan de situaciones de desconocimiento, por parte de los usuarios, en materia de comercio internacional para el adecuado manejo de los productos tanto de importación como de exportación, asimismo se cita el cómo este tipo de compañías utilizan el volumen de cargas que tienen en custodia para su manejo con las diferentes líneas y destinos en provecho propio y no tanto así del usuario final. Desde luego se establecen ventajas y desventajas por la utilización de este tipo de servicios contratados por los usuarios. En este mismo Capítulo se incluye una lista de los principales reexpedidores establecidos en México con los que el lector que este interesado en este tipo de servicio puede comunicarse y así establecer su propio criterio.

Con todo el proceso anterior, se cumplirá con el objetivo principal de resaltar la importancia de el establecimiento y consolidación de Marinas Mercantes en los países -



en vías de desarrollo, así como el de tener un mejor control en todos estos aspectos citados, con lo que se tendrá un crecimiento asegurado.

## CAPITULO I

### LOS SERVICIOS DE LINEA EN LAS CONFERENCIAS MARITIMAS

#### 1.1. Antecedentes

El constante desarrollo en el comercio internacional - y los avances técnicos que hicieron posible la sustitución de los buques de vela por los de vapor, cuya navegación no resultaba sensiblemente afectada por las condiciones atmosféricas, dieron origen al establecimiento de servicios regulares para la transportacion de mercancías. Como resultado de la proliferación de la línea regular se dió el caso de - que varias compañías navieras coincidieron en un mismo tráfico, lo que originó una aguda competencia entre ellas, - - principalmente en lo concerniente a los niveles de fletes.

Es muy común en nuestros días que la aplicación de un flete en servicio de línea esté previamente especificado en una tarifa establecida por una conferencia que cubre un determinado tráfico. Por lo consiguiente, debe definirse a las conferencias de fletes como acuerdos de tipo formal, -- adoptados entre las compañías navieras que sirven una determinada ruta, teniendo como finalidad común la de establecer una política acorde para la fijación de fletes. Con ello - se trata de evitar las llamadas guerras de fletes, aunque - en gran medida esto es cierto, hay que considerar que en - muchas ocasiones las conferencias son un mecanismo que utiliza el conjunto de las compañías navieras que las conforman para actuar frente a los usuarios de sus servicios como

un monopolio, lo cual les permite ejercer una gran presión - sobre éstos últimos que normalmente no forman una sola identidad.(1)

Las conferencias marítimas que operan en determinadas\_ rutas y que conciertan acuerdos para aplicar fletes uniformes, existen desde hace poco más de un Siglo. La Revolución Indus\_ trial del Siglo XIX trajo consigo la necesidad de un transpor\_ te marítimo internacional en líneas regulares y la sustitui\_ ción gradual de veleros por vapores, los cuales, al no verse\_ tan afectados por las condiciones climáticas, permitieron es\_ tablecer servicios regulares, lo cual constituye la caracte\_ rística esencial de las compañías navieras ordinarias.

Con la apertura del Canal de Suez en 1869, se suscitó - una gran competencia en lo que se refería a los servicios y - rutas marítimas con el Lejano Oriente, por consiguiente las - líneas navieras que trataban de establecer servicios efica\_ ces se vieron en la necesidad de eliminar en primer lugar -- la competencia de precios, es decir, fletes marítimos, por -- esto mismo, para el año de 1875 se constituyó la primera - - conferencia marítima en la ruta Reino Unido-Calcuta. Poco -- después, los acuerdos iniciales de aplicar fletes uniformes - se fueron complementando de acuerdo a los requerimientos - -

---

(1) Configuración del Mercado Naviero.OEA/CIES/PUERTOS. - - No. 217. IV Conferencia Portuaria Interamericana, - - México, 1982. p. 33.

del servicio y al tráfico, uno de los principales complementos lo tenemos en que las conferencias empezaban a vincular al usuario de la ó las líneas miembros, esto es, mediante - contratos de transporte o acuerdos de fidelidad, aspectos - que se tratan con mayor detalle en el apartado 1.4, de tal - manera que se restringía así la competencia de las compa - ñías navieras que no pertenecían a la conferencia.(2)

Aún en nuestros días, no existe un tipo uniforme de -- conferencia, aunque entre las que existan se tengan rasgos - en común.

La UNCTAD ha descrito a la conferencia marítima como - toda una serie de servicios y obligaciones comunes que las - líneas navieras se comprometen a cumplir atendiendo a deter - minadas rutas marítimas, es decir, la palabra conferencia - expresa una reunión de líneas que sirven un determinado trá - fico y cuya finalidad es convenir fletes marítimos unifor - mes, crear y ofrecer servicios en una ruta marítima conside - rando desde luego acuerdos y condiciones de explotación es - tablecidas para llevarla a efecto. (3)

En otras palabras, la conferencia marítima es una aso - ciación de compañías de navegación que operan y sirven en - las mismas rutas y que como premisa fundamental se proponen

---

(2) El Sistema de Conferencias Marítimas. TD/B/C.4/62/Rev.1. New York, Documento de las Naciones Unidas, informe de la Sec. de la UNCTAD. 1970. p.3.

(3) Idem.

controlar la competencia entre los miembros que la conforman y asimismo a apoyar a sus integrantes mediante una acción conjunta en lucha contra las líneas navieras de competencia que no se encuentran afiliadas.(4)

La línea naviera al formar parte de una conferencia no pierde su personalidad jurídica y no hay que confundir el término conferencia con las uniones o fusiones de compañías de navegación regular las cuales producen en sí una fusión de la propiedad, en cambio la línea que se adhiere a una conferencia busca en sí su seguridad y desarrollo dependiendo del tráfico que se trate manejándose interiormente como mejor le convenga aunque siempre respetando los lineamientos establecidos por los demás miembros que la conformen.

En algunos casos, las líneas marítimas regulares que sirven un determinado tráfico pueden entenderse de otras navieras no teniendo que firmar acuerdo alguno, entre éstos tenemos: acuerdos de fletes, convenios de transporte o asociaciones de transporte.(5) Pero sí hay que hacer notar que aún cuando éste tipo de acuerdos existan, el único que se puede decir tiene una mayor validez, es el acuerdo de conferencia, ya que es el documento básico que define las relaciones contractuales entre sus miembros; es un pacto entre líneas de servicio regular que compiten entre sí y su única finalidad es restringir o eliminar esa competencia y luchar contra la competencia exterior que exista o pueda

---

(4) Ibidem. p.4.

(5) Idem.

surgir. Es importante mencionar que una vez establecido el acuerdo de conferencia, las líneas miembros son conminadas a no revelar en la medida de lo posible el contenido del -- acuerdo salvo a las partes interesadas.(6)

Entre los puntos que un acuerdo de conferencia puede abarcar se encuentran los siguientes:

"a).- El ámbito geográfico de la conferencia, es decir, el conjunto de puertos incluidos en el acuerdo;

b).- Clases de miembros, ordinarios y asociados, sus derechos y obligaciones, modalidades y condiciones de la admisión en lo que respecta a cuota de entrada, depósito de - garantía y fianza de comportamiento leal;

c).- Normas sobre ingreso, separación, suspensión y expulsión de un miembro;

d).- Normas sobre reuniones y procedimientos de vota ción;

e).- Secretaría de la conferencia, funcionarios y -- obligaciones de los mismos;

f).- Obligaciones de los miembros en materia de fletes y de prestación de los servicios de conferencia;

g).- Prácticas que el acuerdo de conferencia prohíbe a los miembros;

h).- Disposiciones de régimen interno-investigación\_ de prácticas abusivas por los miembros e imposiciones de -- sanciones;

i).- Designación de comités;

j).- Arbitraje de las controversias entre miembros, \_

k).- Participación en otros acuerdos."(7)

Volviendo a retomar lo que se indicó en un principio, \_ en 1875 se marcó el inicio de una nueva modalidad marítimo-comercial con la integración de la primera conferencia marítima entre el Reino Unido y Calcuta, India. Esta primera - conferencia marítima se creó como una respuesta de los armaadores británicos por el surgimiento de líneas independientes que representaban una fuerte competencia, de ahí que -- consideraron la necesidad de asociarse con objeto de apli-- car fletes uniformes e inferiores a los que proporcionaban \_ los armadores independientes así como itinerarios con esca-- las determinadas, a partir de esa primera experiencia, ésta modalidad asociativa, en donde confluyen los intereses de - las distintas líneas que sirven un tráfico determinado, em-- pezó a cobrar importancia para el transporte marítimo, esen-- cial para el comercio exterior mundial.(8)

---

(7) Ibidem. p.p. 8 y 9.

(8) Conformación de Asociaciones Regionales de Negociación con las Conferencias Marítimas OEA/CIES/PUERTOS. No.233 IV Conferencia Portuaria Interamericana. México, 1982 - p.1.

## 1.2. Funcionamiento

Las Naciones Unidas, dentro de la Convención sobre un Código de Conducta para las Conferencias Marítima ha definido a la conferencia marítima como "un grupo constituido por dos o más empresas porteadoras navieras que prestan servicios regulares de transporte internacional de carga en una ruta particular o unas rutas particulares dentro de determinados límites geográficos y que han concertado un acuerdo o arreglo, cualquiera que sea su naturaleza, dentro de cuyo marco actúan ateniéndose a uno fletes uniformes o comunes y a cualquiera otras condiciones convenidas en lo que respecta a la prestación de servicios regulares".(9)

Una de las principales características y que a mi juicio me parece relevante, de las conferencias marítimas, se encuentra en el hecho de que éstas se toman la facultad de reglamentar las condiciones en que pueden operar los servicios de línea regulares en una determinada ruta, decisiones que desde luego están en manos de empresas privadas que únicamente ven el beneficio de sus empresas no considerando -- los intereses nacionales o públicos de los países en cuyas rutas prestan servicios ya que al tomar decisiones unilaterales se afectan de una manera determinante los intereses de los usuarios de los servicios del transporte marítimo.(10)

---

(9) Convenios Internacionales sobre transporte marítimo -- suscritos por México. Convenio sobre un Código de Conducta sobre Conferencias Marítimas. México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes. CONAFLEMAR. Tomo I 1981 p. 26.

(10) Conformación de Asociaciones Regionales...Op. Cit.p.1.



En el sistema de conferencias marítimas se imponen dos restricciones básicas al libre juego de las fuerzas competitivas en el transporte marítimo en buques de líneas regulares, a saber:

a).- En primer lugar, al estipular relaciones contractuales entre las compañías afiliadas y obligándose por éste hecho a aplicar fletes uniformes, distribuirse la o las rutas que son de su radio de acción y a repartirse la carga y los ingresos, se reduce la posibilidad de que una determinada compañía afiliada se vea en una posición de ventaja comercial sobre las demás por lo que de este modo se preserva la integridad de la conferencia en su conjunto.

b).- En segundo lugar, las relaciones entre las compañías afiliadas y los usuarios de los servicios se ve limitada mediante acuerdos vinculatorios o de lealtad como lo son las bonificaciones diferidas, sistemas de doble tarifa o el sistema contractual.(11) Aspectos que se tratan a fondo en el punto 1.4 de éste capítulo.

Entre los objetivos básicos de las conferencias está el controlar la competencia entre los miembros integrantes y -- eliminar la competencia exterior. Entre las maneras que -- existen para llevar un control entre los participantes de -- una conferencia se pueden citar:

a).- Como se ha mencionado, el hecho de aceptar to--

---

(11) Ibidem. p.3.

dos ellos tarifas uniformes con los respectivos recargos -- para cada artículo, lo cual se amplía en el punto 1.3.

b).- Checar periódicamente los manifiestos de carga\_ por puerto y por buque, y

c).- Checar el porcentaje uniforme de las comisiones pagadas a los agentes marítimos que se encargan de la obten\_ ción de los embarques.(12)

"Por lo general, siempre que se constituye una nueva con\_ ferencia, todas las líneas de navegación que estaban ya ope\_ rando en la ruta de que se trate entran a formar parte de -- ella. Para que se admita a una nueva línea se requiere la - aprobación de los miembros de la conferencia."(13)

Existen dos tipos de conferencia: "Abiertas" y "Cerradas".

Las "conferencias abiertas" se consideran de esta mane\_ ra ya que por regla general, están obligadas a practicar una política de apertura en materia de afiliación y a admitir a\_ todas la líneas que deseen participar en ellas, siempre que\_ cumplan con ciertos requisitos. En los Estados Unidos de -- Norteamérica se ha establecido que las conferencias que ope\_ ran en cualquiera de los tráficos que sirven a esta nación - se deben considerar abiertas y los requisitos que deben de -

---

(12) Configuración de Mercado Naviero.... Op. Cit. p.p. 33 y 34.

(13) Ibidem. p. 35.

cubrir las líneas que deseen participar serán establecidos y aprobados por la Comisión Federal Marítima de aquel país, -- aunque en la práctica son tantos los requisitos para ingresar(\*) que en el mejor de los casos es más conveniente mantenerse al margen como línea fuera de conferencia o "outsider".

En el caso de México, tenemos que la compañía marítima nacional Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. en -- Noviembre de 1982 con su barco "Jalisco V-6 EB" inició un -- nuevo servicio en el tráfico Lejano Oriente/Estados Unidos -- denominado "Far East Service/USA" y conocido dentro de ésta -- compañía como "FESUSA" el cual viene siendo operado como un -- servicio outsider ya que la compañía por convenir a sus inte -- reses no se ha adherido a ninguna conferencia que sirva a -- los Estados Unidos, aunque hay que recalcar que éste servi--

---

(\*) Para ingresar a una conferencia de Estados Unidos se -- exige que un candidato esté dispuesto y pueda operar du -- rante un período de tiempo apreciable. Por lo que la Co -- misión Federal Marítima conocida por sus siglas en in -- glés como "FMC" considera que:

- mantener un servicio directo regular no inferior a - 60 días de travesía,
- el anuncio de un servicio,
- la publicación de un calendario de travesías,
- la oferta de transporte de mercancías,
- demostrar la buena fé de su capacidad y propósito de cumplir todas las modalidades y condiciones del - - acuerdo.

Se consideran suficientes para ingresar en conferencias que sirven a E.U.A. Para una mayor información al res-- pecto; remitirse al estudio de la ONU El Sistema de Con -- ferencias Marítimas. Informe de la UNCTAD. New York, - 1970.

cio se encuentra regulado por la Comisión Federal Marítima de EUA, con la tarifa No. 70.

Se hace mención a lo anterior, para que se pueda observar claramente que aún cuando no se pertenezca a una conferencia de los Estados Unidos se tienen que aplicar todas las tarifas concernientes a ese tráfico y como protección a los usuarios para que no existan fluctaciones drásticas en los fletes acordados.

En las "conferencias cerradas" como su nombre lo indica, únicamente podrán participar del tráfico, las líneas que inicialmente conformaron la conferencia.

"Las conferencias nombran a un presidente, establecen una secretaría que se encarga de las tareas administrativas y crean varios comités, integrados por algunas de la líneas afiliadas para que estudien temas concretos y faciliten las decisiones de la conferencia sobre diferentes puntos y cuiden además de que las compañías participantes respeten el acuerdo"(14)

Son varias las normas que se fijan en cada conferencia para la regulación de la competencia entre las líneas afiliadas, pero la competencia entre ellas puede enmascarar determinadas formas que infrinjan el acuerdo, es decir, prácticas desleales conocidas en el medio marítimo como "mal practices", ya que se pueden cometer prácticas abusivas, como pueden ser el aplicar fletes por peso cuando la mercancía en

---

(14) Configuración del Mercado Naviero... Op. Cit. p. 35.

cuestión debiera hacerse por volúmen o viceversa, aceptar -- una descripción inexacta del producto a transportar o ignorar ciertas características físicas o químicas del mismo que harían aumentar los fletes, ó conceder rebajas secretas a -- los usuarios.

Tomando en consideración lo antes expuesto, puedo indicar y basado en la experiencia de haber trabajado en diferentes compañías marítimas, que las prácticas de éste tipo hasta cierto punto son fáciles de realizar, porque aún cuando -- las conferencias llevan registros contables de las mercancías embarcadas de acuerdo a la tarifa establecida por cada miembro afiliado, tanto por puerto de carga como por puerto de descarga, caso de un "pool agreement", es posible hacer -- una reducción de flete sustancial a un embarcador, para lo -- cual se deben tomar en cuenta los siguientes factores:

- a).- Que se trate de un embarcador que tenga un buen historial en la utilización de los servicios de una línea naviera.
- b).- Volúmen de carga.
- c).- Periodicidad
- d).- Si es posible, tener la idea de flete que el usuario estaría dispuesto a pagar por el servicio.
- e).- Negociación final y acuerdo únicamente entre la línea y el embarcador, sin conocimiento del arreglo por parte

te de las demás líneas que integran la conferencia.

Lo anterior se toma muy en cuenta por parte de la línea que estará dispuesta a "sacrificar" el ingreso normal, de -- acuerdo a la tarifa establecida, por un pago menor acordado secretamente con el embarcador, pero hay que mencionar que realmente no existe tal "sacrificio" ya que por política general de las líneas navieras éstas trabajan operativamente -- bajo rangos mínimos de ganancia por lo que los "arreglos de flete" siempre serán por encima de ese margen.

Por otro lado, en cuanto se ha llegado a un acuerdo sobre el flete a aplicar con el usuario del servicio, la línea no podrá dar ninguna confirmación por escrito(\*) al cliente/embarcador porque obviamente se trata de que en ningún momento se lleguen a enterar las demás líneas miembros de la conferencia de las actuaciones por debajo del agua en términos comunes, de la línea en cuestión, por lo que el cumplimiento/promesa del flete acordado se realizará bajo un acuerdo entre caballeros, en inglés "gentlement agreement", con el usuario del servicio.

---

(\*) En ocasiones aisladas, la línea naviera se ve en la necesidad de establecer convenios con el objeto de delimitar derechos y obligaciones de las partes, y se efectúan únicamente cuando se trata de embarques importantes, asimismo, se le indica al usuario del servicio, -- que se trata de documentos estrictamente confidenciales que deberán de ser utilizados entre las partes interesadas.

Ver Anexo No. 1.

Con el objeto de que las demás líneas miembros de la -- conferencia no puedan detectar éstas anomalías por parte de\_ la línea que infringe el acuerdo, en el puerto de carga se - elabora la documentación correspondiente de una manera "nor- mal", es decir, el conocimiento de embarque y manifiesto de\_ carga, los cuales indicarán el flete correcto de acuerdo a - la tarifa vigente, y en el lapso de travesía del buque al -- puerto de destino, la línea que realizó la reducción de fle- te con el usuario del servicio, solicitará a sus agentes ma- rítimos una corrección al manifiesto de carga, esto es, un - aviso de corrección de fletes, en inglés un "freight correc- tion notice" (FCN) el cual es un documento que no pasa por - manos de las demás líneas y sólo se maneja internamente por\_ la línea naviera, una vez elaborado este documento se solici\_ ta al departamento de contraloría se giren instrucciones pre\_ cisas al puerto de descarga, al agente marítimo, para que se cobre únicamente lo pactado con el usuario.

Realizando este tipo de acuerdos con los usuarios, la -- línea se asegura un volúmen de carga en un tiempo determina- do, aunque hay que observar que este tipo de procedimientos\_ es facilitado si los términos de compra venta internacional\_ por parte del usuario, en el caso de importaciones, se reali- zan en bases libre a bordo (LAB) en inglés "free on board" - (FOB), ya que el que tomará la decisión de la utilización de la línea será del cliente/embarcador efectuándose una nego-- ciación más directa.

Estas son solo algunas de la diferentes prácticas abusi\_ vas que pueden darse y que son contrarias al espíritu de to-

dos los acuerdos de conferencia y a pesar de los acuerdos de fletes, las líneas de navegación afiliadas siguen compitiendo entre sí, ya que el hecho de pertenecer a una conferencia sólo da a una compañía naviera el derecho de buscar carga pero no garantiza que la obtenga.(15)

"La competencia radica entonces en la calidad del servicio ofrecido por las diferentes líneas. Calidad que puede darse en el tipo de barcos empleados, velocidad de los mismos, puertos de escala, facilidades para aceptar cargamentos pesados, poco manejables o especializados, habilidad y eficiencia del personal de las líneas o de sus agentes, a fin de resolver los problemas especiales de cada usuario, incluidas las reclamaciones sobre la carga; y en el cuidado y eficiencia con que se manipula ésta". (16)

Existen algunos productos que se transportan normalmente por líneas de servicio regular, pero cuando los volúmenes de estos productos son considerables entonces se ven precisados a utilizar buques trampa o volanderos, que son barcos con ruta indefinida que se encuentran en el mercado para transportar cualesquier producto a granel. En estos casos, la conferencia suele reconocer la dificultad de aplicar los fletes de su tarifa registrada por producto, ya que son más caros que los aplicados para buques tramps, debido al volumen a embarcar. Por lo tanto, declaran que los fletes en estas condiciones serán "libres", en inglés conocidos co-

---

(15) Configuración del Mercado Naviero... Op.Cit. p.36.

(16) Idem.



mo "open rates", dejando así a las compañías afiliadas en libertad de hacer frente a la competencia exterior u "outsiders", para que éstas apliquen fletes bajos.

"Las conferencias conceden también rebajas especiales -- basadas en la cantidad y regularidad de los envíos de tales productos a fin de contrarrestar las ventas que pueda registrar la utilización de buques no pertenecientes a la conferencia, e inducir así a los usuarios a utilizar exclusivamente las líneas afiliadas".(17) Las tarifas de esos productos, se modifican de vez en cuando para tener presentes los fletes del mercado trampa.

#### 1.2.1. Ventajas del Sistema de Conferencias.

En general, las conferencias marítimas aducen que el sistema otorga ventajas concretas a los usuarios, a las compañías afiliadas y al comercio de los países donde operan.(18)

"Por lo que respecta a los usuarios, éstos obtienen -- ventajas en los fletes o en los servicios prestados o en ambas cosas a la vez. Las conferencias sostienen que todas -- las compañías afiliadas aplican fletes uniformes sin discriminar entre los usuarios".(19)

---

(17) Ibidem. p. 37.

(18) Idem.

(19) Ibidem. p. 38.

Las conferencias alegan, además, que aplican fletes fijos y razonablemente estables, porque unos fletes estables fijan el costo que representa el transporte en el precio de compra-venta internacional, costo seguro y flete (CIF), y -- permiten de este modo a los usuarios dar precios y contratar para el futuro sin temor a que la fluctuación de los fletes introduzca un elemento especulativo.

Se aplican tarifas de fletes uniformes a grupos muy amplios de puertos de carga y descarga, lo que se considera una comodidad para los comerciantes, además las diferencias en los fletes de los distintos grupos de puertos son fijas y conocidas.(20)

"Según las conferencias, el que exista un servicio regular confiere a los usuarios la seguridad de que siempre dispondrán de transporte para sus mercancías. Añaden que por agrupar varias líneas de navegación regular, cada conferencia cubre un campo geográfico mayor de la que harían las compañías por separado. Esto se debe a que los servicios que prestan las conferencias comprenden puertos tanto fáciles como difíciles, es decir, puertos con gran movimiento de carga y puertos caso sin tráfico, y que... los buques de las líneas afiliadas aceptan todos los cargamentos aunque sean difíciles de manejar o de flete bajo"(21)

"Las conferencias afirman también que emplean los barcos de tamaño y velocidad apropiados y con el equipo adecua-

---

(20) Idem.

(21) Idem.

do para atender las necesidades del comercio. La frecuencia con que prestan sus servicios es, según ellas, la requerida por los usuarios para transportar normalmente su comercio, - fletándose barcos cuando el tonelaje poseído directamente -- por las líneas afiliadas sean insuficiente. Además para comodidad de los usuarios, las travesías están adecuadamente - espaciadas".(22)

"Desde el punto de vista de las líneas afiliadas a conferencias, se afirma que la seguridad que brinda el sistema es necesaria para que los navieros tengan interés en invertir en barcos modernos de gran calidad que presten un servicio regular en las rutas servidas por conferencias. El sistema también impide que las compañías de navegación más débiles queden eliminadas, lo que ocurriría en una situación de libre competencia"(23) Este último renglón es de suma importancia ya que tenemos en el caso especial de México, que la compañía naviera Transportación Marítima Mexicana, S.A. - de C.V. siempre ha promovido su adhesión a conferencias y la celebración de tratados bilaterales de transporte marítimo - dentro de las rutas que prestan un servicio regular, esto se debe primordialmente a que su incorporación a tales acuerdos le asegura su supervivencia en un tráfico establecido y a la vez un desarrollo, que de otra manera estaría sujeto al comportamiento del mercado de la libre competencia y por consiguiente a una "guerra de fletes" creada por líneas navieras más fuertes y con mucha más experiencia que provocarían que

---

(22) Ibidem. p.p. 38 y 39.

(23) Idem.

una línea de un país en vías de desarrollo saliera del tráfico por no poder soportar por largo tiempo una reducción de fletes, que a propósito implantarían las demás líneas, que en la mayoría de los casos son de países industrializados, con la finalidad de quitar de enmedio a una posible competencia, es decir, lo que se denomina en términos económicos como "dumping".

"Si varias líneas de navegación que compiten en la misma ruta no están de acuerdo en aplicar fletes uniformes y cada una establece su propia tarifa, se llegaría quizá a un nivel de precios demasiado bajo para que las compañías pudiesen mantenerse a la larga. Históricamente, parece que los acuerdos entre las compañías para aplicar fletes uniformes obedecieron a la necesidad de detener o al menos evitar la competencia que condujera a tal situación".(24)

En la actualidad, en los países en vías de desarrollo existen legislaciones para asegurar un porcentaje de carga a las líneas nacionales y provocar su implantación y/o desarrollo, las cuales se denominan "leyes de reserva de carga".

Finalmente podemos indicar que "para los países cuyo comercio marítimo transportan las conferencias, las ventajas se derivan de la estructura particular y, según las conferencias, del nivel razonable de sus fletes"(25)

---

(24) El Sistema de Conferencias Marítimas..... Op.Cit. p.4.

(25) Configuración del Mercado Naviero .... Op. Cit. p.39.

1.2.2. Inconvenientes del Sistema de Conferencias.

El mayor inconveniente del sistema de conferencias para los usuarios, estriba en el nivel de los fletes, ya que se consideran a menudo demasiado altos.

Lo anterior se puede explicar ya que en la mayoría de los casos las conferencias han de ser compensadas por servir la ruta en años malos o buenos y que su servicio es de carácter y calidad diferentes que el que proporcionan los buques trampa o volanderos.

"Los usuarios atribuyen el alto nivel de los fletes en parte al carácter monopolístico de las conferencias; la competencia muy limitada que existe entre sus miembros y la eliminación bastante eficaz de la exterior no incita a las conferencias a mantener sus tarifas de fletes en un nivel razonable".(26)

También se hace mención de que las conferencias fijan sus fletes unilateralmente, y al hacerlo no negocian con los usuarios y que por tanto sus tarifas no reflejan las tendencias del mercado, porque en muchas ocasiones las tarifas son discriminatorias en el sentido de que las diferencias en los fletes no guardan una relación con las diferencias en los costos.

Con los acuerdos de lealtad, se indica que se suprime la libertad del usuario de seleccionar la línea que desee.

---

(26) Idem.

Por otro lado, en el caso de los países en desarrollo - las restricciones al ingreso de nuevas líneas en las conferencias cerradas, es un obstáculo para que las compañías navieras de estos países participen en las conferencias en igualdad de condiciones con los países desarrollados.(27) -- "Esto va en mengua de las posibilidades que tienen los países en desarrollo de establecer y aumentar sus marinas mercantes. Se alega que el desequilibrio existente en las conferencias entre el tonelaje de los países en desarrollo - ha hecho que éstos últimos no intervengan prácticamente en las decisiones sobre fletes y servicios".(28)

Tomando como base éste último párrafo, podemos señalar - que:

a).- El establecimiento de una marina mercante propia supone un extraordinario esfuerzo por parte de un país en desarrollo, en virtud de las cuantiosas inversiones, apoyo industrial y recursos humanos altamente calificados que se requieren. La resultante de estos esfuerzos determina que para emprender esta tarea, la flota en desarrollo necesita posibilidades de empleo seguro.

Los países en vías de desarrollo tienen en las cargas - de su comercio exterior las posibilidades potenciales de empleo requeridas para su flota propia, sin embargo, las líneas de conferencia constituyen un serio obstáculo para que la --

---

(27) Ibidem. p. 40

(28) Idem.

incipiente flota tenga garantizadas sus posibilidades de empleo. En efecto, los mecanismos de las conferencias para el control de las cargas del tráfico en que operan y la admisión de nuevos miembros, hacen que la participación de un buque - de compañía nacional de un país en desarrollo dependa en - gran medida para la transportación de sus cargas, de la voluntad de las empresas navieras miembros de la conferencia.

b).- Como regla general, los tráficos marítimos entre los países en desarrollo y los capitalistas desarrollados se encuentran bajo el control de conferencias cuyos participantes, en la mayoría de los casos, son las líneas navieras de estos últimos.

Para tener una idea del grado de proliferación de este sistema de organización del transporte marítimo, basta señalar que en 1970 existían alrededor de 360 conferencias que operaban en todo el mundo. Naturalmente que esta variante monopolista del transporte marítimo, coloca a los países en desarrollo en un plano de dependencia y permite que tal esquema sea utilizado como instrumento de presión política.

c).- Las tarifas de fletes que establecen las conferencias son extraordinariamente altas y son incrementadas de modo unilateral por las mismas. Esta circunstancia afecta fundamentalmente a la parte a la cual corresponde, en última instancia, el pago del flete, o sea, al usuario, ya que en los casos en que las mercancías transportadas hayan sido vendidas en condición tal que corresponda al vendedor hacer los arreglos para la transportación, venta, costo y flete ó - -

costo, seguro y flete (C & F, CIF), el importe del flete será incluido en el precio de venta, y en los casos que tal obligación deba asumirla el comprador, compra libre a bordo (LAB, FOB) éste tendrá que pagar el flete a la compañía naviera.

En México, actualmente se trata de generalizar entre los importadores y exportadores nacionales que, la mejor manera de negociación para la obtención de los mejores precios es comprando FOB y vendiendo CIF, porque de esta manera podrán tener a su elección la determinación de la línea naviera y poder contratar el flete marítimo, el seguro y cualquier otro factor que involucre directamente a la mercancía.

El tráfico de buques de líneas regulares se presta primordialmente para la transportación de productos elaborados. Por otra parte, en lo que respecta a las materias primas, en atención a sus características: masa, volúmen y homogeneidad, su transportación se realiza en gran escala por buques construidos para tal propósito que operan en el mercado trampa, y que en muchos casos pueden ofrecer bajísimos fletes, en virtud de los extraordinarios tonelajes que pueden transportar por viaje con la consiguiente disminución del costo por toneladas transportadas. Si se tiene en cuenta que el esquema normal de comercio entre países desarrollados y subdesarrollados es que éstos últimos sean los exportadores de las materias primas y los importadores de los productos elaborados, tendremos que es la economía de los países subdesarrollados la que resulta fundamentalmente afectada, en razón de los elevados niveles de las tarifas de la líneas de conferencia. Por lo que se -



concluye que este orden comercial, que presupone en el aspecto marítimo el establecimiento de conferencias, resulta en particular lesivo a los intereses de los países subdesarrollados.

(29)

### 1.3. La Tarifa de Conferencia y sus Condiciones

El transporte marítimo internacional desempeña un papel cada día más importante para el desarrollo del comercio exterior de los países, debido a las ventajas que ofrece para motivar grandes volúmenes de mercancías y a las economías que reporta en relación a otros medios de transporte.

Por eso es necesario conocer la problemática de este medio de transporte, para estar en posibilidades de obtener mejores condiciones para movilizar los productos mexicanos. Esto repercutirá en beneficio del usuario y del país, ya que -- por concepto de pago de fletes se erogan grandes cantidades -- que perjudican la economía nacional.

El Flete y las Conferencias Marítimas:

"El flete marítimo es la cantidad que se paga a un -- transportista por llevar un producto desde un puerto de ori--

---

(29) Batista Diéguez, Delio/García García, Luis A. Economía Marítima Internacional. La Habana Cuba. Editorial Científico Técnica, 1983. p.p. 86 y 87.

gen hasta uno de destino."(30)

Ese factor debe ser considerado siempre dentro del costo total de cualquier producto cuando el vendedor presente -- una cotización al comprador extranjero, ya que desconocer los costos puede provocar que los productos mexicanos lleguen en situación de desventaja al mercado internacional al elevarse el costo final de la mercancía.

Hay una serie de elementos que deben ser tomados muy en cuenta para la determinación de un flete marítimo, los cuales han sido detenidamente estudiados por las líneas navieras que sirven los principales tráficos a nivel mundial; por lo que -- tenemos que hasta hoy, se han considerado 27 factores fundamentales, a saber:

- " 1) Naturaleza del producto.
- 2) Tonelaje a transportar.
- 3) Disponibilidad de la carga.
- 4) Posibilidad de robo.
- 5) Posibilidad de daño.
- 6) Valor de la mercancía.
- 7) Tipo de embalaje.
- 8) Estiba.
- 9) Relación peso-medida, factor de estiba.
- 10) Peso excesivo.

---

(30) Comisión Nacional de Fletes Marítimos. Directorio de --  
Líneas Navieras Nacionales y Extranjeras. SCT., Subse--  
cretaría de Puertos y Marina Mercante. México, 4a. Edi--  
ción 1981. p. 250.

- 11) Largo excesivo.
- 12) Competencia de productos de otras fuentes de -- abastecimiento.
- 13) Cargas por vías alternativas.
- 14) Competencia de otras líneas transportistas.
- 15) Costos directos de operación.
- 16) Distancia entre los puertos.
- 17) Costos de manipulación de la carga.
- 18) Uso de chalanes.
- 19) Necesidad de entregas o servicios especiales.
- 20) Cargos fijos en determinadas etapas del transporte.
- 21) Seguros.
- 22) Instalaciones portuarias.
- 23) Cobros y derechos de puertos.
- 24) Derechos de canales.
- 25) Reglamentaciones portuarias.
- 26) Localización de los puertos.
- 27) Posibilidad de contar con carga de regreso".(31)

Desde luego, los elementos antes mencionados son determinantes para la fijación de fletes por las conferencias marítimas, los cuales se deben establecer de una manera uniforme para un grupo de puertos dentro de una misma ruta.

Es indispensable señalar la existencia de otros factores desconocidos y circunstanciales, como el caso de acuerdos de intercambio celebrados con determinados países o áreas geográficas

---

(31) Idem.

ficas, es decir, se trata de favorecer a los productos sujetos a ese acuerdo, por lo que a productos similares, provenientes de otras áreas o países, se les aplican fletes más elevados, y eso los pone en desventaja.

Por lo que respecta a servicios irregulares, que son contratados en el mercado de fletamento de buques, intervienen otros factores, y opera predominantemente la ley de la oferta y la demanda.

En el caso de los líquidos y/o graneles lo más recomendable es acudir a las bolsas de fletes, en donde las condiciones de transporte y el flete se fijan directamente entre el embarcador o usuario y el armador, así se tiene la ventaja de obtener costos de transporte más bajos que los que ofrecen las líneas regulares y conferenciadas, ya que estos productos tienen un escaso valor agregado, no soportan fletes elevados y se mueven en grandes volúmenes a granel.(32)

La aplicación de fletes por las líneas navieras pertenecientes a una conferencia, tienen una estructura especial que es de importancia vital para el usuario del servicio, por lo que éste deberá conocer el funcionamiento de la tarifa de fletes con el fin de poder determinar el precio de las mercancías en bases "CIF" o "C & F".

---

(32) Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Comisión Nacional de Fletes Marítimos. Publicación No. 460. México, D.F. Julio, 1976. p. 33.

Debe entenderse que la tarifa de fletes es el documento que contiene el conjunto de fletes para productos específicos o por categoría y las condiciones del transporte que se aplican a un cierto tráfico, y que es emitida por una conferencia o acuerdo similar.

En base a lo anterior, tenemos que una conferencia al aplicar fletes definitivos considera los siguientes elementos:

A).- La tarifa básica: Que es en sí, el flete asignado a cada producto, es el costo que fija la conferencia por efectuar el servicio de transporte sin incluir otro cargo, -- dentro de la cual se indica asimismo la ruta, países y puertos que quedan comprendidos dentro de esa ruta, las líneas -- que participan, las reglas y bases para la aplicación de la -- tarifa, la lista de productos por clase en orden alfabético, -- flete correspondiente y productos especiales como refrigerados, peligrosos, de manejo delicado o frágiles. Dentro de esa tarifa básica hay cuatro tipos de flete:

- 1.- Fletes específicos.
- 2.- Fletes promocionales.
- 3.- Fletes para productos no especificados.
- 4.- Cuotas abiertas. (Open rates)

1.- El flete específico.- Se otorga para productos \_determinados, los cuales aparecen en orden alfabético o por \_clases.

2.- El flete promocional.- Se otorga al usuario que lo solicite, con el objeto de promover un producto determinado en un tráfico específico y con una duración limitada, es decir, el tiempo necesario para dar a conocer esa mercancía, este tipo de flete se otorga únicamente a productos no tradicionales, como manufacturas o semimanufacturas provenientes en la mayoría de los casos de los países en desarrollo, y siempre será más bajo que el flete específico.

3.- El flete para productos no especificados ó - - N.O.S.(\*).- El cual se aplica a todos aquellos productos que no aparecen mencionados dentro de la tarifa, por lo que para su determinación se toman los siguientes criterios:

i).- Cuando un producto no aparece en la tarifa, se le aplica el flete de carga general, con la desventaja de que es más alto.

ii).- Cuando bajo un grupo de productos, aparece el que se desea transportar, pero no con las características precisas de los que se hace mención, es común que se encuentre la leyenda: "los demás" ó "N.O.S." el cual en ocasiones es un flete más bajo que el de carga general, pero más alto que el específico. El usuario del servicio en estos casos, puede solicitar a la línea naviera la aplicación de un flete específico, - tomando en cuenta los volúmenes que piensa mover y la periodicidad de los embarques.

---

(\*) En el medio marítimo se conocen este tipo de tarifas por sus siglas en inglés "Not otherwise specified" N.O.S.

4.- Cuotas abiertas u "open rates".- Por lo general se aplican para graneles y en volúmenes considerables, están sujetas a negociación en función de los precios que determinados productos tengan en el mercado internacional, así como a la oferta y demanda de espacio para su transporte.

B).- Recargos por diversos conceptos: Son aplicados a la tarifa básica y obedecen a situaciones específicas que provocan que suban los costos de operación de las líneas navieras miembros de una conferencia, y por lo tanto, esos aumentos repercuten en los usuarios del servicio, los cuales son establecidos por decisión unilateral de las mismas conferencias.

Entre los principales motivos por los que se aplican recargos se encuentran:

- Congestionamiento portuario.
- Ajustes cambiarios.
- Inseguridad en los puertos.
- Precios de los combustibles.
- Diferencial portuario.
- Peso y Largo excesivos.
- Recargos gubernamentales
- Riesgo de guerra(33)

A continuación se explican estos recargos:

---

(33) CONAFLEMAR, Directorio de líneas navieras... Op. Cit.  
p.p. 250 a 252.

Congestionamiento Portuario.- Se aplica cuando en un país, que por cuestiones de infraestructura portuaria, no puede despachar rápidamente los buques de las compañías navieras que escalan su puerto ó puertos, lo cual provoca una mayor estadía, y retrasos en los itinerarios, además de que en esos casos el barco se encuentra inactivo en espera de poder realizar maniobras de carga/descarga, lo que ocasiona mayores gastos y pérdidas para las empresas navieras, por lo que este recargo es una forma de recuperación económica.

Por ajuste cambiario.- Conocido como "Currency Adjustment Charge" (C.A.C.) ó "factor de ajuste cambiario" (F.A.C.), el cual se aplica para compensar las pérdidas que representa hacer el cambio de una moneda por otra, sobre todo cuando se trata de monedas expuestas a constantes devaluaciones, esas pérdidas del armador son transferidas al usuario a través de este recargo que generalmente se mide en porcentajes. Es importante mencionar que en el transporte marítimo los fletes se pagan en dólares estadounidenses.

Por precios del combustible.- Conocido como "Bunker -- Adjustment Charge" (B.A.C.) y se aplica en base a los constantes incrementos del petróleo y por consecuencia, ésto hace que varíen los costos de operación del buque, variaciones que el usuario tiene que cubrir.

Por inseguridad en los puertos.- Se aplica cuando un puerto ó puertos de escala regular contemplados dentro de la ruta de la conferencia, posee un alto índice de robos de mer-



cancías o no se tienen las facilidades adecuadas para combatir incendios, lo cual representa, asimismo, una inseguridad para los buques y su operación.(34)

Por diferencial portuario.- "Es impuesto por la elevación intempestiva en los costos portuarios y en los servicios que los diferentes gremios de trabajadores prestan a los buques."(35)

En la tarifa del actual convenio bilateral México-Brasil se especifica que el diferencial de puerto, también conocido como "Port Arbitrary" es "el cargo agregado en determinados puertos, sobre el flete básico de la tarifa, para compensar diversas condiciones locales o deficiencias para la operación de buques, como ejemplo navegación y/o condiciones de atraque equipos auxiliares a la navegación y/o manejo de carga por peso o volúmen".(36)

Por peso y largo excesivos.- En sí es un cobro adicional al flete para compensar las dificultades de carga/descarga así como la estiba/desestiba de las mercancías que cuentan con estas características.

Recargos gubernamentales.- "Frecuentemente son considerados como recargos los impuestos gubernamentales que se aplican a los fletes, sin embargo deben considerarse como un elemento distinto al transporte."(37)

---

(34) IMCE, Comisión Nacional de Fletes Marítimos... Op.Cit. p.35.

(35) CONAFLEMAR, Directorio de Líneas Navieras... Op.Cit. P.252

(36) Tarifa Convenio Bilateral México-Brasil

(37) CONAFLEMAR, Directorio de Líneas Navieras... Op.Cit. p.252

Por riegos de guerra.- "Este se impone por los riesgos que representa el servir una zona de peligro o en guerra, ya que evidentemente aumenta la responsabilidad del armador".(38)

C).- Descuentos aplicables a la tarifa básica: Estos pueden otorgarse a través de: Acuerdos de lealtad o fidelidad, Fletes promocionales, y Requerimientos de flete especial.

Acuerdos de lealtad.-(\*) Son un compromiso establecido mediante un documento, en donde un usuario se compromete a transportar todas sus mercancías en cualesquiera de los buques que operan dentro de una conferencia determinada, a cambio de lo cual se le conceden descuentos sobre el flete normal.

Fletes promocionales.- Mencionados en el inciso A).

Requerimientos de flete especial.- Este se negocia directamente entre el usuario y la conferencia, tomando como base el volumen de carga, que sea lo suficientemente importante, para que se conceda un flete especial.

Estos tres procedimientos son reconocidos internacionalmente, pero se tiene la desventaja de ser de tramitación lenta(39).

---

(38) Idem.

(\*) Tratados con más detalle en el punto 1.4. de este capítulo.

(39) IMCE, Comisión Nacional de Fletes Marítimos... Op.Cit.p.41.

De una manera general, y concretamente, podemos indicar que "en toda conferencia, sus miembros convienen fundamentalmente en aplicar fletes uniformes. A fin de impedir de manera efectiva que los miembros compitan entre sí en las tarifas, se dictan normas para calcular y recaudar los fletes. Estos fletes convenidos y las normas que rigen su cálculo figuran en la tarifa de la conferencia. Las líneas afiliadas y sus agentes, se remiten a la tarifa para saber que flete tienen que aplicar a un producto determinado entre los puertos servidos por la conferencia."(40)

"Los capítulos generales de una tarifa de fletes, comprenden una extensión muy diversa. Según sea el número de puertos cubiertos, el monto de fletes por productos o por clases, se divide en secciones para los diferentes grupos de puertos de carga y descarga. Para mercancías tales como "productos químicos" y "maquinarias" que son heterogéneos y donde coeficientes de estiba, gastos de manipulación, valor y otras características pueden diferir mucho, se desglosan en varios rubros".(41)

"También depende la extensión de la tarifa, y del período que lleve operando la conferencia en la ruta. La tarifa de una conferencia va aumentando al agregarse nuevos productos y fletes de nuevas variedades de productos ya incluidos, gracias a la experiencia de las líneas afiliadas y a las sugerencias de los usuarios y otros intereses".(42)

---

(40) Configuración del Mercado Naviero ... Op.Cit. p. 41.

(41) Idem.

(42) Ibidem. p. 42.

"El flete de un producto se aplica en general por peso, medida o valor del producto. Para algunos de éstos, la tarifa de la conferencia establece que los fletes se calcularán por peso o por medida, o incluso, por peso, medida o valor y que las líneas de navegación afiliadas tendrán que adoptar el -- método de cálculo que reporte mayores ingresos."(43)

"Las conferencias generalmente establecen un flete mínimo por conocimiento de embarque, sea cual fuere el producto y la cantidad transportada. Este mínimo se explica porque existen ciertos costos, como preparar el conocimiento de embarque, llevar registros y cuentas, recibir el buque en muelle, comprobar la carga a bordo, entregar la mercancía al consignatario en el puerto de destino, que no dependen del volumen de la carga."(44)

Los puertos dentro de las tarifas de las conferencias se clasifican en: Puertos base (\*), Puertos servidos directamente y Puertos con transbordo. Esta clasificación es tomada por las líneas participantes en base a los siguientes criterios:

---

(43) Idem.

(44) Ibidem. p. 43.

(\*) Puertos Base.- Son aquellos en el que existe un tráfico considerable de mercancías, y que las líneas de conferencia escalan de manera regular. En los restantes -- puertos se aplica un flete superior.

- La importancia mercantil del puerto.
- Volúmen y regularidad del tráfico portuario.
- Infraestructura portuaria.
- Derechos de puerto.
- Costo de operación que involucre la escala.

"El recargo con que se gravan los fletes para puertos distintos de los de base, se calcula considerando los costos suplementarios de desviar a un buque de la ruta principal y de las diferencias que se registran entre puertos que no son de la misma clasificación, en lo que respecta a manipulación de la carga, derechos portuarios, y tiempo necesario para despachar el buque. En lo que concierne al mínimo de carga por escala que se necesita para que un puerto se clasifique puerto de base, las conferencias no dan respuesta concreta limitándose a decir que ese mínimo varía con los puertos o los productos y que es difícil dar cifras exactas".(45)

En el caso de México, Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. indica que para un puerto se caracterize como de escala regular o puerto base, se requiere de por lo menos -- 1,000 toneladas fletadas por barco, por viaje.

Por otro lado, es también importante recalcar que las tarifas aplicadas por conferencias marítimas, deben en la mayoría de los casos considerarse como "tarifas en términos de línea" es decir, del costado del buque a costado de buque. --

---

(45) Configuración del Mercado Naviero...Op. Cit. p. 44.

Aunque en la actualidad, y con la finalidad de obtener un mayor volúmen de carga se ofrecen servicios adicionales que pueden variar de acuerdo a las necesidades del usuario y los términos de compra-venta internacional; entre estos podemos citar los siguientes:

- De puerto a puerto, "pier to pier"
- De puerto a planta, "pier to house"
- De planta a planta, "house to house"
- De planta a puerto, "house to pier"

Estas denominaciones son utilizadas principalmente para la carga unitarizada, esto es, la que se embarca en contenedores porque es más fácil su manejo y envío al destino final.

La utilización de contenedores, tiene un recargo denominado: cargo por renta de contenedor, "container service - - charge", el cual varía de acuerdo a las dimensiones del mismo ya que puede ser de 20', 35', 40' ó 45 pies.

#### 1.4. Acuerdos de Lealtad y Sistemas de Fidelidad

Para tratar de conseguir que los usuarios del transporte marítimo, recurran de manera constante y exclusiva a los servicios que prestan las líneas integrantes de una conferencia, se han implantado medios que se denominan "acuerdos de lealtad o fidelidad", es decir, la conferencia ofrece a los usuarios una recompensa positiva o bien en caso de deslealtad, se

les aplican sanciones.(46)

"El incentivo por utilizar exclusivamente barcos de las líneas afiliadas a la conferencia consiste en el reembolso diferido de parte de los fletes abonados, siempre que el usuario cumpla ciertas condiciones de lealtad respecto de las líneas de conferencia durante un período dado, o bien, para -- aquellos usuarios que firmen un contrato de lealtad con la -- conferencia(\*), en unos fletes inferiores de los que pagan -- quienes no hayan firmado tal contrato".(47)

"Los acuerdos de lealtad tienen por finalidad garantizar que toda la carga que se transporte por buques de línea - en la zona de operaciones de la conferencia, y que sus miembros deseen reservarse para sí, sea absorbida por ellos y -- que en los puertos en que opere la conferencia no exista competencia exterior. Por lo tanto, en la mayoría de las rutas cubiertas por conferencia existen de una forma u otra acuerdos de lealtad".(48)

Existen tres formas de establecer vínculos de lealtad y son:

A).- El sistema de rebaja diferida.

---

(46) Ibidem. p. 79.

(\*) Ver Anexo 2. donde se establece la fidelidad de un usuario, mediante la firma de un contrato; tomado de la conferencia marítima "Japan-México Freight Conference"

(47) Configuración del Mercado Naviero... Op. Cit. p. 79.

(48) Idem.

B).- El de doble tarifa.

C).- El de rebaja inmediata.

A).- En el sistema de rebaja diferida.- El usuario - que utilice exclusivamente los buques de las líneas afiliadas para transportar su carga entre los puertos cubiertos por la conferencia, tiene derecho a que se le rebajen en un determinado porcentaje todos sus fletes.(49) "La rebaja se calcula para un período determinado "período de transporte", por lo general de tres a seis meses, pero se paga después de un segundo período "período de espera" de igual duración que el período de transporte y consecutivo a él, a condición de que el usuario haya recurrido exclusivamente a los servicios de las líneas de la conferencia tanto en el período de transporte como en el de espera."(50)

"De tal suerte que, para obtener la 'recompensa' por su fidelidad pasada, se hace necesario que esa fidelidad continúe en el futuro.

Según la regularidad y cuantía de sus embarques y la diferencia entre los fletes de conferencia y los que aplican los armadores independientes, las rebajas acumuladas de un usuario pueden llegar a un nivel tal que le resulte anti-económico utilizar servicios ajenos a la conferencia".(51)

---

(49) Idem.

(50) Ibidem. p. 80.

(51) Idem.



"Normalmente, las conferencias no brindan a los usuarios la posibilidad de dejar de utilizar los servicios de la conferencia, ni siquiera notificándolo previamente sin renunciar a las rebajas acumuladas que les adeude la conferencia". (52)

El sistema de rebaja diferida también es conocido como comisión por fidelidad "fidelity commission" y como se ha mencionado, establece que cada tres o seis meses, según la conferencia, el embarcador presenta a la misma, copia de sus conocimientos de embarque, de los envíos efectuados en dicho período, a fin de que la conferencia le conceda un retorno de un porcentaje establecido previamente, 5, 10, 15%, sobre el flete base que pagó al efectuarse su embarque. En caso de que el usuario hubiese utilizado otras líneas, "outsiders", la conferencia tiene el derecho de no retornarle el porcentaje mencionado. (53)

B).- Doble tarifa "dual rate system". - Es un sistema de dos tarifas diferentes, una para el embarcador que es contratista y otra para el embarcador que no es contratista, es decir, a los usuarios se les ofrecen fletes más bajos si firman un contrato comprometiéndose a utilizar exclusivamente los servicios de las líneas miembros de la conferencia. (54)

Conforme a este sistema, "la tarifa prescribe los fletes para los usuarios que firman contratos de lealtad y los fletes

---

(52) Idem.

(53) Curso de Shipping. Impartido por el Lic. Francisco Kassian Gerencia de Contenedores, T.M.M. México, Junio 1982.S.N.P

(54) Idem.

no contractuales más altos."(55)

Para las líneas de conferencia, la ventaja de la firma de contratos con los usuarios, es que les permite planear y optimizar la utilización de los buques en el tráfico y esto reeditúa en la continuidad del servicio que el comercio mundial requiere.(56)

C).- Rebaja Inmediata.- Es el mismo sistema de retorno de porcentaje sobre el flete base, pero se aplica en el momento de efectuar el embarque, es decir, de inmediato, no diferido.(57)

Las conferencias no cuentan con un sistema que les permita detectar los casos de deslealtad de los usuarios, pero las líneas afiliadas, están al tanto de las cargas que se embarcan en los puertos de la conferencia. En algunos puertos, la lista diaria de exportaciones que publican los servicios aduaneros ayuda a descubrir a los infractores. Además los usuarios leales que sufren la competencia de otros cargadores, suelen comunicar a la conferencia tales casos de deslealtad.  
(58)

Los usuarios aducen, que los acuerdos de lealtad son poco equitativos porque les obligan a utilizar exclusivamente los servicios de las líneas afiliadas a una conferencia, y ésta en muchas ocasiones no asume la obligación de proporcionar

---

(56) Curso de Shipping. T.M.M. México, Junio 1982. S.N.P.

(57) Idem.

(58) Configuración del Mercado Naviero...Op. Cit. p. 80.

espacio adecuado en el momento que lo necesiten los usuarios vinculados a ella. No obstante, las conferencias consideran una de sus obligaciones proporcionar un servicio general adecuado que cubra las necesidades ordinarias de la ruta.(59)

"Las conferencias sostienen que lo que debería interesar a los usuarios es disponer del espacio que necesiten en un --plazo de tiempo razonable y no obtener dispensa(\*) para utilizar buques ajenos a la conferencia. En la gran mayoría de --los casos los usuarios piden dispensa con muy poca antelación, cuando un buque independiente, un trampa por lo general, se encuentra atracado en muelle y ofrece fletes competitivos. En tales casos, las conferencias no pueden conceder la dispensa ya que ello iría contra la finalidad misma de los acuerdos de lealtad."(60)

Lo que se persigue es ampliar el círculo de usuarios --"leales" y atraer y retener para los buques de la conferencia una corriente uniforme del volúmen máximo de carga disponible, que pueda asegurarse por este procedimiento, contra la amenaza de una reducción ocasional de los fletes por los buques de líneas no regulares o de compañías no afiliadas a la conferencia.(61) (\*\*)

---

(59) Ibidem. p. 81.

(\*) En el medio marítimo, esta dispensa es conocida en inglés como la obtención de un "WAIVER"

(60) Configuración del Mercado Naviero... Op.Cit. p.p. 81 y 82.

(61) Conformación de Asociaciones Regionales de Negociación con las Conferencias Marítimas... Op.Cit. p.3.

(\*\*) Para mayor información remitirse al estudio de la UNCTAD El Sistema de Conferencias Marítimas... Op.Cit. Cap. IV

1.5. Conferencias de Fletes que sirven a México.

Para cubrir los requisitos del comercio exterior de México, en materia de servicios de transporte marítimo regulares, éstos se atienden principalmente a través de diversas conferencias marítimas, por lo que es importante citar a las más relevantes indicando las rutas que sirven:

- J.M.F.C. "Japan-México Freight Conference", la cual cubre el tráfico de Japón hacia México, ambas costas.
- J.L.A.E.F.C. "Japan Latin America East Bound Freight Conference" que cubre el tráfico de Japón a Centro América y parte del Caribe incluyendo Venezuela y Colombia lado Atlántico.
- G.A.A. "Guaymas Association Agreement" cubre el transporte de algodón de puertos mexicanos costa del Pacífico excluyendo Ensenada hacia Japón.
- E.J.F.C. "Ensenada-Japan Freight Conference" cubre el tráfico de algodón de Ensenada Japón.
- C.A.M.E.X. "Central America Association Lines" cubre el tráfico de algodón (previando otras cargas) de México y Centro América a puertos del Lejano Oriente y Sudeste de Asia excluyendo Japón.

C.A.C.A. "Central America Cotton Agreement" cubre el tráfico de algodón de Centro América a Japón.

I.F.C. "Interamerican Freight Conference" cubre el tráfico del Golfo y Atlántico de Estados -- Unidos a Centro y Sudamérica. México participa en la parte que cubre del Golfo de E.U. A. a Brasil y Río de la Plata.

W.I.T.A.S.S. "The Association of West India Tras - Atlantic Steam Ship Lines" cubre Escandinavia -- (Báltico), Norte de Europa y Reino Unido dividida en cuatro secciones:

1.- Cuban Section.- Servicios entre Europa y Cuba. Actualmente no existe ninguno, pero esta previsto.

2.- Mexican Section.- cubre los servicios de Europa a puertos del Golfo de México.

3.- General Section.- cubre los servicios de Europa al Caribe, Panamá, C.A., Atlántico y México Pacífico.

4.- Islands Section.- Servicios de Europa a las Islas Vírgenes.

C.M.M. "Conferenza Mercí-México". Cubre el tráfico de puertos italianos y del Mediterráneo de Francia hacia puertos del Golfo de México.

(62)

1.5.1. Convenios Bilaterales de transporte marítimo suscritos por México.

En este apartado nos remitiremos únicamente a mencionar los principales Convenios Bilaterales de carácter intergubernamentales que sirven a México, los cuales se han creado con la finalidad de proteger los tráficos establecidos por las marinas mercantes nacionales de los países en cuestión, con el objeto de fortalecer el desarrollo de las mismas y asegurar un reparto equitativo de los ingresos y cargamentos que se originen en cada uno de los países participantes, es decir, el transporte de los productos y mercancías objeto de intercambio comercial entre las naciones, deberá efectuarse obligatoriamente en buques de bandera mexicana y buques nacionales del segundo Estado firmante del acuerdo.

Lo anterior, en base a un interés nacional, y como objetivo principal el de promover y proteger la estabilidad económica de las respectivas marinas mercantes a través del establecimiento de tarifas de fletes adecuadas y estables que permitan la continuidad de servicios regulares entre ambos países.

- a).- "Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Federativa del Brasil sobre transporte marítimo". Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 12 de febrero de 1975.(63)

---

(63) Convenios Internacionales sobre transporte Marítimo suscritos por México. México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Comisión Nacional de Fletes Marítimos, - Primera edición, enero 1981. Tomo I. p. 81.

- b).- "Convenio de transporte Marítimo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas". Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de Julio de 1979. (64)
- c).- "Convenio de transporte Marítimo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular de Bulgaria". Publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 21 de mayo de 1980.(65)
- d).- "Convenio de transporte Marítimo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Democrática Alemana". Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de mayo de 1980.(66)
- e).- "Convenio de transporte Marítimo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de España" Decreto de abrobación publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 27 de noviembre de 1980.(67)

---

(64) Ibidem. p. 91.

(65) Ibidem. p. 97.

(66) Ibidem. p. 103.

(67) Convenios Internacionales sobre Transporte Marítimo Suscritos por México. México, Secretaría de -- Comunicaciones y transportes, Comisión Nacional - de Fletes Marítimos, primera edición, Septiembre 1980. Tomo IV p. 9.

- f).- "Convenio de Transporte Marítimo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Argentina" Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de Junio de 1987.(68)
- g).- "Convenio de Transporte Marítimo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República Popular China". Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de marzo de 1985.(69)
- h).- "Convenio de Transporte Marítimo entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y los Gobiernos de los Países Bajos". Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 13 de febrero de 1985.(70)

---

(68) Estadísticas de Convenios Internacionales sobre transporte Marítimo suscritos por México. México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Dirección General de Marina Mercante, Abril de 1988. S.N.P.

(69) Idem. S.N.P.

(70) Idem. S.N.P.



## CAPITULO II

### DEFINICION DE UN "POOL" DENTRO DE UNA CONFERENCIA Y SU IMPORTANCIA

#### DEFINICIONES:

Pool: Asociación privada de ciertas líneas que pueden, o no ser, miembros de una conferencia, para repartirse en porcentajes previamente establecidos, el movimiento del tráfico objeto del transporte.(1)

Conferencia: Asociación de líneas marítimas que se unen para servir las necesidades de un determinado tráfico del - - transporte marítimo y para lo cual establecen ciertas reglas, tarifas, penalizaciones, normas, etc. (2)

Se citan las anteriores definiciones, porque es importante mencionar que las conferencia marítimas no pueden establecer porcentajes de participación de los tráficos.

Puede suceder que en un tráfico con pocas toneladas a moverse se establezcan varias salidas por diferentes líneas. Es por esto que, para la regionalización de las salidas para el tonelaje que se mueve en un tráfico determinado, se asocian las líneas que sirven a él(\*) y se crea un "pool" para -

---

(1) Curso de Shipping. Impartido por el Lic. Francisco Kassian, Gerencia de Contenedores, T.M.M. México, Junio 1982.S.N.P.

(2) Idem.

(\*) Pueden ser todas las líneas miembros de una conferencia - o sólo un número reducido de ellas.

establecer el reparto de movimiento en forma individual.

El "pool" tiene la característica de ser una especie de club privado, es decir, en ocasiones se establece que una o más líneas no pertenezcan al "pool" (\*\*)

Puede ser que el que no este en el "pool" se lleve el 20% del tráfico y el restante 80% para las líneas que sí lo conforman. Este porcentaje no tiene por fuerza que ser proporcional. Los porcentajes de participación se establecen a través de negociaciones. (3)

No necesariamente debe existir una conferencia para que surja un "pool", pero es lo más conveniente, esto es, para que todos los participantes tengan las mismas reglas y tarifas, para que el "juego sea limpio".

Cuando existe un "pool" con miembros de la conferencia, se utilizan las reglas ya existentes de la conferencia y se crean reglas adicionales para el buen funcionamiento del "pool".

Por otro lado, cuando existen reservas de carga en los países (generalmente de países en desarrollo) la conferencia o el "pool" no puede intervenir ya que esto va en contra de la soberanía de los países. (4)

---

(\*\*) En estos casos, a las líneas se les denomina líneas de participación "CEILING" las cuales tienen un tope en toneladas e ingresos.

(3) Idem.

(4) Idem.

## 2.1. Tipos de "Pools"

Los "pools" pueden ser:

1.- De carga, (cargo): Se manejan porcentajes de carga a ser transportada por cada línea.

2.- Por ingreso, (money): Se manejan porcentajes de ingresos a ser manejados por cada línea. Existen dos subdivisiones a saber:

a).- Ingreso neto (money net).- Se dice que es "money pool net" cuando de los ingresos del transporte no se incluye cualquiera de los recargos, es decir, solo se toma como base el flete neto sin recargo alguno.

b).- Ingreso bruto (money gross).- Se dice que es "money pool gross" cuando se toman en cuenta todos los ingresos y todos los recargos para la participación de las líneas.(5)

Es común que los "pools" establezcan categorías para cada uno de los puertos servidos, como ejemplo(\*) citaremos a la conferencia del Japón que sirve a México "Japan-México - - Freight Conference" con su respectivo "pool" el cual es "money pool net" y esta integrado como sigue:

---

(5) Idem.

(\*) El "pool" Japón-México dejó de funcionar a principios de 1988 y únicamente se hace mención como ejemplo, para una mejor comprensión de lo que es un pool y su funcionamiento.

- 50% de participación entre:

Nippon Yusen Kaisha LTD	(NYK)
Kawasaki Kisen Kaisha LTD	(K. Line)
Japan Line LTD	(J.L.)
Mitsui O.S.K. Line LTD	(MOL)

- 50% Restante:

Transportación Marítima Mexicana, S.A. de C.V. (T.M.M.)

El porcentaje de participación en este "pool" es por ingresos independientemente del tonelaje que se maneje o mueva anualmente. Dentro de este "pool" los puertos se clasifican como:

a).- Puertos regulares "regular ports"

Se considera a los puertos mexicanos de Acapulco y Manzanillo lo que indica que el 100% del ingreso por tonelaje embarcado con destino a cualquiera de estos puertos deberá ser contabilizado mes con mes, para determinar el porcentaje de participación de cada línea y que no exceda el mismo ya que existen penalizaciones, las cuales indicaremos más adelante.

b).- "Out ports"

Se consideran los puertos mexicanos que únicamente declararán sólo el 50% del ingreso por tonelaje embarcado; entre éstos podemos citar Lázaro -- Cárdenas y Salina Cruz, que son puertos con un movimiento más o menos regular de mercancías.

c).- "Non pool ports"

Es decir, que toda la carga con destino a puertos de poco movimiento dentro de éste tráfico no se tomará en cuenta ningún porcentaje para efectos del "pool" entre éstos podemos citar a Ensenada, Guaymas y Mazatlán. (\*)

2.1.1. Penalizaciones en los "pools"

Para que todas las líneas que conforman un "pool" cumplan con el porcentaje establecido de participación dentro del tráfico se monitorea mes con mes el porcentaje de cada línea y en el caso de que alguna línea llegue a su límite dentro del período establecido (que puede ser de tres meses). ésta ya no transporte más, a fin de que todas las líneas estén equilibradas.

Básicamente existen tres tipos de penalizaciones a saber:

- a).- Económicas.- Se liquida o cobra en efectivo lo que se manejó de más o de menos.

---

(\*) Como política establecida por T.M.M. siempre se trata de canalizar el mayor volúmen posible de carga por este tipo de puertos con el objeto de no declarar el ingreso por tonelaje embarcado para efectos del "pool". Asimismo cargas con flete "especial" también son desembarcadas en "Non pool ports" o "out ports" por razones obvias.

- b).- Salidas. - En el caso de que se haya excedido alguna línea en su ingreso, las salidas de sus buques son retrasadas para el siguiente mes.
- c).- Carga. - "Carry over/Carry under", es decir si se transportó de más o de menos, este saldo se pasa al siguiente período. Esta sanción se aplica - - principalmente en los "pools" de carga. (6)

2.1.2. Ventajas y desventajas de pertenecer a un "pool"

Ventajas:

- 1.- La línea sabe cual va a ser su participación dentro del tráfico y puede de esta manera racionalizar - sus salidas de acuerdo a su participación.
- 2.- Las líneas pueden ser compensadas o castigadas si se pasan o no cubren su porcentaje establecido, es decir, que en un determinado número de salidas deberán cubrir un tonelaje o ingreso ya establecido por el "pool" y no podrán tener más de eso.

Desventajas:

- 1.- Cuando el porcentaje de participación ya se ha cu-

---

(6) Curso de Shipping. T.M.M. México, Junio de 1982. S.N.P.

bierto en un período, la línea tiene que rechazar cargas para no pasarse de dicho porcentaje o retrasar el buque, para que la carga ofrecida entre a formar parte del período siguiente y no existan problemas con el "pool".

- 2.- Los ingresos deben ser controlados, viaje por viaje, por el operador de la línea de acuerdo a los períodos establecidos, para saber el "status" de participación de cada uno de los miembros del "pool".(7)

Es importante mencionar que los volúmenes de carga a transportar son conocidos de antemano por las líneas, ya que los agentes marítimos de cada una de éstas deben proporcionar lo que se conoce como prospectos de carga o "booking". En estos datos se basa el porcentaje de participación de las líneas integrantes del "pool".

---

(7) Idem.

### CAPITULO III

#### CONSEJOS DE USUARIOS

Algunos usuarios piden que se pueda disponer con facilidad de copias de las tarifas de las conferencias, porque si poseen la tarifa, éstos podrán rápidamente proporcionar información sobre fletes a sus compradores o vendedores sin tener -- que dirigirse a cada una de las líneas, con lo que se puede -- realizar el cálculo aproximado de los fletes para poder decidir si se establece un contrato "C.I.F." o "F"O"B", y asimismo verificar si las líneas aplican debidamente los fletes y -- recargos.(1)

"Las conferencias, en cambio, señalan que entender bien una tarifa es tarea complicada. Por ejemplo, algunos productos tienen diversas clases de fletes cuya aplicación depende de un factor o de una combinación de ellos, tales como valor, estiba, propiedades físicas o químicas, etc., si los usuarios no leen bien las normas y reglamentos que rigen la tarifa podrán equivocarse en los cálculos.... además, la tarifa se modifica con frecuencia."(2)

Uno de los principales motivos de que las líneas que -- conforman a una conferencia no deseen publicar sus tarifas, --

---

(1) Configuración del Mercado Naviero. OEA/CIES/PUERTOS. No. 217. IV. Conferencia Portuaria Interamericana. México, 1982. p. 45.

(2) Idem.



es que tal cosa puede facilitar que los fletes sean conocidos por las líneas que esten realizando o pueden realizar una competencia dentro del tráfico, con lo que se puede desencadenar una guerra de fletes.(3)

Existen naciones(\*) en donde es requisito indispensable que las líneas que sirven a sus puertos publiquen las tarifas, ya que esto da a los usuarios la posibilidad de estudiar porcuenta propia las justificaciones u otras características delos fletes de cada producto.

Las conferencias temen que la publicación de sus tarifas incremente las reclamaciones de los usuarios, no siempre basadas en un conocimiento adecuado de los métodos utilizados para calcular los fletes.(4)

Considerando lo anterior, se hace cada vez más necesario un sistema de consultas en la esfera del transporte marítimo, con el objeto de adoptar decisiones o recomendaciones conjuntas sobre asuntos de interés común para usuarios y armadores. La finalidad sería proporcionar a las conferencias y compañías marítimas y a los usuarios un medio de adoptar decisiones sobre asuntos que competan a ambas partes.

En algunas ocasiones han existido consultas entre usuarios y armadores, pero donde solo se discute con determinados

---

(3) Idem.

(\*) Como es el caso de Japón y Estados Unidos de Norteamérica.

(4) Idem.

usuarios y líneas afiliadas a conferencias, así como reuniones en las que participan asociaciones interesadas de un determinado sector o rama de actividad a fin de discutir problemas que afectan directamente a ese sector. Esto definitivamente se puede considerar como un avance, sin embargo "es necesario -- contar con un sistema de consultas de carácter más oficial, -- porque los usuarios se hallan en situación de inferioridad para negociar con las compañías navieras y las conferencias. -- Sólo se puede compensar esta disparidad si los usuarios lo -- gran constituir un frente común ante los intereses de los armadores."(5)

"Los usuarios pueden presentar ese frente común mediante la formación de un consejo de usuarios, integrados por particulares y sociedades que, como usuarios, tienen intereses comunes. Un organismo de usuarios de ámbito nacional puede lograr un poder de negociación considerable, porque representa los intereses de todos los usuarios del país.... Para proteger a todos los usuarios; el consejo de usuarios debe contar con un número de afiliados que por su importancia le confiera carácter representativo y establecer una organización interna que asegure el trato equitativo de todos sus miembros."(6)

"Como los usuarios de los países en desarrollo no suelen estar organizados para tomar la iniciativa de crear un --

---

(5) Ibidem. p. 101.

(6) Ibidem. p. 102.

consejo de usuarios y establecer un sistema de consulta, se necesita por lo general la asistencia de los poderes públicos."

(7)

"El interés de los gobiernos no se limita necesariamente a facilitar el procedimiento de consulta. Pueden, por ejemplo, participar directamente en las negociaciones entre usuarios y armadores en calidad de usuarios o de armadores o con miras a proteger el interés nacional."(8)

El sistema no debe considerarse únicamente como un medio de exponer motivos de queja, sino que debe tomarse también como una oportunidad para familiarizarse con la labor y los problemas de la otra parte, es decir, con las conferencias y compañías prestadores del servicios, lo cual permitirá formular decisiones y recomendaciones conjuntas sobre asuntos de interés común.(9)

"Los gobiernos de los países marítimos tradicionales, al igual que las conferencias marítimas, han reiterado su creencia en la utilidad de los procedimientos de consulta y a la disposición de las conferencias a iniciar esas consultas con los órganos de usuarios".(10) Para el logro efectivo de esos objetivos se exige que los países desarrollados comprendan mejor los problemas con que tropiezan los países en desarrollo.

---

(7) Idem.

(8) Idem.

(9) Idem.

(10) Ibidem. p. 104.

Lo que sí hay que reconocer es que los usuarios en pequeña escala, es decir, a los importadores y exportadores que no poseen relaciones contractuales directas con las conferencias marítimas no se encuentran en condiciones de discutir de bidamente con las compañías marítimas ni de poder presentar de una manera eficaz sus problemas ya que éstos son tratados de una manera aislada y en particular."(11)

En los países en desarrollo, los consejos de usuarios no han podido constituirse en una fuerza comparable a la de las conferencias marítimas. "Incluso los países que tienen mayor poder de negociación sólo han logrado que los fletes que los afectan sufrieran alzas algo menores. Existe consenso general de que la razón primordial de esto, es que los consejos de usuarios han carecido de los recursos financieros y técnicos para una labor realmente efectiva y continuada".(12)

### 3.1. Antecedentes.

En el año de 1929 nace el primer consejo de usuarios de que se tenga conocimiento en el mundo, con la creación de la Asociación Australiana para los Transportes de Ultramar "OATA" seguido por el Consejo Británico de usuarios "British Shipper's Council", formado en 1955, para salvaguardar los intereses del usuario inglés. Estos primeros consejos de usuarios se crearon con la finalidad de tener un frente común contra -

---

(11) Ibidem. p. 105.

(12) Idem.

el sistema de conferencias, que, al estructurar sus tarifas unilateralmente desplaza a segundo plano los intereses de los usuarios, lo que hizo reaccionar a éstos últimos quienes respondieron con la formación de asociaciones apropiadas.(13)

A partir de entonces se empezaron a crear varios consejos de usuarios, principalmente en países desarrollados, con la finalidad de determinar mecanismos de consulta y negociación de fletes frente a las conferencias marítimas, con lo que los usuarios lograron negociar reducciones de los fletes que se pagaban y así evitar que aumentara el precio final de las mercancías.(14)

"Los esfuerzos de los consejos de usuarios del mundo desarrollado provocaron el desequilibrio inmediato de la estructura tarifaria del transporte marítimo internacional, ya que se fijaron cuotas diferenciales de fletes que redundaron en perjuicio del comercio exterior de los países en desarrollo que aún no tenían sus propios consejos. En consecuencia, los productos y mercancías de los países en desarrollo se encarecieron debido a fletes más elevados, lo cual resultó en detrimento de su comercio exterior."(15)

En vista de que la anterior situación fué adquiriendo una importancia vital para los países en desarrollo que se veían

---

(13) Conformación de Asociaciones Regionales de Negociación con las Conferencias Marítimas OEA/CIES/PUERTOS. No. 223. IV Conferencia Portuaria Interamericana. México, 1982. p.1.

(14) Ibidem. p.1 y 2.

(15) Ibidem. p. 2.

afectados por esta disparidad en los precios de fletes del -- transporte marítimo, en la agenda de trabajo de la primera -- conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, celebrada en el año de 1964, "el grupo de estudio sobre el transporte marítimo internacional recomendó la creación de una comisión que examinará los problemas del transporte marítimo en general. Una de las recomendaciones de ese grupo de trabajo fué precisamente la creación de consejos de usuarios en los países en desarrollo. Varios países adoptaron esas recomendaciones, las que fueron más tarde recogidas en el convenio sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas, aprobado el 7 de abril de 1974 en Ginebra".(16)

La organización de usuarios ha sido definida por las Naciones Unidas, dentro de la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas como:

"Una asociación u organización equivalente que fomenta, representa y protege los intereses de los usuarios y que ha sido reconocido como tal por la autoridad competente o las -- autoridades competentes del país cuyos usuarios representa, -- si así lo desean dichas autoridades."(17)

---

(16) Idem.

(17) Convenios Internacionales sobre transporte marítimo -- suscritos por México. México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Comisión Nacional de Fletes Marítimos, primera edición, Enero 1981. Tomo I. p. 26.

Sin embargo, a pesar de la creación de consejos, los usuarios de los países en desarrollo seguían desprotegidos, lo que motivó que organismos internacionales como: LA UNCTAD, LA OEA, a través del Consejo Interamericano Económico y Social CIES, LA CEPAL, LA ALALC, que actualmente es ALADI, -- Grupo Andino, entre otros, se pronunciaran en favor de la -- creación de los consejos o asociaciones de usuarios.(18)

"Alrededor de 1960, el grupo de los 77 de las Naciones Unidas, formado por países de Asia, Africa y Latinoamérica - iniciaron una campaña en contra de las conferencias marítimas, alegando que constituían monopolios del tráfico marítimo en manos de empresas transnacionales de los países desarrollados, impidiendo la competencia, estableciendo tarifas discriminatorias y sin ningún control; recargos sin justificación, arreglos de fidelidad arbitrarios, servicios inadecuados, ... Esta campaña culminó en abril de 1974 con la - - aprobación, en el ámbito de las Naciones Unidas, de una convención sobre el Código de Conducta de las Conferencias Marítimas".(19)

### 3.1.1. Características generales de los consejos de usuarios.

Entre las características principales podemos citar:

---

(18) Conformación de Asociaciones Regionales...Op.Cit. p.16.

(19) Idem.

- "Establecer sistemas de consulta y negociación entre los usuarios y transportistas sobre los diversos aspectos de la prestación de servicios."
- "Unir a los usuarios y proporcionarles la fuerza de negociación necesaria para obtener servicios adecuados y eficientes al mínimo costo."(\*)
- "Proporcionar a navieros, organismos oficiales y autoridades portuarias un medio de comunicación con el usuario."(20)

Por otro lado, se han perfilado diversos principios, cuya observancia se sugiere a los consejos de usuarios, como son los siguientes:

- 1).- Composición y representatividad.- Esto es, el tipo de miembros y el tonelaje de carga que representen deben ser auténticos y suficientes.
- 2).- Reconocimiento gubernamental.- Este punto indica un interés nacional y su legalidad en el país.

---

(\*) En la práctica los usuarios prefieren realizar las negociaciones directamente con la línea naviera con el objeto de obtener tarifas "especiales", es decir, en secreto.

(20) Ibidem. p. 17.



- 3).- Reconocimiento de parte de las conferencias marítimas y líneas independientes.- De esto dependerá la capacidad de consulta y negociación entre las partes.
- 4).- Organización permanente y exclusiva.- Es necesario que se cuente con una organización permanente y -- con personal capacitado para la correcta solución de los problemas que surgen en el campo del transporte internacional.
- 5).- Autonomía.- Los usuarios deben tener independencia frente a los transportistas y el gobierno para convenir o fijar políticas, esto es, las decisiones no deben ser tomadas por presiones de fuera -- que cambien la finalidad de la organización.(21)

### 3.1.2. Consejos de usuarios en América.

"En América operan actualmente los siguientes consejos de usuarios:

- Argentina. En 1976 se constituyó el consejo argentino de usuarios del transporte internacional.

- Canadá. El Canadian Shipper's Council, fué creado en 1966 a instancias del Canadian Exporter's Association.

---

(21) Ibidem. p. 18.

- Centro América. Existe una asociación subregional denominada Asociación de Usuarios del Transporte Marítimo del Istmo Centroamericano, con el funcionamiento de consejos nacionales de usuarios en los países del mercado Centroamericano y Panamá.

- Colombia. Se creó en 1970 el Consejo Colombiano de Usuarios del Transporte Marítimo y Aéreo (CUTMA).

- Jamaica. En 1976 se constituyó el "Shipper's Council of Jamaica".

- México. En 1970 se conformó inicialmente el Consejo Nacional de Usuarios del Transporte para el Comercio Exterior (CONUTRACE). En 1975 se constituye oficialmente con el nombre de Asociación Mexicana de Usuarios del Transporte Marítimo, A.C. (AMUTMAC).

- República Dominicana. En 1974 se creó el Consejo Dominicano de Usuarios del Transporte Internacional (CODUTI) promovido por el Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones" (22)

La República Federativa del Brasil y Los Estados Unidos de Norteamérica, no cuentan con esta clase de asociaciones, ya que poseen disposiciones legales por medio de las cuales se regula todo lo relacionado con servicios de transporte.

- En Estados Unidos. "La Federal Maritime Commission" -- (F.M.C.), de la cual ya se ha hecho mención con anterioridad.

---

(22) Ibidem. p. 18 y 19.

- En Brasil. "La Superintendencia Nacional de Marina -- Mercante" (SUNAMAN) a través del "Bureau de Estudios de Fretes" lo que significa una protección adicional a los intereses de los usuarios y resta poder a las conferencias.(23)

Por otro lado, es necesario que los usuarios se unan en asociaciones regionales para presentar frentes comunes de consulta y negociación.

"Los países de América Latina se han preocupado no solamente por la creación de consejos de usuarios a nivel nacional, sino también por la de consejos a nivel regional y subregional."(24)

"El 6 de octubre de 1979 por iniciativa del Consejo Colombiano de Usuarios del Transporte (CUTMA), en la ciudad de Bogotá Colombia, se suscribió la fundación de una organización regional latinoamericana, denominada "Federación Latinoamericana de Consejos de Usuarios del Transporte Internacional" (FELACUTI).(25)

FELACUTI se creó con la finalidad de establecer una cooperación y coordinación entre los consejos y asociaciones latinoamericanas existentes que permitiera incrementar la capacidad de consulta con los transportistas, colaborar con las metas de integración de las diferentes zonas económicas, bus-

---

(23) Ibidem. p. 19.

(24) Ibidem. p. 20.

(25) Idem.

car un desarrollo de las organizaciones nacionales y fomentar la creación de consejos o entidades representativas de los -- usuarios del transporte en los países donde aún no se han organizado.(26)

FELACUTI, se basa en la operación de tres federaciones\_ subregionales, las cuales son autónomas considerando el ámbito que les corresponda y poseen una personalidad jurídica propia y organización independiente, a saber:

- "Federación Andina de Consejos de Usuarios del Transporte Internacional "FECUTI ANDINA" en la cual participan los Consejos de Usuarios de Chile, Bolivia, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela.
- Federación de Usuarios del Transporte Internacional del Caribe "FECUTI CARIBE", en la cual participan los Consejos o Asociaciones de Nacionales de Usuarios de México, Centroamérica, Panamá, Colombia, Venezuela, Jamaica, República Dominicana y demás países del Mar Caribe.
- Federación de Consejos de Usuarios del Transporte Internacional de Sur América Atlántico "FECUTI ATLANTICO SUR", en la cual participan los Consejos Nacionales de Usuarios de Argentina, Uruguay, Paraguay y Brasil".(27)

---

(26) Ibidem. p.21.

(27) Ibidem. p. 21 y 22.

FELACUTI guarda la debida coordinación con los órganos de dirección y administración regionales latinoamericanos.

En los países tradicionalmente marítimos, es decir, de las naciones industrializadas, podemos encontrar que los consejos de usuarios en verdad conforman un frente común, velando por los intereses de importadores y exportadores en general, lo cual se puede observar en las rebajas de fletes y -- servicios otorgados por las líneas marítimas, las cuales ya no pueden del todo implantar tarifas y recargos unilateralmente, sino que éstos tienen que ser puestos en consideración de los consejos de usuarios.

Para ejemplificar, y de acuerdo a la experiencia laboral obtenida a través de los años en la coordinación y supervisión de los embarques de importación del Lejano Oriente -- hacia México, en donde se establece el área de influencia de la conferencia marítima "Japan-Mexico Freight Conference" se tiene muy en cuenta las negociaciones que realiza la "Japan Shipper's Council", Consejo de Usuarios del Japón, para la -- aceptación de incrementos en la tarifa general de importación Japón-México, "general rate increase", que se efectúa -- anualmente; así como de las demás conferencias marítimas que sirven a aquel país.

La última información que se pudo obtener(\*), es que -- las tres conferencias que operan del Japón a Latinoamérica -- habían propuesto al Consejo de Usuarios del Japón "JSC" un --

---

(\*) Enero de 1986.

incremento general a sus respectivas tarifas del 7.0% a partir del 1º de abril de 1986.

Las conferencias en cuestión son:

- Japan-Mexico Freight Conference. JMFC.
- Japan-Latin America East Bound Freight Conference. JLAEFC.
- Japan-West Coast South America Freight Conference. JWCSAFC.

Se argumentaba que el porcentaje de aumento era necesario, ya que en el año de 1984 los costos se habían incrementado con la finalidad de mantener el servicio, 7.54% JMFC., 7.05% JLAEFC., y 7.12% JWCSAFC., respectivamente.

Después de las negociaciones iniciales con el Consejo - de Usuarios del Japón, JSC, se convino en retrasar el incremento general para el 1º de julio de 1986 modificando el porcentaje de incremento solicitado, por lo que se requerían de negociaciones futuras.

Finalmente en la 4a. reunión, enero 24, 1986, se llegó a un consenso quedando como sigue:

- Incremento general efectivo a partir de 1º de julio de 1986.

- Porcentaje de incremento solo del 2.5%.

Asímismo en esta 4a. reunión el Consejo de Usuarios del Japón, JSC, tomó la oportunidad para requerir a las tres conferencias lo siguiente:

- A.- Decisiones más flexibles para el requerimiento de -  
tarifas especiales.
- B.- Revisión de los recargos en especial el denominado\_  
por ajuste cambiario "Currency Adjustment Factor" -
- C.- Que no se cobre el recargo por congestionamiento --  
portuario "congestion surcharge"(\*\*)

A lo anterior, las conferencias convinieron en el pri-  
mer renglón, sin embargo los puntos restantes tenían que ser  
estudiados a fondo.

---

(\*\*) En la actualidad, y dadas las condiciones del intercam-  
bio comercial de los países en desarrollo, en los puertos la  
tinoamericanos no existe ese llamado "congestionamiento por-  
tuario", esto se explica, porque los volúmenes de importa-  
ción y exportación han decrecido enormemente y los puertos -  
muchas veces se encuentran sin trabajo. Aún así, las confe-  
rencias cobran este recargo, lo cual va en perjuicio del - -  
usuario; y cuando éste hace notar su desacuerdo, las confe-  
rencias le cambian simplemente el nombre, esto es, de "con-  
gestionamiento portuario" al de "recargo por baja productivi-  
dad", de cualquier manera el recargo es cobrado lo cual re-  
percute en el valor final de las mercancías.

Como se puede notar, en estos casos los consejos de usuarios son muy importantes para tratar estos puntos específicos de interés común.

Finalmente, se debe indicar que las conferencias siempre proponen un porcentaje mayor de incremento a sus tarifas para que en la negociación con los usuarios se llegue a un nivel que de antemano se puede mencionar como aceptable. En el caso antes citado, las conferencias tenían planeado un promedio del 2.5/3.5% de incremento, el cual como se observó quedó del 7.0% al 2.5%.

### 3.2. C.O.N.U.T.R.A.C.E., antecedente de A.M.U.T.M.A.C.

El 7 de mayo de 1970 se creó en México El Consejo Nacional de Usuarios para el transporte de Comercio Exterior, A.C., CONUTRACE, con el objeto inicial de negociar con las conferencias marítimas la fijación y reajustes de las tarifas de fletes para el transporte de los productos mexicanos, materia de comercio exterior. Sin embargo, este primer intento de unificación de los usuarios mexicanos tuvo una vida muy corta, ya que teóricamente el Consejo de Usuarios sería el conducto adecuado para realizar las consultas y negociaciones con las conferencias, de tal forma que, se estableciera un mecanismo negociador que no permitiera un tratamiento o práctica discriminatoria que lesionara los intereses de los usuarios o el comercio exterior del país. Desafortunadamente al crearse el Consejo de Usuarios como una "Asociación Civil"



se olvidó lo que había sido ampliamente debatido en el seno de la Comisión del Transporte Marítimo de la UNCTAD en su -- primera conferencia en el año de 1964, esto es, que los países en desarrollo a través de organismos descentralizados, -- son también usuarios del transporte en gran escala y que la resolución aprobada por la propia Comisión señalaba que, para la constitución de Consejos de Usuarios deberían considerarse las condiciones sociales, económicas y políticas de ca da país, por lo que éstos debían de constituirse conforme a esas necesidades.(28)

El CONUTRACE se dedicó "principalmente a realizar funciones de consolidación de cargas de sus miembros y a orientarlos de como podían realizar sus exportaciones sin cumplir con su función principal que era el de negociar con las conferencias marítimas todo lo referente a las tarifas de fletes especialmente cuando éstas afectaran a nuestro comercio exterior y a los usuarios en general."(29)

Para el año de 1974, la Comisión Nacional de Fletes Marítimos CONAFLEMAR, consideró la necesidad de crear un verdadero consejo de usuarios e iniciar un registro nacional de fletes que permitiera tener acceso a todo tipo de información de los servicios marítimos y conferencias que sirven a nuestro país.

---

(28) Conformación de Asociaciones Regionales...Op.Cit. p.24.

(29) Idem.

Para lograr lo anterior, CONAFLEMAR se preocupó por el entrenamiento y preparación de técnicos en registros de fletes marítimos y consejos de usuarios, en viajes de práctica\_ y conocimiento de tales aspectos en Brasil, Colombia, Canadá y Estados Unidos lo cual pudiera redituarse en la aplicación - de sistemas y técnicas acordes con la realidad nacional. Al mismo tiempo se iniciaron trabajos para la elaboración de -- anteproyectos para la constitución del consejo de usuarios - así como la adhesión de los organismos y empresas del sector público, usuarios del transporte marítimo, que fijaría la -- obligación de participar a éstos como miembros permanentes. (30)

### 3.3. A.M.U.T.M.A.C.

La Asociación Mexicana de Usuarios del Transporte Marítimo, A.C., fue constituida el 24 de enero de 1975 por recomendación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, con el apoyo del Gobierno de México, y auspiciada por el IMCE. El 21 de mayo del mismo año, en el Diario Oficial de la Federación, se publicó el acuerdo que - dispone que los organismos de participación estatal usuarios del transporte marítimo deberán asociarse obligatoriamente. (31)

La AMUTMAC agrupa a los usuarios para constituir un - - órgano representativo que pueda participar en negociaciones\_ con las conferencias marítimas, que a su vez, organizan a --

---

(30) Ibidem. p. 24 y 25.

(31) Ibidem. p. 25.

los prestadores del servicio tratando de equilibrar las relaciones que siempre son negativas hacia la parte más débil; - ha difundido igualmente, la importancia del transporte marítimo en el comercio exterior, perfeccionando los sistemas de consulta, y ha realizado estudios de diversa índole orientados a profundizar en la problemática que prevalece en la actividad marítima. (32)

### 3.3.1. Características generales de A.M.U.T.M.A.C.

Las funciones de la asociación son las siguientes:

- "1) Promover las condiciones de servicios y valor de los fletes adecuados en los barcos de línea regular, de acuerdo al tipo de carga y el lugar de -- origen y destino de la misma.
- "2) Formular el programa Anual General del Transporte Marítimo... en base a los requerimientos de los usuarios.
- "3) Proponer a los usuarios los transportes marítimos adecuados para sus movimientos de carga, en base

---

(32) IV Simposio sobre Arbitraje Comercial Internacional. - El Arbitraje Comercial Internacional y el Derecho Marítimo. IMCE, AMUTMAC, ADACL. 27 y 28 de Noviembre, 1980. Auditorio del IMCE, México, D.F. S.N.P.

a las mejores rutas, tiempo de entrada y condiciones de fletes.

- "4) Estudiar los fletes marítimos que apliquen las -- conferencias, las líneas no afiliadas a conferencias y empresas navieras en general.
- "5) Estudiar las fluctuaciones de los fletes marítimos internacionales y asesorar a los usuarios al respecto.
- "6) Estudiar los fletes marítimos que se aplican a -- productos similares o sustitutos en el extranjero.
- "7) Participar en los foros internacionales sobre la \_ materia y estudiar los resultados aplicables a los consejos de usuarios.
- "8) Colaborar estrechamente con la Comisión Nacional \_ Coordinadora de Puertos, principalmente en el Programa de Mejoramiento del Sistema Portuario Nacional.
- "9) Representar a los usuarios ante las autoridades y organismos competentes.
- "10) Participar conjuntamente en las negociaciones realizadas con motivo de recargos portuarios con la \_

Comisión Nacional Coordinadora de Puertos".(33)

3.3.2. Objetivos de A.M.U.T.M.A.C.

- "1) Representar al mayor número posible de usuarios ante las Conferencias de Fletes Marítimos, líneas no afiliadas a las Conferencias y empresas navieras en general, y realizar consultas y negociaciones, respecto a las condiciones y prestación de servicios.
- "2) Consultar y negociar con las conferencias de fletes marítimos las medidas para evitar las prácticas discriminatorias y los rechazos de carga.
- "3) Propugnar por tarifas de fletes y condiciones del transporte marítimo que no coloquen a los productos mexicanos en desventaja en el mercado internacional.
- "4) Promover, en beneficio de los usuarios, la concesión de fletes promocionales y/o fletes especiales.
- "5) Apoyar el desarrollo de la Marina Mercante Mexicana."  
(34) (\*)

---

(33) Conformación de Asociaciones Regionales...Op.Cit. p.25 y 26.

(34) Ibidem. p. 26.

(\*) En la actualidad las funciones y objetivos de AMUTMAC se encuentran supeditadas a la "Comisión Nacional de Marina Mercante y Fletes Marítimos" de acuerdo al decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 22 de julio de 1985.

## CAPITULO IV

### EL CONVENIO SOBRE UN CODIGO DE CONDUCTA PARA LAS CONFERENCIAS MARITIMAS DEL 6 DE ABRIL DE 1974 Y SU IMPORTANCIA.

#### 4.1. Antecedentes.

Desde principios del presente Siglo ya se apreciaba un descontento entre los usuarios del transporte marítimo, los cuales se quejaban del poder monopolístico de las conferencias marítimas, lo cual había dado lugar a abusos; por lo -- que desde hacía tiempo se requería de una reglamentación en interés del público usuario del transporte.

En la mayoría de los países que poseían, y poseen - - actualmente, una legislación sobre prácticas comerciales restrictivas -con la finalidad de proteger su comercio y regular sus mercados- no aplicaban, ni aplican, este tipo de legislaciones a las conferencias marítimas, siendo que son éstas un factor determinante del comercio.(1)

"Históricamente las empresas navieras han estado sometidas a pocas restricciones... -incluso cuando han representa-

---

(1) Reglamentación de las Conferencias Marítimas, (Código - de Conducta aplicable al Sistema de Conferencias Marítimas), ejemplo de textos de acuerdos constitutivos de -- conferencias. Nota Secretaría de UNCTAD, 11 de noviembre 1971.p.3.  
Biblioteca Naciones Unidas TD/B/C.4/ISL/L.20.

do de hecho in monopolio-, debido a la amplia aceptación de la doctrina jurídica de la libertad de contratación."(2)

"Con todo, un número reducido de países (entre ellos -- los Estados Unidos) han promulgado leyes o reglamentos oficialmente para reglamentar las prácticas de las conferencias. Ello solo ha ocurrido merced a la constante presión ejercida por las asociaciones de usuarios".(3)

Hay que considerar, asimismo, las demandas que fueron formuladas principalmente por los gobiernos de los países en desarrollo en organizaciones internacionales como la UNCTAD, para la reglamentación de las actividades de las conferencias marítimas, que fueran acordes con la realidad del comercio internacional, y así limitar las prácticas abusivas de las mismas.(4)

Lo anterior, aunado al creciente descontento de los usuarios ante los métodos unilaterales de las conferencias, lo cual ha podido mitigarse, hasta cierto punto mediante el establecimiento de un sistema formal de consultas, en los planos nacional o regional que garantiza un mayor grado de cooperación entre ellas y los usuarios.(5)

Una de las primeras recomendaciones que surgieron acerca de la necesidad de establecer un código de prácticas de -

---

(2) Idem.

(3) Idem.

(4) Ibidem. p. 4.

(5) Ibidem. p. 7.

ESTA COPIA NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- 79 -

las conferencias, fué presentada por la Comisión de Estudio del Reino Unidos sobre el Transporte Marítimo, Informe Rochdale, 1970; la cual estudió el funcionamiento de las conferencias en el comercio del Reino Unido y formuló conclusiones y recomendaciones al respecto.(6) "Una de las más importantes recomendaciones, era el establecimiento de un sistema de consultas eficaz y mutuamente ventajoso entre los usuarios y armadores."(7) Además la Comisión recomendó que las compañías marítimas afiliadas a conferencias que sirvieran al Reino Unido adoptasen como condición para sus operaciones, un código público de prácticas de conferencias, el cual consideraba una serie de normas mínimas imprescindibles para salvaguardar los intereses nacionales inmediatos. Pero como éste código de prácticas tendría inevitablemente repercusiones internacionales, la Comisión sugirió mejor que el Reino Unido participara en la elaboración de un acuerdo internacional sobre un código de conducta aplicable a las conferencias. (8)

Posteriormente a este primer esfuerzo por una reglamentación, se reunió en Tokio, Japón en febrero de 1971 un grupo de naciones marítimas: Bélgica, Dinamarca, Finlandia, - - Francia, Grecia, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, República Federal de Alemania, Suecia y como nuevo -- miembro, España. Todas ellas integrantes del "Grupo Consultivo del Transporte Marítimo", en donde se convino que había

---

(6) Ibidem. p. 8.

(7) Idem.

(8) Idem.



llegado la hora de determinar las mejoras que se necesitaban en relación con las conferencias marítimas. "Recomendaban a los navieros de sus países que el código debía tener por objeto reforzar la confianza en la actuación del sistema de conferencias, evitar que se les acusase de prácticas desleales y discriminatorias... y una vez que hubiera sido aprobado el código de prácticas de las conferencias, los navieros de sus países debían hacer todo lo posible para lograr su adopción por las conferencias de que fuesen miembros e informar periódicamente sobre los progresos efectuados en tal sentido."(9)

Sin embargo, en ambas juntas de trabajo, tanto en el informe Rochdale 1970, como en la reunión de Tokio.1971, las decisiones no parecían "satisfacer las necesidades del comercio internacional de un Código de Conducta, internacionalmente aceptable, aplicable al sistema de conferencias marítimas."(10) Porque, "para asegurar que las prácticas de las conferencias no comprometen el interés nacional o público depende de la política oficial de los países afectados. Esto supone en mayor o menor grado, medidas encaminadas a lograr que los acuerdos y prácticas de las conferencias no se mantengan en secreto, que las diferencias entre las conferencias y los usuarios no se resuelvan unilateralmente por aquéllas y que se establezca un equilibrio entre los lícitos intereses comerciales del país y las necesidades tanto de los usuarios como de las conferencias".(11)

---

(9) Idem.

(10) Ibidem. p. 9.

(11) Ibidem. p. 11 y 12.

En algunos países las actividades de las conferencias - se encuentran reglamentadas en pro del interés público nacional, reglamentaciones que son creadas en base a una necesidad de proteger a los usuarios y al comercio exterior de estos -- países. Como se sabe, en los Estados Unidos se encuentra la\_ "Comisión Marítima Federal" FMC, en Brasil "La Superintenden-- cia Nacional de Marina Mercante"; y en otras naciones como -- Australia, Argentina, Japón y Canadá por organismos similares que actúan en pro del interés nacional, porque se reconoce -- que ya no se puede dejar a las conferencias en entera liber-- tad de reglamentar sus propias políticas y prácticas sin - - cierta orientación de los gobiernos en interés público.(12)

Tomando en consideración las anteriores directrices, se plantea el problema de señalar la forma y el mecanismo apro-- piado de reglamentación pero esta vez a nivel general, es decir, "la reglamentación ha de responder al interés público de todos los países en los que operan las conferencias y ajustes a consideraciones comerciales de orden práctico, sin originar al mismo tiempo conflictos jurisdiccionales graves entre los\_ intereses nacionales de diversos países."(13)

"Al examinar la cuestión de por que una reglamentación\_ internacional sería preferible a la nacional, debe tenerse en cuenta otra consideración importante. Es posible que los - - países en desarrollo y, en particular, los más pequeños, te-- man que una reglamentación unilateral por su parte provoque -

---

(12) Ibidem.p.11 y 12.

(13) Ibidem.p.19.

medidas de represalia por las conferencias o los gobiernos, - desfavorables para su comercio..., ya que evidentemente los - países en desarrollo carecen del poder económico de países ta les como los Estados Unidos de América, que han promulgado -- una legislación detallada sobre las prácticas de las conferen cias. Una reglamentación internacional no suscitaría esos -- temores".(14)

La mayoría de las reclamaciones formuladas contra las - prácticas de las conferencias se refieren a:

- a).- Fletes.
- b).- Ingresos y participación de las compañías naciona les de navegación.
- c).- Cláusulas poco equitativas en los acuerdos de - - lealtad, es decir, equilibrio entre las obligacio nes de los usuarios y navieros.
- d).- Falta de adecuación del servicio, esto es, no to-- car uno o varios puertos.
- e).- La negativa irrazonable a conceder dispensas para utilizar buques fuera de conferencia, "outsiders."

Aunque de hecho los gobiernos de los países se ocupan - principalmente de resolver los problemas que afectan al inte-rés nacional.(15)

Todo lo anterior se vió finalmente plasmado en la "Conferencia de Plenipotenciarios de las Naciones Unidas sobre un

---

(14) Idem.

(15) Ibidem. p. 23.

Código de Conducta de las Conferencias Marítimas". en el mes de abril de 1974.

En el apartado siguiente menciono de una manera resumida los puntos más relevantes que a mi juicio son los más importantes del citado Código.

#### 4.2. Objetivos y Principios básicos.

- I). El objetivo para facilitar la expansión ordenada del comercio marítimo mundial.
- II). El objetivo para estimular el desarrollo de Servicios de línea regular y eficientes, adecuados a los requerimientos del comercio.
- III). El objetivo para asegurar un balance de intereses - entre proveedores y usuarios de los servicios marítimos.
- IV). El principio de que las prácticas de las conferencias no deben ser discriminatorias en contra de armadores, embarcadores o en el comercio exterior de cualquier país.
- V). El principio de que las conferencias mantengan consultas con organizaciones de embarcadores, representantes de embarcadores y embarcadores en asuntos de interés común con la participación, si se requiere,

de las autoridades apropiadas al caso.

VI). El principio de que las conferencias deben proporcionar a las partes interesadas, la información pertinente acerca de sus actividades, la cual tenga relevancia a aquellas partes así como la publicación significativa de las mismas.(16)

1.- Relaciones entre las Compañías Afiliadas.

a. Composición de las Conferencias

"Toda conferencia debe estar abierta a las compañías navieras de todos los países cuyas rutas -- sirve... a condición de que la compañía pruebe que está en condiciones y tiene el propósito de instituir y mantener un servicio regular entre -- los puertos de que se trate".(17)

En el caso de que se rechace una solicitud de -- ingreso a una conferencia, la conferencia deberá dar razones detalladas de tal negativa y su decisión podrá ser puesta en consideración de arbitraje internacional.(18)

---

(16) Convenios Internacionales sobre Transporte Marítimo Suscritos por México. México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Comisión Nacional de Fletes Marítimos, - Primera Edición, enero 1981. Tomo I, p. 25.

(17) Conformación de Asociaciones Regionales... Op. Cit. p.6.

(18) Idem.

b. Participación en el tráfico.

"Toda compañía admitida en una conferencia debe participar en los convenios de explotación en común para el reparto de carga o de los ingresos,"  
(19)  
es decir un "Pool".

Cuando participen en el tráfico buques de tercera bandera, la participación equivaldrá al 20% del tráfico total para éstos buques, y el restante 80% se distribuirá por igual entre los pabellones de las compañías de los países servidos por la conferencia. Regla conocida como 40/40/20.  
(20)

c. Sanciones

Los miembros de la conferencia pueden dejar de serlo previa notificación con noventa días de antelación, sin ser objeto de sanción alguna.(21)

d. Régimen interno.

"Las conferencias deben adoptar una lista uniforme y detallada de las prácticas que se considerarán infracciones de los acuerdos de conferencia y establecer un mecanismo eficaz de régimen in--

---

(19) Idem.

(20) Idem.

(21) Ibidem. p. 6 y 7.

terno para ocuparse de las prácticas abusivas.(22)

2.- Relaciones con los usuarios.

a. Acuerdos de lealtad.

"Las compañías navieras miembros de una conferencia tendrán derecho a establecer y mantener con los usuarios acuerdos de lealtad, cuya forma y estipulaciones serán objeto de consulta entre -- las conferencias y las organizaciones de usuarios o los representantes de los usuarios".(23)

b. Dispensa.

"Si la conferencia no confirma el espacio de carga solicitado en el plazo previsto por el acuerdo de lealtad, el usuario tiene el derecho a utilizar libremente cualquier buque, sin ser objeto de sanción, para el transporte de carga que se trate."(24)

c. Publicación de las tarifas y reglamentos conexos.

"Las tarifas y reglas conexas, así como cualquier

---

(22) Ibidem. p. 7.

(23) Idem.

(24) Ibidem. p. 8.

modificación de las mismas, se publicarán y se pondrán a disposición de todos los usuarios y -- consejos de usuarios a un costo razonable. En las reglas conexas se detallarán todas las condiciones relativas a la aplicación de los fletes, las zonas previstas de carga y descarga y el -- transporte de cargas específicas".(25)

d. Mecanismos de celebración de consultas.

"Se celebrarán consultas sobre cuestiones de interés común entre las conferencias, las organizaciones de usuarios y los representantes de los usuarios."(26)

"Las conferencias celebrarán consultas con los usuarios antes de adoptar decisiones sobre cualesquiera materias que afecten a éstos."(27)

3.- Fletes.

a. Determinación de los fletes.

"Los fletes se fijarán al nivel más bajo que sea posible desde el punto de vista comercial y permitirá

---

(25) Idem.

(26) Idem.

(27) Ibidem. p. 9.



que los navieros obtengan un beneficio razonable." (28)

"Al determinar los fletes se tendrán en cuenta, entre otros factores, la naturaleza de las cargas, la relación entre el peso y el volúmen, así como el valor de las mismas."(29)

b. Tarifas de las conferencias.

"Las compañías navieras miembros de una conferencia respetarán estrictamente los fletes, reglas y condiciones, indicadas en las tarifas y demás documentos, publicados por la conferencia que gocen de validez."(30)

c. Aumentos generales de los fletes.

"Las conferencias deberán notificar a los usuarios su propósito de aumentar los fletes por lo menos con 150 días de antelación."(31)

Desde luego se tiene que estar de común acuerdo con el porcentaje de aumento con los usuarios.

d. Fletes de promoción.

"Las conferencias deben establecer fletes de promoción para las exportaciones tradicionales."(32)

---

(28) Idem.

(29) Idem.

(30) Ibidem. p. 10

(31) Idem.

(32) Idem.

e. Recargos.

"Los recargos que imponga una conferencia para hacer frente a aumentos previstos, o extraordinarios de los gastos o para compensar pérdidas de ingresos se considerarán temporales."(33)

Deben celebrarse consultas entre la conferencia y las demás partes que resulten directamente afectadas.(34)

f. Modificación de los Tipos de cambio de las monedas.

"Las modificaciones de los tipos de cambio, incluida la devaluación oficial, que hagan que varíen los gastos y/o los ingresos operacionales globales de las compañías navieras miembros de una conferencia en lo que se refiere a sus operaciones dentro de la conferencia, constituirán un motivo válido para que la conferencia aplique un factor de reajuste de las monedas o una modificación de los fletes".(35)

"Los reajustes o modificaciones podrán revestir la forma de recargos o descuentos de monedas, de aumentos o reducciones de los fletes."(36)

---

(33) Ibidem. p. 11.

(34) Idem.

(35) Idem.

(36) Idem.

4.- Otras cuestiones.

a. Buques de lucha.

"Las compañías navieras miembros de una conferencia no utilizarán buques de lucha en el tráfico de la conferencia para excluir, impedir o reducir la competencia, eliminando de dicho tráfico a -- una compañía no miembro de esa conferencia."(37)

b. Adecuación de los servicios.

"Las conferencias deben encargarse de programar los servicios adecuados y eficientes y de prestar servicios regulares en las rutas con la frecuencia requerida."(38)

c. Representación.

"Las conferencias deben proporcionar a los usuarios la oportunidad de asistir personalmente, o mediante representantes a las reuniones de los comités que adoptan decisiones relativas o modificaciones de fletes, frecuencia del servicio y otras materias que los interesen directamente."  
(39)

---

(37) Ibidem. p. 12.

(38) Idem.

(39) Idem.

Asimismo las conferencias deben tener representantes en cada país servido facultados para adoptar decisiones.(40)

d. Disposiciones para la solución de controversias.

Estas "se aplicarán cuando surja una controversia relativa a la aplicación o ejecución de las disposiciones del código de conducta."(41)

e. Entrada en vigor.

"La Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas entrará en vigor seis meses después de la fecha en que al menos 24 Estados, cuyo tonelaje represente en conjunto como mínimo el 25% del tonelaje mundial, hayan llegado a ser partes contratantes en ella. Este tonelaje, en lo que respecta a la carga en general (incluidos los buques de carga/pasaje) y los buques portacontenedores (completamente celulares), excluida la flota de reserva de los Estados Unidos y las flotas estadounidenses y canadienses de los Grandes Lagos."(42)(\*)

---

(40) Idem.

(41) Idem.

(42) Ibidem. p. 13.

(\*) VER ANEXO No. 3. situación hasta 1982 sobre firmas, ratificaciones y adhesiones.

El Código de Conducta, entró oficialmente en vigor a -- partir del día 6 de octubre de 1983, ya que se había llegado\_ al porcentaje mínimo del tonelaje mundial requerido en el artículo 49 del Código, es decir el 25%.

Lo anterior fué posible debido a la ratificación del Có digo por la República Federal de Alemania y Holanda, los cuales venían a sumar 58 países que habían tomado tal acción. -- Por lo que, en conjunto, conforman el 28.67% del tonelaje mun dia.(43)

Es muy importante hacer notar que en la lista de firmas, ratificaciones y adhesiones al Código de Conducta, aparece un gran número de países del llamado grupo de los 77, esto es, - países en desarrollo, lo cual nos muestra que estos países se han adherido porque es un medio por el cual pueden asegurar, \_ aunque sea en mínima parte, el desarrollo e implementación de sus respectivas marinas mercantes.

Aunado a lo anterior, en lo que se refiere a la partici\_ pación del tráfico, es de suma importancia la regla 40/40/20 - ya que es a través del manejo de la carga, como las navieras\_ pueden fomentar las exportaciones de su país de origen y captar divisas por concepto de transportación marítima.(44)

---

(43) Información Periódica Diaria Via Telex. T.M.M. sep-- tiembre 6, 1983. "Japan Maritime Gazette."

(44) Hernández R. Raúl. "Equidad en el transporte de carga - por vía marítima: Carlos Viveros F." EL FINANCIERO -- 1<sup>a</sup> de septiembre de 1983. p. 5.

En el caso de México, tenemos que no fué sino hasta el 23 de diciembre de 1975 cuando el Código fué aprobado por el Senado de la República.(45)

Aunque los usuarios del Transporte Marítimo en México se han mostrado a favor del Código, las autoridades mexicanas -- ven con recelo que el mismo no haya sido aplicado todavía en algunos países que tienen las marinas mercantes más desarrolladas del mundo, como son Estados Unidos, Italia, España, -- Francia, Japón, con los cuales precisamente, México tiene mayor intercambio comercial. Este hecho, a la fecha, significa que México sólo transporta un pequeño tonelaje de la carga -- que es exportada o importada en el país, beneficiándose con ello las grandes compañías transportistas internacionales.(46)

Con el desarrollo de una marina mercante propia, México además de promover de mejor manera su comercio exterior, captaría un importante número de divisas.(47)

Por otro lado, tenemos que los países en desarrollo están decididos a mejorar y proteger sus flotas navieras de carga, reservando a sus barcos nacionales una proporción específica de importaciones y exportaciones, cosa que desde luego es sentida por los países industrializados.

Estados Unidos se a negado consistentemente a ratificar

---

(45) Hernández R. Raúl. "Reglamentar el Código de Conducta del Transporte Marítimo, pide AET" EL FINANCIERO 8 de septiembre de 1983, p.6.

(46) Idem.

(47) Idem.

el Código, asegurando que es una discriminación contra sus --  
propias líneas marítimas. Aunque la flota de bandera estado-  
unidense es pequeña en relación con la cuantía del comercio -  
del país, tiene grandes intereses en el transporte marítimo -  
internacional.

Considerando lo anteriormente expuesto puedo indicar --  
que aún en la actualidad no se ha llegado a un consenso gene-  
ral que permita una verdadera unificación de intereses respec-  
to a la distribución y participación de los tráficos de las -  
líneas que conforman cualesquiera de las conferencias maríti-  
mas existentes a nivel mundial, y esto se explica ya que cada  
compañía naviera busca su propio desarrollo, no importando, -  
en el caso de las líneas de los países industrializados, el -  
tener que aceptar o no aceptar, hasta cierto punto, acuerdos\_  
internacionales de éste tipo siempre y cuando vaya acorde a -  
sus exigencias de tráficos y servicios.

Se ha hablado mucho acerca de que el comercio interna-  
cional debe realizarse en las bases de una libre competencia,  
sin embargo los hechos nos muestran otra realidad, ya que co-  
mo se ha mencionado se manejan un sinnúmero de intereses, y -  
es por esto mismo que las incipientes marinas mercantes de --  
los países en desarrollo pugnan por el establecimiento, asi--  
mismo, de acuerdos bilaterales o multilaterales, así como de\_  
conferencias marítimas en tráficos determinados porque de es-  
ta manera podrán ir desarrollándose poco a poco o de otra for-  
ma se verían absorbidas por las grandes flotas mercantes de -  
los países desarrollados.

## CAPITULO V

### OUTSIDERS (\*)

"La estabilidad de los fletes que pretenden mantener -- las conferencias se ve comprometida, a veces, con la presencia de "outsiders". Estos son buques de cargadores que, sin pertenecer a la conferencia, se establecen en los mismos tráficos que ella, ofreciendo fletes más bajos".(1)

"Según afirman las conferencias, la competencia exterior, se produce por el carácter totalmente internacional del transporte marítimo y por la libertad de los mares, que hacen que jueguen plenamente las fuerzas competitivas. De esta forma, las facultades que tienen las conferencias de aumentar los fletes se ven limitadas por la presencia de buques independientes que intentan aumentar su ingreso."(2)

En primer lugar, tenemos que lo que concierne a las líneas marítimas realizando un servicio regular en una conferencia marítima, tratan siempre de mantener el grupo y quieren, asimismo, el 100% del transporte de carga, pero siempre existen intrusos que quieren participar, sobre todo cuando el mercado de buques está bajo, ya que en éstas épocas es cuando existen más "outsiders" que tratan de sacar ventaja a la situación.

---

(\*) Buques Fuera de Conferencia o intrusos.

(1) Configuración del Mercado Naviero... Op. Cit. p. 107

(2) El Sistema de Conferencias Marítimas... Op. Cit. p. 5.



Para evitar la entrada de intrusos al servicio, las líneas de conferencia tienen que tomar determinadas medidas que en el ámbito marítimo se conocen como:

Medidas de Lucha, "Fighting measures".

- 1.- Se establecen tarifas promocionales con vigencia de 6 meses por ejemplo.
- 2.- Se establecen tarifas escalafonarias, es decir, si se embarcan 500 toneladas por ejemplo se aplica determinada tarifa, si se embarcan de 500 a 1000 toneladas una tarifa menor y así sucesivamente.
- 3.- Se ofrecen mayores facilidades para el embarque de contenedores, por ejemplo no se aplica lo que se conoce como renta por servicio de contenedor, en inglés "container service charge" o pudiera ser que se le otorgue al usuario un mayor número de días para el llenado o vaciado del equipo, contratación -- hasta la planta, entre otros.
- 4.- Se amenaza a los embarcadores para que si embarcan con algún "outsider", y después deciden regresar -- con la conferencia, se les apliquen tarifas más elevadas. Además la conferencia tendrá en antecedentes tal acción y al embarcador lo registrará en la "lista negra" como cliente no asiduo.(3)

"Es indudable que hay buenas razones para creer que -- siempre debe estar abierta la puerta para admitir a nuevos -- competidores que presten servicios más baratos o más adecuados. Hay que reconocer, sin embargo, que a la larga no interesa a nadie, de los que participan en cualquier ruta servida por buques de línea regular, que se produzcan arribos esporádicos de buques independientes que no tengan el propósito de -- establecerse con carácter permanente en la ruta,"(4) pero si lo hacen regularmente, entonces constituyen un problema.

En el caso de que suceda que una línea independiente -- pretenda realizar escalas frecuentes a los puertos servidos -- por una conferencia, las líneas afiliadas a ésta tratarán de convencer al "outsider", y si la gestión, que siempre será comercial, no resulta, aplicarán lo que se llama como "tarifa de guerra", o sea, trabajar con tarifas de fletes menores a las que cobra el "outsider".

Los buques afectos a una línea regular tienen costos -- elevados para soportar estas tarifas de guerra, por lo que -- los armadores conferenciados usualmente deberán contratar -- otro "outsider", dueño de un buque barato, como medio para -- poder competir con el que molesta. Esta acción también es conocida como la puesta en escena de un "buque de lucha", el -- cual es colocado en puerto en la misma fecha que el "outsider", pero a una tarifa menor, siendo el quebranto soportado por todos los miembros de la conferencia, hasta que el armador del

---

(4) Configuración del Mercado Naviero.... Op. Cit. p. 109.

"outsider" se retira del tráfico o establece contacto con la -- conferencia para llegar a un acuerdo.(5) (\*)

Estos acuerdos se dan raramente pero cuando se efectúan es porque la línea "outsider" tiene gran poder comercial y -- operativo, permitiéndole a ese "outsider" que entre en la línea regular, poniéndole un límite o tope "ceiling". A lo que la línea independiente si acepta estas condiciones, se compro meterá a no transportar más de ese tope, ya sea en valor o en volúmen de fletes, o limitándose a transportar un determinado tipo de mercancía y cierto tonelaje de ella; pero ya habrá lo grado entrar en la conferencia.(6)

Lo anterior, es muy importante, porque, si realmente le interesa si "outsider" mantenerse en la ruta y representa un riesgo para la línea regular, lo más probable es que en definitivo llegue a un acuerdo con la conferencia, con lo cual de saparecerán sus ventajas de ofrecer fletes por debajo del nivel de tarifa de conferencia.(7)(\*\*)

---

(5) Ibidem. p. 108.

(\*) Esta situación, y como se ha citado anteriormente, en el capítulo V, dentro de la Convención sobre un Código de - Conducta de las Conferencias Marítimas, el implantar buques de lucha en cualesquiera de los tráficos que sirvan conferencias marítimas no estará permitido proceder a -- tal acción de acuerdo al artículo No. 18 del mencionado Código

(6) Curso de Shipping. TMM. Junio 1982. S.N.P.

(7) Configuración del Mercado Naciero... Op. Cit. p. 109.

(\*\*) Esta situación fué presentada por la línea Holandesa NED LLOYD LIJNEN B.V. (NEDLLOYD LINES) en el tráfico cubierto por la Conferencia Marítima "Japan-Mexico Freight Con ference"(JMFC) se cita únicamente como ejemplo.

Por otro lado, en lo que concierne a los usuarios del servicio marítimo, éstos no pueden verdaderamente elegir entre los buques de conferencia y los "outsiders", en vista, y por lo general, de la eficiencia de los acuerdos de lealtad y fidelidad, por lo que en la mayoría de las rutas no existe una competencia ajena a las conferencias que sea regular y eficaz. "Por lo tanto, un usuario que quiera utilizar un barco independiente podrá hacerlo sólo alguna vez que otra, y esto renunciando a las rebajas diferidas o teniendo que pagar una indemnización por daños y perjuicios y perdiendo la posibilidad de beneficiarse en lo futuro de las condiciones de lealtad, por ello la libertad de elección resulta ilusoria para la mayoría de los usuarios."(8)

"Para poner pie en una ruta servida por una conferencia en que existan acuerdos de lealtad, una línea exterior no solo tiene que convencer a los usuarios... de su capacidad de seguir en lo futuro aplicando fletes inferiores a los de la conferencia, sino que también tiene que reembolsar a esos usuarios las pérdidas en que incurran, por perder las rebajas diferidas acumuladas o a tener que pagar una indemnización por incumplimiento del contrato de fidelidad."(9)

"No obstante, hay que tener presente que todos los posibles beneficios que puede reportar la utilización de transporte ocasional en buques ajenos a la conferencia, ya se trate en forma de fletes más bajos o de servicios más adecuados, solo puede ser de corta duración, pues dichos buques rara vez tienen intención de mantenerse en la ruta, y todo lo que pre-

---

(8) Configuración del Mercado Naviero... Op. Cit. p. 108.

(9) Idem.

tenden es aprovecharse de una situación favorable del mercado."  
(10)

En pocas palabras, una línea de conferencia se encuentra efectuando sus servicios cuando el mercado esta alto y cuando está bajo, mientras que un "outsider" entra en el servicio -- cuando le conviene. Una línea de conferencia realiza inversiones y siempre esta arriesgando, mientras que el "outsider" interviene, arriesgando muy poco o nada.

---

(10) Ibidem. p. 109

## CAPITULO VI

### PAPEL DE LOS REEXPEDIDORES DE CARGA

Normalmente al reexpedidor de carga también se le conoce con el nombre de agente embarcador. En si se trata de un intermediario entre el proveedor y el consignatario de la mercancía, que cobra un porcentaje en comisión por sus servicios. Estos servicios son contratados principalmente en países en desarrollo, aunque también tienen un gran poder de negociación en países industrializados por el gran volumen de carga que se maneja; asimismo, son de gran importancia para las líneas de conferencia, ya que son los que tienen el control de la carga.

En primer término; tenemos que, en los países en desarrollo no se sabe del todo bien importar o exportar, aunado a esta inexperiencia a que las empresas no quieren preocuparse de realizar los trámites que esto involucra, por lo que se contrata a un "experto" en la materia que solucione todo este "engorroso" problema.

Existen muchas compañías que lo único que buscan es que la mercancía, ya sea que importen o exporten, llegue a su destino lo más pronto posible, sin importarles mucho el precio que esto involucre y es ahí precisamente donde el reexpedidor de carga obtiene un gran provecho de ello

En segundo término; los reexpedidores tienen una gran influencia en el comercio exterior de los países industrializados.

zados, especialmente en Europa, por el gran intercambio comercial que existe entre éstos países y los llamados en desarrollo.

El tercer aspecto; y el más importante para el asunto - que nos ocupa; sería la relación que se posee entre el reexpedidor y los miembros de una conferencia marítima. Esto porque como se indicó, en principio, el reexpedidor tiene el control de un gran número de embarques hacia un sinnúmero de destinos los cuales puede combinar con la finalidad de sacar un mayor provecho del transporte, ya sea éste marítimo, terrestre o aéreo. En el caso del transporte marítimo es de vital importancia, porque el reexpedidor proporciona un volumen de carga digamos casi seguro a las líneas marítimas que prestan un servicio regular. Debido a esta situación las líneas en constante comunicación con el reexpedidor para saber de sus volúmenes a embarcar y destinos.

Pero así como el reexpedidor proporciona cargas a las líneas, éste debe recibir en cambio reducciones sustanciales en los fletes o porcentajes de comisión por parte de las conferencias, dichos arreglos nunca son conocidos por los dueños de la carga, y si el reexpedidor obtuvo un flete menor, éste únicamente lo beneficiará a él mismo, ya que el verdadero flete de acuerdo a la tarifa de conferencia será aplicado al consignatario o al proveedor en la factura total correspondiente a los servicios efectuados.

Es importante resaltar que el reexpedidor no tiene medios de transporte, es decir buques, aviones, camiones, sino que éste es cliente del naviero, de la aerolínea y es también

conocido en términos en inglés como: "Non Vessel Operator Common Carrier". (NVOCC)

En algunos tráficos el reexpedidor de carga tiene muy poca influencia sobre los embarcadores, esto lo podemos observar, por ejemplo, en los tráficos del Japón, lo cual es fácilmente explicable porque:

- a. En primer lugar, en este país se tiene un gran conocimiento de las reglas del comercio exterior.
- b. En segundo lugar, porque los proveedores prefieren realizar todo tipo de trato directamente con el comprador de la mercancía, con lo que pueden ofrecer todo un paquete de servicios, lo que lógicamente les redituará en un mayor beneficio económico, no teniendo que pagar ninguna clase de honorarios a reexpedidores, siendo que estos egresos pueden quedar dentro de la misma empresa.

Este tipo de circunstancias se presentan en compañías conocidas como "TRADING HOUSES" que en el caso del Japón podemos citar a: "Mitsubishi" "Kanematsu-Gosho" "Chori Corp" "Sumitomo Corp", entre otras, que se encargan de comercializar un sinnúmero de productos del cualquier parte del mundo a costos competitivos.

- c. En tercer lugar, porque el Consejo de Usuarios "Japan Shippers Council" en realidad tiene una la-



bor activa en pro del interés público en general.

Finalmente y de una manera general se enumeran las labores de un embarcador o reexpedidor de carga:

1. Vigilar por lo intereses de su cliente desde el mismo momento en que recibe una orden de embarque, importación/exportación.
2. Ponerse en contacto con el proveedor en el extranjero para programar con anticipación todos los detalles de embarque, como son: El puerto de embarque y el puerto de destino de acuerdo a las instrucciones impartidas y en concordancia con los requerimientos técnicos de la mercancía; la fecha de embarque con respecto a los itinerarios ofrecidos de parte de las compañías navieras miembros de la conferencia; factores de estiba u otras consideraciones especiales en caso de que la mercancía así lo requiera.
3. Revisión de toda la documentación para ajustarla a las normas internacionales, obtener su legalización, entre otras.
4. Información permanente a las diversas oficinas involucradas para comunicar cualquier alteración con respecto a las informaciones previamente contenidas en el pedido en relación con precio o plazo de entrega.

5. Reservación de cupo en el buque más conveniente de acuerdo a los factores anteriormente enumerados.
6. Informar al cliente sobre el particular, nombre de la línea, nombre del buque, número de conocimiento de embarque fechas estimadas de llegada del producto a destino, entre otros.
7. Pago por anticipo del flete marítimo si el cliente lo requiere, lo cual es una garantía para la línea naviera.
8. Vigilar por la correcta llegada de fletes y documentación con la finalidad de no retrasar la liberación y despacho de la mercancía.
9. A solicitud del importador/exportador recibir la mercancía en el puerto de descarga, hacerse cargo de su despacho aduanal y de su envío hasta la fábrica, industria o casa comercial.
10. Asimismo, para los efectos del despacho aduanal, el reexpedidor contratará, a solicitud del cliente, al agente aduanal debidamente autorizado para tal efecto.
11. También a solicitud expresa del importador/exportador, el reexpedidor puede encargarse de cubrir el seguro del transporte, desde origen a destino.(1)

---

(1) Curso actualización Grupo Trafimar, S.A. México, Noviembre 1986.

La ventaja de operar con un reexpedidor, radica principalmente en que todos los servicios relacionados con un transporte internacional, quedan en una sola mano o en manos de -- una sola organización que se dedica exclusivamente a este tipo de trabajo. En otras palabras, el reexpedidor o bien reemplaza a todo un departamento de tráfico o bien lo complementa en el caso de aquellas empresas o entidades que ya cuentan -- con tal departamento.(2)

#### 6.1. Reexpedidores en México.

A continuación se proporciona una lista de los principales reexpedidores en México con el fin de que al lector que se encuentre interesado en tales compañías sepa a donde dirigirse para asesoría en embarques de importación/exportación

1. Danzasmex, S.A. Apartado M-8956 Tel. 584-48-44  
Telex. 1773852 Telefax. 564-2807
2. J.H. Bachmann Transportes Internacionales ó Compañía Internacional de Expediciones, S.A.  
Vito Alessio Robles No. 221, Col. Florida,  
C.P. 01030 México, D.F. Tel. 554-34-22  
Telex. 1772491 ciseme.
3. Jacky Maeder c/o Intertransit, S.A.  
Tehuantepec 86-403/404 Tel. 584-16-83  
Telex. 1773937

---

(2) Curso de Shipping. TMM. Junio 1982.

4. Kühne + Nagel de México, S. de R.L.  
Insurgentes Sur 421-B-305 Col Condesa,  
Deleg. Cuauhtémoc, tel 584-08-99  
Telex. 1774223 Nakume.
  
5. Panalpina Transportes Mundiales, S.A.  
Calle Rousseau No. 14, Col. Anzures  
México, D.F. 11590  
Tel. 254-60-41 Telex. 1777615 Telefax. 250-41-20
  
6. Rhenus Organización de Transportes Trasatlanticos,  
S.A. de C.V.  
Canoa No. 521 - 401 C.P. 01090  
Tel. 548-50-79  
Telex. 1760059
  
7. Sociedad Comercial Asesores de Carga de México,  
S.A. de C.V. (SCAC)  
Río Nilo No. 90 - 10 Piso  
Col. Cuauhtémoc 06500  
Tel. 525-38-06 Telex. 176158 SCACME
  
8. Schenker Panamericana (México), S.de R.L.  
Artemio del Valle Arizpe No. 18 Piso 9  
Col. del Valle Tel. 543-44-26 Telex. 1776381
  
9. Spedag, S.A. de C.V.  
Colima No. 114-403, Col. Roma, D.F. 06700  
Tel. 514-60-97

10. Tierramaraire, S.A./Grupo Merzario  
Homero 1425-104 B C.P. 11510  
México, D.F. Tel. 395-44-90  
Telefax. 395-43-21 Telex. 1772175 TMARME.
  
11. Trafimar, S.A. / Lassen GMBH  
Homero 1425-104 A C.P. 11510  
Col. Polanco, México, D.F.  
Tel. 395-52-55 Telex. 1777362  
Telefax. 395-43-21
  
12. Transportes Universales, S.A. de C.V.  
(TRANSUNISA)  
Guadalajara No. 32  
Col. Roma Norte Tel. 553-38-08
  
13. Universum Embarques y Asesoría, S.A. de C.V.  
Hermann Ludwig Organization  
Ejercito Nacional 533-301 Col. Granada  
11520 México, D.F.  
Tel. 545-61-75 Telex. 1772099 HELUMC

## CONCLUSIONES

La evolución del comercio internacional ha estado vinculada estrechamente con el transporte, a su vez, la evolución del transporte ha consistido en lograr la mayor rapidez y eficiencia en el tráfico de mercancías, al menor costo.

Con la invención de la rueda se revolucionó la actividad comercial, y siglos después con la aparición de las primeras máquinas de vapor lo que permitió construir ferrocarriles y buques más veloces que los movidos por vela, se revolucionó aún más el comercio en general. Por último apareció el motor de combustión interna, el cual constituye la base del transporte en nuestros días.

Se hace una pequeña recopilación de los procesos evolutivos del transporte, debido a que los avances científicos y técnicos han facilitado el tráfico comercial y provocado cambios extraordinarios en él. Los volúmenes de carga y la distancia a que se transportan han aumentado en forma importante, reduciéndose el tiempo y los costos.

En base a las anteriores apreciaciones se concluye que los países que tuvieron un desarrollo inicial en todos aspectos y desde luego en materia de transporte son los que actualmente conocemos como países desarrollados, países que como se ha observado a través de este trabajo de investigación, desde el siglo pasado han aprovechado los intercambios comerciales entre ellos mismos así como entre países en vías de desarrollo,

esto es, con el establecimiento de formas de repartirse los --  
tráficos, y en especial las rutas marítimas a través de confe--  
rencias que resulten rentables a quienes las conforman.

Desde hace varios años los expertos han señalado las cre--  
cientes dificultades de los países de América Latina para in--  
crementar la proporción de sus exportaciones que se transpor--  
tan en sus propios barcos y obtener, al mismo tiempo, resulta--  
dos eficientes a costos razonables, y esto se debe principal--  
mente a la crisis del comercio internacional, generada por el\_  
alza de precios de los productos de los países industrializa--  
dos.

En general se considera que el establecimiento o expan--  
sión de marinas mercantes en los países en desarrollo, abre --  
perspectivas favorables para que estos países impulsen su co--  
mercio internacional, equilibren sus balanzas de pagos y em--  
prendan el desarrollo industrial. Sin embargo tenemos que en\_  
la práctica, a pesar de las evidentes ventajas comparativas --  
del transporte marítimo, los países en desarrollo tienen poca\_  
participación en él.

La escasa participación de los países en vías de desarro--  
llo en el transporte marítimo es efecto y causa de su propio -  
subdesarrollo.

México cuenta al 1º de enero de 1987, con 1'215,170 tone

ladas de registro bruto(\*) en buques de pabellón nacional, esta cifra considera a buques de más de mil toneladas de registro bruto (TRB) para el transporte de mercancías, y si a esto le sumamos el tonelaje que se tiene bajo otros pabellones, es decir, registrado dentro del Padrón de Abanderamiento Mexicano tendremos:

Estatad	21,617	TRB
Privado	<u>504,939</u>	
	526,556	
	<u>1'215,170</u>	
Total	1'741,726	TBR(**)

Desde luego que estas cifras de TRB en México no cubren las necesidades del transporte del país, con las consecuentes erogaciones a pabellones extranjeros.

Como se ha hecho mención a lo largo del trabajo, las conferencias marítimas tienen el objetivo primordial de mantener bajo el control de los armadores, las formas, reglamentos contratos y características generales del transporte marítimo in-

---

(\*) Las TRB hacen referencia a los espacios cerrados del barco, incluyendo cuartos de máquinas y almacenes. El tonelaje de Registro Neto (TRN) se refiere únicamente a los espacios cerrados destinados a almacenar carga. El tonelaje de Porte Bruto (TPB) indica el peso del buque, incluida la carga.

(\*\*) La Marina Mercante Iberoamericana. 1987. Buenos Aires, -- Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, 1987.p. 152 y 153.



ternacional, lo cual ha contribuido al deterioro de los términos de intercambio de los países productores y exportadores de materias primas. Esta situación ha quedado asimismo plasmada en la Convención de las Naciones Unidas sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas.

En la práctica, muchos países desarrollados tratan a los países en vías de desarrollo que comercian con ellos como si no tuvieran derecho alguno a realizar también parte del transporte marítimo de sus propias mercancías.

Los países industrializados, al rechazar las aspiraciones de los países menos desarrollados hacen evidente su voluntad de mantener el sistema actual.

Finalmente puedo concluir que:

- A) La posibilidad de impulsar el desarrollo del Comercio Internacional de los países en vías de desarrollo se basaría en la consolidación y expansión de las marinas mercantes.
- B) Hace falta aplicar una serie completa y coherente de medidas que transformen radicalmente las condiciones actuales de predominio de armadores y empresas transnacionales de los países desarrollados.
- C) Que los consejos de usuarios existentes de los países en vías de desarrollo realmente pugnen por un verdadero resguardo del interés nacional.

D) Que se promueva la creación de nuevos consejos de usuarios en los países donde aún no existen.

E) Que en el caso de México "La Comisión Nacional de - Marina Mercante y Fletes Marítimos" convoque a los usuarios a una mayor participación con lo que se -- obtendrá un mejor conocimiento de los lineamientos\_ del comercio exterior.

ANEXO No. 1

FORMATO DE CONVENIO QUE CELEBRAN ENTRE  
LINEA TRANSPORTISTA Y CLIENTE/EMBARCA-  
DOR, PARA LA OBTENCION DE UN FLETE "ES-  
PECIAL" POR DEBAJO DE LOS NIVELES ESTA  
BLECIDOS POR UNA CONFERENCIA MARITIMA.

CONVENIO QUE CELEBRAN nombre del cliente/embarcador Y nombre de la línea  
transportista DE ACUERDO A LAS SIGUIENTES

C L A U S U L A S

PRIMERA.- cliente/embarcador designa a la línea transportista para transportar sus materiales procedentes de \_\_\_ hacia \_\_\_ donde aparecerá como proveedor \_\_\_\_\_. La línea transportista se compromete a otorgar un servicio regular de línea al cliente/embarcador, de acuerdo con el programa de importación de materiales que el cliente/embarcador proporcione a la línea transportista con la debida anticipación.

SEGUNDA.- Programa de contenerización y volumen de carga: El volumen de materiales procedentes de \_\_\_ hacia \_\_\_, que la línea transportista transportará en contenedores de \_\_\_ pies, con capacidad máxima de \_\_\_ toneladas/ \_\_\_ metros cúbicos. Será como objetivo en la forma siguiente:

Ejemplo:	Periodo	Número.
Año 1985	Septiembre - Diciembre	___ contenedores de ___ pies por mes.
Año 1986	Enero - Septiembre	___ ó más contenedores de ___ pies por mes.

Para la importación de material, la línea transportista proporcionará el servicio de patio de contenedores (CY) a la bodega del cliente/embarcador.

TERCERA.- Cuota de flete. La cuota de flete aplicable para los servicios descritos en la cláusula segunda de este contrato será como sigue:

Año 1985	Septiembre - Diciembre	USD _____	por contenedor
Año 1986	Enero - Septiembre	USD _____	por contenedor.

La tarifa aplicable a partir de Octubre de 1986 estará sujeta a revisión, --tomando en consideración el incremento de costos de operación.

Los despachos y gastos aduanales, así como el pago de impuestos que causen - las mercancías en México ó Japón, serán siempre por cuenta y riesgo del embarcador y/o consignatario. La renta de contenedores, el flete marítimo, el permiso de importación temporal de contenedores, y el trámite de envío/ tránsito por territorio nacional, así como el flete terrestre en México, están incluidos en las cuotas antes mencionadas.

El pago de dichos fletes será efectuado en dólares americanos ó en moneda nacional al tipo de cambio más alto en que se encuentra el dólar en el mercado internacional de la fecha de pago.

Lo anterior, de acuerdo al decreto aparecido en el Diario Oficial del día lunes 20 de Diciembre de 1982 en la determinación de tipos de cambio, en su artículo segundo ó si lo prefieren con giro bancario el cual deberá ser depositado en la - cuenta de la línea transportista en el extranjero a través del nombre del banco cuyos datos se proporcionan a continuación:

En el caso de que no se posean los dólares necesarios para el pago de flete en la fecha de arribo del buque, para que la línea transportista pueda autorizar la salida de contenedores del puerto, el cliente/embarcador podrá dejar en garantía un depósito en moneda nacional al tipo de cambio internacional vigente en la fecha en que se efectúe el citado depósito; el cual será reembolsable al momento de recibir el pago en dólares por parte del cliente/embarcador.

CUARTA.- Los contenedores serán llenados por el proveedor ó su representante -- por cuenta y riesgo y el vaciado de los mismos se llevará a cabo en el país de destino por cuenta y riesgo del consignatario de la carga, la línea transportista pondrá por su cuenta y riesgo los contenedores vacíos en el patio de contenedores (CY) puerto de carga a disposición del proveedor.

Con la finalidad de que los embarques sean remitidos a su destino sin problema alguno, se solicita al cliente/embarcador proporcione a la línea transportista los elementos que a continuación se indican con la debida oportunidad:

- A) Conocimiento de embarque original (B/L)
- B) Factura comercial (original)
- C) Lista de empaque (original)

Los documentos descritos serán utilizados por la línea transportista en la oficina portuaria para realizar el envío / tránsito por territorio nacional de los contenedores para su posterior liberación / despacho en la planta del cliente / embarcador por parte del agente aduanal designado por el consignatario de la mercancía. A éste respecto se requerirá por parte del cliente/embarcador, proporcione a la línea transportista el nombre del agente aduanal en planta a fin de coordinar el envío desde el momento de salida del puerto.

QUINTA.- Demoras. El tiempo libre de maniobras de descarga será de 24 horas -- una vez llegada la mercancía a la planta del cliente/embarcador; en el caso de exceder el tiempo estipulado los cargos por demora por cada plataforma serán -- como sigue:

\$ \_\_\_\_\_ M.N. por día o fracción  
(vigente mes y año sujeto a cambio -  
de acuerdo a cualquier incremento esta  
blecido por la S.C. y T.)

En el caso específico de los contenedores el cliente/embarcador contará - con \_\_\_\_\_ días calendario libres de demoras a partir del día inmediato posterior a la fecha de terminación de operaciones de descarga del buque, una vez transcu rrido este lapso, los cargos por concepto de demoras serán como sigue:

Contenedor	Pies	
USD	_____	Por cada día durante los 3 primeros días.
USD	_____	Por cada día subsecuente hasta la reentrega.

Más el 15 % de I.V.A. en ambos casos.

Es usual solicitar un depósito de USD 1,000.00 por cada contenedor internado a territorio nacional , el cual es reembolsable cuando son entregados los contene dores a la línea transportista. Sin embargo, en el caso especial de cliente/ em- barcador éste requerimiento se podrá cubrir presentando una carta de garantía.

SEXTA.- Duración del convenio. Este convenio tendrá una duración de 1 año a partir de la fecha de la firma de ambas partes.

SEPTIMA.- cliente/ embarcador se compromete a transportar el total de sus embarques que se realizan en este período a través de línea transportista.

México, D.F. a \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
nombre de la línea transportista

\_\_\_\_\_  
nombre del cliente/ embarcador.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



ANEXO No. 2

ESTABLECIMIENTO DE FIDELIDAD DE  
UN USUARIO, MEDIANTE LA FIRMA DE  
UN CONTRATO CON UNA CONFERENCIA  
MARITIMA; TOMADO DE LA CONFEREN-  
CIA "JAPAN-MEXICO FREIGHT CONFE-  
RENCE"

# JAPAN-MEXICO FREIGHT CONFERENCE

## SHIPPER'S RATE AGREEMENT

This Agreement, made between JAPAN-MEXICO FREIGHT CONFERENCE/ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A. hereinafter called the Shipper, and the members of the Japan-Mexico Freight Conference, hereinafter called the Carriers, provides as follows:

1. The Shipper agrees to forward by vessels of the Carriers all shipments with the exception noted below, made directly or indirectly by him, his agents, subsidiaries, associated or parent companies, from Japan, Korea and Okinawa to ports in Mexico, whether such shipments are made C.I.F., C. & F., F.O.B., ex godown or by any other terms.

2. The Carriers agree to carry the Shipper's cargoes, so far as their regular services are available, at the contract rates set out in the Japan-Mexico Freight Conference Tariff and Transshipment Rates published therein. Rates of freight are subject to reasonable increase. Except in the case of on-carrying rates or other charges in the tariff applying on Transshipment Cargo which are subject to increase without notice, the Carriers undertake to give the Shipper notice of increases by letter, by general posting of revision of tariff rates in the office of the Chairman, Japan-Mexico Freight Conference, or by press announcement thereof. Increases except of on-carrying rates shall not become effective until the expiration of the calendar month during which notice is given and of the two calendar months next following.

3. All Conference rules, regulations, terms and conditions in the Tariff of the Japan-Mexico Freight Conference and the respective addenda current at the time of shipment of goods are part of this contract.

4. The Carriers undertake to maintain a shipping service which shall be adequate to meet the reasonable requirements of the commerce of Japan, Korea and Okinawa moving in the trade specified in paragraph 1 above. The Shipper may select any vessel in the regular service of the Carriers subject only to mutual agreement as to quantity per vessel and to ability of vessel to carry.

If the Carriers do not furnish space after the Shipper applies therefor, the Shipper may secure space elsewhere without prejudice, provided he first notifies the Chairman, Japan-Mexico Freight Conference, of his requirement for space and provided the Chairman does not notify him within seven (7) days thereafter, excluding Sundays and holidays, of the availability of space. It shall be satisfaction of the requirement upon the Carriers to furnish space provided they offer space which is available within the current or following calendar month.

5. If the Shipper shall make any shipment in violation of this Agreement, the Shipper shall pay as liquidated damages to the Carriers fifty per centum (50%) of the amount of freight which the Shipper would have paid had such shipment been made in a vessel of the Carriers at the contract rate currently in effect. Upon failure of the Shipper to pay liquidated damages within thirty (30) days after receipt of demand from the Carriers, the Carriers shall terminate the Shipper's right to the contract rates until the Shipper pays to the Carriers the amount due. If the Shipper violates this Agreement more than once in any period of twelve (12) months, the Carriers shall cancel this Agreement by serving written notice upon the Shipper. If the Agreement is thus cancelled, the Carriers shall refuse to enter into a new agreement with the Shipper until ninety (90) days after any unpaid liquidated damages due to the Carriers have been paid in full.

The Shipper shall, upon request, furnish to the Carriers full and complete information with respect to any shipment made by the Shipper in the trade covered by this Agreement.

6. In case of urgency or other special circumstances the Chairman shall permit shipment by other means than a vessel of a Carrier. If a foreign buyer, in an F.O.B. shipment, designates the vessel upon which a shipment is to be made, and if such vessel shall be operated by a carrier not a member of the Japan-Mexico Freight Conference, then in such event such shipment is exempted from this contract and the Shipper is free to make such shipment without thereby becoming subject to any penalty. The Carriers may thereafter deny contract rates on subsequent cargo consigned to or by such foreign buyer in vessels of the Carriers to destinations specified under paragraph 1 above unless such foreign buyer shall subscribe to a contract with the Carriers.

7. Shipments under this Agreement are subject to all the terms and conditions of the respective Carrier's engagement note, permit, dock receipt and bill of lading in use by the Carrier when shipments are tendered.

8. The Carriers shall cancel this Agreement or suspend service in the event of hostilities or threat thereof which reasonably may be anticipated to affect the trade covered by this Agreement.

9. This Agreement may be terminated by either party by notice in writing, and such termination shall become effective three calendar months after receipt by the other party of such written notice.

10. Any controversy, claim or dispute arising out of or relating to this Agreement which cannot be settled amicably shall be settled by arbitration in Tokyo, Japan. Each of the interested parties shall within 7 days of the filing of a submission or demand for arbitration nominate one arbitrator each who, failing agreement, shall appoint a third arbitrator and the award of the majority shall be binding upon the parties and judgment upon the award rendered may be entered in any court having jurisdiction thereof.

11. Each member of the Conference is responsible for its own part only in this Contract.

12. This Agreement is subject to all the applicable laws, rules, regulations and orders of the Japanese Government.

13. The Carriers which are members of the Japan-Mexico Freight Conference at the time of the execution of this Agreement, are as listed on the reverse side of this Contract.

14. Should additional Carriers become members of the Japan-Mexico Freight Conference after the date of this Agreement, the terms of this Agreement shall apply fully to such Carrier from the date of membership; should any Carrier cease to be a member of such Conference, all future rights under this Agreement of such Carrier shall thereupon terminate.

MAR 29 1979

Executed this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_, 19\_\_\_\_.

Shipper's Address(es) ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A.  
ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A.  
AV. JUAREZ No. 1973  
MEXICO 1, D. F.

ALTOS HORNOS DE MEXICO, S. A.

(THE SHIPPER)

By MR. ANTONIO MONSO VILASECA.

Title DIRECCION DE ADQUISICIONES.

RECEPCION DE  
CORRESPONDENCIA

JAPAN-MEXICO FREIGHT CONFERENCE  
(THE CARRIERS)

By \_\_\_\_\_

T. Sato, Secretary

Tel: \_\_\_\_\_

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

ANEXO No. 3

SITUACION HASTA EL AÑO DE 1982  
SOBRE FIRMAS, RATIFICACIONES Y  
ADHESIONES AL CODIGO DE CONDUCTA  
PARA LAS CONFERENCIAS MARI-  
TIMAS DEL 6 DE ABRIL DE 1974.



Distr.  
GENERAL

TD/B/C.4/INF.36  
9 de agosto de 1982

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión del Transporte Marítimo

FIRMAS, RATIFICACIONES O ADHESIONES RECIBIDAS EN RELACION CON LA CONVENCIÓN  
SOBRE UN CÓDIGO DE CONDUCTA DE LAS CONFERENCIAS MARÍTIMAS

Nota de la secretaría de la UNCTAD

1. Como se indicó en el documento TD/B/C.4/INF.13, la secretaría de la UNCTAD informará periódicamente sobre las firmas definitivas, ratificaciones o adhesiones recibidas en relación con la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas.
2. Al 19 de agosto de 1982 se habían recibido las firmas definitivas (f), las aprobaciones (ap), las aceptaciones (ac), las ratificaciones (r) o las adhesiones (a) de 55 países. Tales países son, por orden cronológico, los siguientes:

Ghana	24 de junio de 1975	r
Chile	25 de junio de 1975	f
Pakistán	27 de junio de 1975	f
Gambia	30 de junio de 1975	f
Sri Lanka	30 de junio de 1975	f
Venezuela	30 de junio de 1975	f
Bangladesh	24 de julio de 1975	a
Nigeria	10 de septiembre de 1975	a
Benin	27 de octubre de 1975	a
República Unida de Tanzania	3 de noviembre de 1975	a
Níger	13 de enero de 1976	r
Filipinas	2 de marzo de 1976	r
Guatemala	3 de marzo de 1976	r
México	6 de mayo de 1976	a
República Unida del Camerún	15 de junio de 1976	a

Cuba	23 de julio de 1976	a
Indonesia	11 de enero de 1977	r
Costa de Marfil	17 de febrero de 1977	r
República Centroafricana	13 de mayo de 1977	a
Senegal	20 de mayo de 1977	r
Zaire	25 de julio de 1977	a
Madagascar	23 de diciembre de 1977	a
Togo	12 de enero de 1978	r
Cabo Verde	13 de enero de 1978	a
India	14 de febrero de 1978	r
Kenya	27 de febrero de 1978	a
Mali	15 de marzo de 1978	a
Sudán	16 de marzo de 1978	a
Gabón	5 de junio de 1978	r
Etiopía	10 de septiembre de 1978	r
Iraq	25 de octubre de 1978	a
Costa Rica	27 de octubre de 1978	r
Perú	21 de noviembre de 1978	a
Egipto	25 de enero de 1979	a
Túnez	15 de marzo de 1979	a
República de Corea	11 de mayo de 1979	a
Checoslovaquia	4 de junio de 1979	ap
Honduras	12 de junio de 1979	a
Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas	28 de junio de 1979	ac
República Democrática Alemana	9 de julio de 1979	r
Sierra Leona	9 de julio de 1979	a
Uruguay	9 de julio de 1979	a
Bulgaria	12 de julio de 1979	a
Guyana	7 de enero de 1980	a
Marruecos	11 de febrero de 1980	a
Jordania	17 de marzo de 1980	a
Yugoslavia	7 de julio de 1980	r

Guinea	15 de agosto de 1980	a
Mauricio	16 de septiembre de 1980	a
China	23 de septiembre de 1980	r
Barbados	29 de octubre de 1980	a
Rumania	7 de enero de 1982	a
Líbano	30 de abril de 1982	a
Jamaica	20 de julio de 1982	a
Congo	26 de julio de 1982	a

3. Los 55 países que figuran en el párrafo 2 ahora poseían 15.010.261 TME, es decir, el 20,65% del tonelaje mundial prescrito en el artículo 49 de la Convención.

## BIBLIOGRAFIA

### LIBROS:

- 1.- Batista Diéguez Delio/García García, Luis A. -  
Economía Marítima Internacional. La Habana, Cuba  
Editorial Científico Técnica, 1983.
- 2.- Comisión Nacional de Fletes Marítimos.  
Directorio de Líneas Navieras Nacionales y Extranjeras.  
Secretaría de Comunicaciones y Transportes, Subsecretaría de Puertos y Marina Mercante, México 4a. Edición -  
1981.
- 3.- Comisión Nacional de Fletes Marítimos.  
Convenios Internacionales sobre Transporte Marítimo -  
suscritos por México. Secretaría de Comunicaciones y -  
Transportes, México Primera Edición, septiembre 1980,  
Tomo IV.
- 4.- Comisión Nacional de Fletes Marítimos.  
Convenios Internacionales sobre Transporte Marítimo -  
suscritos por México. Secretaría de Comunicaciones y -  
Transportes, México 1981. Tomo I.

DOCUMENTOS:

- 1.- Configuración del Mercado Naviero.  
OEA/CIES/PUERTOS No. 217  
IV Conferencia Portuaria Interamericana,  
México, 1982.
- 2.- Conformación de Asociaciones Regionales de Negociación  
con las Conferencias Marítimas.  
OEA/CIES/PUERTOS No. 223.  
IV Conferencia Portuaria Interamericana, México 1982.
- 3.- Diario Oficial de la Federación.  
Decreto por el que se reforman los Artículos 13 al 18 -  
del capítulo II de la Comisión Nacional de Marina Mer--  
cante del Reglamento a los Capítulos Tercero, Cuarto, -  
Quinto de la Ley para el Desarrollo de la Marina Mercan--  
te Mexicana. México 22 de Julio de 1985.
- 4.- El Sistema de Conferencias Marítimas.  
TD/B/C.4/62/Rev 1.  
New York, Documento de las Naciones Unidas, informe de -  
la Secretaría de la UNCTAD, 1970.
- 5.- Estadísticas de Convenios Internacionales sobre Transpor--  
te Marítimo suscritos por México. México, Secretaría -  
de Comunicaciones y Transportes, Dirección General de Ma--  
rina Mercante, Abril de 1988.



- 6.- Instituto Mexicano del Comercio Exterior.  
Comisión Nacional de Fletes Marítimos.  
publicación No. 460, México, D.F. Julio 1976.
  
- 7.- La Marina Mercante Iberoamericana.  
Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana, Buenos Aires, 1987.
  
- 8.- Reglamentación de las Conferencias Marítimas.  
(Código de Conducta aplicable al Sistema de Conferencias Marítimas) ejemplo de textos de acuerdos constitutivos - de conferencias.  
Nota. Secretaría de UNCTAD, 11 de Noviembre 1971.  
Biblioteca Naciones Unidas, México, D.F.  
TD/B/c.4/ISL/L.20.
  
- 9.- IV Simposio sobre Arbitraje Comercial Internacional.  
El Arbitraje Comercial Internacional y el Derecho Marítimo. IMCE, AMUTMAC, ADAU. 27 y 28 de noviembre 1980.  
Auditorio del IMCE, México, D.F. S.N.P.

#### PERIODICOS

- 1.- Hernández R. Raúl.  
"Equidad en el transporte de carga por vía marítima:  
Carlos Viveros F".  
EL FINANCIERO  
(México, D.F., lro. de septiembre de 1983.)

- 2.- Hernández R. Raúl.  
"Reglamentar el Código de Conducta del Transporte Marítimo"  
EL FINANCIERO  
(México, D.F. 8 de septiembre de 1983)

OTRAS FUENTES DE APOYO:

- 1.- Comisión Nacional de Fletes Marítimos.  
Manual para el usuario del Transporte Marítimo.  
Secretaría de Comunicaciones y Transportes, México,  
Primera Edición, diciembre de 1982.
- 2.- Diario Oficial de la Federación.  
Ley para el Desarrollo de la Marina Mercante Mexicana.  
México 8 de enero de 1981.
- 3.- Comisión Económica para América Latina (CEPAL)  
Convención Latinoamericana que establece condiciones uniformes para la responsabilidad de las empresas que proporcionan transporte internacional y otros servicios conexos. E/CEPAL/L.153/Rev.1/Ad. Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, Agosto 1977.
- 4.- Comisión Económica para América Latina (CEPAL)  
Reflexiones sobre las alternativas de inversión que presenta el sector transportes en Centro América.  
CEPAL/MEX/75/20. Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, Agosto 1975.

- 5.- Comisión Económica para América Latina (CEPAL)  
Relaciones Económicas entre México y Centroamérica.  
CEPAL/MEX/77/13/Rev.2  
Consejo Económico y Social, Naciones Unidas, Abril 1978.
- 6.- Curso de Actualización del Grupo Trafimar, S.A.  
México, Noviembre 1986. S.N.P.
- 7.- Curso de Shipping.  
Impartido por el Lic. Francisco Kassian, Gerencia de - -  
Contenedores, Transportación Marítima Mexicana, S.A., --  
Junio 1982. S.N.P.
- 8.- Información Periodística Diaria-Vía Telex  
Transportación Marítima Mexicana, S.A.  
Japan Maritime Gazette. México, D.F.  
Septiembre 1983. S.N.P.
- 9.- Salgado y Salgado, José Eusebio  
Apuntes de la Cátedra de Derecho Mercantil Marítimo.  
México, UNAM, F.C.P. y S. 1981.