

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Escuela Nacional de Economía

**EL TRANSPORTE EN EL DESARROLLO
DE LA ALALC**

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ECONOMIA

p r e s e n t a

JUAN OSCAR CEPEDA GUTIERREZ

1 9 7 3



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Escuela Nacional de Economía

**EL TRANSPORTE EN EL DESARROLLO
DE LA ALALC**

TESIS PROFESIONAL

JUAN OSCAR CEPEDA GUTIERREZ

1973

COMO MUESTRA DE PROFUNDO
AGRADECIMIENTO Y ADMIRACION A

MIS PADRES:

ANTONIA GUTIERREZ FLORES

E

ISIDRO CEPEDA MARQUEZ

A MIS HERMANOS:

JESUS

GRACIELA

ROSA ALICIA

MARINA

MARTHA

MA. DE LOS ANGELES

LUIS MIGUEL

LUIS FERNANDO

A SUSY

MANIFIESTO MI GRATITUD A MIS
MAESTROS Y A TODOS AQUELLOS QUE
DE UNA U OTRA FORMA HICIERON
POSIBLE MI FORMACION

I N D I C E

I N T R O D U C C I O N

CAPITULO I	Pág.
GENERALIDADES SOBRE LA ECONOMIA DEL TRANSPORTE	
1.1 Función económica de los diversos medios de transporte.	2
1.2 Utilización óptima.	8
1.3 El transporte marítimo en el <u>co</u> mercio internacional.	11
CAPITULO II	
SIGNIFICADO Y ALCANCES DE LA ALALC	
2.1 Orígenes del Tratado de Montevideo	16
2.2 Contenido del Tratado	19
2.3 Objetivos de la ALALC	23
2.4 La importancia de la agricultura y la ganadería en la ALALC	25
2.5 Los países de menor desarrollo <u>eco</u> nómico relativo	28
2.6 Cláusulas de salvaguardia	30
2.7 Instituciones	31
CAPITULO III	
AVANCES Y PROYECCIONES DE LA ALALC	
3.1 Generalidades	35
3.2 Los instrumentos de la integración Latinoamericana	42
3.3 La posición de los países <u>mas</u> desarrollados en la ALALC	46
3.4 Los países de menor desarrollo relativo	49
CAPITULO IV	
IMPORTANCIA DEL TRANSPORTE EN EL <u>DESA</u> -RROLLO DE LA ALALC	

4.1 Situación actual del transporte	53
4.2 El transporte marítimo en la región Latinoamericana	56
4.3 Las grandes compañías extranjeras - de transporte marítimo	80

CAPITULO V

PROGRAMA DE LIBERACION DEL TRANSPORTE PARALELO AL DEL INTERCAMBIO PREVISTO EN EL TRATADO DE MONTEVIDEO

5.1 Racionalización y reducción de dere- chos	87
5.2 Eliminación de visaciones consulares	102
5.3 Simplificación de trámites adminis- trativos	115
5.4 Unificación de conceptos básicos	116

CAPITULO VI

NECESIDAD DE UNA ORGANIZACION O PLANIFI- CACION DEL TRANSPORTE EN LA ZONA

6.1 Aspectos políticos	120
6.2 Aspectos técnicos	121
6.3 Aspectos financieros	126

CAPITULO VII

Conclusiones	129
Recomendaciones	133
Bibliografía	

INTRODUCCION

Una de las cuestiones que interfieren en el desarrollo económico general de la Zona comprendida por la ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC), es el transporte como medio fundamental para ejercer la distribución de los productos que se comercian intrazonalmente.

La mayor parte de las veces se hace caso omiso de este problema, ya que los estudios del mecanismo seguido por la ALALC, conciben éste como una constante que se dinamiza a través del desarrollo del comercio de la Zona; pero cabe hacer notar también que muchos son los que se han preocupado por este problema y por las soluciones que puedan existir para lograr una mejor red de distribución dentro de la Zona y de esta con el exterior.

Además de una red de distribución es necesario, no solamente su existencia sino su planificación conjunta, con el fin de llevar a cabo un programa de liberación de fletes dentro de la Zona y estimular el comercio como medio de desarrollo del proceso integracionista.

Por todo lo anterior, se hace imperioso que este problema no se margine o que se le asigne un trato un tanto trivial, sino

que, por el contrario es necesario que exista un interés permanente ya que esto implica un requisito, aunque no una garantía, para el de sarrollo económico general dentro de la Zona.

C A P I T U L O I

GENERALIDADES SOBRE LA ECONOMIA

DEL TRANSPORTE.

1.1. FUNCION ECONOMICA DE LOS DIVERSOS MEDIOS DE TRANSPORTE.

Inicialmente el presente trabajo presenta un marco dentro del cual es necesario plantear una clasificación de los diversos medios de transporte, y el papel que desempeñan en el contexto económico del transporte, como medio fundamental específico e inevitable para la obtención de tasas más altas de crecimiento o desarrollo en cada caso, así tenemos:

A) TRANSPORTES SIN VIA ARTIFICIAL CONTINUA

A.1. Transporte marítimo

A.2. Transporte aéreo

B) TRANSPORTES LINEALES PESADOS

B.1. Ferrocarriles

B.2. Navegación interior

C) TRANSPORTES EN RED DENSA

C.1. Carreteras de tierra

C.2. Carreteras asfaltadas

C.3. Autopistas

A.1. Como todos los transportes, el marítimo genera diversos gastos necesarios e inevitables como son:

A.1.1 El costo del flete propiamente dicho

A.1.2 Inmovilización del capital-mercancías

A.1.3 Gastos de inmovilización del navío

A.1.4 Gastos de seguros

A.1.5 Amortización, mantenimiento y explotación de puertos marítimos

A.1.6 Gastos de Almacenaje

A.1.7 Gastos de entretenimiento

A.1.8 Gastos administrativos de tránsito

El flete.- El navío puede ser fletado o alquilado por las compañías navieras, por lo cual reciben un pago. El establecimiento de la tarifa a pagar, esta determinada por las leyes de oferta y demanda, por otro lado es necesario la existencia de puertos, ya que el navío debe tocar cuando menos dos (expeditor y destinatario), y las demás de las veces una serie de ellos, en esta medida los puertos influyen sobre el flete, sobre todo de la limitación de la dimensión de los navíos.

También en el flete intervienen, la carga de regreso, es decir al seguir una ruta determinada, debe tenerse seguridad de que habrá carga para el viaje de regreso.

Inmovilización del capital-mercancías.- La lentitud de este transporte, es uno de los factores que intervienen en la muerte temporal del capital invertido en las mercancías a transportar.

Gastos de inmovilización del navío.- La tramitación administrativa, las operaciones de cargadores y estibadores, hacen que el navío esté inmóvil por determinado tiempo, lo cual influye en el costo de transporta--

ción.

Gastos de seguros.- Tanto el transportador como el usuario del transporte deben considerar el riesgo que contiene el hecho en sí de transportar, por lo que utilizan el servicio, con el fin de cubrir esos riesgos; como los anteriores hechos éste constituye un incremento en los gastos de transporte.

Amortización, mantenimiento y explotación de puertos.- Por este concepto, los gastos que constituyen el costo de muelles e instalaciones anexas, es proporcional al tráfico; así, un puerto situado en un mar expuesto, necesita diques de protección, cuyo costo es elevado, en cambio otros no necesitan obras de protección contra el mar; algunos otros puertos, como el de Marsella no necesitan dragados de acceso, sino solamente señalización de los pasos.

Además de los anteriores, la amortización de los gastos de instalaciones portuarias, inciden directamente sobre los gastos de transporte.

Gastos de almacenaje.- Para la existencia de un muelle, es necesario asegurarse el almacenaje en las zonas de puerto llamadas "Terrestres", que están en contacto con el comercio y las vías internas.

Gastos de entretenimiento.- En la medida que las operaciones de almacenaje sea eficiente, será reduci

dos estos gastos, tal hecho reduce los gastos de transporte.

Gastos de tránsito.- El cumplimiento de las funciones administrativas, el transporte a los almacenes de la ciudad, la clasificación de las mercancías, constituyen lo que se llama gastos de tránsito.

A.2. Transportes aéreos.- La diferencia fundamental, entre los puertos aéreos y puertos marítimos, estriba en que casi siempre es necesario crear un aeropuerto, cuando menos modesto en un radio pequeño y en torno a un centro de actividad económica, en tanto que los puertos marítimos no pueden ser instalados más que en las costas y zonas favorables.

Por otra parte, las dimensiones de las aeronaves y el tonelaje transportado por el aparato, son más pequeños que cuando se trata de un navío; por tanto el costo de transporte es más elevado, aunque más rápido en las operaciones de mantenimiento, almacenaje y continuación del transporte.

Los factores que influyen en el costo de este transporte son: La infraestructura, o sea, la instalación de los aeropuertos, el costo de los aparatos, el superior grado técnico del personal, y todo ello frente a una carga débil.

B.1. Ferrocarriles.- El ferrocarril es quizá el tipo de transporte, en el cual la diferencia entre países industriales y países subdesarrollados es más manifiesto. En el primer tipo de países, la vía ferrea representa una red que permite llegar a la mayor parte de puntos que le rodean, con el fin de integrar al comercio, la totalidad de las zonas económicas. Por otra parte del segundo grupo de países, ven la vía ferrea como una línea de penetración, o evacuación militar.

B.2. Navegación interior.- Este tipo de transportación está condicionado por las condiciones naturales, como las de relieve que rigen el establecimiento de las vías, puesto que se trata de utilizar vías naturales, se han de crear vías artificiales, que solamente serán concebibles en regiones casi planas. Por otro lado está condicionado por condiciones del orden técnico, es decir este tipo de transporte es lento, que no ha podido beneficiarse de progreso técnico de locomoción en el mismo grado que los transportes competidores.

C.1. Carreteras de tierra.- Se trata de carreteras utilizables por vehículos de cuatro o más toneladas de carga, y lo bastante anchas para que los vehículos se crucen sin detenerse, utilizables además en toda la temporada del año y capaces de llegar a todos los pueblos, a fin de integrarse al comercio interno; su costo de instala--

ción y mantenimiento es muy bajo.

C.2 Carreteras asfaltadas.- Una vez que una carretera de tierra llegue a tener un tráfico con un elevado nivel de frecuencia, habrá de revestirse o asfaltarse, previa consideración de los siguientes factores técnicos y económicos. El trazado de la carretera; más no transformar la que ya está hecha, en éste caso habrá derroche de miles de millones de pesos; materiales para la construcción de la carretera; así pues, se está en posición de predeterminar, tanto el tráfico como la presión consiguiente de la carga y el tiempo de duración, además del costo de mantenimiento y conservación.

Este tipo de carreteras constituye un medio para la integración de zonas dentro de un país y de países dentro de un continente.

C.3 Autopistas.- Cuando el tráfico se hace muy importante vgr. que sobrepasa un millar de vehículos por día, la carretera habitual se hace insuficiente por su solidez o estrechez, así pues se llega a la noción de autopista; - la autopista que participa del ferrocarril desde el punto de vista económico, en el sentido de que los intercambios se hacen unicamente en determinados puntos y también en el que la infraestructura -muy onerosa-, está a cargo de los transportistas; reporta beneficios económicos, como los gastos comerciales por concepto de trans--

bordos.

1.2. UTILIZACION OPTIMA

En el inciso anterior se ha intentado caracterizar a cada uno de los medios de transporte. Ahora, -- abordamos la selección del modo de transporte óptimo.

Generalmente se plantea lo siguiente: ¿Cuál se rá el transporte que asegura la comunicación comercial -- en condiciones óptimas, teniendo en cuenta determinadas hipótesis?. La solución se hará en los resultados de -- conjunto de esbozos analíticos referidos a la búsqueda -- para la comunicación comercial.

De manera general, el problema consiste en par tir de un cierto número de soluciones posibles, confron tarlas en función de determinar criterios que serían lla mados criterios de óptimo, y de esta confrontación se -- desprenderá la mejor solución, desde el punto de vista -- de los criterios retenidos; así pues, esta investigación se compone de cuatro fases:

- 1a. Definición de los criterios de óptimo;
- 2a. Determinación del nivel de tráfico;
- 3a. Análisis de las características de cada solución;
- 4a. Confrontación de las soluciones posibles, en función de los criterios retenidos;
- 1a. La definición de los criterios de óptimo.-

Es evidente que la mejor solución sería la que asegurase el máximo de servicios, con los menores costos, pero es necesario distinguir entre los cargos del que explota el transporte y las asumidas por el usuario con ocasión de ese transporte. De tal manera es posible que una línea de transporte pueda o no facilitar, por ejemplo, la instalación de centros de población o de producción que pueda jugar un papel de multiplicador en el desarrollo económico.

Así se tiene que, para el transportista, y sobre todo para el transportista privado, los costos y los servicios a esperar de una línea de transportes son medidos, de un lado por las cargas y de otro por los ingresos, que para él son ocasionales por la explotación de esta línea. Esas cargas y esos ingresos no coincidirán con los costos sociales, y las ventajas sociales, tal como son apreciadas por la colectividad.

Lo anterior puede ser superado fácilmente, debido a que generalmente el poder público, para poder modificar la estructura de las cargas y los ingresos, emite subsidios a los explotantes del transporte. Desde este punto de vista sería posible relacionar la rentabilidad del explotante con la rentabilidad social.

Por ello es por lo que los estudios de rentabilidad se basan en dos factores, costo de transporte y vo

lumen transportado, sin preocuparse de las tarifas o de los ingresos, factor que es considerado como maleable.

2a. Determinación del nivel de tráfico.- En este planteamiento de previsión a largo plazo se pueden producir dos situaciones, es decir la comunicación propiamente dicha por el transporte mismo y la comunicación para fines de desarrollo económico.

La comunicación que se efectúa por necesidades específicas se apoya primordialmente por la capacidad de absorción en los mercados exteriores.

Por otro lado el ritmo general de desarrollo, hace deficiente el transporte por que puede suponerse, que el tráfico de toneladas por kilómetro, evolucione en forma proporcional al incremento de la producción o del ingreso. Por otra parte, un crecimiento regular traerá consigo también un incremento en la demanda de transporte, pero la oferta de transporte esta ligada al desarrollo de la capacidad que opera en forma discontinua, en función de las inversiones que habrán de intervenir; éste hecho repercute directamente en el costo de los transportes, debido a que existe un desequilibrio entre la oferta y la demanda de transportes, siendo más reducida la primera que la segunda.

3a. Análisis de las características de cada solución. Con el fin de determinar la utilización óptima

del transporte, relacionada con itinerario y las mercancías a transportar, es necesario tomar en consideración diferentes factores, como las cualidades del servicio, - es decir regularidad, velocidad, seguridad, etc., además de los costos, incluyendo los factores de fletes, inversiones por mantenimiento, conservación, amortización y equipo.

4a. Confrontación de las soluciones posibles.

Una vez teniendo los estudios monográficos correspondientes a los medios de transporte a utilizar, es necesario realizar una comparación entre las soluciones existentes con el fin de utilizar optimamente los medios de transporte, y así obtener beneficios tanto para el explotante como para el usuario y el desarrollo económico general.

1.3. EL TRANSPORTE MARITIMO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Es evidente que para la gran mayoría de los países, sino es que para todos, el obtener mayores ingresos de divisas o reducir los gastos no esenciales, constituirá un elemento clave para lograr tasas razonables de crecimiento o desarrollo económico en cada caso, también es comprensible que, en el afán de aumentar los ingresos y ahorros de divisas, se haya venido prestando creciente atención a invisibles de la balanza de pagos, sobre todo los fletes marítimos.

Después de todo, las erogaciones mundiales, -- por concepto de fletes marítimos sumaba aproximadamente unos 15,000 millones de dólares en 1965; estimación hecha con base a los primeros embarques marítimos de carga seca por 810 millones de toneladas que pueden descomponerse por producto principal, con sus tarifas típicas de flete marítimo. Ellos son: mineral de hierro, 154 millones de toneladas a 5 dólares la tonelada; carbón, 57 millones de toneladas a 3 dólares la tonelada; bauxita y alúmina, 25 millones de toneladas a 5 dólares la tonelada; fosfatos, 30 millones de toneladas métricas a 5 dólares la tonelada; lo que da un total de 2,100 millones de dólares por concepto de fletes marítimos.

Sería un flete razonable para los restantes 449 millones de toneladas de carga seca, unos 20 dólares por tonelada, es decir un total de 9,000 millones de dólares.

El mismo año, 1050 millones de toneladas de petróleo pueden haber tenido un flete medio de 4 dólares la tonelada, es decir, un total de 4,200 millones de dólares. Así, desde un punto de vista, los pagos totales por concepto de fletes marítimos llegaría en 1965 a unos 15,300 millones de dólares, lo que probablemente sea un cálculo conservador y aproximado, porque no tomaría totalmente en cuenta los gastos portuarios a granel.

Por otro lado podemos calcular para el mismo año, los gastos por concepto de fletes marítimos erogados por las economías del mundo, haciendo otra estimación sobre la base del valor total del comercio mundial, que fue de 214,000 millones de dólares, restándole el valor del comercio que probablemente usó apenas el transporte marítimo: El comercio dentro de Europa Occidental, 58,000 millones de dólares; el comercio entre Estados Unidos de América y el Canadá, 14,000 millones de dólares; el comercio entre los países de Europa Oriental y la U. R.S.S., 14,000 millones de dólares, y el comercio entre Europa Oriental y Europa Occidental, 9,000 millones de dólares (vease cuadro No. 1), con lo que se reduce el total de 119,000 millones de dólares. Si se supone que los pagos por concepto de fletes marítimos son como promedio 12% más o menos, del valor fob del total de las exportaciones mundiales, el total de estos pagos ascendería a unos 14,300 millones de dólares; y SEGUNDO.- al valor total de las exportaciones de petróleo (CARGA LIQUIDA) que fue de 19,000 millones de dólares, los fletes marítimos, sin duda en 1968 constituirán el renglón más importante del comercio mundial, después del petróleo. Igualar las posibilidades de obtener mayor ingreso de divisas del transporte marítimo sería tan absurdo como no perforar el pozo después de haber descubierto el petróleo.

(1) EXPORTACIONES VALORADAS A SU COSTO EN PUERTO DE EMBARQUE Y A BORDO DEL BUQUE.

EXPORTACIONES MUNDIALES POR ORIGEN Y DESTINO 1968
(Valores fob en millones de dólares)
(Cuadro No. 1)

A De	Europa Occiden- tal	Norte- américa	Japón	Sub- total	América Latina	Europa Oriental y URSS	Asia	Resto del Mundo	Total mun- dial ^a
Europa occidental ^b	58070	9240	1060	68370	3220	4370 ^c	5940	8510	90830
Norteamérica ^d	12030	13870	3200	29100	4395	365	4779	3175	41800
Japón	1440	3325	---	4765	500	230	3555	1390	10440
Subtotal	71540	26435	4260	102235	8115	4965	14274	13075	143070
América Latina ^e	3940	4090	590	8620	1210	700	230	955	11700
Europa oriental y URSS	4540 ^c	252	415	5207	810	13740	1755	709	22820
Asia	6535	2546	3170	12251	271	1170	4561	1518	19930
Resto del mundo	8660	2429	1398	12487	187	541	1214	1813	16580
Total mundial ^e	95200	35740	9850	140790	10600	21110	22050	18070	214110

FUENTE: Naciones Unidas, Yearbook of International Trade Statistics 1968 cuadro B.

a Se han reproducido los totales que figuran en la fuente, aunque no corresponden exactamente a las sumas de las respectivas columnas y renglones. En parte las diferencias se deben a exportaciones cuyo destino no puede determinarse, como ocurre en el caso del aprovisionamiento de barcos, que figuran en las exportaciones totales pero no en el desglose del cuadro. Además, algunas de las estimaciones se basan en informaciones de los países importadores.

b Incluye Yugoslavia.

c Excluye transacciones entre la República Federal de Alemania y Alemania oriental.

d Estados Unidos y Canadá.

e Excluye Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad-Tabago.

C A P I T U L O I I

SIGNIFICADO Y ALCANCES DE LA

" ALALC "

2.1 ORIGENES DEL TRATADO DE MONTEVIDEO

En virtud de que algunos países con economías fuertes y desarrolladas se han estado agrupando en bloques económicos, con el fin principal de conseguir condiciones más ventajosas en el comercio, los países latinoamericanos han estado haciendo esfuerzos por propiciar la integración de sus economías, con el afán de obtener los beneficios que trae consigo la ampliación de sus fronteras comerciales, a fin de contrarrestar los efectos negativos aparejados con las relaciones comerciales existentes con los países desarrollados; ya que la importancia que representa el comercio exterior para los países atrasados, se ha ido incrementando debido a que son muy necesarias, tanto las exportaciones como las importaciones, para acelerar el desarrollo de sus economías; las primeras son importantes ya que son de imperiosa necesidad por las divisas que pueden aportar a la economía de un país, siendo éstas cada vez más importantes en la medida en que tengan más valor agregado, es decir mientras más manufacturado sea el producto que se exporta mayor es la cantidad en divisas que un país obtiene.

La función de las importaciones en el desarrollo de un país, adquiere importancia en cuanto éstas --

sean de bienes de capital, y necesarias para la producción de otros bienes, tratando de eliminar a los mismos, los llamados artículos de lujo ó suntuarios.

El deterioro de las relaciones de intercambio de los -- países latinoamericanos con los países altamente industrializados, ha conducido a los primeros a unirse en bloques económicos para mejorar esas relaciones de intercambio, ya que, unidos pueden representar una fuerza económica y política mayor, para poder lograr condiciones más satisfactorias en sus relaciones comerciales y financieras.

La unión de estos países ó de cualesquiera que sean, tienen un proceso que según BELA BALASSA en su libro "La Teoría de la Integración Económica" surge como -- un primer paso de todo el proceso con la "ZONA DE LIBRE COMERCIO", que es un acuerdo firmado por dos o más países soberanos, con el fin de eliminar las restricciones arancelarias y de otro tipo en el comercio entre esos -- mismos países, de tal suerte que se considera el primer paso en firme para llegar a formas de integración más -- avanzadas.

El segundo de los pasos a dar para conseguir la integración económica es la UNION ADUANERA, que se -- conceptúa como: El comercio entre dos o más países para eliminar totalmente las restricciones que existieran en

el comercio, impidiendo al mismo tiempo un arancel común frente al resto del mundo, distribuyendo los ingresos -- que se obtengan por ese arancel, según la fórmula acordada por los países contratantes.

Como una forma de integración más avanzada se encuentra la que corresponde al MERCADO COMUN, que es el comercio entre dos ó más países, que comprenden además -- de lo que concierne a la UNION ADUANERA, la libre circulación de los factores de la producción, susceptibles de trasladarse, ó sea, la libre circulación de las personas, capitales y servicios dentro del área de los países firmantes. Además la unificación de las políticas nacionales tendientes a obstaculizar dichos conocimientos.

Por último, al haber logrado la integración de diferentes economías al grado de haber constituido un -- MERCADO COMUN, se está en posición de obtener la formación de una INTEGRACION ECONOMICA TOTAL, que presupone -- además de lo que corresponde al Mercado Común, la unificación de las políticas monetarias, fiscales, sociales y anticíclicas; lo que significa que los países miembros -- actuarán como una sola unidad económica. Todos estos pasos hacia la integración, presuponen el establecimiento de una autoridad supra-nacional, que resuelva los problemas que se presentan en cada etapa de la integración, -- así como los medios técnico-económicos, para resolverlos.

2.2 CONTENIDO DEL TRATADO

El Tratado de Montevideo se firmó en febrero de 1960 por: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Los gobiernos firmantes depositaron sus respectivos instrumentos de ratificación el 2 de mayo de 1961, y el Tratado, de acuerdo con el artículo 57, entró en vigor 30 días después. Más tarde Colombia y Ecuador depositaron los instrumentos de adhesión el 30 de septiembre y 3 de noviembre de 1961 respectivamente.

El Tratado estableció la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) con sede en Montevideo. Los gobiernos firmantes, expresaron su determinación de "perseverar en sus esfuerzos tendientes al establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un Mercado Común Latinoamericano" y el de "aunar esfuerzos en favor de una progresiva complementación e integración de sus economías, basadas en una efectiva reciprocidad de beneficios".

Para perseguir estos objetivos, el Tratado estipula el establecimiento de una zona de libre comercio, cuyos miembros se proponen eliminar para lo esencial de su comercio recíproco, los gravámenes y las restricciones de todo orden; sin embargo no se proponen formalmente unificar sus aranceles frente al mundo exterior como lo hacen los miembros de una unión aduanera.

La eliminación de las barreras arancelarias internas, deberá lograrse gradualmente durante un período de 12 años, (1) esto es, para 1973. Con este fin, se realizan negociaciones anuales para reducir los derechos aduaneros, impuestos por cada país a las importaciones procedentes del resto del grupo. Esas reducciones deben equivaler anualmente a no menos del 8% de la media ponderada de los gravámenes aplicables a terceros países; también se negocian reducciones correspondientes a las restricciones no arancelarias. Cada país reúne sus concesiones en una Lista Nacional que debe publicarse para el primero de noviembre de cada año y entrar en vigor a partir del primero de enero siguiente. Las concesiones publicadas en las Listas Nacionales, podrán retirarse por medio de negociaciones entre los países miembros, pero mediante el otorgamiento de una compensación adecuada; y también pueden suspenderse de conformidad con lo dispuesto en diversas cláusulas de salvaguardia.

A fin de dar mayor carácter definitivo a las concesiones otorgadas, el Tratado estipula el establecimiento de una lista Común; esta se compone de todos aquellos productos sobre los cuales los miembros de la ADALC, o sea durante el tercero,

(1) El artículo 2 del Tratado establece que la Zona de Libre Comercio se perfeccionará en un período no inferior a doce años, a contar desde la fecha de su entrada en vigor, esto es el 10 de junio de 1961. El protocolo de Caracas modificadorio del Tratado de Montevideo, amplía dicho período hasta el 31 de diciembre de 1980.

sexto, noveno y décimo segundo año a partir de la fecha de vigencia del Tratado de Montevideo. Las negociaciones habrán de completarse para el 30 de noviembre de cada año -- respectivo. Los artículos que se incluyan en la Lista Común para fines del primer trienio deben constituir el 25% del comercio entre los países participantes durante ese período, y esta proporción debería subir a 50% para fines -- del segundo trienio y al 75% para fines del tercero. Al finalizar el período de transición de doce años, la Lista Común de artículos libres de restricciones deberá estar constituida por lo esencial de ese comercio entre los miembros de la ALALC.

"La inclusión de productos en la Lista Común es definitiva y las concesiones otorgadas sobre tales productos son irrevocables", con excepción de los casos previstos en las cláusulas de salvaguardia.

El Tratado de Montevideo estipula la aplicación inmediata del tratamiento incondicional de la nación más favorecida a los bienes de cada parte contratante en el territorio de otros. Además, los productos de cada país miembro deberán recibir tratamiento nacional en los territorios de otros países participantes con respecto a impuestos, tasas y otros gravámenes internos, y deberán disfrutar de libertad de tránsito a través de los territorios de los estados miembros respectivos, sin embargo se hacen excepcio-

nes a la aplicación del tratamiento de la nación más favorecida en beneficio de países de menor desarrollo económico relativo, y con respecto a ventajas especiales otorgadas por cualquier parte contratante.

El Tratado especifica que la negociación de las Listas Nacionales y Común deberá hacerse "sobre la base de reciprocidad de concesiones"⁽¹⁾. Esta reciprocidad habrá de definirse en términos de:

" La expectativa de corrientes crecientes de comercio entre cada Parte Contratante y el conjunto de las demás, con respecto a los productos que figuren en el programa de liberación y a los que se ⁽²⁾ incorporen posteriormente ".

Para los casos en que no se logre la reciprocidad, el Tratado prevee lo siguiente:

Si como consecuencia de las concesiones -- otorgadas se produjesen desventajas acentuadas de los productos incorporados al programa de liberación, entre una Parte Contratante y el conjunto de las demás, la corrección de dichas desventajas será objeto de examen por las Partes Contratantes afectadas, con el fin de tomar medidas adecuadas de carác-

(1) TRATADO DE MONTEVIDEO, ART. 10

(2) TRATADO DE MONTEVIDEO, ART. 13

ter no restrictivo, para impulsar
 el intercambio comercial a los más
 (1)
 altos niveles posibles"

2.3 OBJETIVOS DE LA ALALC

Una de las cuestiones más importantes que implica la interpretación del Tratado de Montevideo se refiere al grado en que el Tratado tiene la finalidad de conducir a la liberación, no solo del comercio existente, sino también del comercio de todos los productos, hayan sido inter cambiados o no en el pasado, por los países miembros. El artículo 14 expone anchos objetivos; declara que las partes contratantes no solo procuran incorporar en las Listas Nacionales el mayor número de listas posibles, que ya sean objeto de comercio entre las Partes Contratantes, sino tam bién agregar a esas listas un número creciente de produc-- tos que aún no formen parte del comercio recíproco. La im portancia de este artículo debe hacerse a la luz de las -- normas que rigen la reducción de gravámenes que deberá tener lugar cada año como resultado de las negociaciones entre las Partes Contratantes.

El método para calcular la reducción del 8% de -- media ponderada de los gravámenes se estipula en el Protocolo No. 1 del Tratado. Según este protocolo los productos que habrán de tomarse en cuenta para calcular la reducción en la tasa porcentual arancelaria anual incluya: Los pro-

(1) TRATADO DE MONTEVIDEO, ART. 11

ductos originarios del territorio de las demás Partes Contratantes, importados de la zona en el trienio anterior y -- los menos productos que sean incluidos en la respectiva -- Lista Nacional, como resultado de negociaciones.

En otras palabras, los productos que habrán de -- incluirse en el cálculo son los que ya son objeto de transacción comercial entre los países latinoamericanos, junto con cualesquiera otros que pudieran añadirse a la Lista Nacional, como resultado de negociaciones.

Como quiera que la inclusión de productos no importados de países latinoamericanos en el pasado, queda íntegramente a discreción de cada país miembro, parece ser que los requisitos mínimos del Tratado pueden satisfacerse simplemente con la liberalización del comercio existente, ningún país se vería obligado a reducir los derechos de importación de productos determinados, siempre y cuando éstos fueran tan altos que excluyeran todas importaciones de esos productos desde fuentes latinoamericanas.

Si fuera a interpretarse el Tratado en forma tan restrictiva como la enunciada, su importancia se reduciría mucho. Si fuera así, es difícil considerar que este ins--trumento pudiera conducir al establecimiento de zona de libre comercio.

En realidad, no es el comercio tradicional de productos primarios el que probablemente producirá las mayo--

res ventajas a los países latinoamericanos al reducir éstos entre sí sus restricciones arancelarias.

2.4 LA IMPORTANCIA DE LA AGRICULTURA Y LA GANADERIA EN LA ALALC

Durante las negociaciones que precedieron a la aprobación del Tratado de Montevideo, se apuntó que en -- América Latina la agricultura debería experimentar cambios profundos, incluida la reforma agraria y la aplicación de técnicas modernas, antes de que pudiera enfrentarse a las presiones de la competencia regional; se reconoció que no podía esperarse que las fuerzas del mercado -- operaran de manera beneficiosa en un medio esencialmente hostil a la empresa, como lo es por lo general el sector de la agricultura de subsistencia.

Por lo tanto, el Tratado de Montevideo estipula un tratamiento especial para la agricultura. Los países participantes procurarán coordinar sus políticas de desarrollo agrícola y de intercambio de productos agropecuarios y tratarán de ampliar su comercio mutuo en productos del campo. Esto deberá realizarse "sin desarticular las producciones habituales de cada Parte Contratante"⁽¹⁾.

Por tanto, por este período de transición los -- países participantes pueden limitar sus importaciones de productos agrícolas, el volumen necesario para cubrir el déficit entre la producción interna y el consumo, y con -- este fin pueden adoptarse medidas encaminadas a nivelar --

(1) TRATADO DE MONTEVIDEO, ART. 27

los precios de los productos nacionales y los importados. Cuando los países tengan un déficit de producción interna, deberán dar prioridad "en condiciones normales de competencia a productos originarios de los territorios de las -- otras Partes Contratantes, tomando siempre en considera-- ción las corrientes tradicionales del comercio intrazonal".⁽¹⁾

Cuando el GATT estaba examinando el Tratado de -- Montevideo, se preguntó a los miembros de la ALALC si da-- rían prioridad a las importaciones de productos agrícolas procedentes de otros miembros de la ALALC aún cuando los -- precios de los artículos fueran más bajos en terceros paí-- ses, la respuesta fue un "NO" incondicional. Así pues se consideró que el otorgamiento de prioridad a las importa-- ciones desde fuentes de la ALALC dependía de que pudieran hacer frente a la competencia de precios de terceros paí-- ses.

Si bien, tan franca declaración fue vista con -- buenos ojos por los terceros países, diríase que no dema-- siado lejos la CEE (COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA) no se pro-- pone conseguir los productos agrícolas que forman parte -- del comercio intrarregional, tengan precios competitivos -- con los precios de los mercados mundiales, y es muy difí-- cil ver las razones por las cuales deba esperarse que Amé-- rica Latina se ajuste a normas más estrictas que las de la CEE. El estímulo al comercio intrarregional de productos

(1) TRATADO DE MONTEVIDEO, ART. 29

agropecuarios, podrá desempeñar una función vital en -- cuanto a promover la modernización y la economía agrícola de la región. Como quiera que América Latina ofrece amplias perspectivas para todo tipo de cultivo, sea zona templada o tropical, es posible que el argumento en favor de la especialización y el intercambio en la agricultura, resulte incluso más obvio que en la industria. No sería deseable poner limitaciones a esta especialización, debido a la capacidad competitiva de productos procedentes de terceros países. Es cierto que lograr esta capacidad competitiva frente a los productos de otras fuentes deba ser una meta a largo plazo, pero el logro de tal objetivo depende en parte de la creación de acuerdos regionales para la producción de los países latinoamericanos.

Por otro lado, uno de los preceptos más importantes del Tratado de Montevideo, es el que autoriza la -- negociación de acuerdos orientados a promover el desarrollo industrial, sobre la base de una coordinación regional.

Es muy posible que el éxito general del programa de integración, dependa de la eficacia de una planificación industrial conjunta para la región. El Preámbulo del Tratado de Montevideo, declara que los países participantes se hallan "animados del propósito de aunar esfuerzos en favor de una progresiva complementación de integración de sus economías basadas en una efectiva reciprocidad de beneficios".

Para alcanzar esta finalidad, el Tratado estipula que los gobiernos participantes coordinen sus políticas de desarrollo industrial, y fomentar la negociación de -- acuerdos entre los representantes de sectores industriales determinados. El Tratado no especifica el alcance o contenido de estos acuerdos, y es obvio que haya lugar para que varíen considerablemente los procedimientos utilizados en cada caso. En algunas industrias pueden cubrirse las etapas preliminares del proceso manufacturero en un área y -- las últimas en otra, allí donde dos o más países, tengan -- plantas de producción de una misma industria; los acuerdos regionales pueden adoptar la forma de convenios de especialización e intercambio entre países. Estos convenios que permiten que la industria se complemente sobre una base regional, deben asumir la forma de protocolos anexos al Tratado de Montevideo, y entrar en vigor después de que las -- Partes Contratantes hayan determinado que son compatibles con los términos del Tratado.

2.5 LOS PAISES DE MENOR DESARROLLO ECONOMICO RELATIVO

Las medidas especiales enunciadas en el capítulo VIII del Tratado de Montevideo, donde se concede tratamiento especial a los países relativamente menos desarrollados se extienden en el Protocolo No. 5 a Bolivia, Paraguay y -- Ecuador cuando éste formalizara su ingreso a la asociación.

De acuerdo con las medidas favorables enumeradas en el artículo 32 del Tratado; un país de menor desarrollo

económico relativo en la ALALC puede recibir concesiones - preferenciales de otros países miembros, con objeto de estimular la iniciación o expansión de determinadas actividades productivas.

En otras palabras, se crea un sistema de preferencias dentro de otro sistema de preferencias, y los países de menor desarrollo económico relativo se benefician - de una preferencia doble, mientras que los miembros ordinarios solo obtienen las preferencias normales estipuladas - en el Tratado. Los países de menor desarrollo económico - relativo pueden reducir sus gravámenes de importación y -- otras restricciones comerciales con menor rapidez de la -- exigida a las otras partes del Tratado; además se advierte que un país de este tipo aplique medidas no discriminatorias y adecuadas para proteger la producción interna de -- artículos incluidos en el programa de liberalización que - sea de importancia esencial para su desarrollo económico, siempre y cuando ello "no signifique una reducción de un - consumo habitual".

El Tratado establece además que los países de la ALALC deberán realizar gestiones colectivas con el fin de apoyar y promover, tanto dentro como fuera de la zona, medidas de carácter financiero y técnico, a favor de los países miembros de menor desarrollo económico relativo, con - miras a ampliar las actividades productivas existentes, -- las que tengan por objeto la industrialización de sus mate

rias primas.

2.6 CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA

En primer lugar está el principio de reciprocidad que establece lo siguiente: "si un país participante sufriera desventajas acentuadas y persistentes", en virtud de concesiones otorgadas a otros miembros de la ALALC, puede solicitar que las otras Partes Contratantes consideren la adopción de medidas adecuadas de carácter no restrictivo "para impulsar el intercambio comercial a los más altos niveles posibles", también puede solicitarse una acción similar si se presenta este tipo de desventajas por otras razones que no sean el otorgamiento de concesiones conforme al Tratado.

En estos casos se hace hincapié en el carácter -- no restrictivo de las medidas proyectadas para restaurar un equilibrio apropiado de ventajas entre los miembros de la ALALC, sin embargo, si estas medidas resultan insuficientes para evitar efectos aduaneros sobre la producción o sobre la balanza de pagos de un país miembro, la parte afectada puede recibir autorización de otros miembros para imponer -- transitoriamente restricciones no discriminatorias a las -- importaciones de mercancías de las Listas Nacionales o incluso de la Lista Común.

Sin embargo, estas restricciones no deben reducir el nivel de consumo habitual en el país importador.

2.7 INSTITUCIONES

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio goza de personalidad Jurídica, con capacidad de contratar, adquirir bienes y disponer de ellos, demandar en juicio y conservar fondos en cualquier moneda y hacer las transferen cias necesarias.

El órgano máximo de la ALALC es la conferencia de Partes Contratantes. Corresponde a la Conferencia: velar por que se cumplan las disposiciones periódicas por éste estipuladas; aprobar el presupuesto del Comité Ejecutivo Permanente.

El Comité Ejecutivo Permanente, es el órgano de - la ALALC encargado de velar por la aplicación de las disposiciones del Tratado de Montevideo. Dicho Comité tiene diversas atribuciones de carácter ejecutivo, incluyendo la convocación de la conferencia, la preparación de programas de trabajo, proyectos de presupuesto y estudios de diversos tipos, la elaboración de un informe anual sobre los resulta-- dos de la aplicación del Tratado, que presentará la Confe-- rencia; someterá también a ésta las recomendaciones que con sidere apropiadas para la aplicación eficaz del Tratado. -- Asimismo el comité representa a la ALALC en sus negociacio-- nes con terceros países y con organismos y entidades inter- nacionales, así como en contrato y otros instrumentos de de recho público y privado.

El comité Ejecutivo Permanente, tiene una Secretaría dirigida por un Secretario Ejecutivo, al cual elige la Conferencia para el desempeño de su cargo por un período de 3 años, renovable por igual plazo. El Secretario -- Ejecutivo asiste a las reuniones plenarias del Comité sin derecho a voto, y también actúa como Secretario General de la Conferencia, El Secretario Ejecutivo y el personal de la Secretaría, son funcionarios internacionales, y no deberán solicitar ni recibir instrucciones de ningún gobierno ni de otras entidades nacionales o internacionales.

El Tratado de Montevideo permanece abierto a la adhesión de cualquier Estado Latinoamericano, que será parte del mismo por el solo hecho de depositar el instrumento pertinente. Para tales Estados adheridos el Tratado entrará en vigor treinta días después de haberse depositado el respectivo instrumento de adhesión, y en el siguiente período de reuniones de la Conferencia después de la fecha -- del depósito, el nuevo Estado miembro podrá establecer negociaciones para cumplir con los requisitos del Tratado sobre reducciones de barreras comerciales, según el Tratado, para que los nuevos miembros se beneficien de las concesiones ya otorgadas por los demás como resultado de negociaciones previas, tendrán que reducir a su vez sus barreras comerciales en 8% por cada año transcurrido desde la entrada en vigor del Tratado.

La parte contratante que desee desligarse, deberá informar de su propósito a las otras Partes Contratantes en una de las sesiones ordinarias de la conferencia, y presentar formalmente su instrumento de renuncia en la sesión ordinaria siguiente. Los derechos y obligaciones del gobierno denunciante con respecto a las reducciones de gravámenes y otras restricciones, recibidas u otorgadas de conformidad con el programa de liberalización, seguirán en vigor durante cinco años a partir de la fecha en que se formalice la denuncia, a no ser que la Conferencia de las Partes Contratantes acceda a abreviar dicho plazo.

C A P I T U L O I I I
AVANCES Y PROYECCIONES DE LA "ALALC"

3.1 GENERALIDADES

Generalmente en los países de América Latina se señala, que por el hecho de haber iniciado muy tarde la transformación de sus formas productivas, se ven en la necesidad de hacer cambios en su política antes de haber completado los avances que alcanzaron en forma escalonada los países más adelantados. Es por ello que en América Latina se presenta la doble necesidad, por un lado de perfeccionar la integración interna de los mercados y de los aparatos productivos de cada país, y de cambiar al mismo tiempo sus relaciones económicas con el exterior.

El progreso socioeconómico en esta parte del Continente Americano se ha concentrado en unos cuantos centros urbanos y regiones al mismo tiempo que se han quedado rezagadas amplias zonas y marginados de los beneficios correspondientes numerosos contingentes de población.

Una de las tareas más urgentes es tratar de evitar la fragmentación interna de estos países, perfeccionar el eslabonamiento de las actividades económicas y utilizar más racionalmente los recursos naturales, humanos y financieros de que se dispone.

Este hecho ha venido a ser considerado la esencia de las estrategias de desarrollo, además de ser los intereses de núcleos empresariales; se explica así, que la adopción generalizada de políticas de protección y sustitución de importaciones haya venido dominando en el desarro-

llo latinoamericano, una vez que fue roto el multilateralismo del comercio internacional de la década de los treinta.

Sin embargo, debido a la evolución de la tecnología las relaciones internacionales y el mismo estilo de desarrollo de cada país ha traído como consecuencia menos cambios, uno de los cuales es el de ensanchar el ámbito económico ya sea a través de formar unidades multinacionales o bien el de encontrar en el comercio exterior, salida a los desequilibrios de pagos y a la estrechez de las demandas internas. Por tanto una de las soluciones puestas en prácticas o sea la sustitución de importaciones ha empezado a perder efectividad como elemento dinámico de desarrollo económico en los países latinoamericanos. Es así como se han establecido los dos límites en donde han de actuar los esfuerzos del desarrollo en América Latina: Por un lado la integración a nivel nacional y por el otro la apertura hacia el exterior e integración regional.

Estas dos circunstancias se han venido señalando con bastante insistencia, pero lo que no se ha logrado es determinar los requisitos de congruencia que necesitarían llenarse para poder avanzar simultáneamente en muchos frentes.

Generalmente, salvo algunas situaciones especiales, los países de América Latina han adoptado un estilo de políticas económicas, se han caracterizado por un predom

minio de los enfoques de desarrollo hacia dentro, mientras que se ha descuidado la promoción de ventas manufactureras en los mercados mundiales, en la eliminación de eficiencias productivas, en el fortalecimiento de los mercados internos y en la especialización relacionada con la dotación de los recursos de cada país.

Además de lo anterior, los sistemas de planeación son difíciles y obsoletos, que se aplican a corto plazo y se superponen unos a otros, haciendo caso omiso de las estrategias que llevan a efecto la integración regional y las exportaciones.

El modelo de sustitución de importaciones, al haberse iniciado en el desplazamiento de compras foráneas de bienes de consumo, trae como consecuencia una concentración de la actividad productiva -primordialmente industrial- en los núcleos urbanos y en las regiones más grandes, no existiendo una correspondencia con el avance del comercio a nivel regional dentro de un país; dentro de una zona de país; dentro de una zona de países desvinculándose ciertas regiones, creandose así un aislamiento que ha alentado la agrupación de artículos industriales y estructuras de costos, y con con esto ha creado obstáculos aún más marcados para la creación de condiciones, de libre competencia en Latinoamé--rica.

Puede afirmarse entonces que muchos de los intere-

ses de los empresarios nacionales que basan su estabilidad en el sistema monopólico interno, resultarían lesionados en un régimen de competencia a nivel internacional, siendo éste más estricto; de ahí las reglas establecidas con tendencia proteccionista que se contraponen con la integración y en otros términos con la modificación de las relaciones económicas internacionales.

La solución al problema no es poner la integración a nivel regional mientras en lo interno no se logren estrategias efectivas de desarrollo; esta es la política del proteccionismo; terminó su función histórica para nivelar los desequilibrios de pagos, esto se demuestra con el estrangulamiento externo que puede plantearse como una limitación de las más serias para la expansión económica de los países de la región.

Las fallas más notorias que se encuentran en los planteamientos de integración nacional son por un lado la falta de investigación desagregada, es decir que mientras se destacan en términos generales las ventajas de mediano y largo plazo de unificación de mercados, poco aclaran los beneficios y costos que cada país tendría que recibir o cubrir en cada caso. Por otro lado existen en los países latinoamericanos, estructuras que en un momento crítico hacen que se cambien con urgencia las estrategias de desarrollo; y por último los acuerdos a nivel regional, requieren de negociaciones con un largo proceso; a los inconvenien-

tes anteriores, se puede añadir las diferencias en lo que respecta al grado de desarrollo de los países, esto es -- mientras los de menor desarrollo requieren con urgencia -- la cooperación económica, los países más avanzados en -- cuanto a mayor potencial productivo y mayores mercados experimentan mayor necesidad.

En tales circunstancias y sobre todo mientras -- se carezca de regímenes preferenciales operativos que favorezcan a las economías de menor desarrollo, ésto se mantiene a la expectativa y procurando cuando esto sea posible formar agrupaciones subregionales para mejorar su posición económica y de negociación frente a los otros estados latinoamericanos.

Estos bloques subregionales tienen la ventaja -- de aglutinar países de condiciones más homogéneas, de determinar el futuro y las modalidades que les son más apropiadas para hacer avanzar sus vínculos de asociación y de poder establecer mecanismos de coordinación, lo cual se--ría más arduo crear en un ámbito más amplio.

Debe señalarse en definitiva que los bloques su bregionales es un camino viable, tal vez el único para que progrese a un ritmo razonable el proceso integracionista. El panorama se ha complicado más al estarse mostrando los gobiernos renuentes a ceder atributos o a contraer obligaciones mancomunadas, que por fuerza implican ciertas res-

tricciones a las soberanías nacionales.

Sin embargo, no debe llamar mucho la atención - que el proceso de integración solo haya servido como medio de complementación para algunos mercados internos, y no como un mecanismo para que exista una economía verdaderamente regional dentro de los plazos apropiados. Sin duda la ALALC ha facilitado ciertos avances en el comercio intrarregional, pero todo ha sido en menor grado, si se compara con los objetivos que oficialmente se le han atribuido al movimiento integracionista en Latino América.

La constitución del Mercado Común Latinoamericano, dependerá de que se puedan transformar las estrategias de desarrollo nacional y estimularse orgánicamente con los planteamientos de integración, con el propósito de que se refuercen recíprocamente en vez de competir y debilitarse unas a otras. Se requiere por tanto incorporar a las políticas de cada país, consideraciones de apertura al exterior, para que equilibren los enfoques proteccionistas y adoptar las concentraciones y mecanismos integracionistas a las exigencias reales de desarrollo de cada uno de los estados que intervienen en ella.

La idea de integración como vía para facilitar el mejoramiento socioeconómico no ha logrado salir de círculos muy estrechos, tanto gubernamentales como académicos, ni ha creado todavía grupos de presión con un peso -

significativo.

Al hacer un análisis de las fuerzas que apoyan y de las que se resisten al movimiento integracionista, se hace notar que las primeras tienen una fuerza desfavorable, algunas agrupaciones imperiales que solo concuerdan marginalmente con la instrumentación de las políticas orientadas al perfeccionamiento inmediato de los círculos inmediatos entre los países Latinoamericanos.

Por otro lado los grandes sectores obreros consideran el movimiento hacia la integración como un problema de tipo secundario, ya que no conciben los beneficios de esta integración como consecuencia del desconocimiento de los conceptos integracionistas planteados.

Las comunidades universitarias aunque no presentan un frente unido, contrario a los planteamientos de integración, sí los consideran primordialmente los grupos estudiantiles como un medio más para acentuar la dependencia externa que trae consigo un desarrollo desfavorable para los grandes núcleos de población.

Al encontrarse dividida la opinión pública y mientras no se fortalezca la presión de grupos organizados, favorables a la integración, o sea mientras no se propague lo que puede llamarse "Ideología Integracionista" continuarán predominando intereses estrechos a los que habrán de subordinarse los acuerdos intergubernamentales de unifica-

ción económica.

Son requisitos fundamentales, emprender una persistente labor de orientación de la opinión pública y plantear los movimientos de integración, no como una alternativa al cambio interno, sino como complemento del mismo y como un ingrediente que permitirá alternar los puntos absolutos de desarrollo.

Una vez establecidos en forma general los requisitos en que se desenvuelve el proceso latinoamericano de integración, convendrá puntualizar las grandes diferenciales de desarrollo en los países de la región.

3.2 LOS INSTRUMENTOS DE LA INTEGRACION LATINOAMERICANA

Del análisis anterior se desprende que no existe congruencia entre las aspiraciones de los países o grupos de países y la simplicidad de concepciones y avances de los acuerdos tomados para la integración latinoamericana, también es evidente que no hay congruencia entre los objetivos planteados y los instrumentos de política que se han usado para alcanzar aquellos.

Desde su inicio y hasta la fecha la ALALC ha mantenido inalterables sus funciones iniciales, a pesar de los esfuerzos que se han hecho por ampliar el Tratado de Montevideo, para hacerlo más dinámico. De hecho contituye sólo un mecanismo de liberación de intercambio, insuficiente para conciliar los intereses y luego encausarlos con severi-

dad a la formación del Mercado Común Latinoamericano.

Los órganos rectores de la ALALC están formados por la Conferencia que se encarga de diseñar e instrumentar la política de la Asociación y el Comité Ejecutivo -- Permanente (CEP) con la atribución de elaborar estudios -- y presentar recomendaciones a la primera; estos dos órganos están formados por representantes de los países miembros.

La fórmula usada tiene el inconveniente de limitar la autonomía y atribuciones de la Secretaría de la Asociación en lo que respecta a velar por los intereses generales de la comunidad, y a propiciar el cumplimiento de -- los objetivos de la integración regional. Varias han sido las propuestas de reorganizaciones, tendientes a fortalecer la ALALC y a dotarla de mayor iniciativa.

En los trabajos preparatorios de la Reunión de -- Presidentes de 1967, se recomendó la creación de un Consejo de alto nivel político, que además de ocuparse con las obligaciones contraídas se promoviera por menos compromisos que pudieran exigir el perfeccionamiento gradual del -- proceso integracionista.

Asimismo la propuesta incluía el establecimiento de una junta que habría de tener amplias facultades para -- estudiar y proponer iniciativas y cuyos miembros no dependerían de ningún gobierno ni organismo nacional o internacional. Pero a pesar de esa necesidad, parecen haber pre-

valecido la posición de carácter nacionalista, ya que estas propuestas solo dieron origen al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.

Por otro lado, el núcleo central de las actividades de la ALALC es la política comercial que tiende al perfeccionamiento de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio. Cuenta para ello como instrumento principal los sistemas de desgravación negociada, cuya aplicación viene presentando crecientes dificultades.

En años recientes se ha adoptado como medida conciliadora los "acuerdos de complementación" que son poco propicios para el afianzamiento del proceso integracionista; ejemplo de ello es el acuerdo en donde se establece una excepción a la nación más favorecida, mediante la cual no se hacen extensivas a los países miembros de la ALALC, las ventajas otorgadas en los acuerdos, exceptuándose los países de menor desarrollo relativo, también se incluyen cláusulas de denuncia mediante las cuales se reservan el derecho de retirar las concesiones cuando lo estimen conveniente; en esta forma no se otorgan privilegios unilaterales y además evitan los riesgos inherentes a la competencia de otros países, al mismo tiempo neutralizan la posibilidad de que los acuerdos sirvan de aliciente a la inversión en actividades de desarrollo regional integrada, por la incertidumbre que existe sobre su período real de vigencia.

Es por tanto, que no existen perspectivas alenta

doras de que el proceso de desgravación adquiriera un nuevo vigor en el futuro inmediato.

Menos persistentes han sido los esfuerzos por - eliminar las restricciones no arancelarias o sea la implan tación del arancel externo común. Por otro lado la coordi nación de políticas, la planificación conjunta de activida des industriales, la coordinación de actividades agrícolas y el tratamiento preferencial a los países de menor desa-- rrollo relativo, han tenido un progreso casi nulo, debido a que no han pasado más allá de la elaboración de informes técnicos parciales y por la falta de interés de los países más avanzados.

El objetivo de otorgar un tratamiento favorable a los países de menor desarrollo relativo, se ha visto casi totalmente frustrado por la inoperatividad de las pre-- ferencias pactadas y por la falta de solidaridad de quie-- nes resultan más favorecidos por la integración. Sería -- comprensible que todos los obstáculos señalados tuvieran - lugar en un período inicial, pero no así el hecho de que - no se aplicaran medidas correctivas, además de la resisten cia de los países más avanzados a otorgar preferencia a -- los de menor desarrollo relativo. A lo anteriormente ex-- puesto debe agregarse que no se han podido iniciar realmente esfuerzos tendientes a la formación de un Mercado Común Latinoamericano.

Es por tanto aconsejable comparar a un nivel bastante desagregado, las ventajas que las Partes Contratantes esperen del esquema integracionista, con las posibilidades de obtenerlas y con los sacrificios reales que puedan suponer. Aunque las condiciones obtenidas fueran pesimistas, - se ganaría mucho ya que se tendría el esclarecimiento de la verdadera naturaleza de los problemas planteados, además se tendría la posibilidad de investigar nuevas orientaciones - para la cooperación económica regional.

Si se llegara a admitir que el camino elegido por la ALALC no conducirá a la formación de un Mercado Común -- Latinoamericano, en vez de seguir acumulando frustración, - esto podría reconocerse abiertamente y convertir el Tratado de Montevideo como un mecanismo de negociación de preferencias, por ejemplo.

Sin embargo, por muy apropiadas y completas que - sean las propuestas técnicas, serán inaplicables mientras - no se cuente con un apoyo gubernamental, dispuesto a emprender reformas profundas, a reducir los nacionalismos a sus - proporciones justas, a crear sistemas conjuntos de planificación y a ceder gradualmente atributos de las soberanías - nacionales, primero en las cuestiones económicas y luego en las esferas de la decisión política en la medida en que sea imprescindible.

3.3 LA POSICION DE LOS PAISES MAS DESARROLLADOS EN LA "ALALC"

No se puede ocultar que los países latinoamerica-

nos con mayor potencial interno (Argentina, Brasil y México), se encuentren en la mejor situación de aprovechar las oportunidades de desarrollo que se derivan del perfeccionamiento del Mercado Común Latinoamericano; así lo indican - la diversificación de producción, la disponibilidad de recursos y la capacidad técnica, financiera y empresarial de esos países. Por eso a primera vista resulta paradójico - que estos países no hayan iniciado decididamente un impulso a la integración regional como un mecanismo para abrirse más oportunidades de progreso dentro de un marco de mayor independencia económica frente a los centros mundiales. Pero en este aspecto los mecanismos existentes están mejor adaptados para resolver problemas de momento y satisfacer a los grupos organizados de presión, para atender los intereses de largo plazo de desarrollo.

Una de las primeras explicaciones podría ser el divorcio que existe entre las estrategias nacionales de desarrollo y los requisitos que plantearían esquemas más ambiciosos de cooperación económica regional. Como ya se indicó las medidas proteccionistas en vigor, desde el momento que garantizan el monopolio del mercado y las altas utilidades crean resistencias a cualquier medida que pueda implicar la sesión de privilegios a cambio de un régimen más abierto de competencia zonal.

En segundo lugar, la posición privilegiada de estos países ha permitido enmendar su comercio recíproco y -

aprovechar determinados instrumentos del Tratado de Montevideo, como los acuerdos de complementación industrial, -- sin que se tengan que contraer a cambio de ello compromisos de tipo permanente. Se trata de economías que disponen de márgenes comparativamente amplios para seguir creciendo sobre la base de la integración interna y del potencial de recursos de que disponen. Tropiezan por supuesto con desequilibrios externos más o menos severos, pero no se ven frenadas sus actividades por una aguda estrechez de mercados. Es decir son países en que la integración como vía de desarrollo tiene un carácter menos imperativo, ya que pueden beneficiarse de las ventajas del intercambio, sin necesidad de firmar convenios multilaterales o de realizar sacrificios en favor de otras economías latinoamericanas.

A lo anterior cabría agregar la resistencia natural a alentar el establecimiento de industrias en territorios distintos al propio y comprometerse a importar productos sin garantía alguna de calidad ni de precio.

Por lo escrito anteriormente se puede concluir -- que por un lado no es posible esperar alteraciones inmediatas de la posición en que están situadas las economías más avanzadas y por el otro si llegara a producirse, ello dependería del ritmo evolutivo de cambio de las estrategias nacionales de desarrollo y de la intensidad de los desequi

librios de pagos que estimulen a la apertura más amplia externa; pero aún en ese caso, el fortalecimiento deliberado de la integración regional apenas sería una opción entre varias alternativas posibles.

3.4 LOS PAISES DE MENOR DESARROLLO RELATIVO

Perspectiva distinta presentan los países de menor desarrollo relativo, cuya posición ante el movimiento integracionista se mueven entre dos extremos. Por un lado tienen la necesidad de ampliar sus fronteras económicas y de dar impulso a un proceso de instituciones que se ve restringido por las dimensiones de los mercados nacionales. Por otro lado tienen que evitar los riesgos de una asociación económica desventajosa o de verse subordinados a los miembros de mayor desarrollo de la ALALC.

Este hecho explica la formación de agrupaciones subregionales como EL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO Y LA ASOCIACION DE LIBRE COMERCIO DEL CARIBE que aglutina países con no mucha diferencia en el grado de desarrollo.

El hecho de que son menos acusadas sus diferencias económicas y mayores las presiones socioeconómicas -- que originan un desarrollo más limitado y dependiente de los mercados internacionales, obligan a éste tipo de países a celebrar convenios de integración más ambiciosos que lo que ha sido viable para el conjunto de América Latina; debido a la facilidad de fusión que existe. En estos casos también existen dificultades que se derivan por un la-

do del otorgamiento de preferencias y por otro la falta de garantías en la distribución equitativa de los beneficios de la integración y la distribución también de las inversiones regionales.

Las experiencias de desarrollo de los países de menor desarrollo relativo dentro de la ALALC y la crisis reciente del Mercado Común Centroamericano, han aumentado la preocupación de los gobiernos con respecto de la distribución de las ventajas recíprocas que se pueden tener de la integración. En el primero de los casos han tenido beneficios muy escasos, derivados de la conversión de preferencias; en el segundo caso estos países han tenido desequilibrios comerciales intrarregionales y la diferencia de capacidad con que los estados miembros han podido aprovechar las oportunidades de progreso en la zona de libre comercio. Resulta utópico pues, referirse a la convergencia de dichos movimientos integracionistas (ALALC-MCCA) mientras no se solucionen operativamente los problemas apuntados con el apoyo en decisiones políticas mancomunadas, que contrarresten los intereses que se oponen dinamizar el proceso de fusión económica, tanto en los países de menor como de mayor desarrollo relativo.

Además el ritmo evolutivo del esquema de la ALALC es en exceso pausado y carece de instrumentos operativos para la coordinación de políticas; es por eso que

los países de mercado insuficiente no están dispuestos a someter al desarrollo futuro de sus actividades a la negociación y competencia de las economías que les llevan una delantera considerable; esto explica en parte el establecimiento del grupo subregional Andino que en el documento de constitución, además de las disposiciones que crea la zona de libre comercio y el arancel externo común, añaden políticas como planeación conjunta del proceso de industrialización, acuerdos de programación por ramas, organización de políticas y financieras de proyectos de interés común.

C A P I T U L O I V

IMPORTANCIA DEL TRANSPORTE EN EL DESARROLLO

DE LA " ALALA "

4.1 SITUACION ACTUAL DEL TRANSPORTE

La importancia teórica del transporte en el desarrollo de la economía zonal de la ALALC, está fundada en el hecho de que la gravitación económica concreta del transporte en los costos reales y totales de los productos de exportación es muy importante.

El porcentaje del flete en el intercambio es -- tan importante, que por término medio alcanza al 12.5% del valor CIF (valor de las importaciones más el costo de flete internacional como el de los seguros) de la mercadería, y al 15% del valor FOB (valor de las exportaciones a su costo en el puerto de embarque y a bordo del buque). Su incidencia, pues, no es nada despreciable en el cálculo de los valores que determinan la competitividad de un producto en el mercado internacional.

Dada la importancia que representa este valor -- económico, es menester considerar cuales son las realidades de tipo económico, de donde puede partirse para normar el criterio que se tenga al respecto.

En el sector transportes, como por otra parte en casi todos los demás sectores económicos, Iberoamérica ha sido focalada en función de una estructura económica mundial, presentada ésta en forma esquemática, como una estructura que tiene como bases la división del mundo en --

grandes centros industriales y grandes zonas periféricas, cuyo papel es servir a dichos centros industriales como - fuentes abastecedoras de materias primas y de mercados pa - ra sus manufacturas. En consecuencia, los transportes en una inmensa mayoría manejados por empresas y capitales in - ternacionales vinculados a estos centros, están organiza - dos de forma tal que ligan fundamentalmente los puertos - iberoamericanos donde se concentran los productos básicos, con los centros consumidores industriales.

Los transportes organizados de esta manera, la mayor parte están en manos de grandes compañías internacio - nales, extranjeras al área, de capitales Europeos y Esta - dounidenses.

Por otra parte es necesario hacer notar que el - comercio exterior latinoamericano se hace casi en 100% por vía marítima, pero lo que más importa destacar, es que su comercio o intercambio intrazonal se efectúa también por - vía marítima en un 95%, solo un 4% se efectúa por vía flu - vial (principalmente por la cuenca del Río Plata) y un 1% por vía terrestre.

En virtud de que el transporte marítimo es el -- que concentra mayor importancia en cuanto al papel que -- desempeña en el desarrollo comercial de la zona de libre - comercio, se ha decidido plantear su situación en forma -- más amplia, para lo cual, se le ha asignado el siguiente -

inciso, tratándose en éste, lo correspondiente a los otros medios de transporte.

EL TRANSPORTE FLUVIAL.- Prácticamente este tipo de transporte interesa de manera vital sólo a un país miembro de la ALALC, o sea, Paraguay; para los demás países es un problema interno de mayor o menor importancia. Por otro lado la infortunada política en el Uruguay de transporte que se siguió, mató casi totalmente al cabotaje fluvial. Esa política hizo que las vías terrestres, ferrocarriles y carreteras compitieran entre sí, en vez de complementarse y ambas compitieran con las fluviales.

En cuanto al problema del transporte fluvial, los países miembros deben inclinarse por apoyar el principio de la libre navegación de los ríos; el absoluto derecho de los países mediterráneos a tener la libre salida al mar; la facilitación más amplia posible del desarrollo del transporte fluvial en combinación con el marítimo; la participación en los mecanismos financieros que faciliten el equipamiento y desarrollo de la navegación fluvial, y las mayores facilidades en materia de zonas francas dentro del cuadro de la ALALC.

EL TRANSPORTE TERRESTRE.- Este tipo de medio de transporte, funciona como un medio accesorio o complementario a las vías marítimas y aéreas; aunque con algunas deficiencias comparativamente con los planes de desarrollo de

la ALALC, es decir, se hace necesario una total coordinación entre los medios de comunicación de los países miembros, de tal suerte que un usuario puede adquirir un servicio de este tipo en las mismas condiciones, bajo las mismas tarifas, en cualquiera de los países miembros.

4.2 EL TRANSPORTE MARITIMO EN LA REGION LATINOAMERICANA.

En el presente inciso habremos de estudiar la marina mercante latinoamericana como parte de la flota mundial, en virtud de que con ello podremos de una forma clara considerar cual es su situación actual; es necesario hacer mención y preverir que, debido a que las fuentes informativas de la materia no están actualizadas en lo que se refiere a información al respecto, es decir, lo que hay al respecto está actualizado a 1968 y 1969.

Por otro lado cuando las flotas mercantes se clasifican según el tipo de barco, hay divergencia en lo referente al criterio empleado, vgr; en los cargueros de granel, muchos incluyen barcos de una sola cubierta destinados al transporte de carga seca de más de 1000 toneladas de registro bruto; otros consideran los de 6000 toneladas de registro bruto; etc., además, los barcos destinados al transporte combinado de petróleo y minerales, no siempre se incluyen en la misma categoría.

Teniendo en cuenta estas limitaciones, es posible estudiar la evolución de la marina mercante latinoame-

ricana en los últimos años.

El cuadro No. 1 presenta la flota mercante del mundo de 10 toneladas y más de registro bruto a mediados de los años 1955, 1964 y 1968, distribuida por grupos de países. Así tenemos que mientras la flota mundial aumentó en 122% en 1955 y 1968, la latinoamericana solo aumentó -- 44%, de tal suerte que la participación de América Latina bajo en ese período de 4.1% a 2.7% del total mundial.

En el cuadro No. 2 aparece la flota mercante de ultramar activa, al lo. de julio de 1968, dividida en buques-tanque, cargueros de granelas y otros; las flotas de los seis países que ocupan los primeros lugares, incluido Panamá, y los de los países latinoamericanos se indican por separado. En 1968 los barcos cisterna representaban el 38% de la flota mundial y 36.5% de la flota latinoamericana -- (excluyendo a Panamá), en tanto que los cargueros de granel (barcos de una sola cubierta de 6000 y más toneladas de registro bruto), representaron el 17.5% de la flota mundial, pero solo 4% de la flota latinoamericana. Pese a la importancia de los cargueros de granelas en el comercio exterior de América Latina, solo Argentina, Brasil y Chile tenían en 1968 barcos incluidos en esta categoría e incluso en estos países los barcos de transporte a granel representaban solo 4, 7 y 13% de sus tonelajes respectivos. Así mismo el cuadro pone de manifiesto el reducido tamaño de la

C U A D R O N.º 1

DISTRIBUCION DEL TONELAJE MUNDIAL POR BANDERA DE REGISTRO ^a

(Barcos de 100 y más toneladas de registro bruto, al 1o. de julio)

	Tonelaje (millones de toneladas de registro bruto)			Proporción del tonelaje mundial (porcentajes)		
	1955	1964	1968	1955	1964	1968
TOTAL MUNDIAL	82,7	137,9	184,0	100,0	100,0	100,0
PAISES DESARROLLADOS DE ECONOMIA DE MERCADO ^b	65,5	93,5	123,5	79,1	71,5	67,1
LIBERIA, PANAMA ^c	8,3	18,8	30,8	10,1	13,6	16,8
PAISES SOCIALISTAS DE EUROPA ORIENTAL Y DE ASIA	3,5	9,4	16,0	4,2	6,8	8,7
TOTAL PAISES EN DESARROLLO	5,4	11,1	13,6	6,5	8,1	7,4
AFRICA	0,2	0,5	0,8	0,3	0,4	0,4
ASIA	1,8	6,0	7,9	2,2	4,4	4,3
AMERICA LATINA Y EL CARIBE ^d	3,4	4,5	4,9	4,1	3,3	2,7

FUENTE: UNCTAD, Review of Maritime Transport, 1958, Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.69.II.0.16, tomado de Lloyd's Register of Shipping.

a. Excluye la flota de reserva de los Estados Unidos con alrededor de 14,4 millones de toneladas de registro bruto al 1o. de julio de 1955, 11,7 millones de toneladas de registro bruto al 1o. de julio de 1964 y 6,9 millones de toneladas de registro bruto al 1o. de julio de 1968. Tampoco incluye el tonelaje de los barcos de Estados Unidos y el Canadá que hacen el servicio de los Grandes Lagos.

b. Incluye Yugoslavia y Turquía.

c. Se indican por separado, porque la mayor parte de los barcos está bajo el control de intereses extranjeros. La cifra de 0,4 millones de toneladas de registro bruto correspondiente a Honduras en 1955 se incluye también en ese año, pero no en 1964 o 1968 por cuanto el tonelaje es ahora mucho menor.

d. Incluye, además de las 24 repúblicas latinoamericanas, varias islas del Caribe y otros territorios no independientes que no forman parte de América Latina.

C U A D R O N U M . 2
 DISTRIBUCION DEL TONELAJE MUNDIAL POR BANDERA DE REGISTRO Y POR TIPO DE BARCO AL 1o. DE JULIO DE 1968.
 (Miles de toneladas de registro bruto)

	TONELAJE TOTAL a	BUQUES TAMBE a	CARGUEROS DE GRANELES	OTROS BARCOS a
LIBERIA	25 720	14 653	7 119	3 938
REINO UNIDO	21 321	3 372	2 919	10 630
NORUEGA	19 668	9 392	5 956	3 720
JAPON	19 537	6 795	4 586	8 246
U R S S	12 052	2 736	116	9 310
ESTADOS UNIDOS: flota maritima activa estimada	10 919	4 211	651	6 057
PANAMA	5 037	2 667	575	2 655
AMERICA LATINA:				
ARGENTINA	1 197	479	53	665
BRASIL	1 294	415	90	789
COLOMBIA - ECUADOR	252	48	--	204
COSTA RICA	9	--	--	9
CUBA	237	8	--	231
CHILE	269	64	35	170
GUATEMALA	4	--	--	4
GUAYANA	10	1	--	9
HAITI	3	--	--	3
HONDURAS	69	4	--	65
JAMAICA	13	--	--	13
MEXICO	404	293	--	111
NICARAGUA	15	--	--	15
PARAGUAY	22	3	--	19
PERU	233	90	--	193
REPUBLICA DOMINICANA	11	1	--	10
TRINIDAD Y TABAGO	20	5	--	15
URUGUAY	131	42	--	99
VENEZUELA	351	229	--	122
SUBTOTAL PARA AMERICA LATINA	4 593	1 680	178	2 740
RESTO DEL MUNDO	64 385	17 562	10 322	36 431
T O T A L	185 957	59 938	32 222	82 797

FUENTE: UNCTAD, Review of Maritime Transport, 1968.
 a Barcos de 100 toneladas de registro bruto.

flota latinoamericana en términos absolutos. El tonelaje de 4.6 millones de toneladas de registro bruto que se indica para 20 países Latinoamericanos es inferior al tonelaje registrado solamente en Panamá y casi igual al tonelaje de cargueros de graneles del Japón. Gran parte del tonelaje total de América Latina se encuentra concentrado en pocos países; el tonelaje de Argentina, Brasil, México y Venezuela representa 71% del total de América Latina (excluido Panamá) y 84% del tonelaje de los barcos cisterna. En lo -- que se refiere a barcos distintos de los buques-tanque o -- de los cargueros de graneles, Argentina Brasil representan 53% del total de la región.

En el cuadro 3 se presenta la evolución de la -- flota mundial cargueros de graneles de 1961 a 1963, conjuntamente con el tamaño medio de los barcos de transporte a granel que se estaban construyendo ese año. El tonelaje -- de los barcos de transporte de minerales y otros de transporte de carga seca a 51% durante ese período, el tonelaje de barcos de transporte de minerales creció en 816%, con -- lo cual el aumento combinado de todos los barcos de transporte a granel fue de 433%.

En el cuadro 4 presenta la flota mundial de cargueros de graneles en 1969, con una clasificación adicional de los barcos en que se combina el transporte de minerales y petróleos, carga a granel y petróleo, carga a gra-

C U A D R O N.º 3
TONELAJE MUNDIAL DE CARGUEROS DE GRANELES, a 1951 - 68

BARCOS DE CARGA SECA c (MILLONES DE TON. DE PORTE BRUTO)	C A R G U E R O S b			CARGUEROS DE GRANELES COMO PORCENTAJE DE TODOS LOS BARCOS QUE TRANSPORTAN CARGA SECA.	TAMAÑO MEDIO DE LOS BARCOS ENCARGADOS		
	DE MINERALES	DE OTROS GRANELES	TOTAL		CARGUEROS DE MINERALES	OTROS CARGUEROS	TOODS LOS CARGUEROS
	MILLONES DE TONELADAS DE PORTE BRUTO.				TONELAJES DE PORTE BRUTO		
1951	98.7	4.99	3.71	8.70	8.8		21 400
1952	102.9	5.81	5.76	11.57	11.2		25 700
1953	109.5	6.50	3.51	15.01	13.7		29 400
1954	113.7	7.46	12.04	19.52	17.2		32 400
1955	118.4	7.98	14.10	22.08	18.6	51 500	31 200
1956	125.7	3.02	18.53	27.55	21.7	59 500	37 800
1957	138.4	10.43	24.36	34.79	25.1	60 600	37 900
1958	149.5	12.33	33.97	46.36	31.0	76 500	35 600

FUENTE: Tonelaje de porte bruto de los barcos para el transporte de carga seca y tamaño medio de los barcos encargados en 1951 - 64; Naciones Unidas, *Review of Maritime Transport*, 1958, pp. 7 y 16, tomado del Institute of Shipping Economics, Bremen. Tonelaje de los cargueros: O C D E, *Maritime Transport*, 1952, pág. 22; 1954, pág. 22 y 1957 pp. 46 y 47, tomado de Fearnley and Eger's Chartering Co. Ltd.

- a. El tonelaje de los barcos para el transporte de carga seca se indica a mediados del año. El tonelaje de los cargueros de graneles se indica al 1.º de enero de cada año.
- b. Barcos de una cubierta para el transporte de carga seca de 10 000 y más toneladas de porte bruto.
- c. Barcos de 300 toneladas y más de registro bruto, excluida la flota de reserva de los Estados Unidos y las flotas de los Estados Unidos y Canadá en servicio en los Grandes Lagos.

C U A D R O N J M 4
 FLOTA MUNDIAL DE CARGUEROS DE GRANELES, 1969

TONELAJE TOTAL DE BARCOS DE CARGA SECA (MILLONES DE TONELADAS DE PORTE BRUTO) a	162,8
CARGUEROS DE GRANELES: b	
CARGUEROS PARA TRANSPORTE COMBINADO	10,2
CARGUEROS DE MINERALES	7,7
OTROS CARGUEROS DE GRANELES	39,7
TOTAL DE LOS CARGUEROS DE GRANELES	57,6

TAMAÑO MEDIO DE LOS CARG. DE GRANELES
 (Toneladas de porte bruto) c

	FLOTA ACTUAL	BARCOS PEDIDOS
CARGUEROS PARA TRANSPORTE COMBINADOS	58 300	107 900
CARGUEROS DE MINERALES	28 500	70 400
OTROS CARGUEROS DE GRANELES	26 600	32 700
TODOS LOS CARGUEROS DE GRANELES	29 700	44 700

FUENTE: Tonelaje total de los barcos de carga seca: Institute of Shippings Economics, Bremen, Shipping Statistics, No. 9 (septiembre 1969), págs. 12 y 22; cargueros de graneles OCDE, Maritime Transport, 1968, págs. 40 y 54, tomado de Fearnley and Eger's Charterin Co. Ltd.

- a 10. de agosto de 1969. Barcos de 300 y más toneladas de registro bruto, excluida la flota de reserva de los Estados Unidos y las flotas del Canadá y los Estados Unidos en servicio en los Grandes Lagos.
- b Cargueros de una cubierta de 10 000 y más toneladas de porte bruto a comienzos de 1969.
- c 10. de enero de 1969.

nel, petróleo y minerales, que está adquiriendo creciente popularidad. En 1969 el tonelaje de cargueros de graneles representaba 35% del total de la flota mundial para el -- transporte mundial de carga seca. Además, la tendencia al uso de barcos más grandes se advierte claramente en los -- cuadros 3 y 4, especialmente en el transporte de minerales y el transporte combinado. El comercio mundial se trans-- porta crecientemente en barcos especializados de capacidad cada vez mayor, y para que América Latina pueda competir -- con éxito con los países que tradicionalmente se ocupan -- del transporte marítimo, debe mantenerse al tanto de las -- innovaciones tecnológicas.

En el cuadro No. 5 figuran las flotas mercantes de 14 repúblicas latinoamericanas al 1.º de enero de 1964 y al 1.º de enero de 1969. La flota de cada país se des-- compone en buques-tanque y gaseros, y otros barcos. Ade-- más, las flotas se clasifican según los servicios que pre-- sentan generalmente los barcos; servicios de ultramar, ca-- botaje y servicios en ríos internos. El examen de este -- cuadro permite formular varias observaciones:

a) El crecimiento de las flotas totales de estos países resulta decepcionante, pues solo fue de 10% en el -- quinquenio, en tanto que el número de barcos (de 1000 o -- más toneladas de registro bruto) disminuyó de 703 en 1964 a 674 en 1969. Aunque el tonelaje de los buques-tanque y

de los gaseros aumentó a un ritmo levemente menor que el de los demás barcos, 7.5% en lugar de 11%, el tonelaje de los primeros continuó representando alrededor de 40% del tonelaje total de la flota mercante latinoamericana.

b) Cuando se clasifican las flotas mercantes por tipos de servicios ofrecidos, las variaciones en el tonelaje entre 1964 y 1969 son muchísimo mayores, como puede -- apreciarse en los siguientes porcentajes:

	Flota de Ultramar	Flota de Cabotaje	Flota Fluvial
Petroleros y gaseros	-10.6	-17.6	-29.7
Otros barcos	32.8	17.7	13.6
T o t a l	22.0	1.6	-5.8

El tonelaje dedicado a los servicios de ultramar aumentó con un ritmo superior al doble del tonelaje total, en tanto que el dedicado al cabotaje y al transporte fluvial se mantuvo constante para todos los efectos durante -- el período. El transporte de carga seca en el comercio de cabotaje ha estado sometido constantemente a la presión -- del mejoramiento de los medios de transporte internos en -- los países latinoamericanos, y debido a los costos que gra -- van en puerto a la carga general, ese transporte se torna -- rá sin duda cada vez más especializado, como puede apre -- ciarse por el crecimiento de la flota de tanques para el -- cabotaje. El transporte fluvial continúa muy desatendido en América Latina y pese al aparente crecimiento de la flo -- ta fluvial no petrolera, la mayor parte de esa flota que --

supera las 1000 toneladas de registro bruto se compone de trasbordadores y barcos de pasajeros.

c) Hay un gran margen de variación entre los 14 países en lo que se refiere a la importancia relativa de las flotas de alta mar, de cabotaje y fluviales. Diez países no tienen flota fluvial, en tanto que la flota completa de Paraguay se compone de barcos fluviales (si bien el Paraguay tenía al 1.º de enero de 1969 dos cargueros y -- otro que se usaba también como buque-escuela, cada uno con un tonelaje inferior a 1000 toneladas de registro bruto, -- destinados al servicio de ultramar). Aunque parezca sorprendente, en 1969 el Brasil solo tenía seis cargueros, -- que en total sumaban 3,174 toneladas de registro bruto, de -- dedicados al transporte fluvial, aunque indudablemente habrá muchos barcos de menos de 1000 toneladas de registro bruto dedicados a este servicio.

El tonelaje medio dedicado al servicio de ultramar de los 14 países indicados en el cuadro 5 era 47% del tonelaje total, cifra que coincide estrechamente con las -- correspondientes a Brasil y Chile. Entre los países que -- tienen flotas relativamente más grandes, los porcentajes -- dedicados al comercio de ultramar eran los siguientes: 96% de la flota de Uruguay, 90% de la de Cuba y 75.5% de las -- flotas combinadas colombiana y ecuatoriana (que se presentan en conjunto debido a la importancia de la Flota Mercan -- te Grancolombiana que pertenece conjuntamente a ambos paí-

ses). En el otro extremo, solo 15% del tonelaje de México, se destinaba al servicio de ultramar, y solo 21% del de Venezuela. La Argentina presenta un caso especial, por cuanto 15% de su tonelaje se destina al transporte fluvial. Si solo se considera el tonelaje destinado al tráfico de ultramar y al cabotaje, la distribución del tonelaje de la Argentina coincide estrechamente con la del Brasil y Chile.

d) Asimismo, se observan grandes variaciones de un país a otro, en lo que se refiere a la importancia de los buques-tanque y de los gaseros en las flotas nacionales. Así, en tanto que en 1969 tres repúblicas centroamericanas no tenían buques-tanque, 82% de la flota de México y 79% de la de Venezuela estaban formados por ese tipo de barcos.

e) Como se ha indicado, la flota total de los 14 países aumentó en 10% entre 1964 y 1969. Sin embargo, entre los países se observan grandes diferencias. Si se examinan los países más grandes se observa que el tonelaje total de la Argentina disminuyó en 13% en el quinquenio y -- que su tonelaje dedicado al servicio de ultramar se redujo en 26%, reducción que afectó tanto a la flota de buques-tanque como a la de cargueros de carga seca. También disminuyó el tonelaje de Chile en 8%, en tanto que su tonelaje destinado al servicio exterior se redujo en 5%. Sin embargo, la incorporación de barcos más rápidos y más espe--

CUADRO N° 5
AMÉRICA LATINA: FLEETA MERCANTE

		Flota de Ultramar				Flota Costera				Flota Fluvial				Total flota	Total buques-tanque y gasero	Total otros buques	Porcentaje buques-tanque y gasero				
		Buques-tanque y gasero		Otros buques		Buques-tanque y gasero		Otros buques		Buques-tanque		Otros buques									
		Unidad	TMB	Unidad	TMB	Unidad	TMB	Unidad	TMB	Unidad	TMB	Unidad	TMB								
Argentina	1964	10	140 102	43	393 690	35	320 500	56	174 524	26	91 346	40	77 026	216	1 197 268	71	551 948	145	645 440	46,1	
	1969	3	35 392a	46	357 983	31	226 014	45	171 287	21	62 518	37	90 705	183	1 043 900	55	423 925	118	619 976	40,6	
Brasil	1964	9	195 996	35	170 812	40	222 551b	146	511 384	1	1 260	5	6 924	236	1 112 917	50	414 797	186	693 120	57,7	
	1969	9	211 414	50	366 414	40	230 226 c	111	405 749	1	1 250	5	6 924	216	1 221 977	50	442 896	166	779 087	36,2	
Chile	1964		---	17	127 138	7	76 846d	26	76 659		---		---	52	200 043	7	76 846	45	202 997	27,4	
	1969		---	15	120 444	6	77 017e	21	61 750		---		---	42	259 191	6	77 017	36	182 174	29,7	
Colombia-Ecuador	1964		---	24	102 767	4	16 613	2	12 643		---		---	35	133 061	4	16 617	31	116 410	12,5	
	1969		---	29	180 562	7	46 853	5	9 700		---		---	41	239 115	7	48 853	34	190 262	20,4	
Cuba	1964		---	26	115 386	2	4 579	4	6 790		---		---	32	126 755	2	4 579	30	122 176	3,6	
	1969		---	35	218 849	2	4 579	12	20 664f		---		---	49	244 092	2	4 579	47	239 513	1,8	
República Dominicana	1964	1	2 395	4	10 658		---		---		---		---	5	13 053	1	2 395	4	10 656	18,3	
	1969		---	4	9 560		---		---		---		---	4	9 560		---	4	9 560		
Costa Rica	1964		---	2	3 629		---		---		---		---	2	3 629		---	2	3 629		
	1969		---	2	3 629		---		---		---		---	2	3 629		---	2	3 629		
México	1964		---	11	45 426	18	149 295		---		---		---	29	194 721	18	149 295	11	45 426	76,7	
	1969		---	12	44 155	21	230 754g	3	7 851		---		---	36	282 760	21	230 754	15	52 006	81,6	
Nicaragua	1964		---	4	9 793		---		---		---		---	4	9 793		---	4	9 793		
	1969		---	6	15 221		---		---		---		---	6	15 221		---	6	15 221		
Paraguay	1964		---		---		---		---		---		---	2	2 296	10	11 069	12	13 365	17,2	
	1969		---		---		---		---		---		---	2	2 296	12	13 417	14	15 713	14,6	
Perú	1964		---	13	76 500	6	31 479	11	35 665		---		---	30	143 644	6	31 479	24	112 165	21,9	
	1969		---	17	107 695	8	66 320	3	12 876		---		---	28	186 891	8	66 320	20	120 571	35,5	
Uruguay	1964	3	39 176	9	49 190	1	1 032	2	4 789		1	2 127		16	96 314	5	42 335	11	53 979	44,0	
	1969	4	68 314	11	53 094	1	1 032		---		1	2 127	1	1 622	18	126 190	6	71 474	12	54 716	56,6
Venezuela	1964		---	10	38 534	14	201 767	10	39 369		---		---	34	279 670	14	201 767	20	77 903	72,1	
	1969	1	22 561	11	42 352	12	221 470	11	24 046		---		---	35	310 429	13	244 031	22	66 398	78,6	
TOTAL	1964	23	377 669	204	1 144 723	127	1 024 720	264	866 023	30	97 019	55	95 019	703	3 605 173	180	1 499 408	523	2 105 765	41,6	
	1969	17	337 683	236	1 519 578	128	1 206 265	211	713 903	25	68 191	55	112 668	674	3 958 688	170	1 612 139	504	2 346 549	40,7	

FUENTE: IEMH, 1969.

Nota: Incluye sólo buques de autopropulsión de 1 000 toneladas de registro bruto y más, al 1° de enero de cada año.

a Incluye un gasero de 5 102 toneladas de registro bruto. b Incluye 6 gaseros con un total de 15 513 toneladas de registro bruto. c Incluye 5 gaseros con un total de 15 513 toneladas de registro bruto. d Incluye 2 gaseros con un total de 4 366 toneladas de registro bruto. e Incluye un gasero de 2 664 toneladas de registro bruto. f Incluye 6 buques pesquero-factorea con un total de 9 094 toneladas de registro bruto. g Incluye un gasero de 7 992 toneladas de registro bruto. h Al 1° de enero de 1969, Paraguay tenía 2 cargueros y un carguero-buque escuela, todos de menos de 1 000 toneladas de registro bruto, que estaban dedicados a tráfico de ultramar.

cializados compensó en parte la baja en el tonelaje.

Tanto en el Brasil como en Venezuela aumentó el tonelaje total en porcentajes similares al promedio regional (11% y 10%, respectivamente). En Brasil hubo importantes cambios en la composición de la flota nacional, -- puesto que los barcos dedicados al servicio de transporte exterior de carga seca aumentaron en 114.5%. También fueron muy elevadas las tasas de crecimiento del tonelaje total de Cuba y de Colombia-Ecuador. El Tonelaje total de Cuba creció en 93% en el quinquenio, lo que hizo subir la flota cubana del octavo lugar al sexto dentro de América Latina, y su flota destinada al servicio de ultramar al tercer lugar, aunque no tiene barcos-tanque para el comercio internacional.

La flota combinada de Colombia y Ecuador aumentó en 80%, y gran parte de este crecimiento es atribuible al de la Flota Mercante Grancolombiana.

En el cuadro 6 figuran la descomposición del tonelaje, total de los barcos de cada país de 1000 y más toneladas de registro bruto por tipo de barco del 1.º de enero de 1965 al 1.º de enero de 1969, y como podrá apreciarse, en este período se produjeron varios cambios importantes.

La Argentina, en concordancia con la tendencia mundial, ha reducido radicalmente el tonelaje destinado al transporte de pasajeros, y como México retiró del ser-

vicio internacional el barco que destinaba a ese objeto en 1964, la flota latinoamericana para el servicio exterior - de pasajeros constaba en 1969 solamente de los 5 barcos registrados en la Argentina. Una tendencia similar a retirar los barcos antieconómicos y obsoletos se puede observar en la reducción de los cargueros volanderos (tramps) - de 8 en 1968 a uno en 1969.

El tonelaje total de los barcos de carga convencionales con una velocidad inferior a 18 nudos aumentó casi al mismo ritmo que la flota total de ultramar, de modo que estos barcos continuaron representando alrededor de -- 60% del total. No obstante, los barcos más especializados registraron un crecimiento mucho más rápido, pues si bien en 1964 había dos barcos de carga de más de 18 nudos, el - crecimiento de la flota de Chile y de Colombia-Ecuador hizo subir el total a 13 en 1969. En el mismo período el número de barcos frigoríficos aumentó de dos a nueve, en tanto que los cargueros de graneles aumentaron de seis a catorce. Sin embargo, incluso con estos tres tipos de barcos especializados abarcaban solo 321.104 toneladas de registro bruto (21% del tonelaje total de carga seca), cifra muy inferior a las necesidades de comercio exterior de la región. Además, los cargueros de graneles tenían en promedio menos de 11,000 toneladas de registro bruto, cifra inferior al promedio mundial.

Las grandes variaciones que se han observado entre los países latinoamericanos en relación con la importancia relativa de los buques-tanque, la composición de las flotas de cabotaje y de servicio exterior, y la tasa de crecimiento del tonelaje entre 1964 y 1969 no solo reflejan las diferencias en cuanto a la geografía y el comercio exterior de cada región, sino también diferencias tan o más importantes en las actitudes con respecto al aporte que la marina mercante nacional podría hacer al desarrollo económico del país, actitudes que se reflejan en las medidas de política adoptadas para apoyar -o no apoyar- a los distintos sectores del transporte marítimo.

La actitud de los gobiernos y las medidas de política son fundamentales por la importancia de las líneas marítimas de propiedad estatal en la región. Al 1.º de enero de 1969, las 33 empresas de propiedad estatal poseían 380 barcos de 1000 y más toneladas de registro bruto lo que corresponde a 58.5% del tonelaje total de los 14 países que figuran en el cuadro 5. Por otra parte, las 124 líneas de propiedad privada (incluida la Flota Mercante Grancolombiana, de la cual es accionista el Gobierno de Ecuador) poseía 294 barcos que en total representaban 16 millones de toneladas de registro bruto, o sea, 41.5% del total. En la misma fecha las seis compañías navieras más grandes de América Latina eran de propiedad estatal y la

CUADRO N° 6
AMERICA LATINA: FLOTA MERCANTE DE ULTRAMAR

		Barcos de pasajeros.		Cargueros de más de 18 nudos		cargueros de menos de 18 nudos		Cargueros veleros (transporte)		Frigueíficos		Ganaderos		Granoleros		Buques-tanque y gasera		Total	Total
		Unidades	TGR	Unidades	TGR	Unidades	TGR	Unidades	TGR	Unidades	TGR	Unidades	TGR	Unidades	TGR	Unidades	TGR	Unidades	TGR
Argentina	1964	9	107 567			23	243 509	4	28 778	2	6 429	1	7 607			10	140 102	59	533 992
	1969	5	60 604			35	253 814	1	7 365	3	9 122	1	11 540	1	15 538	3	35 393b	49	393 376
Brasil	1964			2	13 788	23	157 024									9	195 996	44	566 80c
	1969			2	13 788	41	256 98d							7	95 658	9	211 414	59	577 82e
Chile	1964					14	91 991	1	8 327							2	26 020	17	127 136
	1969			4	42 756	9	50 868							2	26 670			15	120 444
Colombia	1964					24	103 767											24	103 767
	1969			7	81 562	20	142 750			2	13 750							29	160 562
Cuba	1964					22	103 255							4	12 131e			26	115 386
	1969					17	196 219			4	10 499			4	12 131e			35	218 049
República Dominicana	1964					4	10 658									1	2 395	5	13 053
	1969					4	9 560											4	9 560
Guatemala	1964					2	3 629											2	3 629
	1969					2	3 629											2	3 629
México	1964	1	15 182			9	27 291	1	2 953									11	45 426
	1969					12	44 155											12	44 155
Nicaragua	1964					4	9 793											4	9 793
	1969					6	15 221											6	15 221
Paraguay	1964																	-	-
	1969																	-	-
Perú	1964					13	76 500											13	76 500
	1969					17	107 695											17	107 695
Uruguay	1964					7	34 698	2	14 492							3	39 176	12	66 366
	1969					11	53 094									4	68 215	15	121 409
Venezuela	1964					10	38 534											10	38 534
	1969					11	42 352									1	22 561	12	64 913
TOTAL	1964	10	122 749	2	13 788	175	900 649	8	54 550	2	6 429	1	7 607	6	28 951	23	377 669	227	1 522 392
	1969	5	60 604	13	136 106	195	1 119 365	1	7 365	9	22 671	1	11 540	14	150 127	17	337 663	255	1 859 661

FUENTES: ISTAT, 1969.

a Incluye 4210 buques de autopropulsión de 1 000 toneladas y más de registro bruto, al 31 de enero de cada año. b Incluye un gasero de 5 102 toneladas de registro bruto. c Buque sucarrero. d Al 31 de diciembre de 1969, Paraguay tenía 2 cargueros y un carguero-buque escuela, todos de menos de 1 000 toneladas de registro bruto, que están incluidos. e tráfico de ultramar.

Flota Mercante Grancolombiana ocupaba el séptimo lugar, como puede observarse a continuación.

1. Flota Nacional de Petroleiros (FRONAPE), Brasil: 40 barcos con 420,142 toneladas de registro bruto.

2. Lloyd Brasileiro: 59 barcos con 373,524 toneladas de registro bruto.

3. Empresas Líneas Marítimas Argentinas (ELMA): 45 barcos con 325,013 toneladas de registro bruto.

4. Petróleos Mexicanos (PEMEX): 20 barcos con -- 230,754 toneladas de registro bruto.

5. Empresas Consolidadas de Navegación Mambisa, Cuba: 39 barcos con 229,380 toneladas de registro bruto.

6. Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), Argentina: 25 barcos con 210,177 toneladas de registro bruto.

7. Flota Mercante Grancolombiana, S. A., Colombia-Ecuador: 24 barcos con 158,915 toneladas de registro bruto.

En el cuadro 7 se indican las flotas de propiedad estatal y privada en 14 países latinoamericanos al 1o. de enero de 1969. Entre ambas fechas las flotas mercantes privadas crecieron mucho más rápidamente que las flotas estatales (19.5% frente a 4%). Sin embargo, todavía predominan las flotas mercantes estatales, y a menudo por un amplio margen, en nueve de los países. Solamente en Chile y Colombia-Ecuador las flotas privadas son más grandes que --

CUADRO N° 7
 AMÉRICA LATINA: FLOTA MERCANTE ESTATAL Y PRIVADA^a

	1° de enero de 1954				1° de enero de 1969				TRB	
	Armadores estatales		Armadores privados		Armadores estatales		Armadores privados		Variación armadores estatales (%)	Variación armadores privados (%)
	Unidades	TRB	Unidades	TRB	Unidades	TRB	Unidades	TRB		
Argentina	138	781 951	78	418 110	102	630 399	81	413 501	- 19,4	- 1,1
Brasil	145	951 477	91	260 451	124	841 426	92	380 552	- 2,3	51,9
Chile	13	41 897	39	238 941	14	53 206	28	205 985	27,0	- 13,8
Colombia-Ecuador	3	15 435	32	118 547	11	66 783	30	172 332	332,7	45,4
Cuba	32	126 755	--	--	49	244 092	--	--	92,6	--
República Dominicana	4	11 886	1	1 167	2	6 463	2	3 117	- 45,6	167,1
Guatemala	2	3 629	--	--	2	3 629	--	--	--	--
México	18	149 295	11	45 426	22	233 285	14	49 475	56,3	8,9
Nicaragua	4	9 793	--	--	5	11 116	1	4 105	13,5	--
Paraguay	12	13 565	--	--	14	15 713	--	--	17,6	--
Perú	21	111 641	9	32 003	16	108 393	12	78 498	- 2,9	145,3
Uruguay	8	62 824	8	33 490	7	57 181	11	69 009	- 9,0	106,1
Venezuela	11	42 075	23	234 824	12	45 726	23	264 703	8,7	12,7
TOTAL	411	2 232 013	292	1 372 959	380	2 317 411	294	1 641 277	3,8	19,5

FUENTE: IEMMI, 1969.

^a Incluye sólo buques autopropulsados de 1 000 toneladas y más de registro bruto.

las estatales, y tanto en Chile como en Colombia-Ecuador - las flotas de propiedad privada entre 1964 y 1969. Salta a la vista que el futuro de la marina mercante de América Latina está en manos de los gobiernos y depende de las decisiones que ellos adopten.

La impresión quizá descorazonadora con respecto al desarrollo general de la marina mercante de América Latina entre 1964 y 1969 se atenúa algo cuando se considera la incorporación de nuevos barcos a las diferentes flotas nacionales. En el cuadro 8 se presentan los barcos nuevos y los usados que se incorporan cada año, indicándose su origen. Del total de 1.4 millones de toneladas de registro bruto incorporadas, 0.8 millones de toneladas correspondían a barcos recién construidos, lo que hizo subir el tonelaje total incorporado de 37% en 1964 a 66% en 1968. Sin embargo, solo nueve de los 14 países latinoamericanos incorporaron barcos nuevos durante el período, correspondiente al Brasil, Colombia-Ecuador y México 68% del total.

Mucho más alentador es señalar que del total de 840,000 toneladas de registro bruto correspondiente a los nuevos barcos incorporados en los cinco años, 325,000 toneladas (39%) fueron construidos en astilleros latinoamericanos. El Brasil, que construyó barcos con un tonelaje total de 285,000 toneladas en ese período, no solo los construyó en sus propios astilleros, sino que exportó barcos a

CUADRO N° 8

AMERICA LATINA: TONELAJE INCORPORADO A LAS FLOTAS

MERCANTES^a

(Toneladas de registro bruto)

	1964	1965	1966	1967	1968	TOTAL
Barcos nuevos incorporados						
Argentina	17 112	15 590	12 041	51 627	--	96 370
Brasil	18 897	7 632	56 570	49 695	133 918	266 712
Colombia-Ecuador	23 312	23 271	38 500	1 978	46 370	133 431
Cuba	--	21 042	61 778	--	1 650	84 470
Chile	--	21 378	21 738	11 647	--	54 763
México	17 795	1 308	1 308	79 032	71 191	170 634
Paraguay	--	--	--	2 348	--	2 348
Perú	--	--	4 297	--	26 624	30 921
Subtotal	77 116	90 221	196 232	196 327	279 753	839 649
Barcos de segunda mano incorporados						
Total	133 313	75 649	139 931	106 861	142 579	597 333
	210 429	165 870	335 163	303 188	422 332	1 436 982
Barcos nuevos entregados por astilleros latino-americanos						
Argentina	6 000	8 680	--	13 939	--	28 618
Brasil	34 161	8 940	57 878	49 695	133 918	284 592
Perú	--	--	4 297	--	7 376	11 673
Subtotal	40 161	17 620	62 175	63 633	141 294	324 883
Entregados por otras regiones						
Total	36 955	72 601	134 057	132 694	138 459	514 766
Total	77 116	90 221	196 232	196 327	279 753	839 649

FUENTE: IEMMI, La marina mercante iberoamericana, págs. 22 y 23.

a Barcos autopropulsados de 1 000 y m³s toneladas de registro bruto.

México. En 1968 el tonelaje de los barcos entregados por los astilleros de la región representó la mitad del nuevo tonelaje incorporado. La actividad de los astilleros latinoamericanos tuvo como consecuencia importantes cambios en el origen de la flota mercante latinoamericana, con 92,550 toneladas de registro bruto, habían sido construídos en la región y solo representaban 2.5% del tonelaje regional total. Al 1.º de enero de 1969 había subido a 78 el número de barcos construídos en América Latina, con 431,754 toneladas de registro bruto, y representaban 11% del tonelaje total.

Sin embargo, el cambio más impresionante se observa en el número de barcos encargados o en construcción al 1.º de enero de 1969, que figuran en el cuadro 9. En esta fecha nueve repúblicas latinoamericanas esperaban la entrega de barcos con un tonelaje total de 1.4 millones de toneladas de registro bruto representaban 36% del tonelaje combinado de 14 países de la región. En 1964, los barcos encargados o en construcción totalizaban solo 0.3 millones de toneladas, es decir, 9% de la flota existente a esa fecha. Como base para comparar esos porcentajes, cabe decir que el tonelaje mundial botado al agua en 1968 representaba también alrededor de 9% del tonelaje mundial total de ese año. Cinco de los países, el Brasil, Chile México, el Perú y Venezuela, esperaban la entrega de barcos

CUADRO N° 9

AMERICA LATINA: BARCOS ENCARGADOS O EN CONSTRUCCION*

	1° de enero de 1964					1° de enero de 1969				
	Flota actual		Encargados o en construcción			Flota actual		Encargados o en construcción		
	Total de toneladas de registro bruto	Edad media (años)	Número de barcos	Total de toneladas de registro bruto	Porcentaje de la flota actual	Total de toneladas de registro bruto	Edad media (años)	Número de barcos	Total de toneladas de registro bruto	Porcentaje de la flota actual
Argentina	1 200 061	18,5	13	90 155	7,5	1 043 900	19,5	10	51 300	4,9
Brazil	1 111 928	14,6	24	133 486	12,0	1 221 977	12,7	69	682 044	72,2
Colombia-Ecuador	153 982	11,7	6	69 936	52,2	259 115	8,4	2	21 000	8,8
Cuba	126 755	11,5	--	--	--	244 092	9,7	3	36 000	14,8
Chile	280 828	12,9	--	--	--	259 191	12,5	6	66 000	25,5
Guatemala	3 629	5,5	--	--	--	3 629	10,5	--	--	--
México	194 721	23,3	5	21 787	11,2	282 760	7,4	7	75 450	26,7
Nicaragua	9 793	10,0	--	--	--	15 221	21,4	--	--	--
Paraguay	13 365	3,5	--	--	--	15 713	7,5	--	--	--
Perú	143 644	16,6	1	4 000	2,8	186 891	14,7	12	112 616	60,3
República Dominicana	13 053	21,9	--	--	--	9 580	25,4	--	--	--
Uruguay	96 314	18,0	--	--	--	125 190	18,9	1	20 000	15,6
Venezuela	276 899	3,5	--	--	--	310 422	12,1	6	164 280	52,9
TOTAL	3 604 972	15,7	49	319 364	8,9	3 958 688	13,9	116	1 428 690	36,0
Número de barcos encargados a astilleros latinoamericanos			34	178 942				62	457 720	

FUENTE: IBMI, La marina mercante iberoamericana, 1969, págs. 21, 25 y 61.

a. Barcos autopropulsados de 1 000 y más toneladas de registro bruto.

que representaban más de 25% de sus flotas en 1969, en tanto que los barcos encargados por el Brasil representaban la cifra de 72% de su tonelaje existente.

De los 115 barcos encargados o en construcción - al lo. de enero de 1969, 80 iban a ser destinados al servicio exterior y el resto a cabotaje. (Véase el cuadro 10) La clasificación por tipo de barco es muy importante porque muestra que se ha producido un cambio decidido hacia los barcos más especializados.

Si se considera solo el tonelaje que se proyecta dedicar al servicio exterior y se excluyen los barcos-tanque, 40% de este nuevo tonelaje se compone de barcos especializados y cargueros corrientes de graneles y barcos para el transporte combinado, en tanto que otro 40% corresponde a los cargueros generales de más de 18 nudos, barcos para el transporte de contenedores y barcos frigoríficos. Solo 20% corresponde a barcos convencionales para el transporte de carga general de menos de 18 nudos.

De este cambio se obtiene haciendo una comparación aproximada entre la tasa de crecimiento del tonelaje de carga seca, para el mundo y para los 14 países latinoamericanos que figuran en el cuadro 6. Si la carga seca embarcada y desempacada por Costa Rica, El Salvador, Haití, Honduras y Panamá se resta de los totales latinoamericanos indicados en el cuadro 9, la tasa simple de crecimiento de

C U A D R O N U M . 1 0
 AMERICA LATINA: CLASIFICACION DE LOS BARCOS PEDIDOS O
 EN CONSTRUCCION, AL 1o. DE ENE
 RO DE 1959

SERVICIO EXTERIOR	NUMERO	TONELADAS DE REGISTRO - BRUTO
CARGUEROS GENERALES DE MAS DE 18 NUDOS	36	361 000
CARGUEROS DE GRANELES	5	101 600
CARGUEROS DE AZUCAR	3	36 000
CARGUEROS DE CEMENTO	1	6 700
BARCOS PARA EL TRANSPORTE DE CONTENEDORES	2	20 000
BARCOS FRIGORIFICOS	4	16 424
BARCOS PARA EL TRANSPORTE COMBINADO DE PETROLEO Y CARGA A GRANEL	4	246 000
BARCOS - TANQUE	5	275 000
BARCOS DE CARGA GENERAL DE MENOS DE 18 NUDOS	20	195 240
CABOTAJE	36	170 726
T O T A L	116	1 428 690

BIBLIOTECA CENTRAL

C. E. C. A.

la carga seca total recibida y despachada por los demás países entre 1959 y 1966 es de 8.5% anual. Si se consideran estos mismos países y el Paraguay, la flota de ultramar -- combinada para el transporte de carga seca aumentó a la ta sa simple de 6.5% por año entre el 1o. de enero de 1964 y el 1o. de enero de 1969 (véase el cuadro 6).

4.3 LAS GRANDES COMPAÑÍAS EXTRANJERAS DE TRANSPORTE MARITIMO.

Con el objeto de analizar el lugar preponderante de las compañías extranjeras de transporte que tienen en el comercio de la ALALC, debe plantearse cual es el funcionamiento de los mercados de fletes, para lo cual se pueden - identificar cinco tipos de ellos.

El primer mercado está constituido por las compa ñías productoras de bienes que poseen sus propios buques; como es el caso de los productores de petróleo. Este tipo de mercado tiene ventajas para el productor de bienes, ya que, en el momento que lo precise tienen el transporte dis ponible. Pero también tiene desventajas como son el hecho de distraer capital para la posesión de sus buques, además a veces es baja la utilización de la capacidad de transpor te existente, con lo cual se incrementan sus gastos.

Una segunda posibilidad es la del contrato de fle tamento a medio o a largo plazo; por medio de dicho contra to se garantiza el uso exclusivo de un buque por un período que suele ir desde 3 años de contrato la empresa que -- necesita transportar sus productos se garantiza la capaci-

dad de transporte que necesita a un costo conocido, pero no se ve obligado a realizar la inversión de capital necesario para adquirir el buque.

La tercera posibilidad constituye una variante del caso anterior, en virtud de la cual el armador firma un contrato a largo plazo, comprometiéndose a transportar una cantidad dada de carga anualmente y contra la percepción de un flete predestinado, sin especificarse qué buque ha de utilizarse.

El cuarto mercado de transporte marítimo es el mercado abierto o de los barcos VOLANDEROS (TRAMP). En este caso se contrata el viaje del buque entre dos puertos determinados, para que realice una serie de viajes, o durante un período determinado, que suele ser de dos meses a un año. Este mercado es importante en el caso de diversos productos latinoamericanos como los cereales y el azúcar. Otra utilización importante de los barcos Volanderos es la de fletarlos a las compañías de buques de línea, a fin de suplementar su capacidad de carga para viajes únicos o períodos hasta de doce meses.

El quinto mercado de fletes es el organizado -- por las conferencias de fletes para cubrir los servicios de buques de línea. En este mercado un usuario determinado utiliza el espacio de carga que le proporciona el armador dedicado a operar un servicio regular en una ruta fi-

ja, compartiendo el uso del buque con otros embarcadores.

Dada la importancia del mercado de las conferencias marítimas se examinará con mayor detalle.

La mayor parte de las importaciones de América - Latina, a excepción de los de petróleo, se transportan en buques de línea, lo mismo sucede con las exportaciones.

Las tarifas de estos buques, las condiciones del transporte y la calidad de los servicios se determinan mediante las conferencias de fletes.

Las conferencias marítimas, son acuerdos suscritos por las líneas de navegación para restringir o eliminar la competencia, regular y racionalizar los itinerarios y el arribo a los puertos de destino, y, en ciertos casos, determinar la distribución de la carga, las tarifas de fletes o los ingresos netos. Las conferencias generalmente controlan los precios, esto es, las tarifas de carga, variando considerablemente la naturaleza de su organización en función de la estructura del mercado de su ruta comercial. Algunas veces han sido realmente conferencias de carácter oral y sin formalidades, pero en otras muchas se han concertado acuerdos escritos mediante los cuales se ha establecido un órgano permanente, con un presidente y un secretario, y se han descrito cuidadosamente los derechos y deberes de sus miembros.

En ciertas ocasiones se imponen penas por las violaciones del acuerdo, en cuyo caso se suele exigir la

entrega de una fianza en efectivo o de una garantía de - - otro tipo.

Uno de los objetivos de las conferencias es la - eliminación de la competencia de precios en un tráfico o - ruta, siendo el segundo objetivo en orden de importancia - el de evitar que entren a competir otros buques. Se logra el primer objetivo mediante el establecimiento de tarifas de Fletes y haciendo ilegales las reducciones de esas tarifas por parte de las líneas participantes, y el segundo, - mediante los acuerdos de fidelidad, en virtud de los cua-- les se conceden tarifas preferenciales a los fletadores si no utilizan las líneas competidoras que no son miembros de la conferencia.

A pesar de que los países de América Latina han criticado severamente muchas de las prácticas de las confe--rencias marítimas, no han mostrado deseos de eliminar las conferencias como tales. La posición de los países Lati--noamericanos en relación con las conferencias quizás se expresa de manera más clara en la carta de Tequendama, preparada por los países de la región con anterioridad al segundo período de sesiones de la UNCTAD y que dice así:

3.- Prácticas de las conferencias marítimas.

- a) Adoptar medidas concretas en la II UNCTAD en el sentido de eliminar las prácticas - de las conferencias marítimas contrarias a los países en desarrollo, tales como:

- a.1. El carácter "Cerrado" de muchas confe
rencias;
 - a.2. La falta de una representación efecti
va de las conferencias en varios puer
tos importantes de los países en desa
rrollo;
 - a.3. La falta de publicidad o la publici
dad inadecuada de las tarifas y otras
condiciones de transporte;
- b) Al respecto recomendar la adopción por la
II UNCTAD de los siguientes principios:
- b.1. El reconocimiento del pleno derecho
de los países en desarrollo a participi
par en toda conferencia de fletes que
tenga relación con su tráfico maríti
mo;
 - b.2. El reconocimiento del derecho de los
armadores de los países en desarrollo
a participar en las conferencias de -
fletes en igualdad de derechos con -
los armadores de los países desarro-
llados;
 - b.3. El derecho de los países en desarrollo
a tener conocimiento pleno tanto de la
estructuración como de la fijación de
las tarifas de fletes y demás condicio

nes de transporte aplicadas a los productos de su comercio y, asimismo, tener conocimiento con anticipación suficiente de cualquier modificación en dichas tarifas y condiciones.

Debido a todo lo anterior es posible afirmar que las empresas navieras están concentradas en muy pocos capitales, primordialmente Estadounidenses y Europeos, que por la fuerza de sus capitales estén en posición de ejercer un liderazgo de precios o tarifas de transporte, de desplazar a los competidores que generalmente son débiles y de establecer condiciones de servicio, así pues los países en desarrollo no tienen otra alternativa que utilizar este tipo de servicios de transporte.

C A P I T U L O V

PROGRAMA DE LIBERACION DEL TRANSPORTE PARALELO

AL DEL INTERCAMBIO PREVISTO EN EL TRATADO DE -

MONTEVIDEO.

5.1 RACIONALIZACION Y REDUCCION DE DERECHOS.

Casi todos los países de América Latina han establecido gravámenes sobre los fletes marítimos, contrariamente a lo que sucede en las naciones industrializadas, en ninguna de las cuales el transporte por agua está afectado a impuestos directos o indirectos.

En el Cuadro No. 1, Tributos a los fletes y pasajes marítimos en los países de la ALALC, se detallan dichos gravámenes, los que podrían clasificarse en tres categorías, según su destino:

a) Tributos destinados a formar fondos de promoción de las respectivas marinas mercantes nacionales, como en el caso de Argentina, Brasil y Perú;

b) Contribuciones al financiamiento de institutos de previsión de hombres de mar, como las vigentes en Brasil, Chile y Uruguay; y

c) Impuestos dirigidos simplemente a entonar las arcas fiscales, como los de cifras de negocios y de turismo en Chile y los impuestos a los fletes en Ecuador, México y Paraguay.

Bolivia, Colombia y Venezuela no aplican gravámenes sobre los fletes marítimos.

El monto de estos tributos difiere considerablemente entre un tipo y otro, así como de país a país.

En general, puede decirse que el porcentaje so--

bre el valor de los fletes asume mayor importancia cuando se trata de gravámenes que van a constituir fondos de fomento de la marina mercante, siendo de 2 por ciento sobre los fletes de exportación y 10 por ciento sobre los de importación en Argentina; de 15 por ciento sobre los de importación y 20 por ciento sobre los de cabotaje marítimo, fluvial y lacustre en el Brasil y de 4 por ciento sobre los de importación y exportación en el Perú.

Cuando el gravamen se destina a financiamiento extraordinario de entes previsionales, es de 8 por ciento sobre el valor de los pasajes en el caso del Brasil y de 3 por ciento sobre los fletes y pasajes marítimos de comercio exterior en Chile, mientras en el Uruguay corresponde el medio por ciento sobre el valor CIF de todas las mercaderías importadas en barcos de bandera extranjera.

Parece oportuno dejar establecido que estas contribuciones en favor de organismos de previsión del personal marítimo no alivian ni a éstos ni a sus empleadores de las pesadas cargas por concepto de aportes impositivos, cuyos porcentajes sobre los sueldos y salarios son iguales o superiores a aquellos que cotizan con ese fin los empleados, obreros y patrones de las demás actividades económicas del respectivo país.

Los impuestos al transporte por agua que no tienen destino específico, equivalen al 5 por ciento sobre --

CUADRO NUM. 1

TRIBUTOS SOBRE FLETES Y PASAJES MARITIMOS EN LOS PAISES DE LA A L A L C .

Tributo y Disposición Legal.	Porcentaje y Valor al que se Aplica	D e s t i n o .
<u>ARGENTINA</u>		
Gravámen sobre los fletes del transporte internacional marítimo y fluvial. (Decreto-ley 6677/63 de 9/VIII/63; modificado por ley 19.265 de 24/IX/71, reglamentada por decreto 4291 de - - 24/IX/71).	2% sobre los fletes de exportación (1) 10% sobre los fletes de importación (1) 5% sobre el valor de los pasajes marítimos y fluviales internacionales.	Fondo Nacional de la Marina Mercante.
<u>BRASIL</u>		
Tasa de renovación de la Marina Mercante. (Decreto-ley 3100 de 7/III/41; decreto 3595 de 5/IX/41; ley 3381 de 24/IV/58 reglamentada por decreto 48180 de - - 10/V/60; ley 5925 de 10/VI/66; y decreto-ley 302 de 18/XII/63).	15% del flete líquido de importación 20% del flete líquido de cabotaje marítimo, fluvial y lacustre.	Fondo de la Marina - Mercante.
Previdencia marítima. (Decretos 22782 de 29/II/33 y 48959A de 13/IX/60, modificado por ley 3807 de 1960 y ley 5025 de 10/XI/66).	8% sobre pasajes, boletos de retorno emitidos en Brasil, exceso de equipaje no acompañado.	Instituto de jubilados y pensionados de los marítimos.
<u>COLOMBIA</u>		
No aplica gravámenes sobre los fletes.		
(1) El monto de este gravámen es fijado por decreto del Poder Ejecutivo y puede llegar legalmente hasta el 20 por ciento del valor de los fletes de transporte marítimo y fluvial de importación y hasta el 5 por ciento de los de exportación.		

Tributo y Disposición Legal.	Porcentaje y Valor al que se Aplica.	D e s t i n o
CHILE		
Aporte a Caja de la Marina Mercante. (Ley 6037 de 3/III/37, modificada - por leyes 7759 de 7/II/44; 8037, 9689, 19682 de 23/X/52; 11859 de 30/VII/55 y 13305 de 6/IX/59).	3% del flete bruto que produzca o se pague por el transporte de pasajeros o de carga en naves del Estado o particulares, nacion- ales o extranjeras (2)	Caja de Previsión - de la Marina Mercan- te Nacional.
Impuesto de cifra de negocios. (Ley 15147 de 22/I/63)	5% sobre los fletes de cabotaje de servi- cio público.	F i s c o .
Impuesto sobre el turismo. (Ley 5767 y decreto 3750 de 8/I/36)	2% sobre los pasajes marítimos con destino al exterior y de cabotaje, y sobre la par- te que corresponda entre puertos chilenos en los viajes del exterior a Chile.	F i s c o .
ECUADOR		
Impuesto de fletes. (Decreto legislativo 3/X/1894, mo- dificado por decreto de la Comi- sión Legislativa Permanente de -- 30/I/46, decreto legislativo de - 7/XI/57 y ley 6912 de 6/X/69).	4% sobre los fletes de exportación.	F i s c o .
Impuesto de pasajes. (Decreto de la Comisión Legialati- va Permanente de 30/I/46, modifi- cado por ley 69-12 de 6/X/69)	4% sobre los pasajes de regreso y 9% sobre los de salida del país; los es- tudiantes y personas que viajen por moti- vos de enfermedad pagarán únicamente el 2% y el 3% según el caso.	F i s c o .
(2) Gozan de exención las importaciones destinadas a organismos estatales y semi-estatales, las - universidades, los organismos de Naciones Unidas y ciertas instituciones de caridad; también están exentas las mercaderías en tránsito a Argentina, Bolivia y Perú, así como las exporta- ciones de salitre y yodo.		

Tributo y Disposición Legal.	Porcentaje y Valor al que se Aplica.	Destino.
------------------------------	--------------------------------------	----------

MEXICO

Impuesto sobre portes y pasajes. (Ley Federal de Impuesto sobre portes y pasajes de 27/XII/54).	2.20% sobre el ingreso bruto por portes de mercancías de algún puerto mexicano con destino al extranjero (3); 5.50% sobre el ingreso por pasajes en viajes al extranjero (4)	F i s c o .
--	---	-------------

PARAGUAY

Impuesto a los fletes. (Ley 1303 de 1964).	5% sobre los fletes de importación y exportación.	F i s c o .
---	---	-------------

PERU

Impuesto sobre fletes. (Ley 11537 de 12/XII/50, modificada por Ley 13836 de 5/I/62 y decreto supremo 217-H de 16/X/64).	4% sobre los fletes de importación y exportación (5)	Fondo de Renovación y Aplicación de la Marina Mercante.
--	--	---

URUGUAY

Impuesto a mercaderías importadas en -- barcos extranjeros. (Leyes 13118 de 15/X/52; 13420 de -- 2/XII/65 y 13585 de 9/II/67).	0.5% sobre el valor CIF de todas las -- mercaderías importadas en barcos de ban -- dera extranjera.	Caja de Jubilaciones y Pensiones -- de la Industria y Comercio.
---	---	---

VENEZUELA

No aplica gravámenes sobre los fletes.

- (3) No causan el impuesto las empresas marítimas nacionales o extranjeras que transportan exclusiva-- mente petróleo o sus derivados, ni las que hagan servicio de cabotaje.
- (4) Será deducible de los ingresos que obtengan las empresas por este concepto el importe de las pri-- mas del seguro del viajero contra accidentes.
- (5) Están exentos los productos de la lista XXV del GATT: animales para reproducción, carnes, trigo y harina, arroz, algunos medicamentos, libros e impresos (decreto supremo 139-H de 23/VII/64) y los fletes de exportación de plomo, zinc y magnesio, minerales de hierro y minerales no metálicos así como el comercio fluvial del oriente peruano.

los fletes de cabotaje y 2 por ciento sobre los pasajes al exterior y de cabotaje, en el caso de Chile; al 4 por ciento sobre los fletes de exportación y sobre los pasajes de regreso y 3 por ciento sobre los pasajes de salida del país, en el del Ecuador; al 2.2 por ciento del flete de mercancías por mar al exterior y 5.50 por ciento de los pasajes en viajes al extranjero, en México; y de 5 por mil sobre los fletes de importación y exportación del Paraguay.

Puede apreciarse pues, que en varios tráficos -- los fletes sufren un doble recargo al sumarse el tributo de exportación del país de embarque al de importación que le aplica el país de destino, lo cual en algunos casos hace subir su incidencia al 17 por ciento del flete (Argentina-Brasil), al 17.2 por ciento (México-Brasil), al 18 por ciento (Chile-Brasil) y al 19 por ciento (Ecuador-Brasil) y (Perú-Brasil).

Por otro lado, cuatro países de la zona (Brasil, Chile, México y Uruguay) aplican impuestos y contribuciones sobre operaciones portuarias en los países de la ALALC, según se detalla en el cuadro No. 2.

Pero, mientras en Brasil y Uruguay se trata de contribuciones destinadas a financiar el mejoramiento o la administración de los puertos, en Chile constituye un simple impuesto de cifra de negocios, de recaudación fiscal, y en México un aporte en favor de la Casa del Marino.

CUADRO NUM. 2
 IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES SOBRE OPERACIONES PORTUARIAS
 EN LOS PAISES DE LA ALALC

Gravámen y Disposición Legal.	Cuantía y Base Imponible.	Destino.
<u>BRASIL</u>		
Tasa de mejoramiento de puertos. (Ley 3421 de 10/VII/58, reglamenta toda por decreto 46434 de 15/VII 59; decreto-ley 415 de 10/I/69).	2% del valor comercial (valor CIF calculado sobre el "dólar fiscal" de las mercaderías transportadas por agua en las importaciones (1) (2) y 0.2% en las exportaciones, en el cabotaje y navegación interior.	Fondo Portuario Na- cional.
<u>CHILE</u>		
Impuesto a la cifra de negocios. (Ley 15124 de 22/I/63)	5% sobre el monto de las tarifas por los -- servicios de movilización, carga y descarga y demás propios del transporte marítimo, -- servicios portuarios, de lanchaje y muelle- je.	Fisco.
<u>MEXICO</u>		
Aportación patronal. (Decreto de 4/III/41, publicado el 11/IV/41).	Sólo los barcos amparados bajo la bandera - mexicana estarán sujetos al cobro de la si- guiente tarifa cada vez que arriben a pier- to. I. Embarcaciones hasta de 200 (dosien- tas) toneladas brutas de arque \$0.04 (cua- tro centavos) por tonelada o fracción, sin - que la aportación exceda de \$4.00 (cuatro pe- sos) en cada arribada, aun cuando el produc- to de \$0.04 (cuatro centavos por el tonelaje de la embarcación sobrepase esa cantidad.	Casa del Marino.
<p>(1) Están exentas las importaciones de productos originarios de Bolivia, Ecuador y Paraguay incluidos en las listas especiales de concesiones no extensivas otorgadas por Brasil a estos tres países de la ALALC (Decreto 65223 de 25/IX/69).</p> <p>(2) Están exentas las mercaderías sujetas al régimen aduanero de "Draw back" (art. 55 de la ley 5025 de 10/VI/66 y artículo 4o. del decreto-ley 24 de 1966).</p>		

Gravamen y Disposición Legal.

Cuantía y Base Imponible.

Destino.

MEXICO (Cont.)

II. Embarcaciones desde 200 (doscientas) hasta 500 (quinientas) toneladas brutas de arqueo, \$0.02 (dos centavos) por tonelada o fracción, sin exceder en cualquier caso la aportación de \$7.50 (siete pesos cincuenta centavos) en cada arribada;

III. Embarcaciones desde 500 (quinientas) hasta 1.000 (mil) toneladas brutas de arqueo, \$0.15 (un centavo y medio) por cada tonelada o fracción. El máximo de la aportación en cada arribada será de \$10.00 (diez pesos);

IV. Embarcaciones de 1.000 (mil) toneladas brutas de arqueo en adelante, \$0.01 (un centavo) por tonelada o fracción.

URUGUAY

Tributos portuarios.

(Decreto de 25/IX/63; resoluciones 1213/64 y 1291/64 del Poder Ejecutivo (D.O. de 12 y 24/XI/64); - decreto 96 de 16/II/67 (D.O. de 28/II/67)).

12% sobre el valor CIF de las mercaderías de importación por vía marítima descargadas directamente o a depósitos abiertos o cerrados, con algunas excepciones, como: (a) yerba canchada, yerba mate elaborada, azúcar, productos farmacéuticos, sueros y vacunas, bananas, café, semillas de remolacha y demás especies sacarígenas, que pagan 3.25%, únicamente en caso de que la descarga sea directa; (b) fertilizantes, productos para combatir las plagas de la ganadería y la agricultura, y materias primas para su elaboración, que pagan 6% y (c) los vehículos automotores y los animales en pie, cuyo gravamen es variable; todas las demás pagan \$3.50 uruguayos por cada 100 Kg. o fracción.

Administración -
Nacional de Puer-
tos.

Movilización de bultos (3)

(Leyes 7819 de 7/II/25; 9231 de 2/III/34; 11490 de 13/IX/50; - 13420 de 2/XI/65; 13637 de 21/XII/67 y 13695 de 24/X/68).

\$60.00 uruguayos por cada 100 Kg. brutos o fracción o por cada 100 litros o fracción, con monto no superior al 6% del valor CIF, en las mercaderías despachadas sobre el valor; para las demás, no podrá exceder del 10% de dicho valor; se aplica a todas las mercaderías por vía marítima, excepto a los animales en pie (4).

Gravamen y Disposición Legal.

Cuantía y Base Imponible.

Destino.

- (3) Por decreto de 25/VII/63 se declaró que el tributo de movilización de bultos es un impuesto.
- (4) Cuando las mercaderías pagan el 50 por ciento de recargo sobre los derechos aduaneros y adicionales, el impuesto de movilización de bultos debe pagarse también con 50 por ciento de recargo (Decreto-ley 10199 de 24/VII/42). Las mercaderías comprendidas en la lista XXXI de concesiones en favor de los países del GATT, están sujetas a los niveles de tributación vigentes al 5/I/68, fecha de publicación de la ley 13637.

El monto de estos impuestos también difiere considerablemente, siendo en el Brasil de 2 por ciento del valor CIF de las mercaderías transportadas por agua en las importaciones, y de 0.2 por ciento en las exportaciones, en el cabotaje y en la navegación interior; en Chile, de 5 por ciento sobre la facturación de los servicios de movilización, carga y descarga y demás propios del transporte marítimo, servicios portuarios, de lanchaje y muellaje; en México, por decreto del 4 de marzo de 1941, se establecen las aportaciones para la institución de la Casa del Marino, -- que se cobran exclusivamente en las embarcaciones nacionales; y en Uruguay por una parte del 12 por ciento sobre el valor CIF de las mercaderías importadas por vía marítima -- (con algunas excepciones, que pagan el 6 por ciento del valor CIF de las respectivas mercaderías).

Es tan considerable la gravitación de este tributo en el caso del Uruguay, que su incidencia sobre el valor CIF de las mercancías resulta en muchos casos mayor -- que la del flete y obliga a desviar carga valiosa de importación del transporte marítimo al aéreo.

Además en el cuadro No. 3, referente al Impuesto a la renta de las empresas navieras en los países de la ALALC, se enumeran dichos impuestos y la disposición legal que la implantó, así como su cuantía y la base imponible, con las excepciones correspondientes.

CUADRO NUM. 3

IMPUESTO A LA RENTA DE LAS EMPRESAS NAVIERAS EN LOS PAISES DE LA ALAEC.

Impuesto y Disposición Legal.	Cuantía y Base Imponible.	Observaciones.
<u>ARGENTINA</u>		
Impuesto a los réditos (1) (Ley 11682 de 1968)	10% del importe bruto de los fletes por pasajes y cargas entre la República y países extranjeros.	Se exige a los armadores de países que han concluido acuerdos de exención recíproca con Argentina. Se encuentran vigentes, entre otros acuerdos con: Brasil, Colombia, Chile, Perú y Uruguay.
<u>BRASIL</u>		
Impuesto a la Renta. (Decreto 58400 de 10/V/66 y decreto-ley 5844).	25% aproximadamente de los ingresos de fletes y pasajes.	Están exentas las empresas navieras y aéreas extranjeras si en los países de su respectiva nacionalidad las empresas brasileras de las mismas actividades gozan de idéntico tratamiento.
<u>COLOMBIA</u>		
Impuesto a la Renta. (Ley 81 de 22/XII/60 y decreto 437 de 22/II/61)	12% sobre los primeros \$100,000.00 de renta líquida gravable; 24% sobre la parte de renta líquida gravable que pase \$100.000.00 y no exceda de \$1,000.000.00; y 36% sobre la parte de renta líquida gravable que exceda de \$1,000.000.00.	Están exentos los buques tramp. Se puede exigir por reciprocidad (ley 124 de 28/XI/61)
(1) Información de ALAMAR, transcribiendo nota 223 de la Secretaría de Estado de Hacienda de la República Argentina de 4/VI/69.		

Impuesto y Disposición Legal.	Cuantía y Base Imponible.	Observaciones.
Impuesto a las remesas al exterior. (Ley 63 de 14/XII/67).	12% pagadero por las empresas navieras extranjeras de servicio regular sobre las utilidades por fletes de exportación no reinvertidas en Colombia.	Están exentos los buques -- Tramp. Este impuesto es adicional al de la renta.

CHILE.

Impuesto a la Renta (2)	<p>a) Impuesto a la renta de la categoría: 17% sobre las rentas, tanto de fuente chilena como extranjera; Si se trata de una sociedad anónima, la tasa se ve aumentada al 30%;</p> <p>b) Impuesto global complementario; tasa progresiva, aplicable solo a las personas naturales domiciliadas o residentes en el territorio nacional; y</p> <p>c) Impuesto adicional; además del tributo señalado en a); - las rentas obtenidas por las agencias, sucursales, oficinas o representantes de empresas navieras extranjeras que no tengan domicilio ni residencia en Chile, o de personas jurídicas constituidas fuera del país o de personas naturales chilenas que no tengan residencia en Chile, están gravadas con el impuesto adicional, con tasa de 37.5%.</p>	Se pueden celebrar acuerdos sobre doble o múltiple imposición internacional, los que se encuentran en etapa de estudio (2) (3)
-------------------------	--	--

- (2) Información de ALAMAR, transcribiendo nota del Departamento de Planificación del Servicio de Impuestos Internos de Chile, de 26/V/69.
- (3) Sin embargo, según información de la Argentina - véase llamada (1) - existe desde 1969, por lo menos, acuerdo recíproco con Chile. EL 19/III/70 se firmó el Acuerdo sobre exención de doble tributación para las empresas de navegación aérea y marítima de Chile y Colombia.

Impuesto y Disposición Legal.

Cuantía y Base Imponible.

Observaciones.

MEXICO

Ley del Impuesto sobre la Renta.	Tarifa aplicable sobre el ingreso global gravable.		Cuota Fija.	Porcentaje para aplicar sobre el excedente del límite inferior.	Para los ingresos desde \$0.01 hasta \$200.000.00, la tasa impositiva es progresiva y va desde 0 (cero) hasta casi el 21% incluyendo cuota fija y porcentaje sobre el límite inferior.
	Límite Inferior	Límite Superior			
	M\$N	M\$N	M\$N	%	
	De 200.000.01 a	300.000.00	41,885.00	29.64	
	De 300.000.01 a	400.000.00	75,525.00	34.00	
	De 400.000.01 a	500.000.00	105,525.00	38.00	
	De 500.000.01 a	en adelante	210,000.00	42.00	

Si el ingreso global gravable estuviera entre \$500.000.01 y \$1,500.000.00, se deducirá de la cuota fija de \$210,000.00 la cantidad resultante de aplicar el 6,65% sobre la diferencia entre \$1,500.00 y el ingreso global gravable.

PARAGUAY (4)

Impuesto a la Renta.
(Decreto-Ley 9240/49 de 29/III/49, modificado por ley 1171 de 19/VIII/66)

2.5% (25% sobre la renta neta imponible presunta del 10%) del valor de los fletes y pasajes de exportación contratados en el país por compañías extranjeras.

URUGUAY

Impuesto a la Renta.
(Ley de 16/XII/60, modificada por leyes de 7/XII/61, 12/I/62, 31/I/64, 28/XII/64, 2/XII/65 y 21/XII/67).

3.5% (35% sobre utilidad presunta del 10%) del valor de los fletes de exportación.

Hay acuerdos de exención entre otros países con Argentina y Chile.

VENEZUELA

Ley de Impuesto a la Renta.
(Ley de 23/XII/66).

0.75% de los ingresos totales por fletes "f.i.o.s." (5) de importación y exportación tanto si han sido cobrados en Venezuela o en el extranjero.

(4) Información de Compañía Paraguaya de Navegación de Ultramar (COPANU), en carta de 24/VII/69.

(5) "Free in and out and stowed", es decir, fletes libres de gastos de carga, descarga y estiba.

Fuente: The Baltic and International Maritime Conference; Double Taxation of non-residential shipping, Copenhagen, October 1968, actualizada con las informaciones de Argentina, Chile, México y Paraguay cuya fuente no indica.

Como puede apreciarse, la mayoría de los países - de la Zona tienen en vigencia disposiciones especiales en su legislación para gravar las utilidades que devengan las empresas navieras nacionales y extranjeras por las operaciones cumplidas en su territorio y en dos de ellos - Colombia y Uruguay - sobre las transferencias de fondos al exterior correspondientes a utilidades por fletes o al pago de servicios relativos al transporte marítimo.

En México, si bien no existe una ley o disposición que específicamente determine un impuesto a la renta de las empresas navieras, la Ley del Impuesto sobre la Renta se aplica a todas las empresas establecidas en el país, incluyendo en ellas a las navieras.

Los antecedentes expuestos muestran la evidente necesidad de proceder cuanto antes a armonizar, racionalizar y en lo posible, suprimir los tributos que gravan al transporte de mercadería y de personas entre los países de la ALALC, como se ha venido propiciando desde hace años a diversos niveles dentro y fuera de la Asociación.

Pero, a la vez, queda en claro la complejidad -- del problema y las dificultades que presentan su solución, por las repercusiones que la misma pueda tener ya sea en el financiamiento de las medidas de fomento de las marinas mercantes nacionales de los respectivos países, en los recursos extraordinarios de los institutos previsionales de

la gente de mar a que están destinadas en algunos casos - esas contribuciones o en los ingresos fiscales por ese concepto de que hoy disfrutaban algunos estados latinoamericanos.

No obstante, se estima procedente esbozar a continuación algunas medidas que podrían considerarse por los órganos competentes de la Asociación al procederse a examinar el problema.

En el caso de los gravámenes destinados a formar fondos de promoción de las respectivas marinas mercantes, correspondería estudiar la posibilidad de uniformar su aplicación en el sentido que rija sólo para las importaciones o para las exportaciones, con el fin de evitar la duplicación que se produce actualmente en algunos tráficos, ya que la mercadería paga este tributo sobre el flete de exportación en el país de origen y sobre el mismo flete por concepto de importación en el país de destino.

En cuanto a las contribuciones a financiar en parte los institutos previsionales de oficiales y tripulantes, también habría que examinar la factibilidad de limitarlos o a los fletes de importación o a los de exportación, pero sin perjudicar los intereses de las respectivas instituciones asistenciales. La fórmula podría descansar en el principio del margen de preferencia a favor de los países de la ALALC, traducido en un mayor porcentaje sobre los fle-

tes de exportación de determinadas cargas de gran volumen destinadas a países extrazonales.

En lo que respecta a los impuestos sobre pasajes, parecía conveniente analizar su rendimiento para establecer si vale la pena mantenerlos o si no sería más práctico y más económico proceder a suprimirlos.

En el caso de un país en que la incidencia de Impuestos y Contribuciones sobre operaciones portuarias resulte para muchos productos mayor que el flete y desalienta el empleo del transporte marítimo, se estima que, correspondría invitarlo a revisar el sistema y el monto del impuesto para establecer si podría rebajarlo, aplicándolo al mismo tiempo a los demás medios de transporte, o incorporarlo a los derechos aduaneros.

Sería benéfico estudiar la adopción de un convenio multilateral sobre eliminación de la doble tributación para las empresas navieras, con base en el principio de reciprocidad.

5.2 ELIMINACION DE VISACIONES CONSULARES.

La intervención consular en el transporte dentro de la Zona da lugar a la exigencia de presentar a los consulados determinados documentos para el despacho de las naves y de las mercaderías que ellos acarrean y al consiguiente cobro de honorarios por el servicio de visado y legalización.

El grupo de expertos sobre intervención consular en el transporte (mayo de 1967) consideró el problema que representan las formalidades consulares en el intercambio intrazonal y el cobro de tasas y derechos pertinentes, formulando diversas recomendaciones que el Comité Ejecutivo - Permanente aprobó en sesión de 13 de junio de 1967 (CEP Acta 393).

Dichas recomendaciones fueron recogidas por el Consejo de Transporte y Comunicaciones, que en su segunda reunión (septiembre de 1969), acordó recomendar al Comité Ejecutivo Permanente que propusiera a la Conferencia de -- las Partes Contratantes, un proyecto de resolución tendiente a: (i) eliminar la intervención consular en los documentos exigidos a los buques y aeronaves entre los países de la ALALC, y establecer el cobro en aduana de destino de -- los aranceles consulares que hubiere correspondido aplicar por ese concepto; (ii) eliminar la intervención consular -- en todos los documentos relativos al comercio intrazonal; y mientras se alcanza dicha eliminación abolir la factura consular, remplazándola por la factura comercial; adoptar las medidas necesarias para que los aranceles consulares -- por actos relativos al comercio intrazonal sean pagados en la aduana de destino y no en el país de embarque de las mercaderías; y no exigir que los documentos comerciales sean -- presentados para su visado o legalización antes del embar-

que de las mercaderías; y (iii) eliminar las discriminaciones que pudieran existir por cualquier concepto en la aplicación de los recargos por aranceles consulares, en los -- actos de transporte y de comercio entre los países de la -- Zona.

Dicho proyecto, que había sido objeto de algunas reservas en el Consejo y en el Comité Ejecutivo Permanente, no contó con el apoyo suficiente para su discusión y aprobación en la Novena Conferencia de las Partes Contratantes, la cual acordó incluir en el programa de trabajo del Comité Ejecutivo Permanente para el año 1970, aprobado por Resolución 263 (IX) de 11 de diciembre de 1969, la prosecución de los estudios sobre intervención consular en el transporte.

De acuerdo con dicho mandato, el Comité estudió de nuevo el asunto y lo sometió a la sexta reunión de la Comisión Asesora de Transporte (14-17 de septiembre de 1970), la cual con reserva general de México recomendó al Comité Ejecutivo Permanente que propusiera a la Décima Conferencia de las Partes Contratantes que acordara:

- a) Omitir la intervención consular en los documentos exigidos a los buques y aeronaves de los países de la ALALC en los tráficos intrazonales:
- b) Abolir la factura consular, remplazándola por --

la factura comercial;

- c) Eliminar la exigencia de presentar al Consulado con determinada antelación los documentos de la carga, trámite que podrá hacerse en cualquier momento antes de zarpe; y
- d) Terminar con las discriminaciones que pudieran existir por cualquier concepto en la aplicación de los recargos por aranceles consulares, en los actos de transporte y de comercio entre los países de la Zona.

El Comité Ejecutivo Permanente, en su 582a. sesión de 20/21 de octubre de 1970, resolvió que, en lugar de someter nuevamente a consideración de la Conferencia el asunto de la intervención consular, se distribuyan entre las Partes Contratantes los antecedentes preparados por la Secretaría y se encomiende su estudio integral a la séptima reunión de la Comisión Asesora de Transporte.

Habrá que decir, aunque sea de paso, que la intervención consular en los actos de transporte y de comercio resulta actualmente una formalidad anacrónica e innecesaria, que ha sido totalmente eliminada desde hace años en todos los países desarrollados y sólo se mantienen en uno que otro país asiático y en América Latina, donde incluso se ha suprimido para el transporte aéreo en la mayoría de los estados.

El cuadro núm. 4, Tasas Consulares por Actos Relativos al Transporte, muestra los honorarios por visado de cada juego de documentos que debe presentar el transportador en los países de la ALALC.

Como puede apreciarse, existe una gran disparidad entre los documentos que se exigen en cada uno de ellos así como en el monto y en el sistema de cobro por transporte terrestre.

Brasil también eliminó, en 1967, las formalidades consulares pero mantiene los aranceles que hubiera correspondido por el visado, los que se pagan en aduana de destino como ha sido recomendado por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y por la ALALC. Las tasas corresponden al equivalente de US\$ 11.- Por el rol de tripulación y por la lista de pasajeros y de US\$5.60 por cada conocimiento de embarque; en cambio, por el manifiesto de carga fluctúan entre US\$ 49.50 y US\$ 286.- y se pagan según el tonelaje de registro neto del buque, sin relación con la cantidad o valor de la carga que ampara.

Este sistema resulta tan oneroso para el exportador cuando el buque toma en el puerto un tonelaje pequeño de carga que, para diluir el costo del recargo consular se recurre al expediente de llevar la mercadería por otro medio al puerto de escala más próximo donde haya otros embar

CUADRO NUM. 4

TASAS CONSULARES POR ACTOS RELATIVOS
AL TRANSPORTE.

HONORARIOS POR VISADO DE CADA JUEGO DE DOCUMENTOS QUE DEBE PRE-
SENTAR EL TRANSPORTADOR.

País	Cert.a Cap.	Docto. Unico.	Rol Trip.	List.de Pasaj	List.Neg. Pasaj.(+)	Manifiesto de Carga	Cert.de No Emb. (+)	Cert.en Luzero (+)	Conocim. Embarque
ARGENTINA(a)						\$ 53.00 m/a			
BOLIVIA						US\$ 2.-			
BRASIL (b)			10 Cr.oro	10 Cr.oro		45/260 Cr.oro (c)			6 Cr.oro
COLOMBIA		US\$45/150 (d)							
CHILE		US\$ 44/60 (e)							
ECUADOR			US\$ 10	US\$ 2 por c/ pasajero.		US\$ 9 (f)	US\$ 10	2% (g)	US\$ 2
MEXICO (h)	\$100.-		\$ 200	\$ 150		\$ 500			
PARAGUAY			US\$ 0.02 por TRB.			US\$0.15 por TtB más US\$5.00 (i)	US\$ 10	US\$0.02 por TtB más US\$1.50 (j)	
PERU (k)		S/C 40/100 (l)							S/C 10 -- mín (l)
URUGUAY (m)			6 \$/C Ur.	5 \$/C Ur.	4 \$/C Ur.	6 \$/C Ur más \$0.07 por TRN(n)	11\$/C Ur.	18\$/C Ur.	
VENEZUELA						Bs. 10 mín. (o)		Bs. 25	

(+) Una vez que entre en vigencia la Resolución 254 (IX) que adoptó la documentación básica uniforme para la recepción y despacho de buques, no serán exigibles estos documentos.

- (a) La equivalencia de la moneda argentina es de \$ 4.00 (ley 19133) por US\$1.00. Por decreto 4418/65 e Instrucciones al Reglamento de Migración (Boletín Consular 32 de 1965) se suprimió la intervención consular en el despacho de naves, excepto cuando se trata de buques argentinos. El nuevo arancel -- consular fue fijado por decreto 5591 de 4/VIII/1967).
- (b) La equivalencia del onzaire oro es de US\$1.00 más 10 por ciento. Por decreto 50.117 de 2/II/67 se -- suprimió la intervención consular; los aranceles se pagan en aduana de destino.
- (c) Varía según el tonelaje de registro neto del buque, fluctuando entre Cr. oro 45.00 para barcos de -- 500/1000 TRN, a Cr. oro 100.00 para los de 4000 TRN; sobre este tonelaje se paga CR. oro 10.00 adic-- ional por cada 1000 TRN o fracción, con límite de 20.000 TRN.
- (d) Se paga por el "documento único", según el tonelaje de registro neto del buque, US\$45.00 por barcos -- hasta 1000 TRN, fluctuando hasta US\$60.00 para buques de 1001/2000 TRN hasta US\$130.00 para los de -- más de 10.000 TRN; el visado de los demás documentos está incluido en este sobre.
- (e) No se presentan documentos al Consulado pero las tasas establecidas en el arancel consular en la -- aduana del primer puerto de llegada en Chile (d. F. L. 312 de 1950). Se paga por el despacho de naves -- según el tonelaje de registro neto del buque, entre US\$14.00 para naves de 1001/3000 TRN y US\$40.00 -- para buques de 5000 o más; los buques nacionales pagan el 50 por ciento.
- (f) Por el visado en el original, por cada foja, US\$4.00; además, se cobra US\$5.00 por el juego de 6 -- ejemplares de abordo (manifiesto).
- (g) La ley de derechos consulares y arancel consular, decreto supremo 507 de 22/III/56, dice: "Legisla-- ción del certificado de salida en lastre, 2 por ciento. Nota: Este derecho se aplica por cada tonel-- laje de registro bruto" (No establece a qué se refiere al porcentaje).
- (h) La equivalencia del peso mexicano es de \$12.50 por US\$1.00 para los efectos del arancel consular.
- (i) Por cada visado del original del manifiesto de carga de un buque se paga \$0.15 por TRB; por cada vi-- sado de cada uno de los demás ejemplares reglamentarios, US\$5.00.
- (j) Por cada visado del manifiesto en lastre de un buque se paga US\$0.02 por TRB; por cada visado de cada -- uno de los de más ejemplares reglamentarios US\$1.50.
- (k) La equivalencia del Sol consular es de 3/C 1000 por US\$1.00 al cambio del día.
- (l) Se paga un derecho único por despacho consular la nave, que varía según el certificado de tonelaje -- de registro grueso o bruto, fluctuando entre S/C 40 para buques hasta de 500 TRB y S/C 100 para bu-- ques de más de 5000 TRB; el visado de los demás documentos está incluido en este sobre las naves de -- matrícula nacional pagan sólo el 50 por ciento (Decreto supremo 337-63-HC de 15/VIII/56). Además, -- se paga por el visado del conocimiento de embarque S/C 10 hasta 200 toneladas métricas de peso o mé-- dida y S/C 10 por cada 200 toneladas o fracciones adicionales.
- (a) El peso consular argentino equivale a US\$ 2.10.

- (n) Se paga por el visado del manifiesto de carga 6 \$/Cons. Ur. de aranceles fijo más \$0.02 adicional por cada TRN del buque hasta 1000 TRN y \$0.01 por cada tonelada de exceso hasta 5000 TRN en el puerto de salida; en los puertos de escala el derecho adicional es de 0.01 \$/C Ur. por cada TRN hasta 2000 toneladas.
- (o) Por cada billete contenido en el sobordo o en la guía consular. B/O.10, con mínimo de Bs.10. La equivalencia del colívar es de Bs. 4.50 por US\$ 1.00 (Ley orgánica del servicio consular de 23/X/36)

ques para el país, o simplemente se opta por dejarla para el barco siguiente, a la espera de que el arancel por visado del manifiesto pueda prorratearse entre mayor volúmen de carga.

En Colombia, la tasa consular de despacho de naves se cobra por la legalización del llamado "documento único" (en que está incluido el visado de los demás documentos del buque) y se aplica también según el tonelaje de registro neto del buque, variando entre US\$45.- para barcos menores de 1.000 TRN y US\$ 150.- para los mayores de 10.000 TRN.

Chile no exige desde 1961 la presentación de documentos de la nave a sus Consulados pero las tasas establecidas en el arancel consular se pagan en la aduana del primer puerto de recalada al país y dependen también del tonelaje de registro neto del buque, fluctuando entre US\$ 44.0 para barcos de 1.001/3.000 TRN y US\$ 60.- para los de 5.000 o más; las naves nacionales pagan el 50 por ciento del arancel.

Las tasas consulares del Ecuador son de US\$ 10.- por el rol de tripulación; US\$ 2.- por cada pasajero en la lista de pasajeros; US\$ 10.- por el certificado de no embarque de carga; US\$ 2.- por cada conocimiento de embarque y US\$ 9.- como mínimo por el manifiesto de carga (US\$ 4.- por el visado de cada foja del original más US\$ 5.- por el

juego de seis ejemplares).

México cobra el equivalente de US\$ 15.- por el visado del rol de tripulación US\$ 12.- por el de la lista de pasajeros, US\$ 40.- por el manifiesto de carga y US\$ 8.- por el Certificado de Capitanes.

En Paraguay los recargos consulares están relacionados en su mayoría con el tonelaje de registro bruto de la nave, siendo de US\$ 0.02 por TRB en el rol de tripulación, de US\$ 0.15 por TRB más US\$ 5.- en el manifiesto de carga y de US\$ 0.02 por TRB más US\$ 1.50 en el certificado en lastre, mientras que por el visado del certificado de no embarque se paga US\$ 10.-

Perú aplica un derecho único por despacho consular de naves que varía también según el tonelaje de registro bruto, fluctuando entre US\$ 40.- para buques hasta de 500 TRB y US\$ 100.- para barcos de más de 6,000 TRB, e incluye el juego completo de documentos del buque; las naves de matrícula nacional pagan sólo el 50 por ciento.

El visado en el Uruguay se expresa en pesos consulares y es de \$ 6.- por el rol de tripulación, \$5.- por la lista de pasajeros, \$ 4.- por la lista negativa de pasajeros, \$ 12.- por el certificado de no embarque de carga y \$ 18.- por el certificado en lastre, mientras que en el manifiesto de carga se paga \$ 6.- más 2 centavos por cada tonelada de registro neto del buque hasta 1.000 TRN y 1 cen-

tavo por cada tonelada de exceso hasta 5.000 TRN en el -- puerto de salida; en los puertos de escala, el derecho adicional es de 1 centavo por cada TRN hasta 2.000 toneladas.

Conviene aclarar que esos aranceles resultan con siderablemente más altos de lo que parecen a primera vista y pueden llegar fácilmente a US\$ 150.- o más, debido al -- sistema de aplicación de los derechos consulares en el Uru guay y al tipo de cambio de US\$ 2.10 por cada peso consu-- lar. De ahí que con frecuencia se presenta el caso simi-- lar al del Brasil, en que el alto monto de los recargos -- consulares se traduce muchas veces en un obstáculo al co-- mercio recíproco.

Venezuela cobra Bs. 0.10 por cada bulto conteni-- do en el sobordo (manifiesto de carga) o en la guía consu-- lar, con un mínimo de Bs. 10.- (US\$ 2.20), y Bs. 25.- (US\$ 5.50) por el certificado de lastre.

En resumen, habría un amplio campo para simplifi-- car, armonizar y uniformar el cobro por visado de los docu-- mentos que debe presentar el transportador, los cuales --co-- mo es natural-- se refieren en la inmensa mayoría de los ca-- sos al transporte marítimo, ya que a través de esta vía se efectúa más del 90 por ciento del intercambio intrazonal y del comercio extrazonal de los países de la ALALC.

Como se ha subrayado, la tendencia mundial en los últimos años ha sido la de suprimir la intervención consu-- lar en los actos de transporte y de comercio, así como los

recargos que se aplicaban por dicho concepto.

Mientras se alcanza esa meta, podría adelantarse hacia su consecución si se adoptan algunas de las medidas recomendadas por los órganos técnicos de la ALALC.

Entre ellas, las más importantes en lo que respecta a los actos relativos al transporte, serían:

- a) Uniformar las tasas por visado de los diferentes documentos, fijándolas en una suma razonable de lo más baja posible; y
- b) Modificar el sistema de cobro de las tasas -- por legalización de manifiestos de carga basado en el tonelaje de registro del buque, remplazándolo por un honorario fijo, de monto -- adecuado al servicio que se presta o que se -- hubiere prestado si se suprime la intervención consular.

A la vez, se haría un importante avance hacia la facilitación del transporte y del comercio si se conviene en concertar acuerdos bilaterales sobre base de reciprocidad para suprimir los recargos consulares que se cobran actualmente por la legalización de documentos correspondientes a dichos actos.

Finalmente - e independientemente de la consideración de su eventual carácter discriminatorio - parece oportuno recordar que por lo menos en dos países de la Zo-

na existen normas legales que permitirían reducir y aún -- eliminar los aranceles consulares con base en la reciprocidad. He aquí las disposiciones pertinentes:

Uruguay: ley 11.924 de 27 de marzo de 1953:

"Artículo 23.- El Poder Ejecutivo podrá ajustar el monto de los derechos correspondientes a determinadas - actuaciones o disponer la exoneración de los mismos, en -- aplicación del principio de reciprocidad".

Venezuela: ley orgánica del servicio consular, de 28 de octubre de 1935:

"Artículo 64.- El Ejecutivo Federal está autorizado por razones del comercio de tránsito fronterizo o mediante ventajas equivalentes que ofrezcan en sus servicios empresas de transporte marítimo, para aumentar hasta el -- cincuenta por ciento, rebajar o suprimir, conjunta o separadamente, los derechos consulares ocasionados por los números 1, 2, 3, 4, 5 y 6 del artículo 63 de la ley orgánica del servicio consular".

Si bien hasta la fecha las disposiciones de referencia no han sido aplicadas en la práctica, podrían servir de antecedente para propiciar un acuerdo multilateral en el sentido de suprimir en un plazo determinado y sobre base de reciprocidad, los derechos consulares por actos de transporte y comercio entre los países de la Zona.

5.3 SIMPLIFICACION DE TRAMITES ADMINISTRATIVOS

Un problema no menos importantes, con que cuenta el transporte marítimo zonal, es la frondosidad burocrática en materia de trámites; la mayoría de las exigencias documentales navieras; no tienen más fundamento que el de estar ahí y aplicarse por rutina, así se ha ido estructurando en forma empírica una espesa capa de inútil papeleo, -- que obstaculiza la expansión del intercambio zonal marítimo, ya agobiado por otras causas.

Este problema adquirió un carácter orgánico en E. U. U., donde los industriales navieros de la Costa del Pacífico en colaboración con la Escuela de Negocios de San Francisco State College, efectuó un profundo estudio al -- respecto, que fue puesto en práctica y reportó beneficios positivos.

Por otro lado la República de Chile que fue el -- primer país latinoamericano en adoptar medidas oficiales -- concretas, llevando a cabo una "Operación Antipapeleo" que se inició por un estudio sobre la simplificación de la documentación marítima efectuado por la Escuela de Negocios de la Universidad Católica de Valparaíso, cuyo resultado -- fue turnado al Gobierno, el cual designó una Comisión de -- funcionarios y expertos que estudió el asunto a fondo e informó, presentando sus propias conclusiones. El Gobierno las hizo suyas por Decreto del 3 de marzo de 1960, que sig

nificó la eliminación de 15 documentos inútiles con 87 -- ejemplares para la navegación de altura y un número mayor para el cabotaje, aparte de racionalizar y tecnificar la documentación que quedó vigente.

Estas medidas, que tuvieron repercusión mundial, deberían ser puestas en práctica en forma coordinada por todos los miembros de la ALALC con la mayor urgencia posible. Pero hay que ir más lejos todavía, pues es necesario que estas medidas sean decretadas por cada uno de los gobiernos de los países miembros para que sea una reglamentación oficial y uniforme.

5.4 UNIFICACION DE CONCEPTOS BASICOS.

No sólo se hace necesaria la uniformación de trámites, impuestos y reglamentaciones, sino que, también en lo que se refiere a conceptos básicos que por el hecho de aplicarse en forma unilateral dan al traste con los objetivos fijados por la ALALC por ser inoperantes, así tenemos entre los más importantes:

- a) Concepto de Nacionalidad.- Es un concepto completo, y comprende aspectos como el de propiedad de la nave, bandera, oficialidad y tripulación. El problema estriba en que existe una gran variedad de legislaciones, muchas de ellas destinadas, más que a una reglamentación jurídica, a distorsionar la realidad con fines lu

nificó la eliminación de 15 documentos inútiles con 87 -- ejemplares para la navegación de altura y un número mayor para el cabotaje, aparte de racionalizar y tecnificar la documentación que quedó vigente.

Estas medidas, que tuvieron repercusión mundial, deberían ser puestas en práctica en forma coordinada por -- todos los miembros de la ALALC con la mayor urgencia posible. Pero hay que ir más lejos todavía, pues es necesario que estas medidas sean decretadas por cada uno de los go-- biernos de los países miembros para que sea una reglamentación oficial y uniforme.

5.4 UNIFICACION DE CONCEPTOS BASICOS.

No sólo se hace necesaria la uniformación de trámites, impuestos y reglamentaciones, sino que, también en lo que se refiere a conceptos básicos que por el hecho de aplicarse en forma unilateral dan al traste con los objetivos fijados por la ALALC por ser inoperantes, así tenemos entre los más importantes:

- a) Concepto de Nacionalidad.- Es un concepto completo, y comprende aspectos como el de propiedad de la nave, bandera, oficialidad y tripulación. El problema estriba en que existe una gran variedad de legislaciones, muchas de ellas destinadas, más que a una reglamentación jurídica, a distorsionar la realidad con fines lu

crativos. Es así como se da el fenómeno de - la bandera "Sombra" que los grandes navieros extranjeros al área utilizan con el fin de -- evadir los respectivos impuestos nacionales y las leyes sociales de su país.

Las medidas que se tomen para unificar este concepto son necesarias ya que la estructuración de un transporte zonal debe partir de bases sólidas, para que los beneficios que reporte el sistema protector no vayan a parar a las arcas de los Trusts internacionales o de elementos - ajenos a la Zona. Además, debe existir este tipo de regla mentación para eliminar a priori cualquier peligro o duda en la materia en caso de que un país latinoamericano que - estuviera en esa posición ingresara en la ALALC.

b) Concepto de Cabotaje.- Es necesario también - unificar el concepto de cabotaje precisando su alcance, su división en Alto, o Gran Cabotaje y Bajo Cabotaje o Cabotaje a secas. La ampli tud de este concepto determina la extensión - de las franquicias que se acuerdan a la navegación dentro de cabos.

c) Otros conceptos.- Si los conceptos que hemos señalado son los principales, no son los únicos y el ideal sería que todos los que inte gran el concepto general de transporte tengan

una definición común. Es más, debe a una -
legislación y reglamentación común en todos
los aspectos, no solo técnicos sino socia--
les y laborales.

C A P I T U L O V I

NECESIDAD DE UNA ORGANIZACION O PLANIFICA-
CION DEL TRANSPORTE EN LA Z O N A .

6.1 ASPECTOS POLITICOS.

El concepto de que el transporte zonal debe ser planificado, surge de la naturaleza de las cosas. En si la integración económica es una planificación; en consecuencia, el transporte, que es un instrumento auxiliar -- del desarrollo económico, debe ser planificado de acuerdo con los datos previos de la economía general. Es decir, en función de los mercados potenciales, de los incrementos de intercambio previstos y de las líneas geográficas regionales de desarrollo.

Para que el transporte sirva al fin principal -- del desarrollo, debe ser estructurado en función del mismo, es decir, las líneas de transporte marítimo deben ser trazadas al servicio de las líneas de crecimiento del intercambio; las tarifas deben favorecer el incremento del desarrollo; el área servida debe serlo armonicamente y en forma de propender al desarrollo paralelo en todos sus -- sectores geográficos.

Para que lo anterior pueda darse es necesario -- tomar en consideración, los aspectos políticos que constituyen una especie de telón ya que el sentimiento nacionalista que priva en los países miembros hace que fracasen los trabajos que al respecto se hagan ya que si no existe un acuerdo político acorde entre los países miembros este

aspecto interferirá en los acuerdos que haya de tipo técnico-económico.

En líneas generales, existe un interés político indudable en alcanzar un acuerdo en este sector, como -- existen en los demás sectores. El tratado es un instrumento político al servicio de una política de unidad y de solidaridad interamericana, o mejor dicho iberoamericana. -- Las pequeñas rivalidades y rencores políticos nacionales -- deben quedar sumergidos ante el interés fundamental de la defensa del continente, que supone ineludiblemente su desarrollo económico, como éste supone la integración.

También es necesario que el mal fundado nacionalismo quede fuera de este contexto, ya que en la medida -- en que el desarrollo de transporte esté supeditado a decisiones de carácter conjunto entre los países miembros, en esa medida el instrumento de intercambio zonal -- el transporte -- reportará beneficios positivos, que redundarán en el desarrollo mismo de la ALALC.

6.2 ASPECTOS TECNICOS.

Previo acuerdo político entre los países miembros de la ALALC, con respecto de la necesidad de existencia de un sector transporte que permita desarrollar los -- planes de integración contenidas en el Tratado de Montevideo, además de la concepción clara de que en los países en desarrollo la existencia de una infraestructura de trans--

portes suele ser un requisito indispensable, aunque no -- una garantía, para el crecimiento económico.

La preparación de un plan de transportes puede dividirse en cuatro diferentes etapas, aunque relaciona-- das entre sí:

a) Determinación de los objetivos fundamentales que se persiguen o sea, que los transportes constituyen un servicio determinado a enlazar los centros de producción y de población entre sí, o con los centros de consumo, por tanto, no se puede considerar que tengan una finalidad dis-- tinta e independiente de las metas del país o de la región en materia de desarrollo.

Una concepción más amplia del objetivo de la -- planificación en materia de transportes es garantizar que se atienda el tráfico a un costo mínimo para la economía.

En la generalidad de los países en desarrollo -- este costo mínimo se entiende por la amplia utilización -- por parte del gobierno de los servicios de transportes para subvencionar diversas actividades sociales, políticas y de defensa, mediante la fijación de tarifas inferiores a -- los costos; si bien los gobiernos han establecido concien-- temente algunas de esas subvenciones, la existencia de ma-- chas se debe al desconocimiento de los costos. Este he-- cho hace que se distraigan los recursos disponibles en ma-- teria de transportes, en vez de conducirlos hacia activi-- dades que se consideran factores importantes en el proce--

so de desarrollo de cada país, asimismo obstaculiza el proceso integracionista de los países miembros de la ALAMU.

Se hace pues necesaria la fijación de los objetivos dentro de cada país y de estos con respecto de la asociación, en lo que a desarrollo económico se refiere.

b) La mayor parte de los países en desarrollo no cuentan con suficiente información actualizada y accesible sobre su sistema de transportes. Es evidente que si no se dispone de datos precisos sobre la cantidad y la calidad - de los servicios de transporte existentes y sobre su utilización, resulta imposible formular planes racionales para atender las necesidades futuras. Por consiguiente, es indispensable preparar un inventario de elementos disponibles, así como de su estado y utilización.

El inventario no solo debe comprender información cuantitativa sobre los elementos existentes, sino sobre su grado de utilización, el volumen y composición de los flujos de tráfico, los costos de los transportes y las tarifas correspondientes, la situación financiera de las empresas de transportes y la política del gobierno con respecto a ese sector.

Un inventario de tráfico satisfactorio debe por lo menos, suministrar información sobre las clases principales de productos, su origen y destino, el tipo de vehículo utilizado, su capacidad y factor de carga. Solamente es posible planear el tráfico futuro, una vez que se han

determinado las características del tráfico existente.

c) Previsión del tráfico.- Este punto de planificación comprende tres fases principales: La primera -- consiste en la estimación del volumen y ubicación de la -- producción agrícola, industrial y minera futura, así como los centros de consumo, incluidas las importaciones y las exportaciones. En la segunda fase es preciso traducir -- los datos relativos a la producción en términos del tráfico, tanto en lo que se refiere a volumen como a origen y destino. Por último, debe asignarse el tráfico a los medios de transportes que pueden transportarlo con mayor -- eficacia. Las tres fases están relacionadas entre sí, ya que la producción de las diversas regiones y los flujos -- de tráfico dependen, en parte de los costos del transporte.

Puesto que el volumen futuro del tráfico depende de la evolución de la industria, la agricultura, la minería y otros sectores de la economía, las previsiones de tráfico no pueden ser más exactas que las preparadas por sectores; por tanto no basta hacer un cálculo general de la producción y el consumo previsto, sino que también es preciso determinar la ubicación específica.

Una vez establecidos los estimados de la producción y el consumo, es necesario aplicarlos al tráfico. -- Esto suele hacerse basándose en las relaciones existentes

en el pasado entre la producción y el consumo y las necesidades en materia de transporte, con los ajustes necesarios para atender los cambios previstos. En la fase final se deberá calcular la distribución del tráfico entre los diversos medios de transporte. El tráfico debe asignarse por el medio que lo pueda atender al menor costo.

d) Normas en materia de transportes.- Algunos de los puntos principales que se deben examinar en un -- plan de transportes son los siguientes:

- En la adopción de decisiones en materia de transportes es necesario basarse en la aplicación sistemática de técnicas de costos-beneficiosos.
- Para lograr la asignación eficiente de fondos para inversiones en transportes y la distribución óptima del tráfico entre los diversos medios de transportes, es preciso que las tarifas de cargas sean adecuadas.
- Para la integración económica a nivel regional es necesario que se desgraven las imposiciones encaminadas al transporte.
- Que los impuestos que se apliquen al transporte sean uniformes.
- Que no se discriminen los diversos medios de transportes con respecto a la concesión y con

diciones de financiamiento.

- Que se trate de encauzar el tráfico hacia todos los medios de transportes haciéndolos complementarios unos de otros y no competitivos entre sí.

6.3 ASPECTOS FINANCIEROS

La ejecución de un plan de desarrollo del transporte marítimo requiere de medios financieros, este es un sector de actividad económica que requiere capitales masivos.

Si teóricamente la financiación de todo un sistema de transportes capaz de servir las necesidades actuales y previsibles en un futuro inmediato de la Zona de Libre Comercio requeriría un enorme capital, en la realidad las cifras pueden ser reducidas en mucho, debido a que el único desembolso es el de la cuota inicial, ya que los demás se financian con el producido por el sistema, una vez que éste empieza a operar.

Es difícil calcular a cuanto ascendería el capital necesario para financiar las necesidades reales complementarias de una primera etapa de desarrollo de la red zonal de transporte; pero sea cual fuere la cifra global, el financiamiento puede obtenerse del crédito exterior mediante el Banco Interamericano de Desarrollo, también me-

diante los gobiernos de los países miembros que formarían una Empresa Multinacional. O a través de la creación de un Fondo de Fomento de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio.

C A P I T U L O V I I

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

1

CONCLUSIONES.

- 1.- La mayor parte de los países desarrollados entienden que el obtener mayores ingresos de divisas o reducir los gastos no esenciales, constituyen un medio para lograr tasas razonables de desarrollo económico; por tanto en el afán de incrementar los ingresos y ahorros de divisas se ha venido prestando creciente atención a invisibles de la balanza de pagos, sobre todo los gastos de transporte.
- 2.- El progreso socioeconómico en América Latina se ha concentrado en unos cuantos centros urbanos y regiones al mismo tiempo que se han quedado rezagadas amplias zonas.
- 3.- La ALALC ha facilitado ciertos avances en el comercio intraregional, pero ha sido en menor grado, si se compara con los objetivos que oficialmente se le han atribuido al movimiento integracionista en Latino América, en virtud de que los sistemas de transportes son diferentes, considerando estos como uno de los factores que intervienen en el desarrollo de la ALALC.
- 4.- La importancia del transporte en el desarrollo de la economía zonal de la ALALC, está fundada en que los costos reales y totales de los productos sujetos al comercio exterior son altos; lo anterior se manifiesta

ta en el hecho de que el porcentaje del flete en el intercambio es tan importante, que por término medio alcanza el 12.5% del valor CIF y el 15% del valor FOB.

- 5.- Dada la importancia que representa este valor económico, es necesario considerar que la mayor parte de los transportes está concentrada en capitales extranjeras al área (principalmente Europeos y Estadounidenses).
- 6.- Cabe hacer notar que el comercio exterior latinoamericano se hace casi en 100% por vía marítima, pero lo que más importa destacar, es que su comercio o intercambio intrazonal se efectúa también por vía marítima en un 95%, solo un 4% se efectúa por vía fluvial (Cuenca del Rio Plata) y un 1% por vía terrestre.
- 7.- Mientras que la flota mercante mundial aumentó de 1955 a 1968 en 122%, la latinoamericana solo aumentó 44%, de tal suerte que la participación de América Latina bajó en ese período de 4.1% a 2.7% del total mundial, por tanto este medio de transporte es insuficiente para atender las necesidades de comercio exterior de los países miembros, teniendo estos que utilizar barcos de línea propiedad de compañías extranjeras.

- 8.- En los países miembros de la ALALC han establecido - impuestos que gravan los fletes marítimos, sufriendo éstos un doble recargo al sumarse el tributo de exportación del país de embarque al de importación que le aplica el país de destino, lo cual en algunos casos hace subir su incidencia al 17% y en algunas ocasiones hasta el 19%; también algunos países aplican impuestos sobre operaciones portuarias; por otro lado los países aplican el impuesto a la Renta de las empresas navieras.
- 9.- La intervención consular en los actos de transporte y de comercio resulta, en la actualidad, una formalidad anacrónica e innecesaria, que ha sido totalmente eliminada desde hace años en los países desarrollados.
- 10.- El transporte marítimo zonal, cuenta con una frondosidad burocrática en materia de trámites; la mayoría de las exigencias documentales navieras no tienen -- mas fundamento que el de estar ahí y aplicarse por rutina, así se ha ido estructurando una espesa capa de inútil papeleo que obstaculiza la expansión del - intercambio zonal marítimo.
- 11.- Después de ver algunos de los mas importantes problemas que hacen que el transporte zonal sea insuficiente e ineficaz, es necesario poner de relieve la fal-

ta de un plan de desarrollo en este sector económico; para lo cual me permito plantear en este trabajo algunas recomendaciones que aliviarán en gran parte el -- problema que representa el transporte en el proceso - de integración de los países miembros de la ALALC.

RECOMENDACIONES

- 1.- Es importante que los países miembros de la ALALC -- adopten medidas tendientes a obtener mayores ingresos de divisas y sobre todo incrementar el ahorro de los mismos, evitando el derroche que por concepto de pagos de transporte se efectúa.
- 2.- En virtud de que los miembros de la ALALC son países en vías de desarrollo, se hace indispensable se efectúe una integración efectiva, lo cual requiere que dentro de cada país exista también una integración económica. Para que la integración, en una primera etapa, se de en forma verdadera se hace necesaria la existencia de sistema de transporte acorde con las necesidades actuales y proyectadas hacia el futuro.
- 3.- La planificación de este sector es el instrumento -- mas eficaz para lograr los objetivos que han abandonado al movimiento integracionista de América Latina.

Para lo anterior deben tomarse medidas de caracter urgente, en primera instancia, tales como:

- a) Tomar una mayor participación en el transporte -- marítimo mundial, a través del incremento de la flota mercante.
- b) Dentro de cada uno de los países miembros, complementar el transporte marítimo con mejores transportes terrestres que complementen a aquel.

- c) Que se evite al máximo en forma progresiva, hasta llegar por completo a la no utilización de las -- conferencias marítimas.
 - d) Armonizar, racionalizar y en lo posible, suprimir los tributos que gravan al transporte de mercadería.
 - e) Simplificar y uniformar hasta llegar a suprimir -- la intervención consular en los actos de transporte y de comercio.
 - f) Tecnificar la documentación en forma coordinada; -- además de que esta medida sea decretada por cada -- uno de los gobiernos de los países miembros.
- 4.- Para que lo anterior se de, debe existir un acuerdo -- político entre los gobiernos, haciendo éstos abstracción de ideologías de carácter nacionalista.
- 5.- Una vez acordado lo que se apunta en el párrafo que -- antecede, se deben conocer cuales son los recursos -- disponibles para que a través de un estudio se manifiesten las necesidades actuales y la proyección de -- éstas para el futuro.
- 6.- Por último, el financiamiento de un plan se puede llevar a efecto en forma conjunta, mediante "Empresas -- Multinacionales" a nivel Estatal.

BIBLIOGRAFIA

- Adler Hans A. Planificación sectorial y por proyectos en materia de transportes. Ed. Tecnos.
- Beckmann Martin. Economía de los transportes. Ed. Aguilar.
- Bela Balassa. La teoría de la Integración - Económica.
- Bonavia Michael Robert. Economía de los transportes. Ed. F. C. E.
- Bourrieres Paul. La economía de los transpor--tes en los programas de desar-rollo. Ed. Iedes.
- Cámara Nacional de Comercio. El Tratado de Montevideo y la ALALC.
- Cuen Fernando. El transporte marítimo en la ALALC. Ed. Pesa.
- Dell Sidney. Bloques de comercio y merca-- dos comunes. Ed. F. C. E.
- Dirección General de Estudios Hacendarios (S. H. y C. P.) La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.
- Groote Paul De. Tratado de explotación de los transportes. Ed. Aguilar.
- Massad Carlos. Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Ed. Santiago
- Organización de Estados Americanos. Antecedentes para el estudio sobre fletes marítimos de pro-ductos de exportación de espé-cial interés para América La-tina.
- Organización de Estados Americanos. Antecedentes para el estudio sobre mejoras portuarias y su incidencia en los fletes.
- Organización de las Nacio- nes Unidas. Consultas en materia de transporte marítimo.

- Orozco Vela Oliverio F. La marina en la historia del comercio. Ed. H. Escuela Naval Militar.
- Tamames Ramón. Formación y desarrollo del -- mercado común europeo. Ed. - Iber-América.
- Salazar y Arce Manuel. Los aspectos económicos del - transporte. Ed. Polis.
- Voigt Fritz. Economía de los sistemas de - transporte. Ed. F. C. E.
- Wionczek Miguel S. Inversión y tecnología extran- jera en américa latina. Ed. siglo XXI.

O T R O S

- Anuarios: Comercio Exterior Banco Nacional de Comercio Ex terior.
- Revistas: Comercio Exterior Banco Nacional de Comercio Ex terior.
- Los Problemas del Transpor- te en América Latina, posi- bles Estudios en Función -- del Mercado Común. Informe de la Cepal presenta- do al 2o. período de sesiones del Comité de Comercio.
- Diversos Números de "El Tri- mestre Económico". Fondo de cultura económica.