



¿ES POSIBLE RECUPERAR NUESTRA MARINA MERCANTE?

Buenos Aires, 12 de agosto de 2021

INTRODUCCIÓN

Hace varias décadas que los argentinos venimos haciéndonos esta pregunta, sin que hasta la fecha hayamos podido dar una respuesta concreta. Durante los años '90 se habían presentado varios proyectos de leyes para promoverla. A principio de este siglo se presentaron otros tantos proyectos, varios de ellos con trámite parlamentario, por ejemplo uno con expediente 2195-D2006 – Trámite Parlamentario Nº 42 “Ley Federal de Marina Mercante”, otro con expediente 2383-D-2006 – Trámite Parlamentario Nº 47 “Ley Federal de Actividades Navieras y Promoción de la Industria Naval”, más recientemente otro titulado “Promoción de la Marina Mercante y la Industria Naval Argentina” y el último “Desarrollo de la Marina Mercante Nacional y la Integración Fluvial Regional”, que fue definitivamente sancionado como Ley 27419 en el año 2017.

En general todos los proyectos como la Ley sancionada, tienden a incentivar el desarrollo de la marina mercante nacional y la industria naval mediante regímenes de exenciones impositivas, financieras, aduaneras, regímenes de charteos a “casco desnudo” etc. Todos con el interés loable de recuperar la marina mercante nacional y el desarrollo de la industria naval, tratando de solucionar problemas reales de costos, como el de los combustibles o bajar costos impositivos o tasas aduaneras, es decir, soluciones necesarias, pero no suficiente para el desarrollo de la marina mercante.

De igual manera, durante este período fueron propuestos distintos proyectos de creación de un “segundo registro”, como medio para recuperar parte de nuestra marina mercante, sin tener en cuenta el verdadero origen o motivos que impulsaron a crearlos en otros países.

Es necesario señalar que no solo los argentinos hemos perdido nuestra marina mercante de ultramar, sino que esta misma situación la han padecido la mayoría de los países, principalmente los tradicionalmente marítimos como Inglaterra, Holanda, EE.UU., Noruega, Alemania etc.

La falta de marina mercante como apoyo logístico para sus fuerzas navales, fue solucionado de distintas maneras por las potencias mundiales. Los ingleses, por ejemplo, en la década de los años 70, para contrarrestar o evitar la salida de sus buques de ultramar hacia las banderas de conveniencia, crearon segundos registros en países que, si bien son independientes, forman parte de la “mancomunidad británica” (Commonwealth), de modo que en caso de guerra poder echar manos a esos mercantes. Cuando la guerra de Malvinas, Inglaterra simplemente charteo los buques que necesitaba sin importar la bandera, pues siempre hay armadores que por pingües ganancias están dispuestos a arrendar sus buques, lo cual indica que sus “segundos registros” no tuvieron la importancia debida.

En cambio, los segundos registros existentes en varios países de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE), hoy Unión Europea (UE), tuvieron un desarrollo distinto, pues en 1986 se aprobó el Reglamento 4055/86, modificado en 1992 por el Reglamento CEE Nº 3577/92, por el cual se aplicó el principio de “libre prestación de servicios de transporte marítimo” dentro del territorio comunitario (cabotaje marítimo) solamente para los “armadores comunitarios” que utilicen buques matriculados en un Estado miembro y siempre y cuando cumplan con los requisitos necesarios para efectuar servicios de cabotaje. Es decir que, con este reglamento, la UE crea el concepto de “cabotaje marítimo comunitario” y además da señales de que se está trabajando en un “registro de buques comunitario” o “bandera comunitaria”. Esta fue la razón para que algunos países crearan segundos registros, como es el caso de Dinamarca (DIS, de 1988), Alemania (ISR o GIS, de 1989), Portugal (Madeira, de 1989), Luxemburgo (de 1990), España (REC, de 1992), Noruega (NIS, de 1997)

e Italia (en 2000), crearan “segundos registros”, o “registros especiales”, con ventajas impositivas para aumentar la competitividad de sus marinas mercantes en el cabotaje comunitario, no para el transporte marítimo del comercio internacional. Es decir que, con estas medidas la UE logró aislar a sus *marinas mercantes de bandera*, de la competencia de las *marinas mercantes globalizadas*, abriendo así un marco de competitividad entre sus marinas mercantes.

En EE.UU. en cambio, la marina mercante de apoyo logístico que las fuerzas armadas norteamericanas necesitan, lo han resuelto con una flota de ultramar de reserva, que hasta hace unos años estaba conformada por unos 56 buques mercantes de la “Ready Reserve Force” (RRF) operada por la Marina de Guerra, más unos 47 buques mercantes del programa M.S.P. , construidos en EE.UU. por el gobierno de los EE.UU., operados por armadores norteamericanos privados radicados en EE.UU. y tripulados por estadounidenses, con el compromiso de que la totalidad de sus equipamientos y experiencias, estén a disposición del gobierno cuando sea necesario para cubrir los requerimientos de la defensa nacional. El buque portacontenedores “Alabama” de bandera norteamericana y operado por la Maersk, es uno de ellos, este buque tomó notoriedad cuando fue atacado por piratas y dio origen a la película “Capitán Phillips”.

En EE.UU. se justifica porque ellos tienen muchos dominios ultramarinos y bases militares por todo el mundo, y necesitan transporte para cargas clasificadas y gubernamentales, a este tipo de transporte ellos lo consideran “cabotaje off shore”, y está amparado por la “Shipping Act”, que es la Ley de Navegación norteamericana, la cual determina que, para hacer cabotaje, el buque debe ser construido en EE.UU., de propiedad de estadounidenses y tripulado por estadounidenses.

En 1951, EE.UU. tenía más de 1.200 buques mercantes de ultramar navegando por los océanos del mundo. Aquella flota tan impresionante, en el año 2002, se había reducido a solamente unos 101 buques, aproximadamente los buques de la RRF y del programa M.S.P. juntos.

Todo parece indicar que hoy a los países no les interesa la bandera que enarbolan los buques de ultramar, sino la residencia de la empresa que controla el holding, que es la que genera las ganancias que tributan. Es decir, la bandera ha perdido el significado económico que se les daba.

Muchos creen que la respuesta al interrogante planteado sobre si es posible recuperar nuestra marina mercante es simple, que solamente con la voluntad política de sancionar una ley o un segundo registro estaría solucionado el problema, sin embargo, la solución es mucho más compleja de lo que parece.

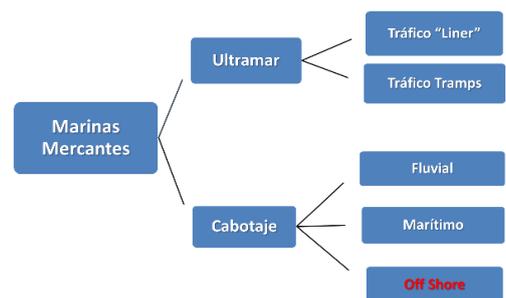
LA TEORÍA DE LAS 3 MARINAS MERCANTES Una Nueva Visión del Problema

Es común hablar de “*marina mercante*” como un solo ente o una sola cosa, y es comprensible, pues este concepto lo hallamos en la Real Academia Española, para la cual una marina mercante es el “*conjunto de buques de una nación que se emplean en el comercio*”. También para Wikipedia, la marina mercante es “*la flota de barcos usados para el comercio y el turismo que, en caso de catástrofe, pueden conformar la marina militar*”, ambas definiciones se refieren a una sola marina mercante.

Nuestra Ley de Navegación solamente hace una distinción entre buques mayores y menores a las diez toneladas de arqueo. La Ley de “Cabotaje Nacional” es un poco más precisa cuando distingue tres tipos de navegación: a) “*navegación internacional*”; b) “*cabotaje nacional*” (entre puertos nacionales) y c) “*cabotaje fronterizo*” que, en razón de tratados o acuerdos de reciprocidad, se practica entre puertos de países limítrofes.

Considerar a la “*marina mercante*” como un solo ente, también es visto como un axioma en los distintos proyectos de leyes que se han presentado con el propósito de recuperarla. Sin embargo, y desde el punto de vista económico, entendemos que no se trata de una sola sino de 3 marinas mercantes distintas, una de ultramar, otra de cabotaje fluvial y otra de cabotaje marítimo, las cuales interactúan en mercados distintos y bajo distintas reglas de competencia, además cuentan con historias que, si bien fueron paralelas, tuvieron distintos problemas que, por distintas causas, produjeron sus extinciones.

En otros países, como por ejemplo en los EE.UU. o en los de la Unión Europea, consideran una tercera marina mercante de cabotaje denominada “Off Shore”, la cual realiza el tráfico entre el territorio continental y los territorios o posesiones ultramarinas, por ejemplo, entre EE.UU. y las islas Hawaianas o España y las Islas Canarias.



Una marina mercante de ultramar interactúa en un mercado global, libre y muy competitivo. En este mercado, los principales competidores son las marinas mercantes con buques de bandera de conveniencia. En cambio, nuestra marina mercante de cabotaje fluvial interactúa en dos mercados distintos, el cabotaje nacional, amparado por la Ley de Cabotaje, donde su competidor es el camión, y el cabotaje internacional amparado por el Acuerdo de Transporte Fluvial por la Hidrovía Paraguay-Paraná, suscripto con las Repúblicas de Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, donde sus competidores son las marinas mercantes de los países miembro, principalmente la paraguaya.

El primer indicio de que no se trata de una sola marina mercante, es el dicho que asegura que *...la recuperación de nuestra marina mercante nos permitirá recuperar al menos el 50% de los fletes de nuestro comercio exterior...*, que para muchos sería de más de 6 millones de dólares anuales. La realidad es que esos dólares



en fletes los produce una marina mercante en particular, la de ultramar, no las de cabotaje.

Otro indicio es el que señala que transportar una tonelada de carga por agua es un 62% más barato que hacerlo en camión y un 55% en FF.CC., en este caso hay que aclarar que esto es cierto solamente en el tráfico de carga a granel en el cabotaje fluvial, siempre y cuando se utilice el sistema de remolque por empuje, no en otra marina mercante.

A continuación, a efectos de ahondar estos conceptos, se analiza por separado cada una de dichas marinas mercantes.

La Marina Mercante de Ultramar

Como se ha dicho, esta marina mercante actúa en un mercado internacional, totalmente libre y altamente competitivo, en el cual existen dos tipos de tráficos: el “*Liner*” para la “*carga general*” (contenedores y bultos) y el “*Tramp*” para la “*carga a granel*” (sólidos, líquidos o gaseosos), los cuales requieren de técnicas de administración totalmente distintas. Ellas son las encargadas de transportar las mercancías que se comercializan en el mundo, las cuales en el 2014 produjeron fletes por unos 18.494 millardos de dólares, dentro de los cuales se contabilizan los aproximadamente 6 millardos que según dicen producirían los fletes de nuestro comercio exterior.

Tráfico LINER

Es un tráfico de línea fija y regular entre dos puertos finales y puertos intermedios, ideado para satisfacer las necesidades de muchos cargadores de pequeños volúmenes de carga general, que en más del 90% son transportadas en contenedores. Sus cronogramas de viajes son programados y publicados con hasta 3 meses de anticipación a efectos de permitir al cargador planificar la logística del transporte de sus cargas, en él figuran los buques que operan en esa línea, los puertos de escala y las fechas probables de arribo.

Antes del proceso de globalización económica, este mercado estaba regulado por las “*Conferencias de Fletes*”, las cuales eran acuerdos gubernamentales que reservaban para las marinas mercantes de los países conferenciados, hasta el 50% de las cargas originadas por el comercio bilateral.

La ex “*Empresa Líneas Marítimas Argentinas*” (E.L.M.A.), era nuestra marina mercante de ultramar, la cual intervenía en el tráfico “*Liner*”. En aquellos tiempos E.L.M.A. intervenía en 12 “*conferencias de fletes*”, las cuales cubrían las principales líneas marítimas del mundo. Gracias a este sistema, E.L.M.A. tenía asegurada la carga y consecuentemente el 50% de los fletes que generaba nuestro comercio exterior, no obstante, casi siempre fue deficitaria.

Los cambios en este mercado se produjeron durante la década de los años 70, luego de afianzado el libre comercio. El comercio marítimo, siguiendo las tendencias de este nuevo escenario, cambió paulatinamente el sistema de “*reserva de cargas*” (*Conferencias de Fletes*) por el de “*libre contratación de los fletes*”, o sea que cambió un mercado cerrado y oligopólico de reservas de cargas, por otro de libre contratación de los fletes, sin importar la bandera que enarbolan los buques, transformándolo así en un mercado libre y altamente competitivo. Hacia el año 2004 la OMC declaró “*oligopólicas*” al sistema de “*Conferencias de Fletes*” y contrarias a los principios del libre comercio, recomendando su eliminación.

En este nuevo escenario, las marinas mercantes de ultramar sufrieron un fenomenal proceso de transformación. El más importante quizás fue la matriculación de sus buques en aquellos registros llamados “*banderas de conveniencia*”, en busca de flexibilidad en la contratación de sus tripulantes e importantes beneficios fiscales, económicos y financieros, lo cual cambió el concepto de “*marinas mercantes de bandera nacional*” como las concebíamos antes, por el de “*marinas mercantes globalizadas*”, con sus sedes principales en países que les brindan mayor seguridad jurídica y estabilidad económica, integradas con capitales internacionales, sus flotas al operar bajo banderas de conveniencia, son tripuladas por ciudadanos de cualquier parte del mundo. Como ejemplo podemos decir que la naviera Hamburg Sud que opera en nuestros puertos, ya no forma parte de la marina mercante alemana, en tanto sus buques realicen fletes en el mercado internacional y enarbolen banderas de conveniencia.

Las “*banderas de conveniencia*” funcionan en base, entre otros, a los siguientes principios básicos:

El Estado no asume responsabilidad legal por los actos de los buques registrados. Los seguros y el cumplimiento de las reglas internacionales sobre la vida humana en el mar, la contaminación etc. es de entera responsabilidad del armador.

Cualquier persona, natural o jurídica, sin importar la nacionalidad o domicilio, puede registrar una o más naves de su propiedad en su registro de buques, pagando solamente algunas tasas.



Al armador no se le exige tener domicilio en el país, por ejemplo, en Panamá solamente deberán designar a un abogado o una sociedad de abogados idóneos para el ejercicio de la profesión, como su “agente residente”. Por esta situación y lo establecido en el Art. 708 de Código Fiscal panameño, los armadores de buques dedicados al comercio marítimo internacional, no pagan impuesto a las rentas (ganancias)

El cese de bandera se produce con la sola presentación del Armador, en forma personal o a través de los consulados en cualquier país del mundo. Es un trámite simple. Esto permite, en los casos de compra por “leasing”, recuperar el buque en forma inmediata, sin esperar los meses que demora la burocracia de los “registros cerrados” (como el nuestro), perdiéndose mucho dinero por el “costo diario” ocioso.

Estos registros de conveniencia no exigen que los buques sean tripulados por sus nacionales, o sea permiten el enrolamiento de personas de cualquier nacionalidad. Como dato aleatorio, según la CEPAL, una tripulación alemana cuesta 19 veces más que una filipina, por lo tanto, este dato es de vital importancia para que una naviera pueda competir con costos, en un mercado totalmente globalizado y competitivo.

Con estas condiciones, los fletes producidos por los barcos con bandera de conveniencia, generan enormes cantidades de dinero de libre disponibilidad para las empresas armadoras. La mayor proporción de esos ingresos van al lugar de residencia de la empresa armadora que controla el holding, donde tributan. Por ejemplo, el mayor porcentaje de los fletes que producen los buques de la Hamburg Sud (en su totalidad de bandera de conveniencia), no van ni a Panamá, ni a Liberia u otra “bandera de conveniencia”, son direccionados a Hamburgo, donde está la sede central de la empresa que opera esos buques y tributa.

La mayoría de los países de registros abiertos, como por ejemplo Panamá, a más de tener un régimen de “bandera de conveniencia”, son también “paraísos fiscales”, lo cual les da un plus adicional a los armadores. Es de suponer entonces, que parte de sus ganancias puedan ser depositadas en la banca panameña, no porque lo obliga Panamá, sino por conveniencia financiera de la armadora.

Esta transformación hizo imposible sostener el sistema de “reservas de cargas” que permitían a las “*marinas mercantes de bandera nacional*” participar proporcional y equitativamente de los fletes que producía el comercio entre los Estados conferenciados. Las “*Conferencias de Fletes*” han sido suplantadas por nuevos acuerdos estratégicos como lo son los consorcios, las fusiones y las alianzas celebrados entre los grupos económicos globalizados que controlan las marinas mercantes de ultramar, y en consecuencia el gran negocio de los fletes navieros en el mundo.

Según la CEPAL, actualmente existen solamente 3 grandes grupos económicos que controlan la totalidad de las marinas mercantes de ultramar en el mundo, el grupo Maersk y MSC; la Alianza Oceánica COSCO, CMA CGM y Evergreen, y la alianza Hapag-Lloyd, ONE, y Yang Ming, cada uno de estos grupos controlan además un sinnúmero de empresas navieras, como ser, el grupo Maersk y MSC controla a la Hamburg Sud y a la brasileña Alianza entre otras.

Nuestra empresa E.L.M.A., que operaba en este tipo de tráfico, comenzó su decadencia a principios de los años '70, afectada por estos cambios. A principios de los '80 casi la totalidad de su flota de más de 60 buques se hallaba amarrada o fondeada, todos por obsoletos, vetustos y con exceso de tripulantes, además eran buques de carga general (a excepción de 4 portacontenedores comprados a lo último) en los cuales era difícil y antieconómico transportar contenedores. A fines de los años '80 E.L.M.A. había quedado fuera del mercado de los fletes internacionales por falta de competitividad y eficiencia.

A modo de consuelo, debemos decir que lo sucedido con nuestra marina mercante de ultramar, ha sucedido con todas las marinas mercantes de ultramar, incluso las de los países más desarrollados y tradicionalmente marítimos, como EE.UU., Inglaterra, Alemania, Holanda por citar algunas. Estos países cuentan con interesantes marinas mercantes, pero de cabotaje fluvial, marítimo y “off shore”.

Tráfico Tramp

Este fue y sigue siendo un mercado abierto y altamente competitivo, más aún “globalización” de por medio, nunca fue regulado por ningún mecanismo de “reserva de cargas” como lo fueron las “conferencias” para el tráfico “Liner”.

Es un tráfico ideado para satisfacer las necesidades de un mercado de cargadores de grandes volúmenes de carga a granel, tanto sólidos como líquidos, como lo son los granos, los combustibles etc., este tráfico no tiene itinerario fijo, su contratación se realiza en las bolsas de fletes o mercados de fletes o por medio de un representante o consignatario (bróker).

La negociación se inicia en forma verbal con una oferta del armador y una contraoferta del cargador, hasta que se cierra y firma el “*contrato o póliza de fletamento*” (“Charterparty” en inglés). En este tipo de contrato, el cargador contrata total o parcialmente la capacidad del buque, y pueden ser de dos tipos: por tiempo, es decir cuando el cargador necesita contratar el buque por un tiempo determinado (meses, años etc.) o por uno o más viajes, según las necesidades del cargador.

Nuestro país nunca tuvo “*marina mercante de ultramar de tráfico Tramp*”, pese a los enormes volúmenes de granos que exportamos al mundo, a más de algún par de buques utilizados para operaciones de completado de carga.

Un Cambio de Paradigma Significativo

Según la historia, se le atribuye al inglés Sir Walter Raleigh (1590) el concepto geopolítico que dice “*quién domine los mares dominará el comercio mundial y de esa manera, la riqueza universal, y finalmente, llegará así a dominar el mundo*”.

Esta idea geopolítica de Raleigh, fue la base doctrinaria de lo que después le permitiría a Inglaterra dominar, con superioridad naval y mercante, las rutas marítimas del mundo, principalmente los pasajes interoceánicos conocidos, poseer colonias de ultramar y dominar el comercio internacional.

El alemán Friedrich Ratzel (1844-1904), con criterio más científico y racional, y partiendo del estudio de las razas y de la geografía comparada, decía que “*El horizonte de los pueblos que ven el mar a su alrededor será siempre más vasto del de los habitantes de tierra firme...*”.

El Almirante estadounidense Alfred T. Mahan (1840-1914), siguiendo a Raleigh y ratificando a Ratzel, publica en 1890 su libro “*La Influencia del Poder Marítimo sobre la Historia*”, dando origen así a la *teoría del poder marítimo*, la cual consiste básicamente en que, para el desarrollo de las naciones, es necesario contar con una gran marina mercante protegida por una poderosa marina de guerra. En este sentido el almirante Mahan afirmaba que el prestigio y la fortaleza del Imperio británico se encontraban en su supremacía marítima.

Mahan además decía que sólo el dominio del mar aseguraba el libre empleo de las líneas de comunicaciones marítimas, y que ello había sido determinante en la obtención de las victorias de todos los conflictos que analizó en su obra y que abarca el período entre los años 1660 al 1783. La obra completa de Mahan consta de 20 libros y 137 artículos, en ellos señala una y otra vez que el requisito para gravitar en el mundo como una verdadera potencia era, primero ser un país rico, riqueza que emana no de los recursos naturales sino de las manufacturas, las que debían abastecerse de materias primas que provenían de ultramar, a través de un comercio constante y ascendente, el cual podría verse amenazado de no contar con una marina de guerra apropiada en cantidad y calidad para proteger las líneas de comunicaciones marítimas por donde transitaba dicho comercio. Adicionalmente, creía en la necesidad de establecer bases “logísticas” en ultramar que permitieran al poder naval, acortar las distancias para proteger dichas vías (tal como lo había hecho Inglaterra cuando se apoderó por la fuerza de posiciones estratégicas, como nuestras islas Malvinas, el peñón de Gibraltar y otras tantas posesiones de ultramar que aún conserva).

Evidentemente Mahan debió haber influido profundamente en el pensamiento geopolítico de los EE.UU., el cual, con el poder de su marina de guerra y su gran marina mercante, consolidó a principios del Siglo XX su comercio internacional y de allí potenció su imagen de nación poderosa, hasta convertirse en la principal potencia económica y militar del mundo.

La influencia de Mahan fue dinamizadora no solo para EE.UU. sino también para Alemania, Japón y la misma Inglaterra, donde se le brindaron los mayores homenajes a su muerte en 1914. A raíz de estas ideas, estos países aumentaron aún más su armamento naval y presencia mercante en el mundo de aquella época.

En nuestro país, el Almirante Segundo R. Storni (1876-1954), que basó su pensamiento en los estudios geopolíticos de Mahan y de Ratzel, fue sin lugar a dudas un hombre visionario en su época y muchos de sus ideales siguen aún vigentes en su obra "Intereses Argentinos en el Mar", siendo muy influyente en el desarrollo de nuestra marina mercante de ultramar durante la primera mitad del Siglo XX. Storni, homologando a Mahan, nos dejó su *teoría del poder naval*.

Era aquel el mundo de "la diplomacia de los cañones", que irreversiblemente ha cambiado en estos nuevos tiempos, provocando que aquellas teorías sobre la supremacía marítima se hayan ido diluyendo.

Para una mayor comprensión es preciso entender el contexto histórico en el que se debatía el mundo de aquellos años. Para los economistas contemporáneos Alam M. Taylor y Maurice Obstfeld de la Universidad de California, entre 1870 y 1914 existió un paralelismo sorprendente con lo que está sucediendo actualmente en el mundo en materia económica. Para estos economistas entre esos años se dio lo que se podría llamar la "primera globalización económica". En ese período se registró una gran movilidad de capitales en el mundo, que dio origen a un proceso de liberación de mercados y un extraordinario aumento en las exportaciones internacionales. Al respecto, muchos la señalan como una época de prosperidad y crecimiento para la República Argentina. A principios del siglo XX el mundo hablaba de las dos grandes naciones de América: EE.UU. y Argentina; de hecho, los grandes flujos de capitales europeos y las grandes corrientes migratorias estaban destinadas fundamentalmente a estas dos crecientes naciones.

Ese proceso de "apertura económica" cambió a partir de 1914 con la primera guerra mundial. A partir de ese hecho el mundo económico se volvió más cerrado, aplicando políticas cada vez más proteccionistas. En 1917 irrumpe el comunismo, ya no como una idea, sino materializado en el primer estado comunista, la Unión Soviética, el cual mostró un relativo éxito económico en sus comienzos. La crisis económica mundial de los años 1929 y 1930 profundizó aún más las ideas estatistas y proteccionistas. El propio "New Deal" aplicado por el presidente Roosevelt a partir de su asunción al gobierno de los EE.UU. en 1933 fue un plan estatista y proteccionista, basado en las ideas keynesianas que proponía como solución a las crisis un fuerte intervencionismo estatal. Durante la década de los años '30, se afirman las ideologías del nacional socialismo extremo, con fuertes contenidos intervencionistas, estatistas y proteccionistas, en pos de la defensa de la soberanía nacional. Esta corriente nacional socialista se da primero en Italia con el fascismo y luego en Alemania con el nazismo, lo cual culminó con la segunda guerra mundial.

Posiblemente la segunda guerra mundial fue una de las lecciones que más han influido en el pensamiento de la humanidad en estos últimos tiempos. Es a partir de entonces que el mundo comienza a cambiar su forma de pensar las relaciones internacionales. Hacia fines de la década del cuarenta se observan los primeros cambios en las actitudes y motivaciones de la humanidad en busca de paz y bienestar general, pues en 1948 nace la Organización de las Naciones Unidas, que bien o mal cumple el papel de garante de la paz. También en esa época nace el primer acuerdo multisectorial de comercios de mercancías denominado "Acuerdo General de Aranceles y Comercio" (conocido como GATT por su sigla en inglés), como un conjunto de reglas que intenta ordenar el comercio internacional de mercancías y reinsertar las ideas del libre comercio.

Hacia las décadas de los años cincuenta y sesenta las estadísticas señalan nuevamente una mayor movilización de los capitales, dando origen a la globalización financiera. A fines de los sesenta y comienzo de los setenta se observa un crecimiento del PBI, del comercio y del transporte marítimo mundial, apareciendo a la luz lo que

hoy se conoce como la “globalización de la producción”, llevando a los años ochenta a la “globalización del comercio”. Después de más de 40 años de economías cerradas y proteccionistas, que comenzaron en 1914, el mundo volvió a tomar el sendero de la apertura económica.

En el Siglo XXI el mundo se encuentra en un escenario diferente al de no más de cincuenta años atrás, en el que el nuevo orden mundial está regido por la “globalización económica” y la “liberalización de los mercados”, ideas estas que comenzaron a tomar forma en 1948, con el mencionado GATT, luego potenciado a partir de la creación en 1995 de la OMC, que incluyó a más del GATT, el GATS o “Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios” y el “Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio” (ADPIC), ampliando de esta forma los principios del libre comercio no solo a las mercancías, sino también a los servicios y a la propiedad intelectual. Perfectamente podemos hablar de un antes y un después de todo este proceso, como también de un viejo y un nuevo orden mundial.

Los nuevos acuerdos sobre el comercio de servicios en el GATS, tienen como objetivo la liberalización gradual de su comercio, a partir de la remoción de medidas o regulaciones que constituyen restricciones o limitaciones al mismo, como lo fueron los *acuerdos de conferencia de fletes*. Lo que negocian los países sobre el comercio de servicios son compromisos que tienden a desregular dicho comercio, en base a los principios de “no discriminación”, “libre acceso a los mercados” y “trato nacional”.

Respecto al comercio de los servicios de transportes marítimos en la OMC, entre los años 2000 y 2003 casi la totalidad de la comunidad internacional ha decidido en forma unánime adoptar la *libre contratación de los fletes marítimos*, contrariando los antiguos *acuerdos de conferencia de fletes*, que como se dijo, no eran otra cosa que sistemas de reservas de cargas. Muy pocos países se abstuvieron, entre los cuales curiosamente figuran nuestro país y Brasil. Estos compromisos los podemos leer en el ANEXO I, donde se hace una síntesis de las comunicaciones presentadas por los países.

Esta decisión de la comunidad internacional produjo un brusco cambio en el escenario del transporte marítimo internacional y en las marinas mercantes en particular. Las *marinas mercantes de bandera nacional* como las concebíamos antes, porque sus capitales eran nacionales, sus buques enarbolaban la bandera nacional y sus tripulantes eran nacionales, ahora son *marinas mercantes globalizadas*, pues sus capitales son multinacionales, sus buques enarbolan banderas de conveniencia y sus tripulantes son de cualquier nacionalidad.

Actualmente, el negocio naviero de ultramar, ejercido por estas *marinas mercantes globalizadas*, ya no necesita de la defensa de una fuerza naval militar que garantice su comercio, como lo fue hasta mediados del siglo XX. La comunidad de las naciones ha encontrado otros medios para solucionar sus diferencias comerciales y garantizar la convivencia internacional. La ONU, la OMC y una innumerable e intrincada red de acuerdos bilaterales, multilaterales y regionales intentan construir un nuevo mundo, a pesar y en contra de todos los defectos del ser humano, de los abusos del más poderoso y las apetencias sociales y económicas. La “*diplomacia de los cañones*” como fue concebida en su tiempo, es actualmente obsoleta.

En estos tiempos, lo que sí son necesarias son fuerzas de seguridad que garanticen en sus respectivas jurisdicciones, el cumplimiento de las normas nacionales e internacionales respecto a la seguridad de la vida humana e intereses económicos en el mar, la protección de buques e instalaciones portuarias y la prevención de la contaminación del medio ambiente. Estas fuerzas nacionales interactúan intercambiando experiencia, información y conformando redes operativas como la ROGRAM, para garantizar el libre comercio y el libre ejercicio del negocio naviero.

Ni Panamá, que cuenta con el mayor tonelaje de registro, ni los EE.UU. que posee la mayor fuerza naval en el mundo, ostentan la supremacía del poder marítimo, el cual está en manos de pocos grupos económicos.

Conclusiones

Dado el escenario descrito, es de entender que recuperar esta marina mercante es casi imposible, pues las ventajas económicas, financieras y tributarias que tienen las marinas mercantes globalizadas, registrando sus buques en países considerados de “bandera de conveniencia” y “paraísos fiscales”, son infinitamente mayores respecto a las marinas mercantes de bandera nacional, aún con un segundo registro o régimen especial.

En este contexto de “globalización económica”, el armador siempre tiene la libertad de registrar sus buques en cualquier registro, y quizás lo más importante, la libre disponibilidad de sus ingresos. Es imposible obligar a las empresas navieras globalizadas a tributar o que sus finanzas las depositen en el país, pues simplemente elegirán otros registros más convenientes. Más aun considerando los controles del tipo de cambio, las restricciones del mercado de cambio y la inseguridad jurídica que pudiera haber.

Participar de los fletes generados por nuestro comercio exterior sí fue posible cuando existían los acuerdos de “Conferencias de Fletes” (reservas de cargas), donde ELMA, como armadora estatal, generaba ingreso de divisas cuando transportaba cargas de exportación, pues los fletes los pagaban los extranjeros, o generaba ahorro de divisas cuando transportaba cargas de importación, en este caso los fletes los pagaban los residentes argentinos. Aunque hay que considerar que ELMA siempre fue deficitaria, por lo que los ingresos que generaba no les alcanzaban para cubrir sus costos.

Si un armador quisiera incursionar en el transporte de cabotaje, tiene que radicarse en el país y cumplir con las normas de política fiscal y monetaria impuestas por el Estado de registro, no tiene otra opción. En cambio, si quiere incursionar en el transporte de ultramar, tiene tantas opciones como registros abiertos existen.

Como se ha señalado, los “segundos registros” adoptados por algunos países europeos, tienen una razón o motivo evidente, cual es competir dentro del cabotaje comunitario con el resto de las marinas mercantes. Si en el futuro se creara lo que podríamos llamar el “cabotaje del MERCOSUR”, sí podríamos considerar un “segundo registro”, cuyo objetivo entonces sería competir con las marinas mercantes del resto de los países miembros.

La Marina Mercante de Cabotaje Fluvial

En nuestro país tuvo su desarrollo a partir de los años del 1860, luego de aceptada la Constitución Nacional y consolidada la República Argentina, dándosele al Estado Nacional la facultad de legislar y regular en materia de navegación y puertos. A partir de entonces se fue consolidando una red de transporte fluvial que abarcó todos los ríos navegables de la Cuenca del Plata, servidas principalmente por la Empresa Flota Fluvial del Estado (E.F.F.E.A.) y otras empresas privadas menores de bandera nacional.

E.F.F.E.A. operaba distintas flotas además de las de pasajeros y mercaderías, como la de buques transbordadores de vehículos, la de remolcadores portuarios y la flota de remolque por empuje.

Comenzó su decadencia hasta su extinción, primero con la inauguración del túnel subfluvial “Santa Fe–Paraná” inaugurado en 1969, luego los puentes de “Corrientes–Barranquera” en 1969, “Zárate–Brazo Largo” en 1977 y “Posadas–Encarnación” en 1990. Sumado a la pavimentación de la ruta 14 y la aparición de camiones y ómnibus cada vez más grandes y veloces, se fue creando un nuevo escenario donde los buques fluviales, a excepción del sistema de remolque por empuje, no pudieron competir con el camión y el ómnibus de pasajeros.

Hacia fines de 1979, E.F.F.E.A. había desactivado y vendido toda su flota. Primero fue la de buques de carga, muchos vendidos como chatarra, otros transformados en areneros y el resto fue olvidado en distintos fondeaderos, principalmente en el Riachuelo. Los buques de pasajeros que quedaron activos en el tráfico Buenos Aires – Montevideo y Colonia, terminaron en la bandera uruguaya y, por último, la flota de barcasas y remolcadores de empuje fueron transferidos a la bandera paraguaya por sus nuevos dueños. En 1983 el

gobierno del Dr. Alfonsín creó una comisión para recuperarla, pero nunca se tuvo noticias de lo ocurrido. E.F.F.E.A. recién fue liquidada en los años '90, luego de más de 10 años de la venta de su flota.

En esta marina mercante se distinguen dos mercados, uno de cabotaje fluvial nacional y otro de cabotaje fluvial internacional.

Cabotaje Fluvial Nacional

Hasta la década de los años 70 existió un intenso tráfico de cabotaje fluvial en nuestro país, principalmente de "carga general" realizado por buques convencionales, tanto de carga general como de pasajeros. Debemos entender como "carga general" el transporte de bultos, cajas, bolsas, cajones etc. Casi la totalidad de la "carga general" actualmente se transporta en forma unitizada y consolidada en contenedores o pallets.

Existen antecedentes, como el caso del buque fluvial "Neptuno", que realizaba el transporte de carga general entre los puertos de Concordia y el de Rosario y puertos intermedios, cuyo viaje de ida tardaba un promedio de 10 días. Ese transporte entre Concordia y Rosario hoy no tardaría más de 10 horas por el puente Rosario-Victoria.

Es la marina mercante que literalmente ha desaparecido. El competidor de esta marina mercante es el camión, y ello es debido a importantes ventajas operativas y logísticas que posee el camión sobre el buque fluvial de carga general, tales como:

En el transporte fluvial existen otros costos adicionales que no los tiene el camión, como lo son los fletes terrestres para llevar las mercaderías desde su origen hasta el puerto de embarque y desde el puerto de desembarque al destino final, los costos portuarios tanto de embarque como de desembarque, los costos de agenciamiento etc.

El camión tiene enormes ventajas en cuanto a costos de personal, pues al camión no se le exige llevar un gomero o un mecánico a bordo, mientras que el buque fluvial debe cumplir con las normas sobre tripulaciones de "seguridad" y de "explotación", tanto de cubierta como de máquinas. Regímenes estos que eran necesarios pues el transporte fluvial era muy lento y tardaban días en realizarse.

Desde el punto de vista logístico, el transporte de "carga general", principalmente de contenedores, requiere de una logística perfectamente planificada y sincronizada que le garantice al cargador rapidez, frecuencia y regularidad, pues este debe cumplir con fechas de embarque, retiro, entrega o recepción de sus cargas (contenedor), y así minimizar los riesgos de pagar sobrecostos de almacenamiento, multas por demoras, sobreestadias o incumplimiento de contratos. Cuando el cargador planifica el envío (o recepción) de su "carga general", sabe en qué momento contratar al camión para que la carga esté (o deba ser retirada) justo a tiempo. Como se puede apreciar, es el camión el único medio de transporte que satisface las condiciones de rapidez, frecuencia y regularidad requeridas por la "carga general".

Un barco fluvial convencional o una barcaza necesita transportar muchos contenedores o toneladas de carga general por viaje para que el mismo sea rentable, en contraposición, la mayoría de los cargadores no mueven muchos contenedores o toneladas por envío, así que reunir y coordinar el embarque de muchos cargadores por viaje, en la mayoría de los casos es una tarea difícil para el armador, pues como se ha señalado anteriormente, cada cargador tiene distintas fechas que cumplir, por lo tanto, no pueden esperar en puerto a que el barco complete su carga, como tampoco el barco puede zarpar con poca carga. En este punto vemos cómo el camión sí satisface las necesidades del cargador, pues siempre habrá camiones disponibles, lo cual le da la rapidez, frecuencia y regularidad que requiere el cargador.

En muchos países europeos, conscientes de estos problemas, están aplicando normas y reglamentaciones adecuadas tendientes a hacer competir al buque fluvial de carga general con el camión.

Como se dijera anteriormente, el competidor del buque fluvial para el transporte de carga general es el camión, en consecuencia, hay dos aspectos que debemos tener en cuenta: a-) cómo se pueden reducir los

costos de la cadena del transporte, muy especialmente los costos operativos del buque fluvial y b) haciendo uso del poder de la innovación, habría que diseñar el “*buque ideal*” que pueda competir con el camión en cuanto a la rapidez, frecuencia y regularidad que requiere la “*carga general*”, de lo contrario, será muy difícil recuperar esta marina mercante.

El diseño de lo que llamamos “*buque ideal*” es un verdadero desafío para la industria naval, desafío que no está al alcance de este informe saber sobre su viabilidad. El transporte fluvial de carga general (suelta o unitizada) será efectivo si es eficiente y eficaz. Eficiente porque deberá lograr la mejor utilización de los recursos y al menor costo posible, de modo que permita lograr la mayor competitividad (flete), y eficaz porque debe cumplir con los objetivos propuestos de transportar por vía fluvial con seguridad, velocidad, regularidad y bajo impacto ambiental. Sintetizando, la eficiencia tiene que ver con lo económico y la eficacia con la calidad técnica del buque. Se podrá construir el mejor barco (eficaz) pero con altos costos de inversión y consumo de modo que lo deje fuera de competencia (no eficiente) o viceversa.

El desafío del que hablamos tiene que ver con la innovación, a la que bien la podemos definir como sinónima de “*creatividad*”. En general esta palabra se utiliza para dar la idea de nuevas propuestas, inventos y su implementación económica. En un sentido estricto se dice que de las ideas solo pueden resultar innovaciones luego de que ellas se implementan como nuevos productos, servicios o procedimientos y que realmente encuentran una aplicación exitosa imponiéndose en el mercado.

La historia está llena de ejemplos donde la “*innovación*” fue el motivo del éxito del emprendimiento, el uso del sistema de remolque por empuje o la utilización del contenedor, que obligaron a rediseñar nuevos buques, son algunos de ellos.

Cabotaje Fluvial Internacional - Hidrovía Paraguay-Paraná

Este cabotaje es utilizado principalmente para el transporte de graneles sólidos, líquidos o gaseosos por la Hidrovía Paraguay-Paraná, y en menor escala para el transporte de contenedores desde y hacia Paraguay.

Para el transporte de graneles se utiliza el sistema de trenes de barcazas de remolque por empuje. Como se trata de grandes volúmenes y a larga distancia, no existe otro medio de transporte que pueda competir con el remolque por empuje, el cual en un solo viaje puede transportar miles de toneladas, las cuales serían imposible transportarlas en camión, conformando así una demanda cautiva del transporte fluvial.

Un buque convencional se compone de una planta propulsora y bodegas donde llevar cargas, en cambio el sistema de remolque por empuje se basa en una idea sencilla, separar la planta propulsora (el remolcador) de las bodegas (las barcazas), permitiendo así aumentar considerablemente la capacidad dinámica de transporte de la planta propulsora, o sea el remolcador que es el que soporta los mayores costos operativos del sistema, lográndose así una importante economía de escala creciente.

Como se dijera anteriormente, la idea generalizada de que es mucho más barato transportar por vía fluvial que por camión o ferrocarril es real solo para este tipo de marina mercante, o sea el remolque por empuje.

Este sistema de remolque está actualmente activo y en proceso de expansión debido a su gran eficiencia, sin embargo, nuestra marina mercante carece de esta de flota. Contrariamente a los que sucede con el cabotaje fluvial nacional descrito en el punto anterior, en este tipo de cabotaje el competidor de nuestra marina mercante es principalmente la marina mercante paraguaya.

En noviembre de 1994, Argentina se firmó el Acuerdo de Transporte Fluvial por la Hidrovía Paraguay-Paraná (Puerto de Cáceres-Puerto de Nueva Palmira) junto a Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay. Este acuerdo además de reconocer recíprocamente la libertad de navegación en toda la hidrovía para los buques de sus respectivas banderas, establece en su Artículo 10 que *el transporte de bienes y personas entre los países signatarios, que se realicen con origen y destino en puertos localizados en la hidrovía, queda reservado a los armadores de los países signatarios en igualdad de derechos, tratamientos y condiciones establecidas en el presente Acuerdo. El*

ejercicio del derecho a la reserva de carga regional, se hará efectivo en forma multilateral y su implantación se basará en el principio de reciprocidad.

La reciprocidad a la que se refiere el acuerdo, está referida a los aspectos legales y reglamentarios de la libre navegabilidad por la hidrovía, no a la contratación del transporte fluvial, la cual queda librada al criterio de los cargadores, quienes razonablemente contratarán a quienes ofrezcan más baratos y eficientes fletes. Es a la competitividad a lo que obliga este acuerdo a las marinas mercantes de los países signatarios. Entendiendo este punto, se comprenderá que no es necesario pedir reciprocidad a Paraguay para intervenir en este transporte, sino que lo que hay que hacer es competir con una marina mercante con mejores precios y servicios.

Estas condiciones del acuerdo debieron haber sido vistas como una oportunidad desde el momento en que se lo firmó, pues nos da la posibilidad de participar competitivamente en el sistema de remolque por empuje. Para ello se debió haber hecho un exhaustivo análisis comparativo de los distintos regímenes de los países signatarios, lo cual aún estamos a tiempo de hacerlo, con ese análisis conoceremos cuáles son nuestras ventajas comparativas y competitivas, cuáles son las fortalezas y debilidades de nuestro propio régimen, a fin de elaborar un plan de desarrollo, con un régimen especial para esta marina mercante, de modo que permita al armador argentino competir sustentablemente en este mercado de libre contratación, que pronto cumplirá 30 años.

Con un régimen adecuado y competitivo, el armamento argentino no tendría problema para competir con la marina mercante paraguaya, la cual es actualmente la elegida por los cargadores. Vemos que esta es la única forma de recuperarla.

La Marina Mercante de Cabotaje Marítimo

En esta marina podemos distinguir dos mercados, el del cabotaje marítimo nacional y la posibilidad de un cabotaje MERCOSUR.

El Cabotaje Marítimo Nacional

En nuestro país, es el transporte que se realiza en el litoral marítimo, o sea entre el Río de la Plata y Ushuaia y puertos intermedios y al igual que la fluvial, su mercado es interno y está sujeto a la jurisdicción nacional. Su origen se remonta al asentamiento de nuevos pueblos en la Patagonia en el Siglo XIX y al descubrimiento de petróleo a principios del Siglo XX, lo cual hizo que el transporte de personas, mercancías e hidrocarburos permitiera el desarrollo de un interesante tráfico de cabotaje marítimo. Actualmente el transporte de mercancías y personas ha sido absorbido por el transporte carretero.

En este mercado podemos identificar dos tipos de tráficos, el de “*carga a granel*” y el de “*carga general*”, el primero para el transporte de hidrocarburos y derivados desde la Patagonia a las destilerías de La Plata, Dock Sud o San Lorenzo, esta es una flota de pocos buques, muy modernos, que satisfacen perfectamente este mercado sin ninguna competencia, y su expansión y desarrollo depende del mercado de hidrocarburos del cual es cautivo.

El segundo, el de “*carga general*”, incluso contenedores, es un mercado limitado, con poco volumen de carga, las cuales son satisfechas por el camión y consecuentemente poco atractivo para el sector armatorial, no obstante, puede tener un interesante futuro, en la medida que aumente la producción y el comercio patagónico.

Para el desarrollo de esta marina mercante, en general caben los mismos considerandos señalados para la marina mercante de cabotaje fluvial, básicamente en cuanto a la necesidad de realizar un estudio que permita confeccionar un modelo de asignación de cargas, analizar los costos de la cadena de transporte y diseñar el buque ideal que compita con el camión.

El Cabotaje Marítimo y el MERCOSUR

Otro aspecto a considerar en este sentido, es el hecho de que, si se concretan los objetivos del MERCOSUR, cabría la posibilidad de cambiar el “cabotaje marítimo nacional” por un “cabotaje marítimo del MERCOSUR”, o sea que este mercado podría expandirse desde Ushuaia hasta el Amazonas, lo cual debe ser motivo para un análisis prospectivo específico. En este sentido existe el antecedente del cabotaje marítimo europeo, el cual había que tomar como ejemplo.

Desde 1958, Argentina y Brasil tenían un acuerdo de conferencia de fletes, mucho antes del acuerdo del MERCOSUR, por el cual se convino reservar el transporte de todas las cargas entre puertos argentinos y brasileros, para ser transportada por buques de ambas banderas en forma proporcional. Dicho acuerdo tenía una duración de 2 años, renovables automáticamente siempre y cuando uno de los países no lo denunciara. Este acuerdo fue modificado en 1968 y por última vez en 1985, con algunos cambios significativos, por ejemplo, la reserva de las cargas en vez de ser para las marinas mercantes de bandera, fue para los armadores de ambos países, quienes pueden operar con buques propios de bandera nacional, arrendados, fletados o en última instancia en buques de terceras banderas, lo cual les dio mayor flexibilidad para poder operar en este tráfico.

En febrero del 2021, Brasil decidió denunciar el acuerdo a partir de febrero de 2022, provocando un fuerte impacto tanto en el armamento argentino como brasileros. Este tema fue abordado extensamente en el Informe FOIM - *Acuerdo de Transporte Marítimo entre Argentina y Brasil*.

Las “Conferencias de Fletes”, fueron acuerdos de práctica común en la explotación del negocio naviero de carga general hasta aproximadamente la década de los años ‘70 del Siglo XX. Su objetivo principal era establecer un sistema de “reserva de carga” a favor de las marinas mercantes de los países conferenciados, y la aplicación de tarifas uniformes. Estos acuerdos fueron desapareciendo paulatinamente, impulsados por las ideas de libre mercado, que culminó en la globalización de la economía, lo cual indica que mientras en Argentina y Brasil este sistema de conferencias se hallaba en pleno desarrollo, el mundo las estaba desestimando.

Luego de la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, casi la totalidad de los países signatarios y por unanimidad, coincidieron en declarar la libre contratación de los fletes, dándole así el certificado de defunción a los acuerdos de conferencia de fletes que aún perduraban.

Para reafirmar estas decisiones de la comunidad internacional, a principios de este siglo, la OMC, de la que tanto Argentina como Brasil son miembros, declaró oligopólicos y contrarios a los principios del libre comercio aquellos acuerdos de conferencias, recomendando su eliminación. Resulta evidente que el acuerdo Argentina/Brasil de 1985, debe ser una de las últimas, sino la última conferencia de fletes que existe en el mundo.

La Federación de Empresas Navieras Argentinas (FENA), el Servicio de Transportes Marítimo Argentina Brasil (SEMARBRA) y la Cámara Naviera Argentina, que agrupan a las principales empresas armadoras argentinas, hicieron conocer su opinión ante el Ministerio de Relaciones Exteriores, señalando que en la práctica no es factible operar con buques, sean estos de bandera nacional, arrendados o fletados con tratamiento de bandera nacional, por cuanto los costos de los mismos resultan entre 2,3 y 2,5 veces superiores a los de bandera de conveniencia, (otros señalan que la diferencia es de 4 a 1). Por lo tanto, la eventual culminación del acuerdo bilateral, sumada a la falta de competitividad de nuestra endémica marina mercante, dará el golpe final al sector armatorial, tripulantes y demás trabajadores y actividades conexas.

Frases como “...el Estado está ausente, y no tiene la más mínima intención de dedicarle tiempo a esto... nunca le importó ... no hay exención impositiva, no hay un régimen laboral diferenciado y no hay segundos registros posibles ... La marina mercante no tiene arreglo, porque a nadie le importa. No hay política de Estado. No tiene bajada de línea, nada, es una actividad olvidada”, revelan el estado de ánimo de los empresarios navieros,

poniendo en evidencia la falta de política en esta materia por parte del gobierno nacional, el cual no ha dado a conocer su opinión, como tampoco cuál será el temperamento a adoptar.

A propósito de los segundos registros que se reclama, el Dr. Fernando Basualdo Moine, abogado y profesor de derecho marítimo en la UBA y la Escuela Superior de la Prefectura Naval Argentina, coincide en que no hace falta crear un segundo registro de buques, sino crear un nuevo régimen, si es que se quiere favorecer el desarrollo de la marina mercante, pues el Registro Nacional de Buques que tenemos, nada tiene que ver con una promoción de ese tipo, discutida en épocas pasadas cuando aparecieron las banderas de conveniencia, tema totalmente superado, pues nada tiene que ver un registro, que apunta a cuestiones jurídicas, de constitución de derechos y actos jurídicos, con la promoción, para lo cual es conveniente que exista una operatoria más comercial, como sería un régimen especial para la marina mercante de ultramar.

El sector gremial por su parte, genuinamente se encuentra alarmado y en alerta, por cuanto perciben la pérdida de fuentes de trabajo que se avecina a partir de febrero del 2022.

El total de buques de los armadores argentinos que serían aptos para el tráfico del convenio, se reducen a unos 11 en total, de los cuales solamente 4 son de bandera argentina, lo que indica que la situación actual de nuestra marina mercante de ultramar está al límite y sin solución a corto plazo y quizás tampoco a mediano plazo. En consecuencia, creemos que el Estado debe fijar los objetivos políticos y la estrategia para dar algún tipo de señal al sector naviero.

Los objetivos políticos tienen que ser en primer lugar, lograr un acuerdo por dentro del MERCOSUR con libre contratación de los fletes para las marinas mercantes de los países comunitarios, tal como se propuso en la primera reunión en Brasilia en mayo de 1991, y lo logrado por la Unión Europea, con lo cual se crearía lo que podríamos llamar “el cabotaje del MERCOSUR”, ampliándose el mercado del transporte marítimo comunitario desde Ushuaia hasta Recife (en el nordeste de Brasil), incluyendo puertos como Deseado, Comodoro Rivadavia, Madryn, Bahía Blanca, Buenos Aires, Zárate, Rosario, Concepción del Uruguay, conectados con los de Montevideo, Porto Alegre, Santos, Río Grande, Río de Janeiro y Paranaguá.

Es interesante esta apreciación por cuanto, con un acuerdo por dentro del MERCOSUR, se estaría aislando a las marinas mercantes de los países comunitarios de la desigual competencia de las marinas mercantes globalizadas, con las cuales es imposible competir, mientras que, con la libre contratación de los fletes, se estaría obligando a las marinas mercantes del MERCOSUR a competir entre ellas.

Si se adoptara en el MERCOSUR un sistema de “reserva de cargas” como proponía Brasil en el 2004, se enfrentaría a la difícil tarea de compatibilizar los distintos regímenes de los países miembros, de lo contrario sería imposible que ello funcionara.

La estrategia a su vez debe ser a largo plazo, comenzando con un estudio prospectivo de la demanda y la oferta de servicios de este mercado ampliado como sería el “cabotaje MERCOSUR”, determinar sus ventajas y desventajas, fortalezas y debilidades, para tener en claro su situación actual y su proyección futura. Con los datos obtenidos en el estudio prospectivo, elaborar un plan de desarrollo para este sector, con los cambios, mejoras y apoyos necesarios que se deban hacer para darles la mayor competitividad posible a nuestras empresas armadoras, que les permitan competir con sus pares comunitarios.

EL FUTURO DEL TRANSPORTE MARÍTIMO EN EL RÍO DE LA PLATA

Pasaron unos 30 años desde que se inició el proceso de cambios en el transporte de ultramar para darnos cuenta que el concepto de *marinas mercantes de bandera nacional* como las concebíamos antes, había cambiado por el de *marinas mercantes globalizadas*, cambiando definitivamente el escenario del transporte de ultramar. Que sucederá dentro de otros 30 años o más con el transporte marítimo en el Río de la Plata, nadie lo sabe ni es posible que lo sepa. Sin embargo, existen ciertos indicios o circunstancias a tener en cuenta, que posiblemente produzcan cambios, principalmente en el transporte de contenedores.

Uno de ellos es el propio canal troncal del Río de la Plata, el cual es un río de llanura. Las características físicas generales de este canal, excepto en las zonas de cruce o radas exteriores, presenta una solera de 100 mts para calados de unos 33 pies, con una pendiente de veriles de 8 a 1. La Prefectura Naval Argentina ha establecido un margen de seguridad para todos los canales de unos 2 pies por debajo del calado del buque, excepto en la zona de piedra.

La concesión del dragado y balizamiento estableció para esta vía troncal, un diseño para ser navegable por un buque tipo panamax de 230 mts de eslora y 32 mts de manga, sin embargo, transitan hoy buques de más de 330 mts de eslora y cerca de los 50 mts de manga, por supuesto, sujetos a múltiples restricciones. Este diseño afecta directamente a la seguridad náutica como también a los costos operativos. Son canales angostos con fondos generalmente de limos fluidos que las sondas convencionales de los buques mercantes no penetran.

Actualmente están viniendo al Río de la Plata buques portacontenedores de alrededor de 300 mts de eslora por 45 mts de manga y más de 44 pie de calado de diseño, con capacidad para más de 7.000 TEUs, pero solo puede navegar con un calado de unos 30 pie y alrededor de dos tercios de TEUs, es decir con un tercio de falso flete.

Otro problema visible es el ancho de solera determinante de 100 mts. Según especialistas, se está necesitando una solera de unos 150 metros como mínimo para ser un canal de doble vía, y posibilitar servicios de ingresos y salidas simultáneos.

El proyectado canal de Magdalena no solucionará el problema, puesto que cubre solamente alrededor de un tercio de la totalidad del canal troncal.

Otro indicio a tener en cuenta es el factor económico argentino, el cual lleva más de una década de estancamiento y consecuentemente de bajos niveles de fluctuación del tráfico de contenedores generados por nuestro comercio ultramarino. Debemos considerar que esta situación ha de ser revertida en el futuro, lo que generará un aumento considerable en el tráfico de contenedores en el Río de la Plata.

El cómo responde la administración naviera ante las fluctuaciones de la demanda en el mercado LINER es muy peculiar. Si las fluctuaciones son bajas, cosa muy habitual como consecuencia de la estacionalidad o algún inconveniente circunstancial del comercio, la empresa responderá aumentando o disminuyendo la velocidad media operativa de la flota. Por ejemplo, si la flota opera a una velocidad promedio de 19 nudos, la oferta será mayor a si opera a 15 nudos, pues a 19 nudos aumenta su capacidad dinámica o sea la oferta.

Si la demanda continúa aumentando hasta cierto límite, la naviera podrá incorporar otros buques, inactivos o charterados, pero cuando el aumento es muy significativo, aumentará también la competencia, por lo que la empresa deberá hallar otros medios de aumentar la oferta y a la vez bajar sus costos. En esta última situación,

Canal de navegación MAGDALENA

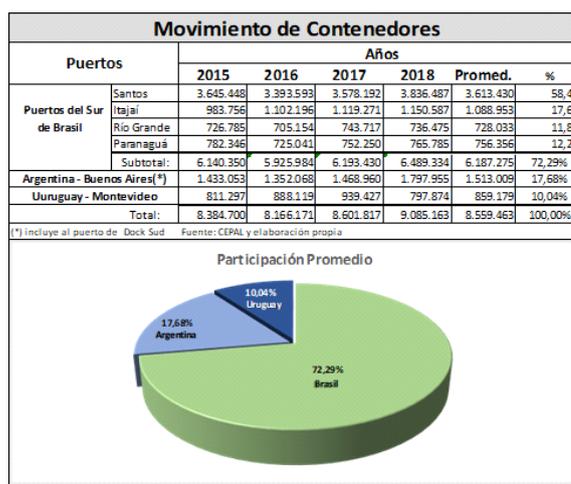


muchas empresas aplican el principio conocido como *economías de escala creciente* para aumentar su oferta y competitividad. Esto sucedió con el aumento exponencial del transporte de contenedores en el hemisferio norte entre oriente y occidente, que culminó con la incorporación de grandes buques portacontenedores y megas terminales que actúan como puertos HUB, produciendo una fenomenal rebaja en los fletes y un extraordinario aumento de la oferta de transporte.

Estas decisiones son de política y estrategia empresarial, adoptadas por los grandes grupos económicos que controlan las *marinas mercantes globalizadas* y en muchos casos las terminales portuarias. Esto sucede en un mercado global y altamente competitivo, donde los gobiernos poco pueden intervenir o impedir, más que adecuar sus regímenes a los nuevos escenarios del transporte, a fin de sacar el mejor provecho posible.

El cómo reaccionarán los armadores ante un aumento significativo de la demanda de transporte de contenedores en el Río de la Plata es lo que debemos averiguar los argentinos. En principio, aumentar el tamaño de sus buques está claro que les será imposible a las navieras, dadas las limitaciones del canal de navegación, en consecuencia, es previsible pensar que los armadores podrían tomar al de Montevideo como puerto HUB y desde allí redistribuir las cargas a los distintos puertos secundarios, es decir, se implementará un sistema de transporte "feeder" para las cargas de los puertos de la Cuenca del Plata y litoral marítimo argentino, sin olvidar la competencia que significa el camión.

Otro escenario podría darse si el aumento de la demanda de transporte de contenedores también se da en Brasil, en este caso el puerto HUB debería estar al sur del Brasil. Pues el volumen de contenedores movido entre los años 2015 y 2018 fue de un promedio de 8,5 millones de TEUs, tal como lo muestra el gráfico adjunto, de los cuales más del 72% corresponde a los puertos del sur de Brasil y solamente el 28% restante a los de Buenos Aires y Montevideo. Estos volúmenes y porcentajes hacen suponer que, de establecerse un sistema de economías de escala creciente hacia América del Sur, el puerto HUB para la región deberá estar, como se dijera, en algún puerto del sur del Brasil, desde el cual se distribuirán los contenedores por líneas



"feeder" a los distintos puertos de la Cuenca del Plata y al sur patagónico. Esto es lógico pensar porque sería antieconómico traer el 72% de los contenedores de Brasil al Río de la Plata, para luego re embarcarlos a dicho país, evidentemente ello iría en contra del principio de las economías de escalas crecientes.

Cualquiera sea el escenario que se dé, o ambos a la vez, tanto los sistemas de transporte fluvial y marítimo como el portuario de nuestro país sufrirán un importante impacto. Pues es previsible que se establezcan líneas "feeder" desde esos puertos HUB hacia los puertos fluviales de la cuenca del Plata hasta Asunción y hacia el litoral marítimo argentino hasta Ushuaia. En este caso los puertos de Buenos Aires, Dock Sud y La Plata, perderán el monopolio del ingreso y egreso de contenedores que genera nuestro comercio exterior, en beneficio del incremento de otros puertos, tanto fluviales como marítimos, abriendo un nuevo mercado al transporte de cabotaje argentino.

Hay que considerar que el sistema de líneas "feeder" que podría establecerse, sería un tráfico entre puertos argentinos y puertos HUB extranjeros, es decir, no sería un cabotaje nacional amparado por la Ley de Cabotaje Nacional, por lo cual no se podrá reservar las cargas para la marina mercante argentina.



Si esto ocurriera, confirmaría aún más la necesidad de fijar que, como objetivo político, se logre lo más pronto posible un acuerdo de transporte marítimo en el MERCOSUR, con libre contratación de los fletes, e iniciar la estratégica tarea de elaborar un plan de desarrollo para este sector.

EL ROL DEL ESTADO

Del Estado Nacional

Es en este punto donde “*La Teoría de las 3 Marinas Mercantes*” cobra relevancia, pues la elaboración de una “*Política de Estado para el Sector Naviero*” necesita aceptar que existen más de una marina mercante, que como se dijera anteriormente interactúan en mercados distintos y con distintas reglas de competencia etc., lo cual requiere que sean estudiadas y analizadas separadamente, pues cada una de ellas requiere de consideraciones y soluciones diferentes para lograr hacerlas competitivas, tal como se vio en los análisis anteriores. En consecuencia, la elaboración de la misma requiere de:

- Un “*Proyecto de Investigación*”, multidisciplinario y por separado para cada una de las marinas mercantes, a efectos de obtener un diagnóstico referente a sus fortalezas y debilidades; sus ventajas comparativas y competitivas y las factibilidades de desarrollo en sus respectivos mercados.

Un proyecto de investigación de estas características será un desafío técnico y económico cuyo resultado es incierto. De él depende la respuesta al interrogante respecto a si es posible recuperar toda o parte de nuestra marina mercante. Mientras no se conozcan sus diagnósticos, será imposible ensayar cualquier tipo de solución para recuperarlas.

- Un “*Plan de Desarrollo*”, el cual es un instrumento de gestión pública empleado para propulsar el desarrollo económico y social de un determinado mercado o territorio. Para el caso, un plan de desarrollo para el sector naviero. Su elaboración dependerá de los resultados o diagnósticos de los respectivos “*Proyectos de Investigación*”.

El o los planes que sean previsible, deberán contener los necesarios incentivos fiscales, financieros y reglamentarios para promover su desarrollo.

- Por último, se necesita de una *LEY* que apruebe los respectivos “*Planes de Desarrollo*”.

De las Provincias y sus Puertos

Es de considerar que los estados provinciales ribereños también pueden desarrollar sus propias políticas de desarrollo para sus puertos, y subsidiariamente el de las marinas mercantes de cabotaje.

El transporte de cabotaje, tanto fluvial como marítimo, es un sistema complejo integrado por tres elementos o engranajes: la carga, el buque y los puertos, los cuales deben interactuar coordinada y armoniosamente. La falta de uno de estos elementos hace que el sistema no funcione. Podemos tener la carga y los puertos, pero si no tenemos al buque, el transporte no funcionará, y así sucesivamente.

El Sistema de Transporte Fluvio/Marítimo



En consecuencia, las Provincias también podrán involucrarse estudiando detenidamente las condiciones de cada uno de estos tres engranajes por separado, comenzando por “la carga”, no por ser la más importante sino por ser la determinante o condicionante de los otros dos engranajes, o sea que el tipo y condiciones, tanto del puerto como de los buques, dependen del volumen, tipo y frecuencia de las mercaderías.

Para el estudio de las cargas, hay que determinar en principio el “hinterland” o “zona de influencia” del puerto, o sea el área o región sobre la cual se deberá analizar el flujo de las mismas, tanto de subida como bajada, en segundo lugar, hay que confeccionar un modelo de simulación del tráfico, dividido entre carga a granel y carga general, las cuales a su vez deberán ser subdivididas por su destino, o sea si son para el mercado interno o externo. Recién con los datos del modelo de simulación de tráfico se podrá saber qué tipo de terminal portuaria se deberá diseñar, y qué tipo de buque ha de ser el adecuado.

ANEXO: Declaraciones y Comunicaciones en la OMC

- a) DECLARACIÓN CONJUNTA DE LA CEE; HONG KONG, CHINA; JAPÓN; NORUEGA; COREA y SINGAPUR: “Negociaciones sobre Servicios de Transporte Marítimo”, presentada el 6 de octubre de 2000, por la cual se declara que el transporte marítimo es un importante elemento de facilitación del comercio mundial, y esa función es aún más notable y crucial en un sistema mundial de comercio que es cada vez más amplio y diversificado. Por lo tanto, es esencial que este sector se trate de manera adecuada..., más adelante señala que se debe buscar soluciones que hagan progresar de manera significativa la liberalización multilateral de este importante sector y, por tanto, respaldan los objetivos de liberalización del sistema multilateral de comercio. Declaran además que son partidarios de políticas liberales en el sector de los servicios de transporte marítimo y esperan que esas políticas se incorporen en mayor medida en el AGCS.
- b) COMUNICACIÓN DE LA REPÚBLICA DE COREA: “Propuesta de Negociación sobre los Servicios de Transporte Marítimo”, presentada el 11 de mayo de 2001. En ella se considera que el transporte marítimo es esencial para la expansión del comercio mundial. Que cerca del 80% del comercio mundial de mercancías se realiza por mar y que, en el caso de Corea, ese porcentaje asciende al 99,7%. Que el alcance de los compromisos sobre los servicios de transporte marítimo ha sido más bien limitado, ya que las negociaciones se interrumpieron en junio de 1996.

Que en muchos países Miembros de la OMC existen obstáculos al acceso de nuevos operadores al mercado, restricciones a la inversión extranjera y medidas discriminatorias contra las empresas armadoras extranjeras, lo que ha sido perjudicial para la eficiencia del comercio internacional. Que las negociaciones deberían tener por objetivo, el logro de niveles cada vez más elevados de liberalización, mediante la eliminación o reducción de los obstáculos al acceso a los mercados que aún subsisten en numerosos países Miembros.

Que las negociaciones deberían ser de alcance global e incluir los servicios de transporte marítimo intermodal, los servicios marítimos auxiliares y el acceso a los servicios portuarios y su utilización.

Además, propone que en las negociaciones deberían abordarse las siguientes medidas, que constituyen importantes obstáculos a la liberalización de los servicios de transporte marítimo, como son:

- Limitaciones a la participación de capitales de empresas extranjeras.
- Restricciones al establecimiento de sucursales de navieras extranjeras.
- Trato discriminatorio a las navieras extranjeras o a los buques de pabellón extranjero por los sistemas de reservas de carga o de participación en la carga (las Conferencias de Fletes).
- Restricciones en lo que respecta al contrato de agentes marítimos, medidas fiscales y derechos portuarios discriminatorios.
- Discriminación a las navieras extranjeras en el uso de los servicios portuarios.

- c) COMUNICACIÓN DE CHILE: “Negociaciones sobre el Comercio de Servicios”, presentada el 14 de mayo de 2001, por el cual Chile considera que las negociaciones sobre servicios deberían mejorar en forma importante, para lo cual deberían permitir que se logran mayores niveles de liberalización en todos los sectores de servicios, incluidos el transporte aéreo y el transporte marítimo.

Que el transporte marítimo es fundamental para un país con extensa costa y mayoritariamente urbano como es Chile. Más del 90% de su comercio exterior se moviliza por vía marítima, otorgándole una importancia vital al desarrollo de la oferta de servicios de transporte marítimo y a la de su infraestructura portuaria y servicios portuarios en general.

Consideran que estas negociaciones deben basarse en los tres pilares establecidos en ocasión de las negociaciones de la Ronda Uruguay y posteriores, es decir, los servicios de transporte marítimo internacional, los servicios marítimos auxiliares, y el acceso y utilización de la infraestructura y los servicios portuarios. También debe examinarse debidamente el transporte multimodal y su relación con toda la cadena de abastecimiento, para lograr así respuestas eficientes a los consumidores y/o usuarios.

Chile considera que las negociaciones debieran realizarse con la intención de promover un sistema de transporte marítimo internacional basado esencialmente en la competencia entre las compañías navieras en el mercado, con un mínimo de interferencia y reglamentación; buscando facilitar la expansión de oportunidades en el transporte marítimo internacional ya que la prestación de servicios de transporte marítimo internacionales eficientes y competitivos incrementa el comercio, beneficia a los consumidores y promueve el crecimiento económico.

En general, estiman que los Estados Miembros de la OMC deben procurar reducir considerablemente los obstáculos al comercio, sin que ello afecte a la calidad del servicio y al derecho de establecer reglamentaciones con propósitos no comerciales, como los de seguridad, y cohesión social.

Para Chile, los servicios de transporte marítimo tienen regímenes ya bastante liberales, pero claramente subsisten aún limitaciones como: límites a la participación de capitales extranjeros, el requisito de designar un representante local, restricciones al establecimiento de sucursales, limitaciones relativas a los cargamentos del Estado (asignación preferencial de las cargas, medidas discriminatorias a favor del uso de compañías nacionales), restricciones al cabotaje consecutivo, imposición y tasas portuarias discriminatorias, acceso restringido a los puertos y a los servicios portuarios, procedimientos engorrosos al personal durante las escalas, y procedimientos innecesarios o que no se condicen con el desarrollo actual de los mercados efectuadas por las aduanas u otros servicios conexos.

- d) COMUNICACIÓN DE AUSTRALIA: “Propuesta de Negociación sobre los Servicios de Transporte Marítimo” del 1º de octubre de 2001, en la cual señala que el transporte marítimo desempeña una función decisiva en la economía mundial; se estima que el 80% del comercio mundial se realiza por vía marítima. Australia considera que un transporte marítimo eficiente, seguro y competitivo beneficiará a todos los miembros de la OMC, como importante elemento que facilita el comercio mundial, y que el subsector de los servicios de transporte marítimo debe ser prioritario en esta ronda de negociaciones. Que el objetivo de la política de Australia es lograr un sector de transporte marítimo internacionalmente competitivo, que observe las normas internacionales de seguridad y protección del medio ambiente.

Australia señala que en la economía de muchos países Miembros subsisten todavía importantes obstáculos al comercio y las inversiones en el subsector de los servicios de transporte marítimo. En consecuencia, las negociaciones deberían procurar el logro gradual de mayores niveles de liberalización del subsector, eliminando los obstáculos al acceso a los mercados.

Durante las negociaciones, Australia desea que se trataran los siguientes aspectos de las restricciones al acceso a los mercados:

- Restricciones a la presencia comercial:
 - Restricciones a la entrada de capitales extranjeros.
 - Prescripciones sobre participación de capital nacional.
 - Prescripciones para las empresas conjuntas.
 - Otras restricciones legislativas y reglamentarias a la presencia comercial en el sector del transporte marítimo.

- Restricciones al acceso a los servicios marítimos internacionales:
 - Referentes a la adjudicación de cargas en determinadas rutas según acuerdos bilaterales, plurilaterales y multilaterales (disposiciones de participación en la carga).
 - Trato preferencial a los proveedores de servicios de transporte marítimo de determinados países sobre la base de acuerdos internacionales o por otros motivos.
 - Restricciones sobre el transporte de cargas oficiales a favor de los buques de pabellón nacional. (Esto no incluye las cargas relacionadas con la defensa y otras relacionadas con la seguridad nacional.).
 - Regímenes discriminatorios en los impuestos y en los derechos portuarios para las empresas extranjeras y los buques de pabellón extranjero.
 - Obstáculos no Arancelarios:
 - Referido a normas sobre seguridad y protección del medio ambiente que carecen de fundamento razonable
 - Procedimientos engorrosos de examen de los buques y las cargas.
 - Procedimientos de admisión en los puertos y despacho dilatados y dificultosos.
- e) COMUNICACIÓN DE COLOMBIA: “Servicios de Transporte Marítimo”, presentada el 27 de noviembre de 2001, por el cual se señala que los servicios de transporte marítimo son un insumo fundamental en el comercio de mercancías. Más del 80% del transporte de este comercio se realiza por este medio. De allí que una efectiva liberalización de este servicio, se deberá traducir en la eliminación de carteles de precios y frecuencias y por consiguiente en tarifas más bajas y mejor servicio. Que las negociaciones en este sector deberán tener como objetivo la eliminación de barreras de acceso a los mercados, típicas de este sector, como son: límites al capital extranjero, requisitos de nacionalidad para la propiedad de buques bajo pabellón nacional, reservas de carga, y restricciones en materia de tránsito internacional entre puertos nacionales.
- f) COMUNICACIÓN DE AUSTRALIA; EL CANADÁ; CHILE; CHIPRE; CEE; CROACIA; ESLOVENIA; ESTONIA; GAMBIA; GEORGIA; GUATEMALA; HONG KONG, CHINA; INDIA; ISLANDIA; JAPÓN; LETONIA; LITUANIA; MALASIA; MALTA; MÉXICO; NIGERIA; NORUEGA; NUEVA ZELANDIA; PAKISTÁN; PANAMÁ; PAPUA NUEVA GUINEA; PERÚ; POLONIA; REPÚBLICA CHECA; COREA; REPÚBLICA DOMINICANA; REPÚBLICA KIRGUISA; CHINA; RUMANIA; SINGAPUR; SUIZA; TAIWÁN, PENGHU, KINMEN Y MATÉU: “Declaración conjunta relativa a las negociaciones sobre servicios de transporte marítimo”: presentada el 3 de marzo de 2003, por la cual se señala que las restricciones a los servicios de transporte marítimo pueden tener repercusiones negativas en diversos factores económicos. La liberalización es fundamental para reducir los costos del transporte marítimo, ofrecer mayores opciones a los cargadores, y garantizar entregas rápidas y eficientes. También fomentará la inversión extranjera, que no sólo aumentará las oportunidades de empleo en el propio sector, sino que además promoverá el crecimiento de otros sectores de servicios conexos.

Por último, esta declaración conjunta insta a todos los Miembros a que participen activamente en las negociaciones en curso, con miras a lograr una liberalización significativa del sector de servicios de transporte marítimo, que sea compatible con el desarrollo sostenible y la seguridad, y garantizar así una cobertura amplia de este sector en el sistema multilateral de comercio y en el marco del AGCS.

También resulta de interés analizar la “Nota de Antecedentes Preparada por la Secretaría del Consejo, la cual fue presentada el 4 de octubre de 2001. Esta Nota ha sido preparada en respuesta a la petición hecha por el Consejo del Comercio de Servicios en la reunión extraordinaria que celebró los días 27 y 28 de marzo de 2001. La misma actualiza y complementa la anterior Nota S/C/W/62, de fecha 16 de noviembre de 1998.

En el punto I.A.5 “Evolución Económica” por ejemplo, este documento señala que en la década de los 90 los indicadores estructurales mostraban una reducción gradual de las matrículas de buques en los países desarrollados, que para esa fecha representaban un cuarto del tonelaje mundial, y un auge de las matrículas libres o “banderas de conveniencia” que en aquel momento representaba casi la mitad del tonelaje mundial. Que el “registro de buques” de los otros grupos de países, entre ellos los países en desarrollo en su conjunto, no había variado, con la excepción del porcentaje decreciente del “registro de buques” de los países de Europa Central y Oriental (del 3,1% del tonelaje en 1997 al 2,3% en 1999). Este antecedente confirma el avance de las “banderas de conveniencia”.

Aproximadamente 140 países han aceptado los obligaciones generales y compromisos específicos en los diferentes servicios. Entre las obligaciones generales se encuentra el principio de “trato de la nación más favorecida” (NMF), y en los compromisos específicos el principio sobre “acceso a los mercados” y al “trato nacional” (TN).

En las negociaciones, el Grupo de Negociación sobre Servicios de Transporte Marítimo (GNSTM) aprobó un proyecto de modelo de “lista de compromisos específicos” en que se reflejan los tres pilares de los servicios de transporte marítimo:

1. La contratación de los servicios internacionales de transporte marítimo
2. La utilización de los servicios auxiliares de transporte marítimo
3. El acceso a las instalaciones portuarias y su utilización

El problema que mayor discusión genera actualmente en el GATS, es sobre los servicios auxiliares y logísticos que involucran al “transporte multimodal”. Allí es donde hay más reticencia al “acceso a los mercados” y al “trato nacional”, principalmente de los países en desarrollo, quienes consideran que ello atentaría contra la soberanía nacional, al permitir que empresas extranjeras realicen transporte interior, tanto terrestre como de cabotaje fluvial.

El Anexo Relativo a las Negociaciones Sobre Servicios de Transporte Marítimo del AGCS, vino a dar mayor claridad al establecer que el Art. II y el Anexo sobre “Exenciones de las Obligaciones del Artículo II”, incluida la prescripción de enumerar en el Anexo toda medida incompatible con el trato de la “nación más favorecida” que mantenga un Miembro, sólo entrarán en vigor con respecto al transporte marítimo internacional y servicios auxiliares y al acceso a las instalaciones portuarias y utilización de las mismas.

Con ello, el mencionado Anexo deja claro que los principios sobre “libre acceso a los mercados” y “trato nacional”, sólo se aplicarán al transporte marítimo de ultramar o internacional, no al transporte de cabotaje nacional o interno. Esto se explica por el hecho de que, en la actualidad, el transporte marítimo internacional es realizado por marinas mercantes globalizadas, lo que transforma a este escenario en un mercado totalmente globalizado, libre, sin limitaciones. El transporte de cabotaje nacional o interno en cambio, dada la diversidad de regímenes que cada país aplica, su liberación queda sujeta a las negociaciones y acuerdos bilaterales y regionales que se celebren.

BIBLIOGRAFÍA

- ALFRED T. MAHAN. La Influencia del Poder Naval en la Historia – 1660-1783.
- SEGUNDO STORNI. Intereses Argentinos en el Mar - 1916
- ALAM M. TAYLOR Y MAURICE OBSTFELD. Sovereign Risk, Credibility and the Gold Standard: 1870-1913 versus 1925-31 - University of California, Berkeley - January 2003
- AURELIO Y ANSELMO GONZÁLEZ CLIMENT. Historia de la Marina Mercante Argentina - Editorial Artes Gráficas Negri SRL - 1973 (varios tomos)
- CAPTAIN ROBERT W. KESTELOOT, USN (Ret.). The U.S. Flag-Merchant Marine - A Century in Review
- GIBSON Y DONOVAN. The Abandoned Ocean – University of South Carolina Press- Columbia US - 2001.
- MICHAEL B. COHN. Maritime Subsidies: Overregulation - 1983
- TRANSPORTATION AND INFRASTRUCTURE COMITÉ (EE.UU.). Tax Reform to Revitalize the U.S. Merchant Marine - 2002
- COMMITTEE FOR A STUDY OF THE FEDERAL ROLE IN THE MARINE TRANSPORTATION SYSTEM. TRANSPORTATION RESEARCH BOARD OF THE NATIONAL ACADEMIES. Special Report 279 - The Marine Transportation System and the Federal Role, Washington, D.C.2004
- OMC - Introducción al comercio de servicios y al Acuerdo de la OMC - World Trade Organization – Economic Research and Statistics.
- MARTIN ROY, JUAN MARCHETTI, HOE LIM - Services liberalization in the new generation of Preferential Trade Agreements (PTAs): How much further than the GATS? – World Trade Organization – Economic Research and Statistics.
- ROLF ADLUNG - Public Services and the GATS - World Trade Organization – Economic Research and Statistics.
- INSTITUTO UNIVERSITARIO DE LA PREFECTURA NAVAL ARGENTINA - Trabajo de Investigación realizado por el Curso Mayor años 2005 y 2006 – Tema: “Análisis de la Situación de la Marina Mercante Argentina en el Escenario Actual” –.
- JOSÉ OSVALDO MAZONDO - Los Servicios de Transporte Marítimo en los Acuerdos Comerciales Internacionales – Tesis de la Maestría en Relaciones Comerciales Internacionales – Universidad Nacional Tres de Febrero - 2008
- JOSÉ OSVALDO MAZONDO - La Globalización y las Marinas Mercantes - JM&Partners - 2011
- JOSÉ OSVALDO MAZONDO - Administración, Economía y Política del Sector Naviero - JM&Partners - 2020.