Medios de Transporte en América

POR FRANCISCO LÓPEZ BARREDO

ES indudable que la intensa actividad desplegada por los empresarios mexicanos, así como el interés que nuestro gobierno dedica al fomento de las exportaciones, rinde cada vez más y mejores resultados. Sin embargo, aunque nuestras ventas al exterior son ya muy importantes, aún no son suficientes, y México tiene una brillante oportunidad de alcanzar su desarrollo económico en los próximos años si logra impulsar en forma definitiva sus exportaciones.

La necesidad de hacer llegar las materias primas y productos manufacturados mexicanos en condiciones de competencia a otros mercados, nos lleva a analizar con mayor detenimiento los diversos elementos que nos son indispensables para hacer factibles las exportaciones de los productos nacionales.

Se ha estimado que, en términos generales, el costo de los fletes en América Latina representa un porcentaje que fluctúa entre el 13% y el 15% del valor de las exportaciones (1), lo cual demuestra que el transporte desempeña un papel básico en el desarrollo de las ventas al exterior, además de que tiene una importancia fundamental en la balanza de pagos.

No es solamente en la incidencia del costo del flete sobre el valor de las mercancías en donde reside la importancia del transporte, sino también en la necesidad para los exportadores de poder disponer de un servicio regular, frecuente, oportuno y eficiente ajustado a sus necesidades. La experiencia nos ha demostrado que la falta de algunos de estos requisitos puede ser un factor decisivo para que la venta no se realice.

Siendo ya de por sí los transportes un tema muy complejo, sería prácticamente imposible desarrollarlo en lo que se refiere a todos los mercados americanos en el corto tiempo de que disponemos; por otra parte, existen diversos problemas de transporte que son comunes a casi todas nuestras exportaciones y que, por lo tanto, son susceptibles de tratarse en forma general.

Tomando en cuenta lo anterior, hemos dividido este trabajo en dos capítulos principales, el primero de los cuales está dedicado a hacer un breve examen de las condiciones y problemas del transporte de nuestras exportaciones a los mercados siguientes:

1. Estados Unidos de América.
2. Canadá.
3. ALALC.
4. IECA, etc.:

y el segundo a analizar los aspectos del transporte que en forma general inciden en nuestras exportaciones.

(1) Estudio del economista venezolano José A. Mayobre.—Boletín de ALAMAR 51.2.

I. EXAMEN DE LAS CONDICIONES DE TRANSPORTE A LOS DISTINTOS MERCADOS AMERICANOS

1. *Estados Unidos de América*

En 1964, el total de nuestras exportaciones a los países del Continente Americano ascendió a $8,677.321,000.00 M.N., de los cuales Estados Unidos de América absorbió ..... $7.610.473,000.00 M.N., o sea, el 88% de dicho total. (2)

La situación geográfica de Mexico —unido con el mercado norteamericano a través de una extensa frontera— ha permitido que se disponga de amplias comunicaciones terrestres, que se utilizan para transportar más del 48% (3) de nuestro comercio con ese país.

Además, los exportadores e importadores mexicanos cuentan con líneas marítimas que enlazan los puertos mexicanos y norteamericanos del litoral del Pacífico y, principalmente, con un servicio regular semanario, con itinerarios fijos, entre los puertos mexicanos del Golfo de México y los norteamericanos del mismo Golfo y de la costa atlántica, en los cuales, o cercanos a ellos, se encuentran localizados los mayores mercados de consumo y los centros de producción más importantes de esa nación.

Este último servicio —que durante más de 150 años había venido siendo cubierto por embarcaciones de bandera extranjera y que representaba una fuga considerable de divisas para México, por concepto de pago de fletes— fue adquirido con grandes esfuerzos por una empresa ciento por ciento mexicana y desde agosto de 1960 los barcos de la Línea Mexicana "Campeche", "Jalapa", "Monterrey", "Toluca", "Mérida" y "Guadalajara" han venido operando ininterrumpidamente en las dos rutas siguientes:

a) *Ruta del Atlántico:*

Puertos mexicanos: Tampico, Veracruz, Coatzacoalcos y Progreso.

Puertos norteamericanos: Filadelfia, Nueva York, Baltimore, Norfolk, Wilmington, Chárleston y Jacksonville.

b) *Ruta del Golfo de México:*

Puertos mexicanos: Tampico, Veracruz, Coatzacoalcos y Progreso.

Puertos norteamericanos: Nueva Orleáns, Houston, Tampa y Mobile.

(2) Datos tomados de "Comercio Exteror", junio de 1965.

(3) Trabajo del economista venezolano José A. Mayobre.—Boletín de ALAMAR 51.2.

Por su frecuencia y características, este servicio es indispensable para facilitar las exportaciones mexicanas, en particular las de nuestros productos básicos, tales como henequén, café y metales, que constituyen un renglón fundamental de la economía mexicana.

Los medios de transporte actuales basan su tráfico hacia el norte principalmente en la exportación de productos agrícolas, minerales y otras materias primas que pagan fletes sumamente bajos; en algunos casos, como en los del cobre y el café, sólo representan el 1.45% y el 2.77% de su valor, respectivamente. Es evidente la conveniencia de procurar una mayor diversificación de productos, tratando de introducir en ese mercado artículos manufacturados que, por su valor intrínseco, podrían absorber fletes superiores, lo cual apoyaría notablemente el desarrollo de dichos medios de transporte.

El incremento de las compras de productos básicos por parte de Estados Unidos de América en nuestro país, sería otra circunstancia que también beneficiaría el desenvolvimiento del transporte.

En el transporte en general, y especialmente en tráficos como el que nos ocupa, cada día es más notoria la necesidad de introducir sistemas modernos, como lo es el uso de *containers*, cajas metálicas o de madera de regular volumen, que permiten que los productos, especialmente los manufacturados, sean transportados desde la fábrica hasta los almacenes del consumidor sin que sufran deterioros por manejo. Por este motivo, es indispensable que nuestros procedimientos aduanales sin desatender las debidas precauciones que garanticen los intereses del país, sean más flexibles y se puedan actualizar, facilitando el aprovechamiento de estos sistemas, sin que por esta causa, tenga que incurrirse en gravámenes innecesarios.

2. *Canadá*

La situación geográfica de este mercado, nos obliga a atravesar el territorio norteamericano, utilizando sus medios de transporte para llegar a él por la vía terrestre.

Lo anterior, aunado al menor costo que en general representa el empleo de la vía marítima, ha originado que la mayor parte de nuestro comercio con Canadá se realice a través del transporte por mar.

Existe una mayor comunicación con la costa atlántica de Canadá, sobre la cual están localizados los mercados principales, y varias líneas navieras proporcionan servicio regular con barcos de bandera extranjera entre los puertos mexicanos del Golfo y los canadienses de dicha costa.

Es necesario tomar en cuenta que Quebec, Montreal y Toronto están situados en la margen o en las proximidades del Río San Lorenzo, el cual se cierra a la navegación todos los años desde octubre hasta mayo; por lo tanto, durante esa temporada las exportaciones destinadas a dichas ciudades tienen que ser descargadas en algunos de los puertos del Atlántico y trasladadas por la vía terrestre hasta sus puntos finales, con el consiguiente recargo en los costos del transporte.

En 1964, las importaciones que efectuamos de Canadá ascendieron a 761.554,000.00 pesos, y estuvieron integradas principalmente por papel periódico, celulosa, desperdicios de titanio, asbestos, etc.

Nuestras exportaciones a Canadá durante el mismo lapso alcanzaron únicamente la cifra de 114.963,000.00 pesos, por lo que se advierte una descompensación muy notable en el intercambio, que también se refleja en la operación de los transportes. (4)

Los esfuerzos para lograr un mayor equilibrio en este intercambio favorecerían el fomento de los medios de transporte, al contar éstos con un mayor volumen de carga en ambos sentidos, lo que redundaría en un servicio más frecuente y barato.

(4) Datos tomados de "Comercio Exterior", junio de 1965.

3. *Los Países de la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio)*

La configuración natural de los países sudamericanos, y las grandes distancias a recorrer, han provocado que el medio lógico para unirlos lo constituya la vía marítima, a través de la cual se transporta más del 90% del comercio zonal.

Si tomamos en cuenta lo anterior, coincidiremos en que para acelerar el proceso de integración económica que persigue la ALALC, es indispensable contar con un sistema de transporte marítimo eficiente y adecuado.

Las sumas que los países latinoamericanos erogan por concepto de fletes en su comercio exterior, se han estimado que se acercan a los dos mil millones de dólares (5), de los cuales, sólo un 10% corresponde a los ingresos de la flota latinoamericana.

En el caso de México, la importancia del transporte marítimo es aún mayor, en virtud de que nuestro país se encuentra localizado en el extremo más al norte de la zona y de que cuenta con amplios litorales en ambos océanos, que lo comunican en el Atlántico con Colombia, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, y en el Pacífico también con Colombia, así como con Ecuador, Perú y Chile.

Las características que presenta el tráfico marítimo en la ALALC son tan peculiares en uno y otro litoral, que es conveniente analizarlos individualmente.

El transporte por mar de México a los países sudamericanos del Atlántico se ha venido desenvolviendo en forma muy alentadora a partir de 1962, en que una misión mexicana visitó Brasil y pudo convencer a las autoridades brasileñas para el establecimiento de un servicio mensual del puerto de Tampico al de Río de Janeiro y de Santos, utilizando los espacios sobrantes de norte a sur de los barcos brasileños que cubrían el tráfico con los puertos del Golfo de México de Estados Unidos de América.

El establecimiento de esta línea aunado al desenvolvimiento simultáneo del intercambio comercial, ha tenido tan buen éxito, que actualmente los exportadores mexicanos disponen de los servicios de las líneas navieras siguientes:

Lloyd Brasileiro.
Empresas Líneas Marítimas Argentinas (ELMA).
Delta Line.
Nopal Line
Westfal Larsen Line
Japan Line
Nipon Yussen Kaisha Line.
Kawasaki Line.

Ya ha sido motivo de especial preocupación el encontrar una fórmula para aumentar nuestras compras en los países de la ALALC, por lo que en este sentido ha constituido una valiosa ayuda la adquisición realizada por parte de Transportación Marítima Mexicana, de cuatro barcos de gran tonelaje en astilleros brasileños, cuyo monto ascendió a más de 110.000,000.00 de pesos, siendo una de las operaciones más cuantiosas de productos manufacturados que se hayan realizado dentro del espíritu de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Además esta misma empresa, está terminando negociaciones con Brasil para adquirir otras cinco unidades con las características más modernas, que importarán aproximadamente 250.000,000.00 de pesos.

Aunque se cuenta con un volumen considerable de carga de exportación de México hacia los países sudamericanos mencionados, las importaciones que nuestro país esta realizando de las mismas naciones significan un tonelaje de carga reducido, que dificulta el establecimiento de un servicio con barcos mexicanos directo y regular.

Como podrá apreciarse, son complejos los problemas que se confrontan para lograr la integración de un sistema adecuado de transporte, pero el respaldo de ustedes y de nuestro gobierno nos hace abrigar la esperanza de superar estos escollos en un futuro cercano, en beneficio de nuestro comercio exterior.

(5) Trabajo de José A. Mayobre.—Boletín de ALAMAR 51.2.

Por lo que se refiere al transporte marítimo en el litoral del Océano Pacífico, es satisfactorio citar que en el curso de 1964, los barcos mexicanos realizaron 19 viajes a Buenaventura, Colombia; Guayaquil, Ecuador y Callao, Perú, y que durante el primer semestre del presente año se han efectuado un promedio de dos salidas mensuales en esta ruta, habiendo logrado prolongar algunos de los viajes hasta puertos chilenos.

Las compras de papel para periódico que nuestro país ha realizado en Chile han permitido la ampliación de esta línea, que actualmente cubre, desde Ensenada hasta Valparaíso, un litoral de 8,600 kilómetros.

Las líneas navieras que en el presente están sirviendo este tráfico, son las siguientes:

Línea Mexicana del Pacífico.
Grace Line.
West Coast Line.

El servicio regular de la Línea Mexicana del Pacífico ha sido una de las bases que han permitido fomentar nuestras exportaciones a Colombia, en virtud de que dicha línea ha logrado abatir los precios de fletes que en este tráfico habían fijado las líneas extranjeras.

Sin embargo, en mayo de 1963 se expidió un decreto en ese país, por el cual se limita únicamente a líneas navieras de conferencia la adquisición por parte del gobierno de Certificados de Cambio para el pago de fletes marítimos. El citado decreto ha venido operando hasta límites prohibitivos para la Línea Mexicana del Pacífico, ya que reduce los ingresos de fletes de ésta en un 50% de su valor real, al obligarla a convertirlos en el mercado libre de cambios.

Por otra parte, si la línea mencionada ingresa a la conferencia que opera en este tráfico, estaría obligada a aumentar sus tarifas de fletes, igualándolas a las de la conferencia, en perjuicio de los exportadores mexicanos, que lógicamente tendrían que pagar un costo más alto de transporte, con las consiguientes dificultades para la venta de sus artículos en el mercado colombiano.

Con la colaboración de nuestro gobierno, se han venido realizando diversas gestiones ante las autoridades colombianas, las que en principio, ya han expresado su opinión favorable sobre este asunto, y aunque todavía no ha sido posible obtener la confirmación oficial al respecto, se espera que este problema quede resuelto en los próximos meses.

La Comisión Asesora de Transportes de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y la Asociación Latinoamericana de Armadores, que agrupan al sector oficial y a los principales navieros de los países de la zona, han celebrado reuniones regulares con el fin de formular y poner en práctica un programa para la integración de los transportes en la zona.

La posición mantenida por los armadores mexicanos en dichas juntas siempre ha sido favorable a que se adopte una política de libre participación de las flotas en el tráfico zonal, con el fin de conseguir una mayor eficiencia y un más sustancial abaratamiento de los costos por este concepto.

Además, a iniciativa de los navieros mexicanos, y con base en el espíritu del Tratado de Montevideo, se aprobó el principio de que se eliminarán a favor de los barcos de los países de la ALALC las barreras que existen en algunos de ellos y que obstaculizan el tráfico, así como de que cada uno de los países otorgará a las naves de los demás el beneficio de un tratamiento igual al que disfrutan las nacionales. Tal propósito es que el tráfico de la zona llegue prácticamente a convertirse en un tráfico de cabotaje.

Esperamos que esta medida, junto con otras más que han sido propuestas por la ALALC, se lleven a la práctica para conseguir el mejoramiento integral del transporte marítimo en Latinoamérica.

4. *IECA (Integración Económica Centroamericana)*

La proximidad con nuestro país y la similitud de idiosincrasia de los pueblos centroamericanos, colocan a nuestros exportadores en una posición de competencia muy favorable en estos mercados, los que por las razones señaladas pudieran ser considerados como los naturales de México.

Para exportar su mercancía a los países de esta zona los industriales mexicanos cuentan con medios de transporte marítimos y también con los terrestres que operan principalmente hasta Guatemala y El Salvador.

La mayor parte de los centros de consumo importantes de Centroamérica están situados cerca del Océano Pacífico, y por esta razón es dicho litoral el que está atendido por un mayor número de líneas navieras. Están navegando actualmente entre nuestros puertos y los centroamericanos de este litoral, con un servicio mensual, la Grace Line, la Nipon Yussen Kaisha Line, la Japan Line y con un servicio semanario, con salidas desde los puertos de Manzanillo y Acapulco, la Línea Mexicana del Pacífico, que hace escala en casi todos los puertos centroamericanos hasta Balboa y Colón, Panamá.

En este tráfico tiene especial significación el servicio proporcionado por los barcos mexicanos, que se inició hace dos años con el fin de apoyar nuestro comercio exterior en Centroamérica y que permitió que los exportadores mexicanos contaran con fletes adecuados y que, por consiguiente sus productos, especialmente los manufacturados, pudiesen llegar con precios competitivos a esos mercados. Anteriormente los fletes fijados por líneas no nacionales a productos de competencia provenientes de otras naciones más lejanas eran menores que los establecidos para esos mismos artículos producidos en México, lo que constituía poderoso obstáculo para el desarrollo de nuestras exportaciones.

Un caso que podría citarse como ejemplo de la situación anormal señalada es el de la botella de vidrio fabricada en Monterrey, a la cual todavía actualmente las líneas no nacionales le aplican una cuota de flete de Dls. 20.00 por tonelada desde puertos mexicanos a Centroamérica, mientras que desde países más lejanos cobran para este producto una cuota de Dls. 18.00 por tonelada hasta los mismos destinos.

Esta situación era aún más difícil en años anteriores, pues en el mismo caso se encontraba el alambre de cobre, las estufas y otros artículos a los cuales la línea naviera mexicana les redujo los precios de fletes en aproximadamente un 30%, favoreciendo así la introducción e incremento de nuestras ventas de dichos artículos en el mercado centroamericano.

Los servicios de la Línea Mexicana del Pacífico han propiciado el desarrollo del intercambio comercial con dichos países a tal grado, que durante la primera mitad del presente año la carga transportada por sus barcos ha sido el doble de lo que transportaron durante el mismo período en el año anterior. Entre los artículos que más creciente penetración han tenido en esos mercados podríamos citar los siguientes: libros, revistas y otro material impreso, alambre de cobre, cristalería, botellas, cilindros de gas, papel transparente, corcholata, etc.

Se está estudiando el tráfico entre México y los puertos del Caribe y los centroamericanos del Atlántico, a fin de que, con la incorporación de nuevas unidades, se analicen las posibilidades de aplicar la misma fórmula que se utilizó en las rutas del litoral centroamericano del Pacífico con tan buenos resultados.

II. ASPECTOS GENERALES DEL TRANSPORTE

1. *Empaque*

Aunque aparentemente este concepto no está relacionado con el problema de transportes, en muchas ocasiones puede ser decisivo para las exportaciones, ya que influye tanto en los costos del transporte como en la seguridad de que los productos lleguen a su destino final en buen estado.

Los productores de otros países que cuentan con una vasta experiencia en los sistemas de empaque, han logrado con frecuencia reducir en buena medida el costo de sus fletes a base de enviar sus artículos hacia el exterior utilizando empaques sumamente compactos, resistentes y livianos que permiten obtener un menor peso de las mercancías ya empacadas, o bien ocupar un espacio más reducido en las bodegas de los barcos.

En algunos países, como por ejemplo Bélgica, se ha creado el Instituto del Empaque, que ofrece a los interesados una amplia documentación acerca de los diversos sistemas y materiales disponibles con este objeto, análisis de sus costos, etc., haciendo pruebas de laboratorio de los distintos empaques y difundiendo los resultados de las mismas y las innovaciones en el mercado internacional.

Es evidente que sería de gran utilidad para el fomento de nuestras exportaciones que existiera en México algún organismo similar dedicado al estudio de estos problemas y que orientara convenientemente a los exportadores, especialmente a las industrias medianas o pequeñas, que no puedan disponer fácilmente de medios propios de investigación.

2. *Transporte Interno*

Cuando los industriales mexicanos estudian la posibilidad de colocar sus productos en el exterior, frecuentemente se encuentran con una desventaja inicial en relación a los productores de otros países, debido a que en la mayoría de los casos los centros de producción en México se encuentran alejados de los puertos y de las fronteras, y por lo tanto es necesario incurrir en costos importantes para transportar por la vía terrestre los productos hasta dichos lugares.

Esta desventaja inicial podría compensarse con un sistema preferencial de tarifas para los productos manufacturados en los medios de transporte terrestre que, por otra parte, también beneficiaría a las mismas empresas de camiones y a los ferrocarriles, ya que les permitiría transportar desde los principales centros de producción del país hacia los puertos un mayor volumen de mercancías, aprovechando en muchas ocasiones los espacios disponibles de sus unidades en sus viajes de regreso.

Este tratamiento preferencial no constituiría una innovación, ya que bajo los auspicios del Programa Nacional Fronterizo se han otorgado subsidios hasta por el 50% de los fletes para los productos manufacturados que son transportados a nuestras fronteras.

Si a las exportaciones se les extendiera una ayuda similar a la anterior, se lograría alcanzar un propósito coincidente, puesto que mientras con dicho programa se trata de evitar la fuga de divisas debida al consumo en nuestras ciudades de la frontera de productos extranjeros, con el fomento de nuestras exportaciones también se obtendría un mayor acrecentamiento de nuestra reserva de divisas.

3. *Coordinación de los Sistemas de Transporte*

Un programa que reportaría innumerables beneficios para el abaratamiento y eficiencia de los transportes, y por consiguiente de nuestras exportaciones, sería el establecimiento de una coordinación y un intercambio adecuado en nuestro sistema integral de transportes.

En múltiples ocasiones apreciamos que no se utilizan los medios más adecuados para el transporte de las mercancías, lo cual origina que productos para los cuales la transportación lógica y adecuada sería la marítima, debido a condiciones anormales tengan que movilizarse por la vía terrestre y viceversa. Esto nos hace meditar en que existe un desperdicio de esfuerzos de los diferentes medios de transporte, que podrían aprovecharse mejor si se concentraran en las áreas y especialidades en las cuales tienen mayores posibilidades y por consiguiente ofrecen mayores beneficios a los usuarios.

Esta coordinación también es indispensable para que los sistemas de transporte se estructuren en forma integral, ya que si se construyen carreteras y vías férreas hasta puntos de nuestras costas en donde no existen puertos adecuados, la utilidad de las mismas será relativa; como también sería inútil hacer inversiones en puertos de altura si éstos no cuentan con las facilidades de acceso a los lugares interiores de consumo y producción.

Por otra parte, hay que considerar que el mejor aprovechamiento de los diversos medios de transporte que existen, en beneficio de ellos mismos, como de los usuarios, radica en que se complementen en la forma más conveniente, de tal manera que los camiones, ferrocarriles y barcos intercambien sus esfuerzos y se auxilien para en conjunto poder poner a disposición del país el transporte más eficiente, seguro y económico.

4. *Problemas Portuarios*

Si tomamos en cuenta que los gastos en que se incurre para efectuar la carga y descarga de las mercaderías en los puertos se estima que son superiores en promedio al 50% del importe del flete marítimo, podríamos expresar que la solución del problema del abaratamiento del transporte por mar radica, en su mayor parte, en que nuestros puertos dispongan de las instalaciones y facilidades adecuadas y operen eficientemente.

En innumerables ocasiones se ha mencionado como un elemento propicio para el desarrollo de nuestra marina mercante el hecho de que contemos con más de diez mil kilómetros de costas, pero el aprovechamiento comercial y práctico de un litoral tan extenso sólo podrá realizarse mediante puertos que estén debidamente instalados y equipados, y que permitan una operación eficiente y económica de los barcos.

La mayor parte de los países desarrollados que han alcanzado una eficiente operación de sus puertos, han logrado reducir el porcentaje de sus gastos de carga y descarga en relación a sus costos de transporte, colocando a sus exportadores en una posición muy favorable para competir en los diversos mercados del exterior.

Es fácil apreciar la importancia primordial del aspecto de carga y descarga de las mercancías en los puertos, si consideramos que dichas maniobras repercuten en los costos de los productos de exportación en las dos formas siguientes:

a) En un alto o bajo costo de las maniobras de carga y descarga de los productos en sí.

b) En el precio del flete marítimo con motivo de una mayor o menor estadía de los barcos en los puertos mientras están efectuando dichas maniobras.

De esto se desprende que si se lograra organizar y mecanizar las labores en los puertos, acelerando las maniobras, se tendría un mejor aprovechamiento de las instalaciones portuarias, y los trabajadores obtendrían un ingreso superior al que actualmente perciben, ya que el mismo número de trabajadores podría despachar mayor número de toneladas, o bien, tendrían el mismo ingreso con la mitad de horas trabajadas.

Por otra parte, los barcos que arribarían a nuestros puertos, al utilizar menos tiempo de estancia en los mismos, incurrirían en un menor gasto por escala, con mayores ventajas económicas y mejores posibilidades de reducir las tarifas de fletes.

Para hacer resaltar la importancia de la mecanización de las maniobras en los puertos, podríamos citar los dos ejemplos siguientes:

EJEMPLO 1.—Con el fin de simplificar y hacer más rápida la maniobra de carga en el puerto de Gydnia, Polonia, y la descarga en Nueva York, se decidió introducir el sistema de *pallets* en las exportaciones de conservas.

Este sistema consiste en manejar los productos en plataformas de madera y transportar éstas con grúas montacargas desde las bodegas hasta los costados de los barcos, de donde son izados con las plumas de los mismos, sin que haya necesidad de que sean descargadas de dichas plataformas.

Tanto en Gydnia como en Nueva York, el uso de los *pallets* expeditó en un 100% la maniobra de carga y la de descarga, lográndose que la cantidad de 100 toneladas por escotilla que se manejaba usando los medios tradicionales, se incrementara a 200.

EJEMPLO 2.—En el puerto de Mánchester, Inglaterra, se encontró que aunque muchos productores tenían una organización mecanizada muy eficiente en sus fábricas para el movimiento y manejo de sus productos, dicha organización cesaba tan pronto como éstos eran trasladados a los puertos.

La administración del puerto, tomando en cuenta las grandes ventajas y eficiencia que representaba para ellos el uso de los *pallets* en las maniobras, ofreció un descuento del 20% en la tarifa de las mismas a los usuarios que emplearan este sistema para enviar sus productos a los muelles.

El puerto de Bremen ya ha anunciado que está dispuesto a otorgar ventajas similares a las de Mánchester.

La mayor rapidez que bajo este procedimiento se ha logrado en el manejo de las mercancías se aprecia en los casos que se detallan a continuación:

	Normal	Palletizado (Tons. por hora)
Cajas de mosaicos	18.2	55.3
Cajas de impresos	4.8	25.6
Tambores de productos químicos	13.	44.
Cajas de productos de vidrio	24.	42.

Es indispensable que los exportadores mexicanos vean con especial interés los problemas portuarios, que no les son ajenos, debido a que los altos costos y la falta de eficiencia de los puertos se reflejan en los fletes, encareciendo los precios de sus productos.

En los últimos meses, representantes de la ANIERM han venido participando en juntas con las autoridades para establecer el sistema de empresas de maniobras en los puertos del Pacífico y en el de Progreso.

Este sistema está funcionando en los puertos más importantes de Europa y de Estados Unidos de América y estimamos que al aplicarse en nuestro país, se logrará una mejor operación de nuestros puertos, en virtud de que dichas empresas podrán adquirir los equipos necesarios para mecanizar y hacer más eficiente la carga y descarga de los barcos, dándose el primer paso para llegar a colocar los puertos mexicanos sobre bases comerciales y competitivas.

Insistiendo en lo anterior, estimo que los exportadores mexicanos, probablemente a través de organizaciones como la ANIERM, deberán continuar participando activamente en este proyecto y propugnando que se lleve adelante un programa para resolver todos los problemas portuarios.

5. *Transportes Marítimos*

Hemos expresado que el transporte marítimo tiene una importancia fundamental en el desarrollo del intercambio comercial de los países.

Uno de los principales obstáculos que se han encontrado para lograr dicho desarrollo lo constituye el no contar con una marina mercante nacional y tener que supeditar dicha expansión al empleo de barcos no nacionales que, estando al servicio de los intereses de otros países, estructuran sus tarifas de fletes, rutas y servicios sobre bases distintas a las necesidades del país de que se trate.

Tomando esto en cuenta, es necesario que México logre la mayor participación posible, con barcos nacionales o rentados por empresas mexicanas, en el transporte de nuestras mercancías de importación o de exportación, de manera que nuestro comercio exterior dependa cada vez más de elementos propios y que gradualmente se vaya desarrollando una marina mercante nacional que no sólo implique una menor salida de divisas por pago de servicios a barcos extranjeros, sino que pueda ser elemento de apoyo para nuestro comercio exterior.

Esta política ha sido observada por los países desarrollados, quienes han enunciado: "Trade follows the flag"; o sea, que el tráfico exterior de un país siempre tiende a transportarse en barcos nacionales, porque consideran que las flotas nacionales tomarán más en cuenta las necesidades de un país, sobre todo aquellas que se refieran a su tráfico de exportación.

Si el tráfico de exportación sirve de apoyo para el desenvolvimiento de una marina mercante nacional, este desenvolvimiento también repercutirá en un respaldo para el fomento de las exportaciones de cualquier país.

Además la marina mercante nacional constituye también una fuente de divisas para el país, y forma parte del fomento de las exportaciones que estamos propugnando, ya que cuando es utilizada por usuarios en el extranjero se transforma en una exportación de servicios.

En la mayoría de los países desarrollados la marina mercante representa una de las actividades principales de sus economías, y en casos especiales, como Noruega, la principal, y es además una fuente de trabajo cuyos beneficios se derraman en forma muy importante en múltiples actividades nacionales.

Exportaciones sobre Bases CIF

El primer elemento con que debemos contar si deseamos apoyar el desarrollo de la marina mercante nacional es que los exportadores mexicanos estén habilitados para contratar el transporte de sus mercancías.

Hemos escuchado frecuentemente a especialistas en materia de comercio internacional que tanto en nuestro medio como en general en Latinoamérica, no sabemos comprar ni vender, pues cuando concertamos las importaciones lo hacemos por lo regular bajo condiciones CIF, y cuando realizamos las exportaciones, las negociamos bajo condiciones FOB, abandonando la contratación del transporte marítimo a las empresas extranjeras y dejando sin oportunidad de competir a las naves nacionales.

Es indudable que mientras la contratación del transporte no pueda ser realizada en México por los exportadores e importadores mexicanos, difícilmente podrán apoyar éstos el desarrollo de una marina mercante nacional, ya que las empresas navieras mexicanas tendrán que tratar de obtener los fletes originados en nuestro país con los compradores, vendedores o intermediarios en el extranjero, a los que desde luego les interesará más favorecer a las flotas de sus respectivos países.

El procedimiento de efectuar las exportaciones sobre bases FOB no sólo obstaculiza el desarrollo de la marina mercante del país de que se trate, sino que frecuentemente tampoco beneficia al exportador y en ocasiones llega a perjudicarlo.

Los exportadores de otros países más desarrollados saben que sus productos tienen que concurrir a mercados exteriores altamente competitivos y en los que las ventas se deciden no solamente por la calidad y el precio de las mercancías, sino también por las facilidades y los servicios adicionales que se pueden ofrecer.

Conoce, además, que la base del éxito en sus exportaciones no estriba en colocar sus productos en operaciones aisladas y esporádicas en las cuales pueda imponer sus condiciones a los compradores, sino que tiene que establecer una relación continuada y satisfactoria con sus clientes, para lo cual debe ajustarse a sus necesidades e igualar o si es posible mejorar las condiciones y servicios de sus competidores.

Si partimos del principio comercial de que en cualquier país que el cliente se encuentre localizado *"siempre tiene la razón"*, comprenderemos que está interesado en disfrutar no solamente de las mejores condiciones por lo que se refiere a precio y calidad de los productos, sino también en obtener el mejor seguro de protección para sus mercancías, el más eficiente transporte de las mismas y, en muchas ocasiones, también en el mejor crédito disponible.

Los exportadores mexicanos únicamente podrán cumplir con estos requerimientos si se deciden a efectuar sus operaciones sobre bases CIF.

Los problemas técnicos de la exportación sólo son insolubles cuando el exportador se encuentra sin recurso porque ha dejado al comprador "tecnicismos" tales como contratación del transporte y del seguro, y a su vez el comprador no ha hecho las provisiones y arreglos adecuados y culpa a su proveedor por la pérdida en que se ha incurrido. El resultado se deletrea en cualquier país y en cualquier idioma: *"no hay más ventas"*.

Con frecuencia el exportador prefiere concertar sus ventas sobre bases FOB, con el fin de evitarse molestias adicio-

nales y poder legalmente negar responsabilidad en cualquier problema que surja después de entregar la mercancía en el puerto de origen. Sin embargo, si se presentan dificultades está excluyendo automáticamente la posibilidad de futuros negocios con el cliente involucrado. Si tiene suerte recibe el pago de su mercancía, pero la experiencia enseña que hay proveedores menos afortunados, que en estas circunstancias se encuentran sosteniendo giros bancarios depreciados por mercancía abandonada en muelles a miles de kilómetros de distancia.

Es conveniente aclarar que si el exportador realiza sus exportaciones sobre bases CIF, desde el punto de vista del seguro asume el mismo riesgo que si las efectuara sobre bases FOB, ya que en ambos casos su responsabilidad termina al pasar la mercancía la borda del buque en el puerto de embarque, en virtud de que aunque paga el importe de la prima de seguro, el beneficiario de la póliza es el comprador.

Es indudable que para que el exportador pueda seguir la política de vender sobre bases CIF, deberá comprender necesariamente que puede contratar las mismas condiciones de seguro y sobre todo de transporte que obtienen sus competidores.

Además si los exportadores mexicanos realizaran sus ventas sobre bases CIF, podrían aprovechar las ventajas siguientes:

1o. Facultad para seleccionar el seguro y el transporte más conveniente para sus intereses.

2o. Obtención de los descuentos en las tarifas de transporte que regularmente conceden las líneas marítimas agrupadas en conferencias a los embarcadores que contratan el transporte de sus mercancías con ellas durante determinado tiempo.

3o. El exportador mexicano puede ofrecer un servicio más completo a su comprador si sus cotizaciones incluyen los servicios de transporte y de seguro.

4o. Facilidades para consolidar cargas de diversos exportadores que permitan establecer nuevas rutas de transporte.

5o. Mayor control de la operación comercial.

6o. Al contratar los exportadores mexicanos el transporte, pueden programar mejor su producción y sus embarques.

7o. En caso de que las exportaciones e importaciones consistan en tonelajes de importancia, existe la posibilidad de negociar la reducción de los costos de las maniobras de carga.

8o. Apoyar al seguro y a la marina mercante nacionales.

Nos permitimos recomendar nuevamente que los exportadores mexicanos realicen sus ventas sobre bases CIF, siguiendo la experiencia de otros exportadores que en esta forma han logrado asegurar la conservación de largas y satisfactorias relaciones comerciales con sus clientes, así como la expansión de su negocio hacia mercados de nuevo desarrollo.

LA FLOTA MERCANTE MEXICANA

En los últimos años ha sido muy importante el desarrollo que nuestra flota ha alcanzado en varias de las rutas fundamentales para nuestro país, en el tráfico internacional permitiendo que las metas que se habían fijado los exportadores mexicanos en dichas rutas, consistentes en la necesidad de servicios regulares, oportunos y con fletes que hicieran factible nuestra concurrencia a los centros de consumo se convirtiera en realidad.

La flota mexicana que cubre tráficos internacionales cuenta con 30 unidades en operación que en conjunto, desplazan 148,632 toneladas y en los últimos cinco años, han recorrido aproximadamente 6.945,220 kilómetros, habiendo transportado 2.469,307 toneladas.

Es conveniente precisar que el tonelaje manejado por la flota mexicana corresponde en su mayor parte a productos manufacturados o artículos de alto valor adquisitivo que requieren de un servicio regular con itinerarios fijos ya que son transportados en pequeños o medianos embarques de acuerdo con las necesidades de los mercados a que se destinan.

Además del tipo de carga anterior, existe otro, que está constituido por volúmenes muy importantes de productos que se importan o exportan de México, en la mayoría de los casos a granel, como son el azufre, granos, minerales, etc., utilizando la vía marítima en cupos completos de barcos. De este tráfico también han comenzado a participar gradualmente los barcos nacionales.

Con los elementos de transporte que integran la marina mercante nacional, se están percibiendo fletes por valor de más de $200.000,000 anuales que anteriormente se pagaban a barcos extranjeros y que representaban una considerable fuga de divisas.

La flota mexicana opera en el comercio exterior de nuestro país en las rutas siguientes:

De los puertos mexicanos del Golfo de México a:

1. los puertos europeos del Atlántico del norte.

2. los puertos norteamericanos del Golfo de México;

3. los puertos del Atlántico del norte de Estados Unidos de América.

De los puertos mexicanos del litoral del Pacífico a:

4. los puertos centroamericanos hasta Balboa, Panamá;

5. los puertos sudamericanos de Buenaventura, Colombia; Guayaquil, Ecuador; Callao, Perú, y Valparaíso, Chile;

6. de los puertos mexicanos del litoral del Pacífico a los puertos del Golfo de México a través del Canal de Panamá.

La misma empresa que está cubriendo estas rutas ha adquirido cuatro modernos y veloces barcos de gran tonelaje a los que ya hemos hecho referencia, de los cuales uno se encuentra todavía en construcción en astilleros brasileños y los otros tres ya en operación llevan los nombres de "El Mexicano", "Puebla" y "Chihuahua".

El "Puebla", de 17,330 toneladas de desplazamiento, está en el servicio a Europa y es la primera vez en la historia de la marina mercante mexicana que un barco de bandera nacional cubre un servicio regular de ruta con itinerarios fijos entre los puertos mexicanos del Golfo de México y los europeos de la costa atlántica.

Por lo que respecta a "El Mexicano" se encuentra realizando un viaje de ida y vuelta al Lejano Oriente y los otros dos están destinados a incorporarse a la ruta entre los puertos mexicanos y centro y sudamericanos.

Es conveniente hacer notar que la flota mexicana en pleno desarrollo, funciona sobre bases competitivas y siempre se ha manifestado dispuesta a adoptar en materia de transportes una política de libre participación en los distintos tráficos en que opera.

El resumen de lo anteriormente expuesto no debe interprestarse en el sentido de que consideramos totalmente resuelto el problema del transporte marítimo en México, ya que es imprescindible que se disponga de mayores elementos de transporte propios y que se establezcan más rutas regulares con barcos de bandera nacional, pero sí es indudable que la iniciativa mexicana ha puesto de manifiesto su capacidad en este difícil renglón de la actividad económica.

Sin embargo, el factor de mayor importancia para lograr la integración de los sistemas de transporte lo constituye llevar adelante un programa para resolver los problemas portuarios, organizando las maniobras y los demás servicios del puerto, efectuando las inversiones necesarias para mejorar, ampliar y aumentar las instalaciones portuarias, abriendo nuevos puertos, construyendo más muelles y almacenes, dotándolos de equipos mecánicos, grúas, etc. con el objeto de que nuestros productos puedan competir con los de otros países que cuentan con puertos mejor organizados y equipados.

Estamos seguros de que para lograr la resolución de los problemas de transporte marítimo se requerirá de una cooperación muy estrecha de parte de todos los exportadores e importadores de México y del gobierno. El objetivo es contar con servicios eficientes y a precios competitivos, que nos permitan continuar incrementando y diversificando, tanto en productos como en países, nuestras exportaciones, en beneficio del desarrollo integral de nuestra patria.