

Universidad Abierta Interamericana



Facultad de Ciencias Empresariales

Sede Rosario - Campus Pellegrini

Carrera: Licenciatura en Comercio Internacional

Tesina Título

**“Efectos de la crisis financiera internacional en la relación
entre agentes de cargas y líneas marítimas”**

Alumna: Valeria Ronda

Domicilio: Alsina 2134 - Rosario

Teléfono: 0341- 4311582

Correo Electrónico: valeriaronda@hotmail.com

Tutor: Lic. Elsa Marinucci

Octubre 2010

Índice

	Página
Introducción.....	3
Capítulo I Principales actores en la venta de fletes marítimos.....	10
1.1. Concepto de Freight Forwarders.....	10
1.1.1. Grados de Responsabilidad de los Freight Forwarders.....	11
1.1.2. Funciones de los Freight Forwarders.....	12
1.1.3. Principales Freight Forwarders a nivel mundial.....	15
1.2. Las Empresas Navieras.....	18
1.2.1. Agentes que intervienen en el proceso de atraque y desatraque de buques y sus funciones.....	19
1.2.2. Principales navieras.....	21
Capítulo II Repercusiones de la Crisis Financiera Internacional en el Comercio Exterior y su vinculación con el transporte internacional de mercaderías.....	24

2.1. Crisis Económicas mundiales.....	25
2.2. Crisis Financiera internacional 2008-2009.....	31
Capítulo III Acciones comerciales efectuadas por las marítimas a partir del nuevo escenario internacional y sus repercusiones para los agentes de cargas.....	35
3.1. Medidas adoptadas por las navieras a partir de la crisis.....	36
3.2. Integración vertical.....	37
3.3. Irrupción de las navieras como agentes de cargas.....	40
3.4. Navieras Vs Freight Forwarders.....	41
Capítulo IV ¿Las acciones desarrolladas por las marítimas son legales? ¿Existe algún recurso legal que proteja a los agentes de cargas de dichas acciones?.....	44
4.1. ¿Podemos hablar de acciones ilegales por parte de las navieras?..	45
4.2. ¿Qué hay de la existencia de competencia desleal?.....	46
Conclusiones.....	50
Recomendaciones.....	52
Bibliografía.....	54

INTRODUCCION

La crisis financiera internacional que se desató en septiembre de 2008, golpeó a todos los países del mundo, desarrollados o emergentes. Argentina no fue una excepción de lo que ocurrió en el resto del mundo, por lo que la crisis afectó negativamente el nivel de su actividad económica.

Sus exportaciones, sufrieron aproximadamente desde mediados del año 2008 y durante todo el año 2009, una fuerte caída como consecuencia de la desaceleración de la economía mundial. A raíz de la cual el negocio de la venta de fletes marítimos se redujo drásticamente.

En función de lo anteriormente descripto es que nos preguntamos: ¿Afectó la crisis financiera internacional la relación entre cliente y proveedor en la venta de fletes marítimos de exportación en la Argentina?, ¿Qué cambios produjo en dicha relación?, ¿Cuáles son sus consecuencias para los agentes de cargas?, ¿Existen recursos legales para éstos?

Con el **objetivo central** de demostrar que la estrategia llevada a cabo por las navieras de salir al mercado a ofrecer sus servicios en forma directa a los exportadores perjudicó la situación de los agentes de cargas, esta tesina tendrá como **objetivos específicos**:

- Establecer las funciones de las empresas marítimas y de los agentes de cargas dentro de la cadena del comercio internacional;

- Describir las repercusiones de la crisis financiera internacional en el comercio exterior de Argentina y su vinculación con el transporte internacional de mercaderías;
- Analizar las acciones comerciales efectuadas por las líneas marítimas a partir de este nuevo escenario internacional;
- Identificar las repercusiones que dichas acciones tuvieron en los agentes de cargas; y por último,
- Explorar si las estrategias desarrolladas por las navieras pueden calificarse como leales o desleales.

El desarrollo de los temas detallados previamente servirá para verificar nuestra **hipótesis**: La crisis financiera internacional enfrentó en forma directa a agentes de cargas y líneas marítimas en la venta de fletes marítimos de exportación, como consecuencia de la fuerte caída de las exportaciones.

El período de análisis abarcará desde mediados del año 2008 hasta fines del 2009.

Teniendo en cuenta el objeto de investigación, el abordaje metodológico apropiado para responder al problema planteado requiere de estrategias cualitativas a través de las cuales esperamos elaborar, evaluar y complementar los datos obtenidos durante la investigación para un mejor estudio y entendimiento del problema de investigación.

Para ello se acudió a fuentes bibliográficas específicas y a fuentes primarias a partir de entrevistas calificadas realizadas a personas pertenecientes a puestos gerenciales de diferentes *Freight Forwarders*.

La importancia de esta tesis radica en el aporte al avance del conocimiento en la temática respecto de otros trabajos relacionados a los efectos de la crisis financiera internacional que no estudian con especificidad la competencia directa entre agentes de carga y navieras, sino que toman el tema como un todo sin describir la realidad de cada uno de los actores del sector.

Por lo que esta investigación vendrá no solo a complementar los artículos sobre el tema, sino fundamentalmente a profundizar una problemática concreta que permitirá hacer un aporte cualitativo al sector para afrontar eficazmente situaciones de crisis como la que describiremos.

Antes de comenzar con el detalle del contenido de cada capítulo, procederemos a realizar un breve resumen del inicio de la crisis financiera internacional y las repercusiones en el sector del transporte internacional de mercaderías.

En la segunda mitad de 2008 y los primeros meses de 2009 empezaron a aparecer señales claras de un marcado deterioro de la economía mundial, con la reducción de los flujos comerciales mundiales y la caída de la producción, primero en las economías desarrolladas y después en las economías en desarrollo.

Aunque el comercio mundial aumentó un 2 por ciento en volumen a lo largo de 2008, en los seis últimos meses del año su crecimiento se frenó, quedando muy por debajo del 6 por ciento de aumento en volumen experimentado en 2007.

El crecimiento de la producción y el comercio de las economías desarrolladas ya habían perdido ritmo durante los tres primeros trimestres de 2008, pero el agravamiento de la crisis financiera mundial en el cuarto trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2009 parece haber acelerado esta tendencia.

Un aspecto notable de la desaceleración del comercio mundial es el carácter sincronizado de la disminución de las exportaciones y las importaciones de las principales economías desarrolladas y en desarrollo desde el segundo semestre de 2008.

La crisis financiera que tanto ha debilitado la economía mundial comenzó a mediados de 2007 con caídas en el valor de los títulos con garantías hipotecarias. Esto tuvo graves repercusiones en los balances de las principales instituciones financieras.

La crisis empeoró marcadamente con el hundimiento del banco de inversión *Lehman Brothers* de Wall Street en septiembre de 2008 y con el rescate por el gobierno de varias instituciones financieras en los Estados Unidos y en otros países.

Un indicador de la gravedad del declive mundial del comercio ha sido el hundimiento del transporte internacional¹.

Es por esto que, el sector de los agentes de carga Internacional enfrentó una reducción en sus negocios, especialmente por la retracción en las exportaciones y debieron hacer frente a una competencia muy fuerte.

Hasta octubre de 2008, el sector de agentes de carga internacional gozaba de buena salud. De ahí en adelante, los operadores experimentaron el sacudón de la crisis económica global, que les produjo una retracción considerable, especialmente en el rubro exportaciones.

Para describir mejor esta realidad, haremos referencia a un documento elaborado por EXPOTRADE² donde presenta entre otras, las siguientes conclusiones de algunos de los protagonistas del rubro, referidas a las repercusiones de la crisis financiera internacional en el negocio del transporte internacional de mercaderías.

Desde el departamento de Tráfico de Carga SA, Patricio Moore calculó que tuvieron "una reducción de entre un 20 y un 30 por ciento al finalizar 2008. En tanto la firma *Blue Star Cargo* reconoció en su balance que la parte "fletes estuvo un poco afectada y las exportaciones algo paradas", según manifestó Eduardo Franchini. Proyectándose sobre 2009, Jorge Heineremann, de Transportes

¹ www.wto.org "La situación del comercio en 2008-2009"; 30 agosto de 2009.

² www.expotrade.com.ar "Agentes de carga: Listos para capear la tormenta", 11 de Junio de 2009.

Universales, vislumbró "una caída de las exportaciones en lo inmediato, tal vez en un 20%".

En el caso de *Flying Cargo Service*, Germán Raña reveló que luego de llegar a octubre "con un trabajo bastante bueno y estable, tuvieron alguna baja importante en noviembre, sobre todo en la parte de exportaciones.

También se destaca el informe elaborado por LOGISTEC³, el cual señala las acciones realizadas por las más grandes empresas navieras alrededor del mundo.

La presente Tesina se divide en 4 Capítulos. En la primera parte -capítulo I - realizamos la descripción de dos de los principales actores en la venta de fletes marítimos de exportación en el transporte internacional de mercaderías: Agentes de cargas y Navieras, así como también el análisis de las funciones que estos desarrollan en situaciones normales de mercado.

En el capítulo II identificamos las Repercusiones de la Crisis Financiera Internacional en el Comercio Exterior y su vinculación con el transporte internacional de mercaderías haciendo una breve descripción de las crisis por las que atravesó la industria marítima en los últimos 40 años.

En el capítulo III investigamos las acciones comerciales efectuadas por las marítimas a partir del nuevo escenario internacional y sus repercusiones para los agentes de cargas.

³<http://www.revistalogistec.com> "La importancia de agregar valor", Edición 53, 23 de junio de 2009.

Por último, en el capítulo IV procedimos a estudiar si las acciones desarrolladas por las marítimas son leales y si existe algún recurso legal que proteja a los agentes de cargas de dichas acciones, cerrando con las conclusiones y recomendaciones arrojadas del desarrollo de la presente tesina.

CAPITULO I

Principales actores en la venta de fletes marítimos

Detallaremos en este capítulo las tareas que cumplen dos de los principales actores de la venta de fletes marítimos de exportación en el transporte internacional de mercaderías: **Agentes de cargas** y **Navieras**, así como también el análisis de las funciones que estos desarrollan en situaciones normales de mercado.

En un mundo globalizado, gran parte del consumo económico está marcado por la disponibilidad de los productos, más que su proveniencia, haciéndose vital para los productos y comerciantes poder contar con los bienes requeridos, en el momento y lugar adecuados. Por esta razón, el transporte de bienes ha dado paso al nacimiento del *Freight Forwarder*, un actor clave dentro de las economías modernas, marcadas cada día más por este ir y venir de mercaderías.

1.1. Concepto de Freight Forwarder

Un *Freight Forwarder* (agente de carga o embarcador) es un agente que le presta sus servicios expertos a los exportadores e importadores, gracias a su conocimiento cabal sobre las reglas y regulaciones en esta materia, tanto del país

de origen como de los países de destino, así como de los métodos de envío y los documentos relacionados con el comercio exterior⁴.

Teniendo en cuenta los cambios que se han ido produciendo en el transporte internacional de mercaderías, los embarcadores también han tenido que saber adaptarse a los requerimientos del mercado, ampliando el abanico de los servicios brindados a sus clientes. Tal es así que rara vez actúan como simples transportistas. Pueden brindar asesoramiento en la preparación del embarque, precios sugeridos sobre los costos de las cargas aéreas o portuarias, costos de documentación especial y de seguro, entre otros.

También pueden recomendar los métodos del embalaje que protegerán la mercancía durante tránsito, y si el cliente así lo solicita, pueden reservar el espacio necesario en un barco, avión, tren o camión y, luego de que la mercadería está lista para ser exportada, los embarcadores deben realizar la revisión de todos los documentos para asegurarse de que todo esté en orden.

1.1.1. Grados de responsabilidad de los Freight Forwarders

Resulta muy importante diferenciar las clases de responsabilidad de los embarcadores ya que indican las tareas que estos tienen que llevar a cabo y los casos en los que deben responder ante quien contrata sus servicios por un posible siniestro que pudieran sufrir las mercaderías durante su transporte. E

⁴ www.ng.cl "Freight Forwarders, Arquitectos de la logística y transporte", 22 de febrero de 2010.

grado de responsabilidad de los *Freight Forwarders (FF)* varía según la modalidad contratada:

- Al actuar como agente para la carga (contratando en nombre de ésta), la responsabilidad del FF se limita a la correcta ejecución de las tareas solicitadas, sin responder por daños o pérdidas ocasionadas durante el transporte.
- Al ser contratado como transportista contractual, emite su propio conocimiento de embarque, siendo responsable por daños, pérdidas o demora de la mercadería ante el cargador o consignatario, pese a que tendrá que contratar a un transportista efectivo (marítimo o aéreo) para la realización efectiva del transporte.
- Si se desempeña como operador de transporte multimodal (OTM), asumirá responsabilidad ante la carga por todo el período en que la mercadería se encuentre bajo su custodia, habitualmente desde que la retira del ámbito del cargador hasta que la entrega al consignatario.

1.1.2. Funciones de los Freight Forwarders

Como se ha indicado anteriormente, la tarea del *Freight Forwarder* no se limita al transporte de las mercaderías solicitado por sus clientes, sino que su trabajo es mucho más amplio ya que consiste en una sumatoria de labores que estos deben conocer y manejar eficiente y coordinadamente para la correcta prestación del servicio convenido con los exportadores o importadores. Es por

esto que resulta relevante destacar lo imprescindible que es para un embarcador manejar tres factores: el **flujo físico**, el **flujo documental** y el **flujo de información**.

Cuando hablamos de flujo físico hacemos referencia al transporte, tanto terrestre como marítimo o aéreo. Muy importante también es el flujo documental, ya que todas las operaciones de comercio exterior, ya sea que se trate de exportaciones o de importaciones dependen de una gran cantidad de papeles que deben estar a tiempo en el lugar indicado, para evitar que se produzcan retrasos indeseados que derivan en costos económicos y comerciales: ejemplos de estos son: conocimiento de embarque, factura comercial, certificados, entre otros. Y por último, pero no menos importante, es el flujo de información con respecto al seguimiento de la carga. Un buen embarcador mantiene constantemente informado al cliente de los problemas e inconvenientes que sucedan durante el traslado de su carga -retrasos en el embarque, condición de la carga, ubicación, entre otros, con el propósito de que éste sea capaz de tomar decisiones oportunas y acertadas.

Por lo anterior expuesto, queda claro que las tareas que llevan a cabo los *Freight Forwarders* alcanzan la cadena logística del transporte de carga de inicio a fin, dependiendo de las necesidades de los clientes, también ofreciendo servicios como almacenaje, despacho de aduana, distribución y logística, transporte marítimo, aéreo y terrestre, entregando cobertura y tratamiento a la carga de principio a fin, cumpliendo también algunas veces las funciones de consolidación de la carga. Dentro de esa cadena, pueden encargarse desde el transporte puerto a puerto -es decir, poner la carga en los buques y verificar su

llegada al puerto de destino-, o desde el puerto hasta los centros de distribución; hasta elaborar estrategias para el traslado de la carga puerta a puerta -es decir, desde el chequeo de la orden de compra emitida por el cliente al proveedor, hasta la llegada de la carga a los centros de distribución del cliente.

Los *Forwarders* tienen clientes con necesidades de transporte. Se debe ver la manera de satisfacer esa necesidad de la mejor forma posible. A veces va a ser con buques, a veces con aviones o con camiones, con almacenaje y otras veces no.

En cada situación, el embarcador se encarga de entregar cobertura, asistencia y consistencia alrededor del mundo, a través de sus plataformas de sistemas y red de oficinas global, que permiten a los clientes que no tienen la capacidad de estar presentes en todo el mundo –por ejemplo, Pymes- una mayor movilidad de su negocio globalmente.

Además de los conocimientos específicos de normativas y reglamentos nacionales e internacionales, los agentes de carga se encargan de estudiar las alternativas posibles para cada cliente, dependiendo de sus necesidades particulares, coordinando con proveedores, transporte terrestre, navieras, agentes de aduana, tanto en origen como en destino, teniendo siempre en cuenta la economía -a través de la cotización de los fletes con distintas navieras-, la rapidez, calidad de los contenedores y servicios ofrecidos por cada naviera: tiempos de tránsito, equipos disponibles, capacidad, entre otros. En este sentido, el agente de carga es cliente de las navieras.

1.1.3. Principales Freight Forwarders a nivel mundial

A nivel mundial existen numerosas empresas embarcadoras que se dedican a prestar sus servicios a exportadores e importadores. A continuación procederemos a realizar una breve descripción de alguna de ellas, las cuales se encuentran presentes en el mercado internacional brindando un servicio de alta calidad a sus clientes.

- **DHL:** Fundada en San Francisco hace más de 40 años por 3 empresarios – Adrian Dalsey, Larry Hillblom y Robert Lynn –, DHL ha continuado expandiéndose a un ritmo fenomenal. Hoy en día es líder mundial del sector exprés y la logística internacional. En 1969, DHL comenzó a dar sus primeros pasos de futuro enviando personalmente documentación por avión de San Francisco a Honolulu. Pasaron los años y la red de DHL creció aún más, llegando gradualmente a nuevos clientes por todos los rincones del mundo. Al mismo tiempo, el mercado también evolucionó y se hizo más complejo. DHL se adaptó a las necesidades cambiantes de sus clientes, tanto a escala nacional como internacional. Hoy en día, la red internacional de DHL enlaza a más de 220 países y territorios en todo el mundo. DHL ofrece también una incomparable experiencia en envíos express, carga aérea y marítima, transporte terrestre y soluciones logísticas, así como servicios de correo internacional.

- **GEFCO:** Con una fuerte experiencia de casi 60 años, el grupo GEFCO de origen francés, se impone como uno de los grandes actores intercontinentales de la logística y el transporte para la industria. Avalado por sus cuatro grandes áreas de especialización - Almacenaje, *Overseas* (Transporte Marítimo y Aéreo), Transporte Terrestre y Logística de Vehículos - GEFCO aporta innovadoras soluciones globales a toda la problemática de la logística industrial, local e internacional, para unidades de producción tanto entrantes como salientes. GEFCO está presente en más de 100 países y forma parte de los primeros diez grupos de logística en Europa.

El Grupo cuenta con más de 400 oficinas en todo el mundo, emplea 10.000 personas y desarrolla sus actividades en tres regiones clave: Europa, Asia y América del Sur.

- **HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS:** Fundada en 1871 por Carl Heinrich Hellmann, la empresa comenzó con un solo hombre que, usando un carruaje tirado por caballos, entregaba paquetes en los alrededores de Osnabrueck, un pueblo del norte de Alemania.

Hoy es una organización global que funciona en 157 países en todo el mundo ofreciendo soluciones específicas para los siguientes sectores: *Automotive Logistics, Fashion Logistics, Healthcare Logistics, Marine Solutions y Perishable Logistics.*

- **JAS FORWARDING WORLDWIDE:** Durante su historia de más de treinta años, JAS ha experimentado un crecimiento exponencial sobre la base de la visión y la energía de su fundador el Sr. Blas Bruni, que hoy sigue siendo presidente de la firma. JAS ha construido una red global de oficinas de calidad que proporcionan un servicio de alta calidad para sus clientes.
La compañía fue fundada en 1978 en Milán, Italia. Desde sus modestos comienzos en los años 1980 JAS ha ampliado sus oficinas en Europa, el Lejano Oriente y América.
Hoy en día JAS cubre 80 países, 240 oficinas y agentes en 80 países con 3.000 empleados en todo el mundo.
- **KUEHNE & NAGEL GLOBAL LOGISTICS:** Desde su fundación en 1890 en Bremen, Alemania, Kuehne + Nagel ha pasado de ser un agente de carga internacional tradicional a un proveedor global líder en soluciones integradas de la cadena de suministro para una amplia gama de industrias. Con aproximadamente 55.000 empleados y su red global de 900 oficinas en más de 100 países, Kuehne + Nagel ofrece servicios marítimo, aéreo y terrestre.
- **PANALPINA:** es un proveedor suizo de servicios de transporte y logística, especializado en fletes intercontinentales aéreos y oceánicos, asociado a soluciones de administración de cadenas de suministro. Opera una red de 500 sucursales en más de 80 países; por otro lado en cerca de 60

naciones, la empresa coopera estrechamente con asociados selectos. Panalpina emplea aproximadamente 14,500 personas a nivel mundial.

1.2. Las Empresas Navieras

Las empresas marítimas constituyen otra parte de la cadena: el flete, es decir, otorgan el transporte indispensable. Sus productos básicos están vinculados al transporte de carga puerto a puerto, siendo posible para los clientes contratar directamente con ellas este servicio y negociar las tarifas de flete. Los factores a considerar son los corredores marítimos que tienen, es decir, las rutas para el transporte de contenedores, horarios de zarpe, opciones de tiempo de tránsito e infraestructura y capacidad.

Las agencias navieras son los representantes del Armador en un puerto determinado, por ello su función primordial es la de representar a su cliente, el cual ha delegado en su persona las funciones que este no puede realizar por si mismo, por motivos de imposibilidad material de estar en cada puerto al cual arribe un buque bajo su administración.

A esta función que desempeña el Agente Naviero se le denomina "Agenciamiento" donde existe una relación entre el Agente y el Principal para resolver, en su nombre, ciertos actos que afectan los derechos del Principal y tareas que el mismo, delegue en el Agente para que éste las lleve a cabo ante terceros involucrados.

1.2.1. Agentes que intervienen en el proceso de atraque y desatraque de buques y sus funciones

A continuación, detallaremos las funciones específicas de los Agentes Navieros durante el proceso de atraque y desatraque de un buque, con la finalidad de detallar la cadena de procesos que se suscitan al atracar o al zarpar un buque:

Capitanía de Puerto: Designar al piloto maniobrista y los remolcadores para la maniobra de atraque y desatraque.

Remolcadores: Asistir a los buques durante las maniobras de atraque y/o desatraque en el puerto.

Pilotos maniobristas: Efectuar las maniobras de atraque y desatraque en el puerto.

Coordinador de tráfico: Recibir información del agente naviero antes de la arribada del buque, indicando el tiempo estimado de llegada. Establecer las prioridades de atraque de acuerdo a la hora y fecha de llegada del buque.

Amarra Cabos: Recibir instrucciones del buque para la colocación de los cabos en las diferentes Bitas del muelle.

Agente Naviero: Notificar y tramitar ante las autoridades competentes los permisos de atraque y desatraque. Informar a los operadores portuarios la hora de atraque y zarpe de los buques.

El Agente Naviero actúa de acuerdo al poder que le delegue el Principal, determinando las actuaciones específicas para las cuales está autorizado, si el

Agente Naviero actúa fuera de este mandato no compromete al Principal por dichas actuaciones realizadas fuera de la esfera de sus funciones para las cuales esta autorizado.

Las funciones de agenciamiento se dividen en dos partes: agente general y agente especial.

- Agente General: Se encuentra enmarcada dentro de un contrato general de agenciamiento y puede ser disminuida o aumentada dependiendo de la voluntad del principal.
- Agente Especial: Donde los poderes de representación son menos extensos que los del Agente General, este se contrata solo por una escala de un determinado buque en un puerto específico, el cual es utilizado por Armadores *Tramp* (sin itinerario fijo).

En esta relación Agente y Armador, acuerdan un contrato que en cada una de las actuaciones del Agente en cuanto a documentación deberán delimitar su autoridad por escrito.

Tal es el caso de las frases que aparecen en diversos documentos acompañando a la razón jurídica de la compañía que funciona como Agente, siendo "*As Agent Only*" o "*As Agent for Owners*".

Para que exista una relación entre Agente y Armador ambos deben tener amplios conocimientos del transporte marítimo, así mismo, deber existir tolerancia y fidelidad de ambas partes a la relación contractual o verbal que los une.

El Agente deberá seguir el curso ordinario del negocio de acuerdo con los usos y prácticas establecidas, debiendo siempre actuar con el convencimiento de que su servicio es proteger los intereses de su principal, así mismo, deberá concientizar a sus empleados sobre la personalización del servicio que prestan, y reportar a su cliente sobre las acciones y cobros realizados a su nombre.

El Agente Naviero debe cuidar de no posicionarse como patrono de los empleados de su representado, por lo que no pueden existir intereses encontrados, así como no puede aceptar ningún tipo de comisiones de terceros por servicios relacionados con el negocio establecido entre las partes.

1.2.2. Principales navieras

Las navieras constituyen un sector de servicios esencial en el mercado del transporte de mercancías marítimo. Las empresas marítimas que hemos seleccionado garantizan contar con el mejor servicio del mercado. Una naviera de calidad debe mostrarse solvente, a fin de poder ofrecer la mayor calidad y de cubrir cualquier necesidad que puedan tener sus clientes.

- **COMPAGNIE GENERALE MARITIME** (más conocida como **CMA CGM**): Es la tercera empresa naviera a nivel mundial fundada por Jacques R. Saadé en 1977, CMA CGM marítima de origen francés, ha pasado a ser un operador global y opera en todos los océanos del mundo.

- **COMPAÑÍA SUD AMERICANA DE VAPORES O CSAV**: Es una de las más antiguas, fundada en 1872. Es una empresa Chilena que actualmente es la más grande de Latinoamérica operando los 5 continentes.
- **HAPAG LLOYD**: En 1970, Hapag-Lloyd AG surgió como la amalgamación de dos compañías navieras, Hamburg-Amerikanische Packetfahrt-Actien-Gesellschaft (Hapag / Hamburg-American Line) y North German Lloyd (NDL). Para entonces, ambas compañías ya habían estado activas por más de un siglo. Este fue un evento que marco la historia naval alrededor del mundo. Es una de las compañías navieras líderes en todo el mundo, ofreciendo alrededor de 80 servicios marítimos entre todos los continentes, incluyendo una de las flotas más grande y moderna del mundo de contenedores refrigerados.
- **HAMBURG SUD**: Empresa de origen Alemán que comenzó a operar en 1986 con la adquisición de Deutsche-Nah-Ost-Linie. Hamburg Süd se encuentra entre los principales proveedores de transporte marítimo a nivel mundial. Entre sus principales adquisiciones se encuentran la llevada a cabo en 1998 con la compra de la compañía naviera brasileña Aliança y en 2007 con la adquisición de *Costa Container Lines*.

- **EVERGREEN MARINE CORP:** EMC fue fundada por el Dr. Chang Yung -Fa el 1 de septiembre de 1968 cubre más de 80 países con su red de envío. Las principales rutas comerciales de *Evergreen* puede dividirse en cinco sectores: *Far East - North America and Far East - Central America and the Caribbean; Far East- North Europe and Far East-Mediterranean; Europe-North American East Coast, Atlantic fixed-day Service; Far East-Australia, and Far East-Mauritius, South Africa and South America; Intra-Asia, Asia-Middle East and Asia India sub-continent.*

- **MAERSK:** Maersk Line es una de las principales navieras del mundo, que proporciona servicios a sus clientes en todos los rincones del planeta. Maersk Line es una división del grupo empresarial A.P. Moller – Maersk, tiene sus oficinas centrales en Dinamarca y fue fundada por A.P. Moller.

CAPITULO II

Repercusiones de la Crisis Financiera Internacional en el Comercio Exterior y su vinculación con el transporte internacional de mercaderías

Distintas circunstancias acaecidas en el sistema internacional, a partir del último trimestre del año 2008, repercutieron sobre el sector marítimo. La economía y el transporte, en general, se vieron fuertemente sacudidos por las alternativas de la crisis internacional originada en las economías más desarrolladas.

Eso sucedió en el marco de un proceso expansivo del sector, con fuertes inversiones en equipo y en infraestructura, que seguían a una importante expansión de la demanda. En contraposición, a partir de la crisis financiera internacional, comenzaron a aparecer señales de exceso de oferta de espacio en los buques y algunos proyectos debieron ser revisados o suspendidos; los precios de la actividad presentaron fuertes caídas, incrementándose la proporción de buques amarrados sin trabajo, con una gran preocupación respecto al futuro del sector.

A continuación se analizan algunos indicadores de la industria del

transporte marítimo⁵ a partir de la emergencia de la crisis económica internacional, a la vista de la experiencia histórica de otras similares, pudiéndose apreciar el alto grado de sensibilidad que aquella tiene respecto al comportamiento de las crisis.

Es oportuno revisar el largo plazo, y las crisis que tuvieron lugar en los últimos 40 años y por los que debió atravesar la industria marítima.

2.1. Crisis Económicas mundiales

La primera de las crisis se remonta a 1973. En aquel año se concretó la decisión de Estados Unidos de abandonar la convertibilidad de los dólares al oro, dando lugar a la eliminación del sistema de tipos de cambio fijos, surgido de los acuerdos de Bretton Woods en 1944.

Pero además produjo la segunda devaluación del dólar, después de la realizada en 1971. El 17 de octubre de 1973, las naciones árabes aprovecharon la escasez mundial de petróleo y cuadruplicaron el precio, aplicando un embargo a los países que hubieran apoyado al Estado de Israel en la guerra de aquel año.

Como consecuencia de estos acontecimientos el mundo cayó en recesión, pero entró además en un proceso inflacionario, con un sistema monetario internacional que se había desmembrado. En 1979, comenzó la llamada “segunda crisis del petróleo”, que se caracterizó por los altos precios del petróleo y de los productos industriales, caída de los precios de los productos básicos, aumento de

⁵ www.eclac.org “La Crisis: Perspectivas de largo plazo en la industria marítima”, 30 de agosto de 2009.

los tipos de interés reales, grandes movimientos (fugas) de capitales, disminución de los ingresos por exportaciones por la baja de los precios de los productos primarios y de la reducción del volumen total exportado. En su conjunto, dichos fenómenos dieron origen a la “crisis de la deuda” de los países en desarrollo y especialmente de América Latina, con graves desequilibrios en las balanzas de pagos.

La siguiente gran crisis tiene lugar a inicios de los años ´90, junto con los problemas financieros en los países escandinavos y la grave situación financiera de Japón. Distintos hechos ocurridos durante la década anterior hicieron su aporte al desarrollo de esta crisis, como el conocido “lunes negro” de Wall Street de 1987 que arrastró a las bolsas de todo el mundo, la debacle nuevamente ocurrida en 1989 en el mismo sitio, la caída del muro de Berlín, los cambios políticos en la ex Unión Soviética y su área de influencia, por mencionar algunos de ellos, como así también la crisis del Sistema Monetario Europeo, ocurrida entre 1992 y 1993.

Hacia fines de esta década se destaca la gran crisis siguiente que se originó en el Sudeste Asiático, en 1997, precedida de otras, como por ejemplo el denominado “efecto tequila”. La crisis comenzó con la devaluación de la moneda en Tailandia, y afectó gravemente a Corea, Malasia, Filipinas e Indonesia, pero desembocó en una crisis global.

Finalmente, en el inicio del nuevo milenio, aparece la última gran crisis internacional - precedente a la actual. Diferentes sucesos, como debacles bursátiles varias, pérdidas de confianza internacional y corridas hacia activos conservadores se sumaron a los acontecimientos del año siguiente, en particular los ataques del 11 de septiembre. La crisis de inicios de la década actual fue

también global, pero afectó severamente a varios países latinoamericanos y caribeños.

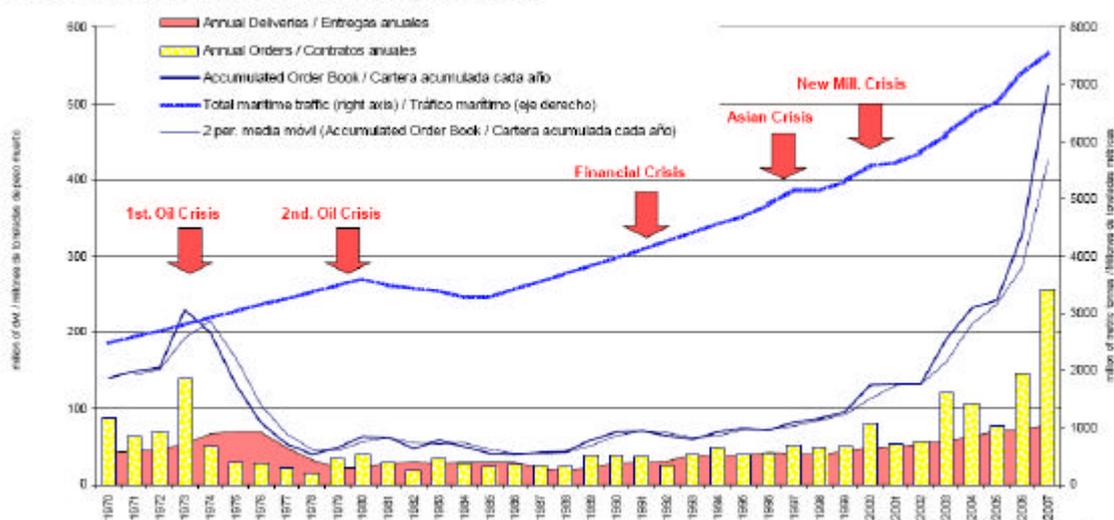
El sector marítimo y portuario siempre resultó afectado por las crisis internacionales, en mayor o menor medida; se trata de un sector muy sensible a las crisis. Dos momentos deben ser especialmente mencionados, y corresponden a las llamadas primera y segunda crisis del petróleo (1973 y 1979). La crisis en sí misma, y la posterior recesión económica, provocaron una enorme cantidad de buques amarrados y sin trabajar y una secuencia importante de cancelación de órdenes de construcción naval. Los astilleros alrededor del mundo se encontraron con una gran capacidad de producción sin uso.

Las órdenes de construcción de buques se redujeron un 65% entre 1973 y 1974, y la caída continuó hasta 1978, en que registró una cantidad de órdenes que era el 10% de las de 1973. Debido a que hubo una parte de las órdenes de construcción naval que se mantuvieron, el volumen de entregas se mantuvo creciente hasta 1976, aunque a partir de aquel año también comenzó a declinar.

Es interesante observar el crecimiento de la cartera de construcción acumulada, que registró entre 1972 y 1973 una notoria y alta pendiente positiva. Sin embargo, durante los cinco años posteriores se repite la misma pendiente, pero con signo negativo (la gran declinación de la cartera de construcción entre 1974 y 1979). Sin embargo, junto con la segunda crisis del petróleo, se inicia un doble efecto dañoso: por un lado se produjo una caída del volumen total de mercancías transportadas por mar, y, al mismo tiempo, hubo nuevos efectos perniciosos sobre la construcción naval.

Respecto al primero, se inició un periodo de retracción del transporte por agua que se prolongó desde 1980 a 1985, con cinco años seguidos de crecimiento negativo. A partir de 1986, y hasta 2007, se mantuvo el crecimiento positivo del transporte marítimo en su conjunto, que se dio a una tasa media anual de aproximadamente 3.5%. A lo largo de todo el periodo, que fue de constante crecimiento, solamente se observan dos momentos de estancamiento, en 1998 (crecimiento de 0.1%) y en 2001 (1%), pero no se repitió una situación de decrecimiento.

Gráfico 1 El largo plazo en la industria marítima



Fuente: Ricardo J. Sánchez, CEPAL, Naciones Unidas sobre información de ANAVE, Fearnleys y UNCTAD

Para el segmento de transporte de contenedores, el comportamiento fue siempre positivo, evidenciando que los efectos sobre el transporte marítimo son distintos entre los segmentos.

Esta actividad tuvo altibajos; sin embargo, nunca recuperó las tasas de crecimiento previas a 1973, sino hasta treinta años después: 2003-2004 y 2005-2007. Luego de caer entre 1973 y 1978, la segunda crisis del petróleo interrumpe una ligera recuperación, prolongando la caída o el estancamiento hasta finales de la década de los años '80. Es la crisis de inicios de los noventa la que vuelve a interrumpir otra tímida recuperación; sin embargo entre el año 1992 y la crisis asiática se insinúa una recuperación, que luego de superar la caída del '98, encuentra un pico en las órdenes de construcción del año 2000, en el que por primera vez desde 1972 se supera el tonelaje ordenado para construcción (casi 30 años después).

Nuevamente en 2001 y 2002 hay una disminución de órdenes y un estancamiento en la cartera, pero el año 2003 inicia el periodo de mayor auge, con crecimientos constantes de las órdenes de construcción, de las entregas de buques y de acumulación de cartera pendiente. En todo el periodo considerado, debe observarse especialmente aquel que transcurre entre 1975 y 2002, cuando se observa el estancamiento de la construcción naval, cuyas órdenes de nuevos buques crecieron a una tasa anual promedio de 2.49%, mientras que el transporte demandó un crecimiento casi igual (2.52%).

En consecuencia, es factible advertir que toda la euforia previa de construcción naval, al menos entre 1970 y 1974, da lugar a un exceso de oferta de capacidad de transporte que se traslada para varios años después de ocurrida. Para el segmento *tanker*, por ejemplo, Stopford (2007) estima que a partir de 1973 se configura una situación de exceso de oferta de capacidad de transporte que se extiende hasta el año 2003: 30 años. El sobre-tonelaje indicado es un

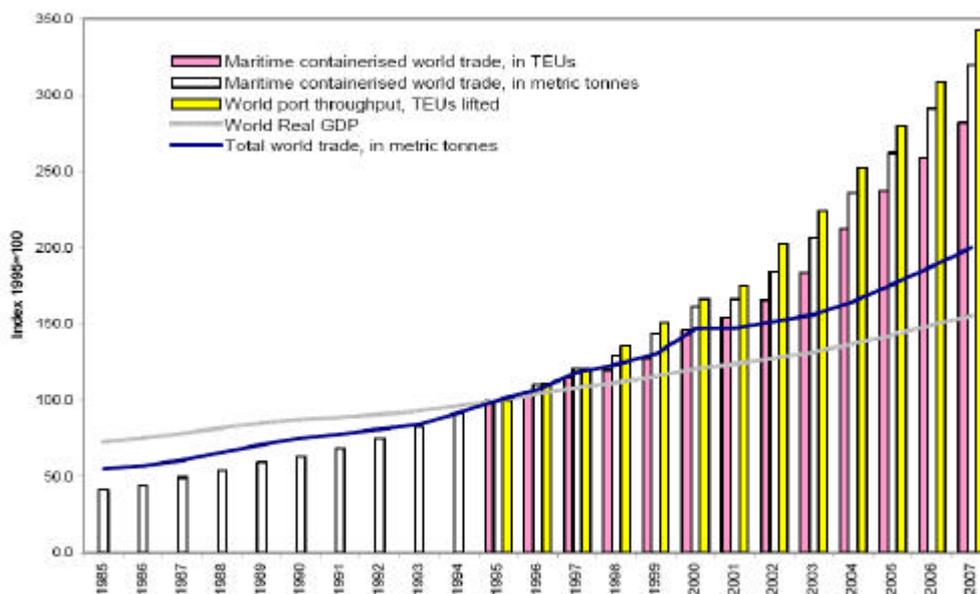
efecto muy claramente estudiado en el ciclo marítimo, que explica históricamente el comportamiento de oferta y demanda en el transporte por agua, con efectos sobre el nivel de precios y de los insumos de la actividad marítima.

Dos consecuencias importantes tiene el contenido del párrafo anterior: el primero, porque pone de relieve la importancia del ciclo marítimo. El segundo, porque la actividad del transporte marítimo, desde el punto de vista de la teoría económica, es una industria multi-producto (multiservicio) y, en consecuencia, cada segmento de actividad debe ser estudiado individualmente.

Respecto a la crisis actual, como ocurrió después de 1973, es posible ver un comportamiento similar, con una gran disponibilidad de buques, sean graneleros o porta contenedores, pero que ahora parece menos atractiva al estar navegando con muchos espacios vacíos en su interior (con lo que aumenta la flota ociosa, amarrada, sin trabajo).

Aún en la crisis de 2000-2002, las tasas de crecimiento total se morigeraron pero no se volvieron negativas. A diciembre de 2008, 9442 buques de la flota mundial tienen aptitud para el transporte de contenedores, totalizando una capacidad estática de 14.17 millones de TEUs. Si consideramos la lista de buques específicos, la flota mundial es de 6078 naves (13 millones de TEUs y 176 millones de toneladas de peso muerto). Sin embargo, si es considerada la flota completamente celular, el número de barcos es de 4703 y la capacidad de transporte estática alcanza a 12.4 millones de TEUs.

Gráfico 2 PIB, comercio y transporte marítimo por contenedores, 1985-2007



Fuente: Ricardo J. Sánchez, CEPAL Naciones Unidas

2.2. Crisis Financiera internacional 2008-2009

En los pocos años que lleva el nuevo milenio, distintos desajustes se gestaron en el mundo. El principal foco de estos desequilibrios fue Estados Unidos. Uno de ellos es el déficit fiscal, una costumbre histórica de ese país que solo pareció superarse durante los últimos años de la era Clinton. Bajo el gobierno de George W. Bush, estos avances se frenaron, y ya en 2003 Estados Unidos registraba un déficit récord de 377.600 millones de dólares. En 2004, Bush superó su marca del año anterior, con un déficit de 412.700 millones. En 2008 fue de 454.800 millones.

Es precisamente en el exceso de liquidez de Estados Unidos donde reside uno de los grandes factores generadores de la crisis y recesión actual. El nivel de las tasas de interés fue determinante para ello. La Reserva Federal estadounidense aplicó, bajo la conducción de Alan Greenspan, una ambiciosa

política de reducción de la tasa de interés. El acceso al crédito aumentó. En estas circunstancias, el capital financiero rápidamente necesitó nuevos destinos y fue colocándose en negocios cada vez más riesgosos. Una de las tantas burbujas creadas se presentó, como se sabe, en el sector inmobiliario: el capital financiero se extendió a personas con mayor riesgo de no pago, lo que se tradujo en hipotecas comercializadas en el mercado secundario (los títulos *subprime*).

Cuando la política monetaria dejó de ser tan benevolente, la demanda de viviendas disminuyó y luego, ya en 2007, los precios empezaron a bajar. La morosidad aumentó y el valor de las garantías cayó. Esto generó un temor cada vez más extendido. Y como ya se hablaba de burbujas financieras en el mercado de valores, cayeron los precios de las acciones bursátiles, que sumaron un nuevo factor de pérdida de capitales. Hasta que de pronto todo se precipitó: la quiebra de Lehman Brothers, en setiembre de 2008, fue el primer efecto directo de la pérdida de valor de los activos financieros.

Debido a la gran conexión entre los sistemas financieros de los países desarrollados, este deterioro de los balances de las entidades afectó a Europa y a Japón en forma casi inmediata. Esta vez, entonces, no fue Asia, el tequila o el estatismo lo que generó la crisis latinoamericana, sino el sistema financiero del país más rico del mundo⁶.

Esta crisis mundial, encontró al sector marítimo y portuario de América Latina y el Caribe, pero también al de casi todas las regiones del globo, en un proceso expansivo, con flotas creciendo aceleradamente, muchas órdenes de construcción en progreso (órdenes pactadas a unos precios muy altos) y una actividad portuaria creciendo a tasas de 2 dígitos.

⁶ www.nuso.org "Crisis económica global: impactos económicos y políticos en América Latina", 27 de septiembre de 2010.

El año 2008 indica la presencia (o el inicio) de una crisis cuyas dimensiones aún no eran claras para los asuntos marítimos dado que se percibían señales de caída de fletes, astilleros plenos de órdenes en progreso (las cuales fueron acordadas a precios muy altos) y proyectos portuarios para expansión de capacidad bajo severa revisión.

Sin embargo, la historia nos muestra que el sector marítimo es muy sensible a dichas crisis y de su extensión y profundidad depende el grado de impacto esperable. El riesgo de sobre tonelaje y exceso de oferta es preocupante, aún cuando hemos visto que los patrones de conducta del transporte son estables. Las bajas de los fletes son una buena noticia en el corto plazo para el sector productor y el comercio internacional. Sin embargo, tales magnitudes de caída, como también lo fueron las anteriores subas, y la alta volatilidad, indican la existencia de un problema más grande que llama a preocupación, más allá de la crisis. Un sector marítimo consolidado, trabajando a precios razonables, es necesario para la actividad productiva y comercial, y para asegurar el desarrollo económico.

Como fue dicho, la preocupación para el sector portuario y marítimo es la extensión y la profundidad de la crisis internacional que afecte la actividad económica y la demanda de transporte por agua, viendo la experiencia histórica de coincidencia de crecimientos tan marcados en la cartera de construcción naval (1972-1973, repetidos en la última fase del ciclo: 2003-2004 y 2005-2007), que cuando fueron acompañados de procesos recesivos largos marcaron momentos dramáticos para la industria marítima (en sus varios aspectos, incluyendo el transporte, el empleo y la construcción naval, entre otros). Recuérdese la

existencia de efectos, como los mencionados, que en algunos casos llegaron a los 30 años...

CAPITULO III

Acciones comerciales efectuadas por las marítimas a partir del nuevo escenario internacional y sus repercusiones para los agentes de cargas

Como se mencionó durante el desarrollo de la presente investigación, en el sistema de transporte de carga marítimo existen dos actores fundamentales que trabajan en conjunto en el tratamiento de la carga: los *Freight Forwarders* y las empresas navieras. Los primeros se encargan de las operaciones logísticas y, las navieras otorgan el transporte indispensable.

Sin embargo, durante la inesperada contracción del comercio internacional que se sintió fuertemente a partir del último trimestre del año 2008, resulta casi inevitable observar el mercado sin reaccionar sobre las medidas que las organizaciones han tomado ante este tipo de situaciones.

Las navieras han abordado distintos métodos para hacer frente a la baja de tarifas, justamente en momentos en que la flota se había expandido considerablemente, produciendo una sobreoferta de servicios⁷.

⁷ www.eclac.org "Crisis: Efectos en la actividad marítima y portuaria de América Latina y el Caribe", 30 de agosto de 2009.

3.1. Medidas adoptadas por las navieras a partir de la crisis

Entre las medidas adoptadas por las Empresas navieras a consciencia de la crisis internacional, podemos mencionar:

- La readecuación de servicios, suprimiendo puertos o agregándolos a recorridos más largos, con el fin de reducir la oferta de espacios y subir de esta forma los fletes. Esta readecuación de servicios, ha hecho que se requieran menos buques para ofrecer el mismo servicio, con lo cual ha aumentado la flota ociosa, como se comentará más adelante.
- Otras empresas simplemente han decidido cancelar y rediseñar algunas rutas, de modo de optimizar sus servicios y reducir los costos. Por ejemplo las navieras que forman parte de la Gran Alliance: Hapag Lloyd, MISC, NYK Line y OOCL; decidieron redirigir su servicio EU3 entre Europa y Asia a través de Sudáfrica, en vez del Canal de Suez como lo hacía tradicionalmente, al considerar que las tasas del canal egipcio se hacían difícil de costear en las actuales circunstancias. En términos prácticos, este rediseño implica siete días adicionales a la rotación del servicio, que está cubierto por diez buques de 8.000 TEUs de capacidad cada uno.
- Tampoco puede dejar de mencionarse, el interés de las navieras en cancelar, aplazar y reprogramar sus proyectos financieros de

desarrollo, como la adquisición de nuevos barcos con mayor capacidad, hasta sortear la crisis que afectó el sector.

- Por último, otra de las medidas adoptadas por las navieras para hacer frente a la crisis financiera internacional fue la de vender sus servicios en forma directa a los exportadores o a través de sus agencias embarcadoras.

Este último punto es el que nos interesa para el desarrollo de nuestra investigación.

3.2. Integración vertical

Dentro de las medidas adoptadas por las navieras para enfrentar la crisis financiera internacional 2008-2009, podemos describir la estrategia de enfrentarse en forma directa con los *Freight Forwarders* a través de la Integración Vertical.

Es sabido que dentro de cualquier crisis todos están interesados en atacar a los clientes de la competencia. Obviamente estas amenazas ocurren constantemente, pero, en períodos de crisis como la que estamos haciendo referencia, se acentuó en mayor medida apareciendo nuevos agentes interesados en los exportadores/importadores como es el caso de las navieras. Podemos observar como hoy estas ejercen labores logísticas a través de empresas embarcadoras que han creado con ese propósito (como es el caso de Maersk con su embarcador Damco).

Se puede observar entonces como se ha producido una tendencia a las integraciones verticales. Mediante la integración vertical, los participantes en las organizaciones buscan conseguir tanto la consecución de un mayor poder de mercado (hacia la demanda), así como un mayor poder de negociación (hacia los proveedores).

Las compañías integradas verticalmente están unidas por una jerarquía y comparten un mismo propietario. Generalmente, los miembros de esta jerarquía desarrollan tareas diferentes que se combinan para satisfacer una necesidad común. Esa necesidad común proviene de generar economías de escala en cada compañía, y sinergias dentro de la corporación. Todo ello traducido en la búsqueda tanto de mayores utilidades como de generar mayor valor agregado partiendo del sector primario, hasta el consumidor final⁸.

Por lo tanto, la integración vertical consiste en que una misma empresa se puede convertir en su propio proveedor (integración hacia atrás), o en su propio intermediario o distribuidor (integración hacia adelante). Esta estrategia se justifica si una empresa puede mejorar su rentabilidad mediante el control de ciertas actividades estratégicamente importantes para ella y deberá ser implementada si el potencial de crecimiento de los mercados finales es alto, debido a la gran implicación de recursos que conlleva.

La **integración vertical hacia atrás** es guiada por la inquietud de la gerencia en asegurar un abastecimiento continuo y seguro de lo que actualmente le están brindando sus proveedores, de tal manera que pueda tener algún tipo de autonomía en cuanto a cantidad, calidad y precio se refiere. El poseer la

⁸ http://es.wikipedia.org/wiki/Integraci%C3%B3n_vertical "Integración Vertical"; 19 de agosto de 2010.

organización un proveedor importante líder en el mercado le representa problemas a ella misma debido a que puede ser susceptible a cambios en los elementos acabados de mencionar.

Una subida imprevista en el precio puede hacer que se le aumenten los costos y causar graves inconvenientes para mantener, por ejemplo, una estrategia sostenida en el precio. Por último, la escasez de ciertos insumos obliga en cierta manera a controlar esa producción, o por lo menos, intentar controlarla, de tal manera que garantice ese abastecimiento.

Por otro lado, la **integración vertical hacia adelante** esta encaminada o dirigida hacia el consumidor y tiende a controlar la salida de los productos o servicios, sin los cuales la empresa no podría sobrevivir. El tener un contacto directo con el cliente le permite a la empresa conocer más acerca de sus gustos, de sus necesidades, de las nuevas tendencias, etc. De esta manera, lograr llegar de forma más rápida a ese consumidor final, sin la necesidad de intermediarios, que en últimas pueden no representar los intereses de esa compañía, y dañar todo el esfuerzo realizado al interior de ella.

En nuestro caso de estudio se trata de una integración vertical hacia adelante.

El proceso implica que los exportadores traten directamente con las empresas navieras o con sus agencias embarcadoras, permitiendo a estas desarrollar una oferta de servicios que va desde el transporte hasta ofrecer un servicio integral.

3.3. Irrupción de las navieras como agentes de cargas

En nuestro país se está generando cada vez más conciencia (a la par con el funcionamiento del mercado mundial) de la importancia de aplicar logística a las operaciones de transporte de carga, dada la diversificación de los puntos desde donde se importa o hacia donde se exporta, lo que hace imprescindible la incorporación de un trabajo más personalizado.

Consientes de esta realidad, las más grandes empresas navieras alrededor del mundo han dado vida a sus propios agentes de carga como mencionáramos anteriormente, comenzando a ofrecer servicios conjuntos, tratando de sortear una situación incierta donde se encontraban vulnerables frente a una situación económica de decaimiento.

La irrupción creciente de éstas como embarcadores ha provocado un remezón en el sistema del transporte de carga marítimo, debido a que esas labores estaban antes sólo en manos de *Freight Forwarders*⁹.

Este cambio en el escenario logra instalar la discusión en el valor agregado como un potencial diferenciador y una urgente necesidad de un mercado cada vez más específico, diversificado y globalizado, ya sea a través de un agente de carga independiente o con las navieras a través de sus propias empresas embarcadoras.

Para las navieras, la incorporación de servicios de operación logística les permite agregar valor a la cadena logística, apoyando su gestión puerto a puerto en: administración, gestión de información, coordinación de transporte no

⁹ <http://www.revistalogistec.com> "La importancia de agregar valor", Edición 53, 23 de junio de 2009.

marítimo, apoyo en origen y destino, etc., funciones que la naviera por sí sola no realiza.

En este sentido, las empresas que aún hoy negocian el flete directamente con navieras, y que pueden hacerlo, son empresas grandes o que manejan grandes volúmenes, porque ellos les dan la carga base a tales navieras. Estas empresas poseen sus propios departamentos de logística que se encargan de hacer las labores estratégicas para el transporte de la carga o contratan servicios logísticos por separado. Y aquí encontramos cifras interesantes.

Gran parte del sector importador lo tendrían como clientes los *Freight Forwarders*, mientras que los exportadores, que es un mercado más pequeño, preferirían negociar directamente con las navieras. Esto se debe a que hay un menor control de las empresas nacionales de lo que sucede en el exterior, especialmente cuando las cargas provienen desde diversos puntos del interior de Europa o Asia, que por lo mismo están muy alejados de los puertos, lo que hace que resulte indispensable la labor de un embarcador para importar la carga a Argentina.

3.4. Navieras Vs Freight Forwarders

Al momento de contratar servicios para el transporte de la carga lo primero que se debe tener en cuenta son las necesidades del negocio en cuestión: los tiempos en que quiere recibir -en el caso de la importación- o que el otro debe recibir -en el caso de la exportación- los productos; el lugar de origen y destino de la carga; cuánto dinero se está dispuesto a invertir en la operación, la

infraestructura que posea la empresa también será un factor esencial, dado que si cuenta con camiones o los elementos necesarios para realizar las maniobras de transporte dentro del territorio nacional, podrá eliminar esos costos del presupuesto, entre otros elementos.

En este sentido, quienes trabajan en este rubro concuerdan en que por lo general son las empresas pequeñas quienes contratan un embarcador, ya que no cuentan con los recursos necesarios para implementar un departamento de comercio exterior, debiendo externalizar esas operaciones, ya sea el proceso completo o de partes de la cadena, en un intermediario –embarcador, que es uno de los servicios que ofrecen gran parte de estas empresas.

En tanto, si la empresa maneja grandes volúmenes, podría negociar directamente con la naviera el flete por un tema de reducción de costos. Sin embargo, aún pueden hacer uso de ciertos servicios que un *Forwarder* puede ofrecer: tales como información, visibilidad, entre otros.

Una vez establecidas las necesidades del negocio, el importador/exportador debe buscar un agente de carga que pueda responder de la mejor forma a dichos requerimientos. Aquí adquiere particular importancia los servicios adicionales que sean capaces de ofrecer estas empresas. En este sentido, las tecnologías van abriendo nuevos campos y posibilitando el desarrollo de nuevos valores y servicios.

Es así como hoy los grandes *Freight Forwarders* pueden ofrecer visibilidad durante toda la cadena del transporte de carga. Por ejemplo, desde que la orden de compra es despachada del centro de distribución del proveedor, el cliente tiene acceso a información con respecto al día y hora en que la carga se embarcó, el

día y hora en que zarpó el barco, dónde va el barco en su trayecto hacia destino, cuándo debería llegar, etc., manteniendo al cliente completamente al tanto de los movimientos de su carga.

Los agentes de carga funcionan muchas veces como extensión de la fuerza de venta de las navieras, porque las grandes navieras no pueden ir a todos y cada uno de los miles de clientes que hay en el mercado, entonces para eso existen otras empresas, como los *forwarders*, que lo que hacen es juntar esos clientes y entregárselos a la naviera.

Por lo anterior expuesto es que resulta de gran valor que los exportadores realicen un estudio a conciencia de las necesidades reales de su empresa y de las de sus clientes en el exterior en cuanto a los servicios que requieran en relación al transporte y la logística para la comercialización de sus productos.

CAPITULO IV

¿Las acciones desarrolladas por las marítimas son legales?

¿Existe algún recurso legal que proteja a los agentes de cargas de dichas acciones?

Como se ha indicado anteriormente la función principal de las navieras, es la de operar los buques para otorgar el transporte principal a sus clientes, es decir el de proveer el espacio en los buques que estos últimos requieran para que puedan realizar el envío de las cargas a los destinos solicitados.

Los *Freight Forwarders* son uno de los principales clientes de las navieras, de ahí que su negocio no es el de enfrentarse con los *forwarders* como competidores, sino de mantenerlos en el tiempo como clientes a través de sólidas relaciones comerciales entre ambos.

Pero la crisis económica impactó en el comportamiento de todos los jugadores; impactó a los niveles de operación y, por lo tanto, a toda la logística.

Resulta entonces inevitable que las navieras salgan al mercado a atacar directamente a importantes clientes que le resulten interesantes para su negocio, más aún con el inicio de la última crisis financiera internacional, cuando la natural

brecha entre la oferta de bodega y la demanda de las cargas se agravó con la recesión¹⁰.

La fuerte crisis económica redujo el comercio a escala global, la Argentina no escapó a la tendencia y registró en 2009 un fuerte deterioro de su comercio exterior (como se desarrolló durante la presente investigación) con importantes caídas en las exportaciones e importaciones. La demanda comenzó a caer lentamente, y la brecha que derivó entre oferta de capacidad de bodega y la demanda del mercado de cargas fue histórica, con armadores que esperaban la salida de nuevos buques de los astilleros.

Hasta 2005, la oferta de contenedores tuvo grandes dificultades para alcanzar los picos impulsados por el crecimiento chino básicamente. En ese momento, la expectativa de los armadores era de un crecimiento sostenido.

Tal análisis derivó en un boom de construcción de buques, en un momento en el que recurrir a los astilleros era algo caro: los aceros, las materias primas e incluso el combustible se cotizaban alto.

4.1. ¿Podemos hablar de acciones ilegales por parte de las navieras?

Ante todo es importante resaltar que el surgimiento de los agentes de cargas de las propias navieras las coloca de igual a igual con los *forwarders*, ya que actúan como tales en el mercado, cumplen la misma función, venden un servicio similar, por lo tanto para los embarcadores simplemente se trataría de un

¹⁰ www.centrodenavegacion.org.ar "Navieras atadas al vaivén de la crisis"; 26 de junio de 2009.

competidor más en el mercado con el cual enfrentarse en la lucha diaria por ganar un nuevo cliente o bien mantener los ya existentes.

Por otro lado es preciso destacar que el negocio marítimo se desarrolla en un marco de LIBRE COMPETENCIA, sin existir una reglamentación o norma que prohíba el surgimiento de los embarcadores de las navieras o la estrategia de las estas últimas de atacar en forma directa a exportadores o importadores.

Existe la Asociación Argentina de Agentes de Cargas Internacionales o AAACI que se creó con el objeto de aunar fuerzas entre los *Freight Forwarders* para tratar determinados temas que vayan en detrimento de sus acciones y tener mayor fuerza ante situaciones que puedan perjudicarlos, pero no está dentro de sus posibilidades poder evitar o impedir las acciones llevadas a cabo por las marítimas, por otro lado pertenecer a la misma depende de cada uno, es decir, no es obligatoria su participación.

4.2. ¿Qué hay de la existencia de competencia desleal?

De acuerdo al documento “Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe” preparado por Iván Valdéz consultor de la División de Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) una de las prácticas desleales más comunes se genera por el abuso de **poder dominante** de una firma monopólica (o un grupo) sobre firmas rivales y consumidores. Esa conducta se da en varias industrias y de las más diversas formas. En el espacio regulatorio, tener una posición de dominancia de por sí es una condición necesaria pero no suficiente

para aplicar medidas anti-monopólicas, ya que no se puede asumir a priori que daña los mercados. En ese ámbito un problema adicional es que al haber abuso efectivo creado por la dominancia, previo a las medidas correctivas, necesariamente los actores deben probarla¹¹.

Por lo anterior expuesto resulta evidente lo dificultoso que significa poder probar la existencia de una posición dominante para poder determinar si las estrategias desarrolladas por las navieras son desleales o no para los agentes de cargas. Sin embargo, no podemos abstraernos del hecho de que las navieras cuentan con información que proviene directamente de sus propios clientes, como lo son los *Freight Forwarders* (datos de importadores/exportadores, volúmenes de cargas, orígenes, destinos, entre otros), es por esto que las marítimas “no deberían” utilizar dicha información confidencial en pos de obtener un beneficio para sus propias agencias embarcadoras o para ellas mismas.

Tampoco podemos olvidar la posibilidad que tienen las navieras de manejar valores de fletes mucho más competitivos que los que le pueden brindar a sus clientes embarcadores por ser quienes negocian directamente con los armadores.

Por lo que podemos concluir que indudablemente los agentes de cargas se encuentran ante esta situación en una posición de desprotección o indefensión frente a la conducta que pudieran adoptar las diferentes líneas es por esto que dependerá de la posición y conducta de cada empresa marítima la estrategia de mercado a utilizar, y serán los agentes de carga quienes deberán

¹¹ www.eclac.org “Políticas de competencia y acuerdos de libre comercio en América Latina y el Caribe: aprendiendo de la experiencia internacional”; 13 de septiembre de 2010.

mantenerse cautelosos al momento del suministro de la información de sus clientes y alertas sobre el manejo de sus diferentes proveedores.

Es innegable entonces que las navieras cuentan con una importante ventaja frente a los agentes de cargas, pero también es cierto que pueden (y de hecho lo hacen) sacar provecho del trabajo que estos desarrollan.

Los *freight forwarders* se encargan de lo que podríamos denominar “trabajo fino”, como lo es: contactar clientes, recabar información acerca de estos y de sus potenciales envíos, mantener visitas regulares con ellos, por esto para las empresas marítimas resulta conveniente y práctico contar con numerosas reservas de diferentes *forwarders* antes que salir al mercado para acercarse a cada exportador/importador que manejan volúmenes de carga menores y que requieren un tipo de servicio más personalizado.

Podemos deducir entonces que la estrategia que utilizan las navieras es la de repartir el negocio en tres porciones diferentes:

- Mantener la relación con sus clientes *forwarders*, a partir de intensas y continuas negociaciones que parten principalmente de los departamentos de Pricing de cada uno derivadas de los acuerdos que periódicamente se realizan considerando el volumen total que es manejado por cada compañía.
- Continuar con los negocios de sus propios agentes de cargas los cuales se dirigen a exportadores o importadores compitiendo en forma directa con los *Freight Forwarders*.

- Mantener las propias navieras sus relaciones comerciales con las grandes empresas que cuentan con sus propios departamentos de logística capaces de negociar los valores de flete con estas y con volúmenes de operaciones que amerite que una empresa marítima le preste atención.

CONCLUSIONES

Resulta interesante concluir que, luego de llevar a cabo la presente investigación, y de haber realizado entrevistas a integrantes de diferentes agentes de cargas, nos encontramos con el hecho de que nunca hasta el momento los *Freight Forwarders* han decidido llevar a cabo en forma conjunta algún tipo de acción contra una naviera.

Al respecto recabamos diferentes consideraciones: Algunas de las personas entrevistadas toman el caso de la competencia directa con las marítimas como algo lógico y otros como algo poco ético pero ante todo reconocen que trabajan en un marco de libre competencia y nada pueden hacer al respecto, y coinciden en que estas acciones se dan sobre todo con las empresas que manejan grandes volúmenes como es el caso de bs commodities (granos; metales; alimentos como azúcar, cacao o café; energía, etc.) que requieren un servicio menos personalizado o que están dispuestas a resignar un mayor seguimiento de sus cargas versus menores costos.

Los embarcadores aceptan este tipo de estrategia como algo establecido en el negocio, cotidiano en el rubro y, como máximo, optan (cuando están en condiciones de hacerlo) por trabajar con líneas con las que consideran que podrían correr menor riesgo de que sus clientes luego sean atacados por estas.

Por otro lado consideran productivo llevar a cabo otro tipo de acciones para contrarrestar las realizadas por las navieras como lo sería forjar lazos de

confianza con estas para comprometer de alguna manera el respeto y la continuidad del negocio en lugar de intentar impedir las acciones desarrolladas por las marítimas.

Por lo anterior expuesto, podemos deducir que, la crisis financiera internacional enfrentó en forma directa a agentes de cargas y líneas marítimas en la venta de fletes marítimos de exportación, como consecuencia de la fuerte caída de las exportaciones, pero cabe destacar que luego de la elaboración de esta investigación pudo concluirse que esta estrategia llevada a cabo por las navieras no se inició en coincidencia con el comienzo de la crisis económica mundial sino que se profundizó durante dicho período, dado que anteriormente al origen de la misma las empresas navieras ya habían abordado esta estrategia pero sólo apuntando a las empresas exportadoras con mayor volumen de carga.

RECOMENDACIONES

Lo anterior expuesto nos lleva inevitablemente a plantearnos la necesidad de considerar funciones alternativas o más diversificadas para las FF a los fines de sortear los efectos indeseables de estas crisis económicas, que se han vuelto un rasgo característico del sistema internacional.

Al respecto, es dable destacar la importancia de agregar valor en la cadena logística.

En la actualidad, la introducción de las navieras como operadores logísticos, ha servido para demarcar la importancia del trabajo en conjunto de navieras y embarcadores. Dado el estado del mercado actual, resulta imposible ofrecer solamente un servicio de transporte. La importancia, en realidad, está en la logística, en la estrategia para el transporte de las cargas y en ofrecer servicios específicos y personalizados. Desde este punto de vista y dada la competitividad del mercado, la oportunidad está en la capacidad de cada agente de carga, y naviera de agregar valor.

Por lo que podemos decir que el advenimiento de las navieras como agentes de carga, ha introducido en la cadena este factor esencial: **el valor agregado**. Hoy, la aptitud de cada uno de estos actores de la cadena se encuentra en la inteligencia y talento para introducir valor dentro de la misma, para que los clientes sean capaces de tomar decisiones acertadas que les

permitan disminuir costos y optimizar su negocio, algo esencial en estos tiempos económicos inciertos.

Tanto para navieras y embarcadores, resulta de vital importancia el valor que cada uno sea capaz de agregar a esos servicios básicos mencionados. Y es ahí donde los clientes deben poner su atención al momento de contratar el servicio.

La permanencia en este negocio es y seguirá siendo dura e intensa, pero ambos actores seguirán conviviendo en el mercado y pueden adoptar esta situación coyuntural como una oportunidad más que como una amenaza. Si alguna empresa resulta ineficiente, va a quedar en el camino. Pero si es innovadora no habrá motivos para que lo reemplacen ya que para el cliente debiera ser esencial la capacidad que tiene una u otra para responder a los requerimientos específicos de su negocio.

BIBLIOGRAFIA

Libros Especializados

- ZUIDWIJK, Antonio. Contenedores, buques y puertos. Partes de un sistema de transporte, 2009. Editorial: Trading News. Buenos Aires.
- ARESE, Felix Héctor. Introducción al comercio exterior, 2007. Editorial: Norma. Córdoba.
- ROMERO, Rosa. El transporte Marítimo: Introducción a la gestión del transporte marítimo, 2002. 1ª edición. Editorial: Logis Book. Valencia.
- ENRIQUEZ DE DIOS, Juan José. Transporte internacional de mercancías, 2004. 4ª edición. Editorial: Instituto Español de Comercio Exterior. Madrid.

Entrevistas

- GARNERO, Martín (DHL). Rosario, 17 de Septiembre 2010.
- MUCHIUTTI, Adrián (JAS JET AIR SERVICE ARGENTINA S.A.). Rosario, 16 de Septiembre de 2010.
- STELLA, Emilse (RUCA LOGISTICS S.A.). Rosario, 20 de Septiembre de 2010.

Sitios Web:

- Asociación Argentina de Agentes de Carga Internacional, página de Internet de AAACI,

<http://www.aaaci.org.ar/historia.php>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, página de Internet de CEPAL:

[http://www.eclac.cl/cgi-](http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/Transporte/noticias/noticias/8/35268/P35268.xml&xsl=/Transporte/tpl/p1f.xsl&base=/transporte/tpl/top-bottom.xslt)

[bin/getProd.asp?xml=/Transporte/noticias/noticias/8/35268/P35268.xml&xsl](http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/Transporte/noticias/noticias/8/35268/P35268.xml&xsl=/Transporte/tpl/p1f.xsl&base=/transporte/tpl/top-bottom.xslt)

[=/Transporte/tpl/p1f.xsl&base=/transporte/tpl/top-bottom.xslt](http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/Transporte/noticias/noticias/8/35268/P35268.xml&xsl=/Transporte/tpl/p1f.xsl&base=/transporte/tpl/top-bottom.xslt)

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, página de Internet de CEPAL:

http://www.eclac.cl/Transporte/noticias/noticias/0/35900/Boletin_Maritimo_3

[7_abril2009v4.pdf](http://www.eclac.cl/Transporte/noticias/noticias/0/35900/Boletin_Maritimo_3)

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, página de Internet de CEPAL:

[http://www.eclac.org/cgi-](http://www.eclac.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/6/22526/P22526.xml&xsl=/comercio/tpl-i/p9f.xsl&base=/comercio/tpl-i/top-bottom.xsl)

[bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/6/22526/P22526.xml&xsl=/comerci](http://www.eclac.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/6/22526/P22526.xml&xsl=/comercio/tpl-i/p9f.xsl&base=/comercio/tpl-i/top-bottom.xsl)

[o/tpl-i/p9f.xsl&base=/comercio/tpl-i/top-bottom.xsl](http://www.eclac.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/publicaciones/xml/6/22526/P22526.xml&xsl=/comercio/tpl-i/p9f.xsl&base=/comercio/tpl-i/top-bottom.xsl)

- EXPOTRADE , página de Internet de International Conferences & Exhibitions:

<http://www.expotrade.com.ar/>

- LA NACION, página de Internet del Diario La Nación, Suplemento de Comercio Exterior, www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=219074
- LOGISTEC, página de Internet de LGT: http://www.revistalogistec.com/index.php?option=com_content&view=article&id=468:transporte-de-carga-maritimo-la-importancia-de-agregar-valor&catid=58:comex&Itemid=124
- NEGOCIOS GLOBALES, página de Internet de NG, www.emb.cl/negociosglobales/2006
- NUEVA SOCIEDAD, pagina de Internet de NUSO, www.nuso.org/upload/articulos/3629_1.pdf
- Organización Mundial de Comercio, página de Internet de OMC, http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr09-1a_s.pdf
- Sistema de Información sobre comercio exterior, página de Internet de SICE, <G:\SICE - Política de Competencia-Legislación Nacional - Argentina.mht>