



**UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN
NICOLÁS DE HIDALGO**

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**ANÁLISIS ECONÓMICO DE DERECHO SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE LA
MARINA MERCANTE MEXICANA DE ALTURA EN EL SECTOR TRANSPORTE
MARÍTIMO INTERNACIONAL**

TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRA EN CIENCIAS EN COMERCIO EXTERIOR

PRESENTA:

LIC. NANCY ADRIANA RICO HERNÁNDEZ

DIRECTORA DE TESIS:

DOCTORA EN ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

DORA AGUILASOCHO MONTOYA



Mayo de 2015, Morelia, Michoacán.

AGRADECIMIENTOS Y RECONOCIMIENTOS

Agradezco a mi directora de tesis, Dra. Dora Aguilasocho Montoya, por su apoyo en la realización de este proyecto de investigación. Al mismo tiempo agradezco a mis sinodales y co- asesores de este proyecto, Dr. José Carlos Rodríguez, Dr. Plinio Hernández, Dr. José Cesar Lenin Navarro, Dr. Zoe Tamar Infante y Jorge Víctor Alcaraz Vera, quienes aportaron valiosos comentarios y observaciones a lo largo del proyecto. De igual forma agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, por el apoyo económico brindado durante la formación de la maestría, sin el cual no hubiera sido posible la realización de la presente investigación.

Agradezco también al Dr. Fernando Gonzales Laxe, a la Dra. Ma. De Jesús Freyre Seoane y a Carlos País del Instituto de Investigaciones Marítimas de la Universidad de A Coruña, España, por su guía y compromiso, agradezco el que me hayan dado la oportunidad de trabajar con ellos, brindarme valiosos conocimientos y hacerlos participes de la presente investigación, así como ofrecerme la oportunidad de realizar una estancia de investigación.

A mis profesores de la maestría por la gentileza al compartir sus conocimientos.

Muy especialmente agradezco al Dr. Gabriel García, por su apoyo, motivación conocimientos y tiempo invertido en este proyecto.

Al Lic. Everardo Guido Roa, por ser mi mentor y guía en esta materia, por fomentar y alentar mi gusto por la Marina Mercante.

A las familias Galas Gonzales y Pineda Ibarra, por su apoyo constante e incondicional.

DEDICATORIAS

- ✓ A mis padres, Juana y Oscar, por ser y estar ahí incondicionales para apoyarme en el sentido más amplio de la palabra.
- ✓ A mi hija Regina Shiatte, por tu paciencia y amor, que con nada pagaré.
- ✓ A mis hermanos Carlos y Omar, por su amor y crítica constante.
- ✓ A mis amigos y familiares, que con su apoyo y cariño incondicional me motivaron día a día a continuar.

INDICE

GLOSARIO DE TÉRMINOS Y ABREVIATURAS	VIII
RESUMEN	XII
ABSTRACT.....	XII
INTRODUCCION	XIII

Capítulo 1: FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1	Problemática de Investigación	01
1.2	Descripción de la Problemática	05
1.3	Pregunta de Investigación	13
1.4	Objetivo de la Investigación	13
1.5	Hipótesis de la Investigación	13
1.6	Justificación de la Investigación.....	14
	1.6.1 Trascendencia	16
	1.6.2 Horizonte Temporal y Espacial	18
	1.6.3 Viabilidad de la Investigación.....	19
1.7	Tipo de Investigación	20

1.8	Identificación de Variables	21
1.8.1	Variable Dependiente	22
1.8.2	Variables Independientes	22
1.9	Instrumentos	22
1.9.1	Instrumentos Cuantitativos	24
1.9.2	Instrumentos Cualitativos.....	24
1.10	Universos y Muestra de Estudio	25
1.11	Alcances y limitaciones de la Investigación	25

**Capítulo 2: PANORAMA INTERNACIONAL DEL SECTOR TRANSPORTE
MARÍTIMO, FUNDAMENTO NACIONAL**

2.1.	Antecedentes Históricos	27
2.2.	Aspectos Generales Relacionados con el Tráfico Marítimo.....	28
2.3.	Sub- Sectores Integrantes del Tráfico Marítimo.....	29
2.4.	Las Banderas de los Buques Mercantes	33
2.5.	Antecedentes Nacionales: México.....	37
2.6.	La Industria Naval: Los Astilleros en México	40
2.7.	Flota Marítima Nacional	42

**Capítulo 3: ANÁLISIS ECONÓMICO DE DERECHO DEL SECTOR
TRANSPORTE MARÍTIMO**

3.1.	Teoría del Estado	48
3.2.	El Derecho y la Economía	52

3.3.	Derecho Económico	54
3.3.1	Objeto del Derecho Económico.....	60
3.3.2	Sujetos de Derecho Económico.....	60
3.4.	El Derecho Económico Nacional/Internacional	62
3.5.	Eficiencia y Eficacia de las Normas Jurídicas	62
3.6.	Naturaleza Jurídica del Buque y su Relación con el Estado	64
3.7.	El Sector Transporte Marítimo en la Economía Global	68
3.8.	Aspectos Teóricos del Sector Transporte Marítimo.....	69

Capítulo 4: EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA COMPETITIVIDAD

4.1.	Comercio Exterior	75
4.2.	Beneficios del Comercio Internacional.....	76
a)	La Teoría Pura.....	78
b)	La Teoría Monetaria	78
4.3.	Teoría del Comercio Internacional: Origen de la Competitividad.	79
4.4.	Nueva Teoría del Comercio Internacional	86
4.5.	La Competitividad y el Comercio	93
4.5.1	Competitividad Espuria Nacional.....	100
4.5.2	Competitividad Genuina Nacional.....	101
4.5.3	Consideraciones Sobre el Nivel Micro.....	108
4.5.4	La Relevancia del Nivel Meso.....	110
4.5.5	El Lugar del Nivel Meta.....	111
4.5.6	La Necesaria Estabilidad Macro.....	112
4.6.	Enfoques y Definiciones Sobre Competitividad	115

a) Enfoque Del World Competitiveness Center (WCC) Del Institute for Management and Development (IMD).....	118
b) Enfoque del ISC de la Universidad de Harvard y el World Economic Forum WEF.....	119

Capítulo 5. METODOLOGÍA Y DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

5.1. Selección y Definición de Variables.....	123
5.1.1. Número de Buques.....	124
5.1.2. Toneladas de Peso Muerto (TPM) y Toneladas de Registro Bruto.....	124
5.2. Primera Etapa: Elaboración del Ranking de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura.....	125
5.3. Procesamiento de la Información	126
5.4. Coeficiente de Correlación de Pearson.....	129
5.5. Segunda Etapa: Análisis Económico de Derecho.....	131
5.5.1 Balanza Comercial de Servicios.....	132
5.5.2 Conectividad.....	134
5.5.3 Banderas o Tipo de Registro.....	136
5.6. Modelización de la Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura.....	138
5.7. Modelo Teórico de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura.....	139

Capítulo 6. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

6.1. Primera Etapa: Procesamiento de Datos.....	140
6.2. Ranking de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura (RCSTMIA)	144

6.3.	Posiciones en el Ranking de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional.....	147
6.4.	Segunda Etapa: Análisis Económico de Derecho.....	148
6.4.1	Balanza Comercial de Servicios.....	149
6.4.2	Conectividad.....	149
6.4.3	Banderas o Tipo de Registro.....	150
6.4.4	Análisis Económico de Derecho: Ventajas y Desventajas para el Naviero y el Estado.....	151
6.5.	Interpretación de Resultados.....	152
6.5.1	Ranking de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura.....	152
6.5.2	Análisis Económico de Derecho.....	153
6.5.3	El Caso Mexicano.....	154
6.5.4	Panamá en contraste con México.....	156

Capítulo 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1.	Conclusiones.....	157
7.2.	Recomendaciones.....	160
	Trabajos Citados.....	162
	Anexos.....	166

ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICAS Y FIGURAS

GRÁFICAS

1. Índice de producción industrial, PIB mundial, comercio de mercancías y marítimo (1975-2012).....	04
2. Total de movimiento marítimo de carga (miles de toneladas).....	08
3. Flota mercante mexicana por nacionalidad del propietario en buques de más de 1,000 TRB. 1999 a 2012.....	11
4. Evolución de la Flota Mercante Mexicana, 1988 A 1997 (número de buques y edad promedio).....	43
5. Evolución de la flota mercante mexicana bajo pabellón nacional y extranjero de 1988 A 1997	44

TABLAS

1. Segundos Registros.....	36
2. Antecedentes Históricos de la Marina Mercante Mexicana de Altura.	37
3. Sujetos de Derecho Económico.....	61
4. Conceptos de Competitividad	120
5. Variación porcentual de 2011 para TRB y Total de Buques por país... ..	129
6. Correlación de Pearson, primera corrida.	141
7. Correlación de Pearson, segunda corrida	141

8. Correlación de Pearson, tercera corrida	142
9. Resumen del Modelo	142
10. Significancia de la Correlación de Pearson.....	143
11. Ranking de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura (ICSTMIA).....	144
12. Análisis Económico de Derecho: Ventajas y Desventajas para el Naviero y para el Estado.....	151

FIGURAS.

1. Determinantes de la Competitividad Sistémica.....	115
2. Modelo Teórico de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura (MTCTMIA)	139

GLOSARIO DE TÉRMINOS Y ABREVIATURAS

Aguas Interiores: Son las aguas situadas en el interior de la línea de base del mar territorial, de jurisdicción provincial y generalmente se trata de mares, golfos, canales o ríos que sirven para la navegación de cabotaje.

Aguas Territoriales: Parte del mar limítrofe a la costa de un país sobre el que, según el derecho internacional, el Estado tiene jurisdicción y soberanía y puede regular el tráfico y explotar sus recursos. El mar limítrofe es de 12 o 200 millas, según el país de que se trate.

Alta Mar: Aguas que no se encuentran bajo la soberanía de ningún estado. Aguas internacionales. Comprende para los estados ribereños y los estados sin litoral: Libertad de navegación. Libertad de sobrevuelo. Libertad de tender cables y tuberías submarinas. Libertad de construir islas artificiales y otras instalaciones permitidas por el derecho internacional. Libertad de pesca. Libertad de investigación científica. Estas libertades pueden ser ejercidas por cualquier estado.

Análisis Económico Método para separar, examinar y evaluar, tanto cuantitativa como cualitativamente y tanto al interior de la economía como en su relación con el exterior, las interrelaciones que se dan entre los distintos agentes económicos, así como los fenómenos que de ella se derivan.

Análisis Estadístico Herramienta para estudiar el comportamiento de un proceso o población durante un período establecido mediante el análisis de una muestra de éstos.

Apertura Comercial Reducción o eliminación de barreras arancelarias u otras restricciones a las importaciones de carácter no arancelario.

Armador: Persona física o jurídica propietaria del buque, o la que, sin serlo, lo tiene en fletamento. En cualquiera de los casos, es el que acondiciona el buque

para su explotación, obteniendo rendimiento del flete de las mercancías o transporte de pasajeros.

Armar Un Buque Dotar a un buque de todo lo necesario para la navegación y para cumplir correctamente con su cometido, ya sea éste comercial, militar o de recreo. Sin: Aparejar.

Arqueo: Capacidad o volumen de los espacios cerrados de un buque. Es de dos tipos: a) el arqueo o tonelaje de registro bruto (TRB), que determina la capacidad total de todos los espacios cerrados de un buque, incluyendo los que hubiere sobre la cubierta; y, b) el arqueo, o tonelaje de registro neto (TRN), que determina la capacidad que resulta de restar al TRB los espacios ocupados por la tripulación, máquinas, combustible, pertrechos, etc. El TRB establece la capacidad útil del buque para el transporte de carga o personas. La unidad de medida del arqueo es la tonelada de arqueo o de registro, también denominada de Morson, que equivale a 2,832 metros cúbicos. Sin: Tonelaje de Registro.

Arqueo Bruto: Es la expresión del volumen total de una nave, determinada de Acuerdo con las disposiciones internacionales y nacionales vigentes.

Buque: Un buque es un barco con cubierta que por su tamaño, solidez y fuerza es apropiado para navegaciones marítimas de importancia. Para aclarar este concepto, se puede decir que cualquier buque es una embarcación o barco, pero que cualquier embarcación o barco no es necesariamente un buque. Además, debe reunir las siguientes condiciones: flotabilidad, solidez o resistencia, estanqueidad, estabilidad, y navegabilidad (velocidad y evolución).

Cabotaje: Todo transporte de carga entre puertos de un mismo país.

Calado: Es la profundidad sumergida de una nave en el agua. Canal de Navegación: Espacio marítimo natural o artificial utilizado como tránsito de las naves, para permitirles acceder a las instalaciones portuarias o retirarse de ellas.

Carga: Cargamento o conjunto de efectos o mercancías que para su transporte de un puerto a otro se embarcan y estiban en una nave.

Eslora: Se refiere a las dimensiones totales, en cuanto a lo largo de la nave tal como figura en el Certificado de Matrícula.

Marina: Conjunto de instalaciones portuarias y embarcaderos, sus zonas acuáticas y terrenos ribereños, en las que se realiza exclusivamente actividades de turismo, recreación y deportivas, incluidas la construcción, reparación y mantenimiento de embarcaciones deportivas.

Mercancía: Toda carga que se transporta, que ha sido y/o va a ser transportada a bordo de una nave.

OMI: Organización Marítima Internacional

Puerto Marítimo: Conjunto de espacios terrestres, aguas marítimas e instalaciones que, situado en la ribera del mar, reúnan condiciones físicas, naturales o artificiales y de organización que permitan la realización de operaciones de tráfico portuario y sea utilizado para el desarrollo de estas actividades por la administración competente.

SCT: Secretaria de Comunicaciones y Transportes

Sistema Portuario Nacional: Es el conjunto de personas naturales o jurídicas, bienes, infraestructuras, puertos, terminales e instalaciones portuarias, sean éstos públicos y/o privados situados en el territorio.

RESUMEN

El presente trabajo de tesis, tiene como finalidad determinar la posición a nivel mundial, así como los principales problemas jurídicos de la marina mercante mexicana en su desarrollo competitivo dentro del sector transporte marítimo. Para lo cual se realizó una investigación mixta, la parte cuantitativa corresponde a la elaboración de un ranking mundial con base en la mayor correlación de las variables y la cualitativa por medio de un Análisis Económico de Derecho; en esta última, se analizan las mejores prácticas a nivel internacional y el impacto en México, comparado con Panamá por ser el país latinoamericano con mayor número de registro de buques.

ABSTRACT

This thesis, aims to determine the position worldwide as well as the principal legal problems of Mexican merchant marine in their competitive development in the maritime transport sector. For which a joint investigation was conducted, the quantitative part is the development of a global ranking based on the degree of correlation between the variables and the qualitative by an economic analysis of law; in the latter, the best international practices and the impact on Mexico, compared to Panama as the Latin American country with the highest number of Ships are analyzed.

Palabras clave: Comercio, Marina Mercante, Derecho, Economía.

Keywords: Trade, Merchant Marine, Law, Economy.

INTRODUCCIÓN

Lo primero que debe entenderse al hablar de sector transporte marítimo, es la relación inherente que guarda este medio de transporte con el comercio internacional, ambos correlacionados de manera directa con el crecimiento económico de cualquier estado; esto porque el tráfico de altura, por definición es internacional, y al ser un medio de transporte de mercancías se entiende como consecuencia lógica, el desarrollo de actividades comerciales entre particulares o bien los propios estados; por tanto existe un beneficio directo en el crecimiento económico de aquellos países que realizan intercambio por este medio a través de sus importaciones, exportaciones o empleos generados.

En segundo lugar, atendiendo a la clasificación y uso de las embarcaciones, se entiende como transporte marítimo o marina mercante de altura, a aquellas naves que por su capacidad, características físicas y dimensiones, realizan travesías en aguas internacionales, así como maniobras de atraque, carga y descarga en puertos, de países diversos al de la nacionalidad que ostentan.

El comercio internacional tiene una importancia trascendental en la vida económica de cualquier nación, en consecuencia, el transporte ha tenido un crecimiento sin precedentes, considerándose actualmente un requerimiento indispensable en cualquier país que realice intercambios por importación o exportación en cualquiera de sus modalidades. Una de las partes fundamentales del transporte multimodal, es el realizado vía marítima, actualmente el más utilizado por contar con la capacidad de mover grandes volúmenes de mercancías, secas, líquidas, a granel o bien contenerizadas; dicho auge es fomentado en gran medida por los retos que representa que el planeta tierra este constituido en sus tres cuartas partes por agua y por las necesidades antagónicas de intercambio de productos (Olmedo, 2007).

Existen diferentes tipos de buques para los diferentes tipos de mercancía (Anexo 1, Tipos de Buques en Flotas Mercantes); las Naciones Unidas (ONU), clasifican las mercancías en más de cien categorías “mayores”, dividiendo cada una en sub-

categorías, dando así lugar a un sinfín de clases diferentes. Sin embargo, en el tráfico de mercancías por mar, se divide primordialmente en dos grupos principales, el de los gráneles (sólidos y líquidos) y el de la carga general; en contenedores, (Freire P. R., 2013).

En vista de lo anterior, las flotas mercantes de cualquier país representan una parte estratégica de los volúmenes de comercio de los mismos por las razones anteriores y a su vez, debido a los ingresos que representan en la balanza comercial de pagos por cuestiones de impuestos a las mercancías, maniobras en los puertos, costos de fletes y de seguros en el transporte, y por ser una de los sectores con más generación de empleos, tanto directos como indirectos.

Se debe tomar en consideración que la actividad marítima está sujeta a un sinfín de variables, climatológicas, ambientales y económicas; así mismo por la ley de la oferta y la demanda de productos, que se comportara de acuerdo a la situación por la que atravesase el mercado de cualquiera de las mercancías que por vía acuática son transportadas; de igual manera situaciones como la protección al medio ambiente reflejadas en leyes de navegación y seguridad, hacen que los buques tengan periodos de vida y estándares de seguridad bastante bien delimitados, la tripulación a bordo requiere regulaciones específicas, lo que implica gastos y costos para el naviero, el cual en busca de proteger sus intereses, matriculará sus embarcaciones en aquellos países que le proporcionen una ventaja competitiva y pueda de esa manera conseguir el mayor rendimiento posible en cada ruta navegada (Laxe, 2009).

México por su posición geográfica, al contar con amplia frontera terrestre con Estados Unidos (EE.UU), país que requiere altos volúmenes de bienes y servicios, el estar ubicado entre dos océanos, Atlántico y Pacífico, y poseer una amplia extensión de mar territorial, le permite el manejo de grandes volúmenes de comercio, principalmente después de la apertura comercial de la década de los ochenta, lo que lo llevó a superar las crisis económicas que enfrentó; sin embargo la misma situación planteada con antelación provocó cambios en la actividad comercial nacional, lo que afectó de manera directa a los empresarios y navieros

mexicanos, así como al propio gobierno, desapareciendo prácticamente del ámbito nacional, la cultura marítima, reduciendo su capacidad y eficiencia en los servicios ofertados (Olmedo, 2007).

Actualmente, el transporte marítimo de altura nacional está en vías de desaparecer completamente del ambiente internacional; la falta de recursos y fomentos a este sector, que no han sido contemplados ni regulados de manera adecuada, durante varias décadas, por el gobierno mexicano, deja en completo estado de indefensión a este rubro.

Por lo que la intención de la presente investigación se centra en demostrar la importancia de la Marina Mercante Mexicana de altura, a través de la competitividad de la misma; la relevancia de este medio de traslado de mercancías y los beneficios que pierde el Estado Mexicano al no contar con flota adecuada; así mismo el saber que es más conveniente para la nación, si el extinguir a su Marina Mercante y pagar por los servicios de importación y exportación a extranjeros; o bien fomentar a la misma, teniendo como consecuencia, captar los ingresos que por esos conceptos se generan. Considerando que México en varios momentos de su historia ha buscado ser partícipe de la actividad marítima a nivel internacional, llegando a la presente y desalentadora situación que muestra el sector nacional, en la actualidad.

Resulta lógico el deducir que la inversión en el sector transporte marítimo de altura se vuelve innecesaria, cuando se analizan los volúmenes de comercio de producción nacional, sin embargo, dada la situación actual, en la que el comercio mundial de mercancías y propiamente el comercio marítimo crecen a un ritmo acelerado, incluso más rápido que el valor del producto interno bruto (PIB) mundial y la productividad industrial, es necesario determinar y aclarar la importancia de este medio de transporte en nuestro país y la forma en la que el mismo coadyuva al crecimiento del comercio internacional de México, dando origen a la hipótesis fundamental de la presente investigación, la cual establece que: Las toneladas de peso muerto, las toneladas de registro bruto, el número de buques, la conectividad, la balanza comercial de servicios y la bandera, fueron las principales

variables en el análisis económico de derecho que determinaron la competitividad de la Marina Mercante Mexicana en el sector transporte marítimo internacional de altura durante los años 2011 a 2012.

Las referencias teóricas aplicables versan fundamentalmente en las teorías del comercio internacional, las referentes a la economía y aquellas que hacen señalamientos sobre la competitividad y el transporte marítimo así como la relación jurídica inherente entre las mismas; La primera de las materias encargada de dar certeza a cada una de las negociaciones comerciales que por vía acuática se desarrollan, la segunda, que atiende desde la relación más básica de oferta y demanda de productos hasta los beneficios e impactos económicos en Estado y del mundo; la tercera de las materias por constituir la base de logística, crecimiento, eficiencia y costo del transporte marítimo de altura.

El método científico, base de la presente investigación, así como la metodología efectuada para determinar la competitividad del sector transporte marítimo internacional de altura, se desarrolla en dos etapas en razón de las variables seleccionadas, la primera de ellas mediante la creación de un ranking de competitividad del sector transporte marítimo internacional de altura; la segunda etapa corresponde a un análisis económico de derecho (AED), el cual complementará los datos obtenidos del ranking, para así estar en posibilidades de considerar las mejores prácticas y realizar aportaciones concretas al caso mexicano.

La historia del comercio internacional, específicamente el realizado vía marítima, data de hace más de cuatro mil años, relacionando culturas y costumbres en diversas regiones del mundo, Situación que en México es desaprovechada y en la actualidad se encuentra en vías de desaparecer del ambiente internacional. Es necesario, por tanto, volver la mirada al mar, a los agentes participantes del transporte y las ventajas que proporciona el mismo al evolucionar a la par del comercio mundial convirtiéndose en un requisito indispensable para un efectivo intercambio de mercancías y necesario para una correcta y competitiva reinscripción de la Marina Mercante Mexicana en el sector transporte marítimo internacional.

CAPÍTULO 1

FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

En este capítulo se orienta a la descripción del problema, las preguntas de investigación relacionadas y los objetivos buscados; la justificación a la presente investigación y la determinación de universo de estudio; las hipótesis que se pretenden comprobar y las variables tanto dependiente como independientes que afectan a la investigación, en busca de plantear un panorama profundo y completo de la problemática existente.

1.1 PROBLEMÁTICA DE INVESTIGACIÓN

El término comercio internacional, es un concepto amplio, pues abarca el flujo de relaciones comerciales internacionales, sin hacer referencia a un país en específico. Es decir, “es el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general todas aquellas operaciones, cuales quiera que sea su naturaleza; que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas; el intercambio comercial realizado entre estados que componen la comunidad internacional, ya sea por medio de organismos oficiales o de los particulares mismos, o con las diversas comunidades

económicas existentes. Los elementos económicos y comerciales, tales como los objetos, sujetos y escenarios del comercio internacional, pertenecen a áreas de conocimiento específicas, sin embargo, son retomadas por el derecho, como instrumento de regulación de comportamientos económicos y comerciales, para brindar certeza jurídica a cada uno de los actos económicos realizados, bajo el amparo del comercio, (Witker J. , 2008).

Se trata de transacciones físicas, que se registran estadísticamente en la balanza comercial de los países implicados, incluyen cualquier mercancía que aumente o reduzca la existencia de recursos materiales de un país o territorio, ya sea por la entrada (importación) o salida (exportación) (OMC., 2012).

En ambos casos de importación y exportación los costos del transporte y el transporte en sí, son sumamente importantes en el intercambio de mercancías a nivel global, parte fundamental del proceso comercial, sin embargo, por los retos que constituye el propio planeta, el 80% del comercio mundial y más del 70% del valor se realiza por mar, reflejándose en la infraestructura, que se adecua para permitir la entrada a puerto, de los buques de última generación; los diversos tratados y acuerdos comerciales firmados por los países, así como en los mismos buques, que alcanzan dimensiones exorbitantes por lo que en la actualidad el transporte marítimo cobra una importancia trascendental en el intercambio comercial de cualquier nación (Beltran, 2013).

En las últimas cuatro décadas, el tráfico marítimo mundial aumentó conforme a una tasa media anual del 3%, pasando de 2.600 millones de toneladas en 1970 a 8.400 millones en 2010. En 2011, los volúmenes se incrementaron a una tasa anual del 4%, hasta llegar a 8.700 millones de toneladas. Para 2014 se alcanzó un crecimiento del 4.05% para llegar a un total aproximado de 9.000 millones de toneladas de peso muerto (TPM), (UNCTAD, 2013).

La industria del transporte marítimo también ha sufrido una importante transformación en las últimas décadas. Actualmente muchos países, tanto desarrollados como en desarrollo, se están especializando en determinadas

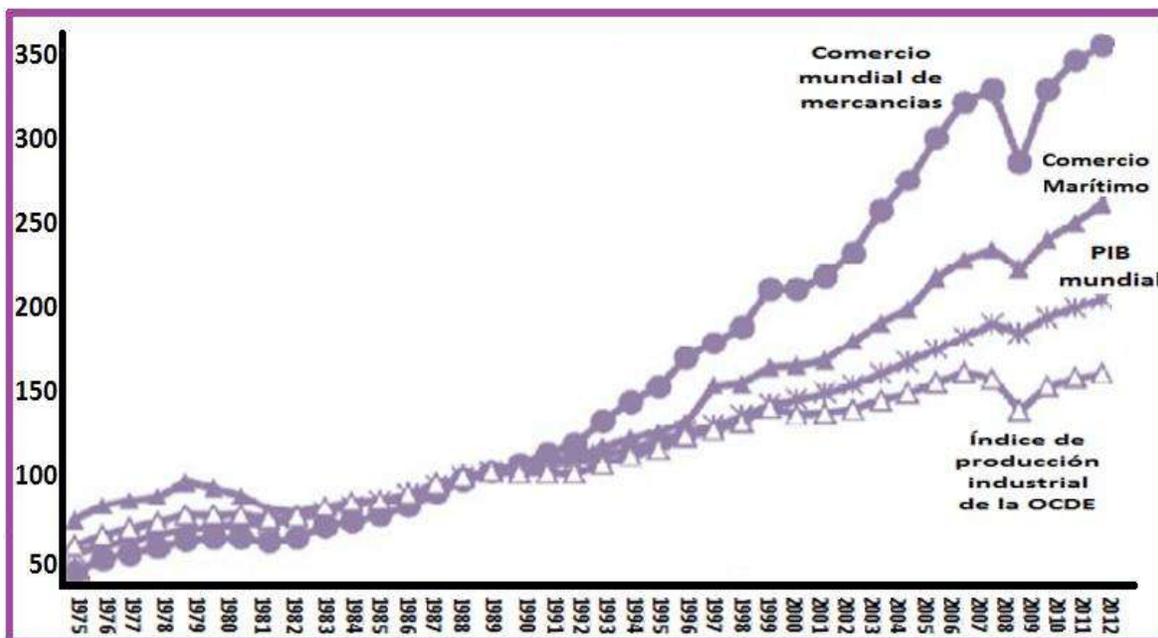
empresas de transporte marítimo, un buque estándar que presta servicios en el comercio internacional puede llegar a ser construido, tripulado, asegurado, operado, registrado y ser objeto de propiedad en diferentes países. Aunque son pocos los países que actúan de manera significativa en el mercado en más de uno o dos sectores (Olmedo, 2007).

Este sector está constituido entre otras ramas, por la construcción de buques, reciclaje de los mismos, matriculación, propiedad de los buques, empresas de transporte marítimo en líneas regulares, la gente de mar, servicios financieros y seguros, los puertos e infraestructura de los mismos; por lo que a nivel internación, el transporte marítimo ha cobrado una importancia estratégica, por la estrecha relación que guarda con el intercambio de mercancías, con costos más bajos que los demás modos de transporte, lo que ha llevado a la regulación no solo nacional en cada Estado del orbe, sino en una compilación regulatoria internacional que obliga y reglamenta a cada uno de los países de manera solidaria y responsable en aguas internacionales, permitiendo un tráfico recíproco y ordenado entre las naciones firmantes e integrantes de los organismos marítimos mundiales, lo que a su vez concede a cada uno de dichos estados fomentar su crecimiento y desarrollo económico de manera individual (OCDE, 2012).

El transporte marítimo es una demanda derivada¹, su evolución y la del comercio marítimo internacional está determinada por condiciones macroeconómicas mundiales. El gráfico 1 ilustra la estrecha asociación existente entre el PIB mundial, el comercio mundial de mercancías y el transporte marítimo. Como reflejo de la mundialización de los procesos de producción, el aumento en el comercio de bienes intermedios, componentes y la profundización y ampliación de las cadenas de suministros mundiales, teniendo como consecuencia que el comercio de mercancías crezca más rápido que el Producto Interno Bruto (PIB) (UNCTAD, 2013).

¹ La demanda de transporte marítimo está calculada en base a las mercancías cargadas y lógicamente, varía a lo largo del tiempo y depende de varios factores: en primer lugar, del valor del flete por milla recorrida; en segundo lugar, del comportamiento del comercio mundial; en tercer lugar, de las relaciones de intercambio; y por último, del comportamiento de la economía a nivel mundial, (Laxe, 2009).

. Grafica 1. ÍNDICE DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, PIB MUNDIAL, COMERCIO DE MERCANCÍAS Y MARÍTIMO (1975-2012).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), 2012.

A medida que los países en desarrollo han contribuido cada vez más al crecimiento del PIB mundial y de comercio de mercancías, su contribución al comercio marítimo mundial también se ha incrementado. En 2011, el 60% del volumen del comercio marítimo se originó en los países en desarrollo, y el 57% de este comercio se dirigió a sus territorios. Como resultado de ello, los países en desarrollo se están convirtiendo en los principales exportadores e importadores mundiales. Esto contrasta con las pautas comerciales anteriores, conforme a las cuales los países en desarrollo servían principalmente como zonas de carga de mercancías de gran volumen; materias primas y recursos naturales (UNCTAD, 2013).

El transporte marítimo es la espina dorsal del comercio internacional y un motor fundamental de la globalización. En 2011, el tráfico marítimo mundial aumentó un 4%, mientras que el tonelaje de la flota mundial crecía a un ritmo todavía más

rápido, casi un 10%, pues los armadores recibieron los buques que habían encargado antes de que se desatara la crisis económica del 2009. Con una oferta que supera la demanda, las tarifas de los fletes se redujeron todavía más hasta llegar a niveles de rendimientos nulos en el caso de la mayoría de las empresas armadoras. Sin embargo, las tarifas bajas de los fletes ayudaron a los importadores y exportadores a reducir los costos de transacción, lo que es importante para el comercio internacional (UNCTAD, 2012).

Cabe hacer la aclaración que la investigación se centra en tráfico marítimo de altura, es decir aquel igual o superior a las 1,000 Toneladas de Registro Bruto (TRB), que por sus características y dimensiones es el adecuado para navegación internacional, y que es el que se encuentra contemplado y regulado como de altura, tanto por la legislación internacional como la nacional.

1.2 DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

En México, la mejor época para el transporte marítimo nacional fue en los años setentas, misma que coincide con el auge de las marinas iberoamericanas, sufriendo en la actualidad un proceso de disminución acelerada de los buques con bandera nacional; en contraste con economías de América Latina, que se perfilan como líderes mundiales en registro de buques (SCT, 2010).

Al tiempo de la presente investigación el desarrollo del sector tráfico marítimo nacional, específicamente en cuanto a la matriculación de buques, como flota mercante de altura nacional, se ha visto disminuido y afectado en su tamaño, eficiencia y participación internacional, las razones son diversas, pero básicamente se centran en el poco interés por parte del gobierno nacional en fomentar este medio de transporte, y las áreas que componen a dicho sector, así como la falta de conocimiento e interés para entender la importancia económica del mismo; por lo que esta actividad, actualmente está en vías de desaparecer del Estado Mexicano, dejando no solo al país, sino a sus habitantes capacitados y

adiestrados en labores marinas sin áreas de oportunidad bien remuneradas, aunado al hecho de que los importadores y exportadores mexicanos, deben sujetarse a los precios y tarifas de transporte establecido por los propios competidores comerciales, dejándolos en desventaja al ofertar sus productos, por elevar los costos productivos.

México cuenta con 16 puertos industriales, los cuales están comunicados con los 5 continentes en el mundo por las rutas de navegación marítimas establecidas, mediante las cuales realiza el mayor intercambio comercial de productos, aún más que los diferentes modos de transporte multimodal por la capacidad de carga de los buques actuales. Por lo que en relación a la participación de México en tráfico marítimo de altura a nivel mundial, ha experimentado un cambio en cuanto a su estructura de grandes dimensiones, pues ha pasado de ser predominantemente de propietarios nacionales a serlo de extranjeros, la situación que se presenta actualmente con los volúmenes de comercio internacional es completamente desalentadora para el sector del transporte marítimo mexicano, en virtud de que la mayoría del comercio vía acuática que entra y sale del territorio nacional es manejada por buques de diversas nacionalidades (SCT, 2012).

Comparado con los registros de otros países, el tráfico de carga contenerizada en México sigue siendo marginal y fragmentado en varios puertos. Durante 1998, el movimiento de contenedores en el país fue de casi 666 mil TEU's, y según reportes de la UNCTAD, ocupó el lugar 21° entre los países y territorios en vías de desarrollo en este rubro (Transportes, 2012), y pese a los indicadores que señalan un movimiento aceptable, dicho flujo no es realizado por embarcaciones nacionales, pues con los pocos registros de embarcaciones con los que se cuentan, no tienen la capacidad de realizar travesías en aguas internacionales; ya que no se cuenta con embarcaciones diseñadas como porta-contenedores, siendo lo anterior muestra de la salida de divisas que por fletes y seguros de mercancía

En el Estado Mexicano, los procesos de integración hacia el exterior se dieron mediante políticas de liberación y desregulación, aprovechando las oportunidades de las corrientes comerciales y de inversión, procurando fomentar la

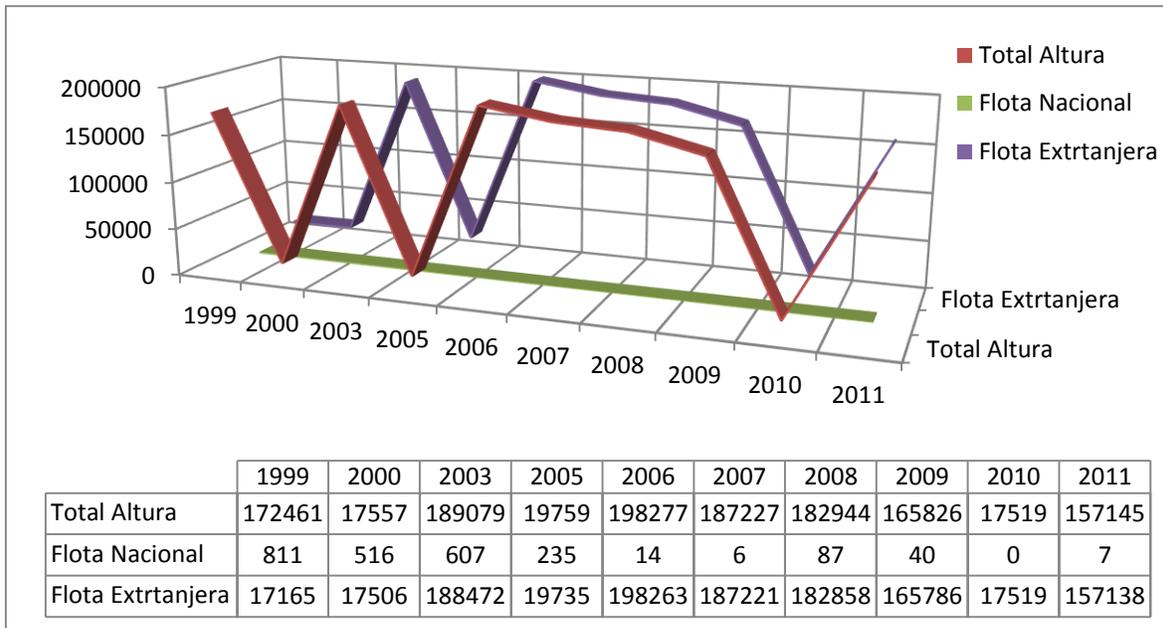
competitividad del comercio exterior a través de los tratados internacionales, sin embargo a la inversa, en cuanto a transporte se refiere, al comparar la proporción de la participación de los buques de bandera nacional en el tráfico de altura, como ejemplo en 1999, de los 6,182 buques utilizados en el comercio exterior, solamente 4 cuatro eran buques de bandera mexicana utilizados por los exportadores e importadores mexicanos durante este período. Al llegar a 2011, la flota nacional estuvo compuesta por 2,504 unidades que sumaban más de 2.2 millones de TRB, destacando la participación de 42 buques tanque, que contribuyen con el 30.8% del TRB. 1,569 embarcaciones pesqueras con el 12.6% del TRB, y entre chalanes², pasaje y remolcadores³, conforman el grupo perteneciente a las restantes 243 mil TRB. En 2011, se encontró una disminución del 52% del TRB, con respecto al 2010. (SCT, 2012).

Durante 2011, la flota nacional movilizó 36.9 millones de toneladas de carga, contra 173 millones de toneladas movilizadas por la flota extranjera, lo que significa que las embarcaciones mexicanas movilizaron el 17.6% de la carga total transportada por vía marítima; sin embargo en el tráfico de altura, la participación de la flota nacional se reduce a menos del 1%, debido a que la mayoría de este tráfico corresponde al movimiento de petróleo y sus derivados, del que la flota extranjera se encarga de transportar la mayor parte. Por lo que se encuentra una tendencia decreciente ya que tuvo una disminución del 10%, respecto al año anterior; los puertos del Pacífico movizaron más de 46 millones de toneladas y los seis más importantes del Golfo más de 43 millones de toneladas de mercancía, concentrando entre los 14 puertos de carga más importantes un 81.4% de la carga no petrolera manejada en 201, siendo marginal la participación de la flota nacional (Gráfica 2). (SCT, 2012).

² Embarcación sin motor propulsor, en forma de paralelepípedo rectangular, de fondo plano, proa y popa cuadrada en planta y angulada en elevación. La proa más angulada que la popa (SCT, 2012)..

³ Buque con una gran potencia de máquina principal con relación a su tonelaje. Se emplea para remolcar y auxiliar en las maniobras de atraque a otros buques. Los hay de salvamento, de puerto y de altura. Su característica principal es el tirón a punto fijo (SCT, 2012).

**GRAFICA 2.- TOTAL DE MOVIMIENTO MARÍTIMO DE CARGA
(Miles de toneladas).**



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaria de Comunicaciones y Transportes, Anuario Estadístico del Transporte 2012.

Se confirma lo plasmado en la gráfica 2, con lo expuesto por la Cámara Mexicana de la Industria y el Transporte Marítimo (CAMEINTRAM) en el XIX Congreso Nacional de Ciencia y Tecnología del Mar 2012, donde señalan que el 99% del intercambio comercial de mercancías vía marítima se efectúa en buques extranjeros, debido a que la flota nacional de altura se compone actualmente por un número mínimo de buques. Según la Organización Marítima Internacional (OMI), organismo encargado de los registros de buques y pabellón de bandera a nivel internacional, registra como mexicanas 960 embarcaciones, entre las que se incluyen remolcadores, pesqueros y de investigación entre otros, ubicando también dentro de sus registros embarcaciones desde 100 TRB, y los barcos que forman parte de la flota de Petróleos Mexicanos (PEMEX). Del total de flota registrada, se eliminan los buques mencionados con antelación y únicamente se presentan aquellos que tienen un registro igual o superior a las 1,000 TRB, y que

son exclusivos de transporte de mercancías, por lo que tienen ingreso a puertos industriales; quedando un total de 103, buques, que incluyen los petroleros, mismos que si son eliminados, el TPM se disminuye considerablemente, ya que sin dichos buques la flota mexicana queda constituida por 89 buques; de los cuales el TRB continua siendo demasiado bajo, comparado con los registrados por buques de última generación. La participación en el movimiento de mercancías de comercio internacional por la flota mexicana en puertos nacionales, es prácticamente nula y sin contar con una adecuada legislación salieron a matricular sus buques en otros países, pues en México resulta más económico para el naviero por costos fiscales, ser tratado como extranjero que como nacional; dejando así libre la entrada a buques extranjeros (Salgado, 1967).

La usencia de un sistema de transporte marítimo nacional como el que requiere el país por los volúmenes de comercio manejados por el mismo, limita las posibilidades materiales de acceder a nuevos mercados ya que éstas se encuentran sujetas a la disponibilidad de embarcaciones y rutas comerciales, que hasta hoy son definidas por los intereses de las naciones líderes del sector, y que no siempre coinciden o se adecuan a las necesidades del país. Por lo que el proceso de concentración, en la esfera del transporte marítimo, significa que las empresas navieras más importantes así como las alianzas entre ellas mismas y con los proveedores marítimos, está captando una cuota cada vez más creciente del mercado, a expensas de países como México que no es participe del sector, teniendo como consecuencia el tener que adaptarse a las concentraciones que las potencias marítimas establezcan.

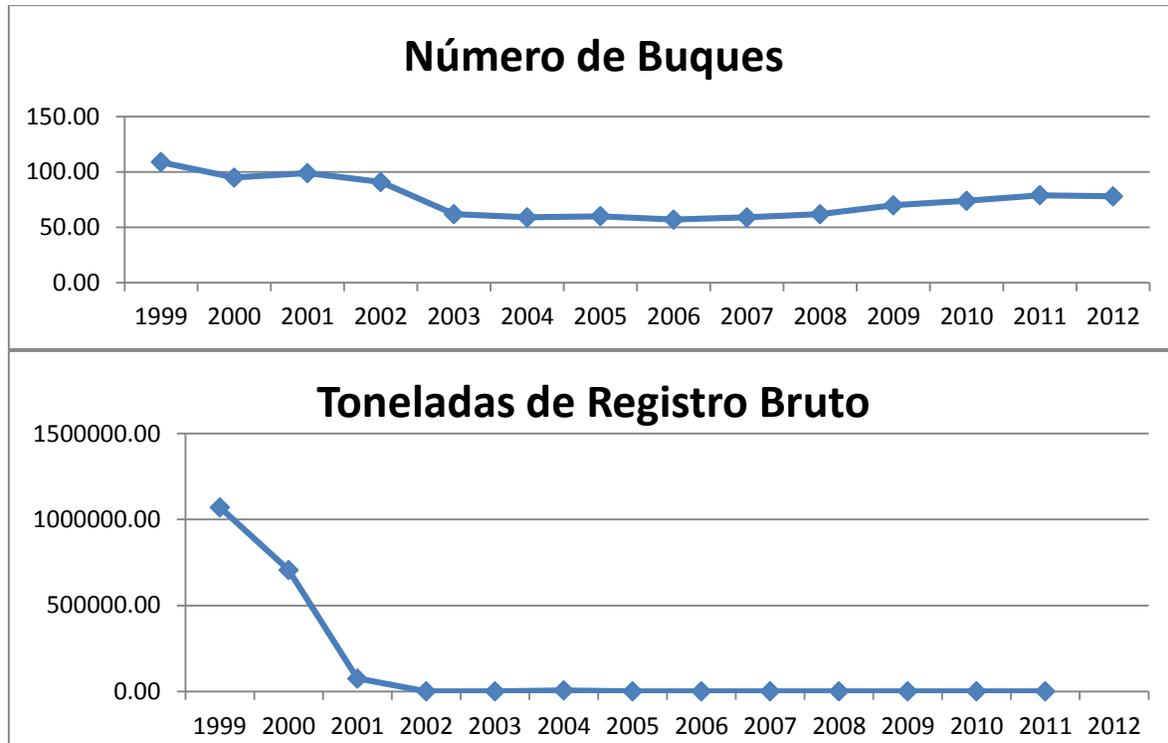
La situación se presenta no solo en el exterior, sino al interior del país, el contar con un aproximado de más de 10.000kms de litoral, que no es aprovechado, pues la distribución de productos se hace en su abrumadora mayoría por carretera; que de ser bien aprovechados los recursos geográficos con los que se cuenta, se fomentaría la posición de la producción nacional, mediante la reducción de costos por fletes nacionales, impactando en los mercados nacionales e internacionales (Olmedo, 2007).

Ahora bien, el comercio mundial no se detiene, el tráfico de altura crece a nivel internacional, los volúmenes de comercio de mercancías y de transporte marítimo superan el crecimiento del PIB mundial, esto a pesar de la nula participación de buques con bandera mexicana, lo que constituye un obstáculo, que de no combatirse a tiempo, será cada vez más grave, pues los requerimientos actuales de buques en cuanto a eslora, manga y calado, superan por mucho las dimensiones con las que cuenta la actual flota mexicana. A la situación anterior se debe sumar los altos costos fiscales internos que tienen que pagar las navieras mexicanas, lo que hace encarecer sus fletes y los pone en desventaja con los competidores extranjeros que gozan de subvenciones y apoyos por parte de sus gobiernos, perdiendo competitividad frente a los mismos, aunque su productividad media sea similar, se enfrentan entonces a condiciones desleales de competencia, obteniendo menores márgenes de rentabilidad que incluso pueden llevar a la extinción de la flota nacional de altura.

En 2011, 79 líneas navieras ofrecían servicios de transporte marítimo de altura desde o hacia puertos mexicanos: tres de las empresas eran mexicanas y 76 extranjeras. La principal línea naviera mexicana con flota mayor a 1.000 TRB es PEMEX (SCT, 2012).

Por lo que respecta a las principales compañías navieras con bandera mexicana, ésta se integró en 2011, por 157 embarcaciones que sumaban 1.26 millones de TRB; otras empresas importantes fueron Oceanografía S.A de C.V, Transporte Marítimo Mexicano, División Marítima y Transportadora de Sal, mismas que en conjunto registraron 32 embarcaciones, que aportaron el 18% de las TRB (SCT, 2012).

Gráfica 3. FLOTA MERCANTE MEXICANA POR NACIONALIDAD DEL PROPIETARIO EN BUQUES DE MÁS DE 1,000 TRB. 1999 A 2012.



Fuente: Salgado, El Comercio Exterior de Mexico, La flota Mercante Mexicana y la Legislacion Maritima Nacional, 2006.

Por tanto, el transporte marítimo nacional se mantiene el predominio de las flotas extranjeras; ya que éstas llegan a manejar más de 72 millones de toneladas equivalentes al 76% del total nacional, la involución sufrida por flota nacional y los espacios abiertos son aprovechados por los extranjeros, al no existir buques nacionales capaces de afrontar los movimientos de mercancías en puertos mexicanos, dejando a la flota nacional completamente en desuso (gráfica 3).

Los problemas de la marina mercante mexicana inician en 1984, con el desabanderamiento de embarcaciones, en primer lugar, por la aparición de los llamados paraísos fiscales o banderas de conveniencia y en segundo lugar, a los altos costos fiscales que para los navieros resultaban de portar la bandera nacional en sus buques (Salgado, 1967).

Con el inicio de los oleoductos y gaseoductos utilizados por Pemex, se retira los apoyos a la marina mercante nacional, en cuanto al porcentaje que por ley, debía mover la flota nacional, de las mercancías cargadas en puertos mexicanos. Las mejoras constantes en el transporte marítimo y la falta de estímulos al sector la convirtieron en una flota poco competitiva en relación a los precios, y características de seguridad establecidas por los estándares legales internacionales; optando por la contratación de flota extranjera en lugar de invertir en la nacional (Salgado, 2006).

La eliminación de los subsidios otorgados hasta 1988, en un ambiente que se tornó globalizado y requería servicios integrados, los navieros mexicanos encontraron mayor rentabilidad de sus capitales en otras actividades o en otros países, lo que provocó pérdidas de fuentes de empleo, por ser un sector intensivo en mano de obra, así como de capital, pues los costos de inversión en este sector son elevados; provocando la salida de divisas por concepto de fletes (Salgado, 2006).

Las regulaciones y estándares legales internacionales de seguridad y los requerimientos de ahorro en los costos de producción que por el transporte se generan, provocaron la evolución de los buques en dimensiones desproporcionadas; dejando en estado de obsolescencia a los buques mexicanos.

Lo anterior representa un problema grave para la flota mexicana de altura, en virtud de que no pueden competir con el tipo de embarcaciones actuales, que por sus dimensiones, costo de armado y legislaciones protectoras, dejan a los nacionales sin la posibilidad de participar del comercio internacional. Así las cosas, el escenario de este problema se fundamenta en la relación existente entre los diversos intereses, públicos y privados, una coyuntura comercial sobre importaciones y exportaciones vía marítima y que por efecto de las regulaciones se favorece a extranjeros, impactando de manera económica al sector y al Estado mexicano, todo lo anterior sujeto a diversos paradigmas políticos y sociales dentro del territorio nacional.

El objetivo fundamental de la presente investigación es determinar la posición a nivel mundial y los principales problemas jurídicos a los que enfrenta la marina mercante mexicana en su desarrollo dentro del sector transporte marítimo; esto mediante la aplicación de la correlación de Pearson a aquellas variables representativas en el sector y con aquella más significativa posicionar a cada uno de los países participantes y mediante el análisis económico de derecho se analizan aquellas variables jurídicas que afectan al sector transporte marítimo nacional considerando las mejores prácticas a nivel internacional, lo que nos lleva a plantear la siguiente:

1.3 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son las variables que determinaron la competitividad de la Marina Mercante Mexicana en el sector transporte marítimo internacional de altura del año 2011 a 2012?

1.4 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Determinar y analizar las variables que influyeron en la competitividad de la Marina Mercante Mexicana en el sector transporte marítimo internacional de altura del año 2011 a 2012?

1.5 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Las toneladas de peso muerto, las toneladas de registro bruto, el número de buques, la conectividad, la balanza comercial de servicios y la bandera, fueron las principales variables en el análisis económico de derecho que determinaron la

competitividad de la Marina Mercante Mexicana en el sector transporte marítimo internacional de altura durante los años 2011 a 2012.

1.6 JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACIÓN

El interés principal de esta investigación se centra en que a partir de la misma se podrá contar con nociones teórico-empíricas para realizar una determinación de la importancia de la flota mercante nacional de altura, como parte integrante del sector transporte marítimo internacional; en función del comercio internacional de México, así como las características que busca el naviero dentro de un país o pabellón de registro que tomará como bandera para su buque. Otro de los aspectos fundamentales es plantear la conveniencia que para el Estado Mexicano representa el contar con un transporte marítimo adecuado a su comercio y que sea eficiente y competitivo a nivel internacional.

Actualmente, México cuenta con volúmenes de comercio vía acuática que plasman la importancia del transporte marítimo, una mejora significativa en sus puertos y una gran cantidad de recurso naturales aun sin explotar, aunado al hecho de que históricamente el país se constituyó como líder en materia marítima, teniendo ahí su origen la sucesión de hechos actuales. Así mismo los egresados de las escuelas náuticas, apuestan por una eficiente administración de recursos que les permita oportunidades de empleo y bienestar social, no solo para ellos, sino como fuente de empleo para la población en general y con ello un crecimiento económico para el Estado.

La importancia de este sector radica, entre otros factores, en el aporte de divisas a la balanza de pagos, ya que si se toma en consideración que el transporte marítimo es un eslabón indispensable en el mercado mundial dentro de la cadena productiva y logística; si este es débil o ineficiente, la estrategia para un correcto desempeño en el comercio mundial, será vulnerable.

El valor del comercio internacional de México es elevado, pues representa una de las partes más fuertes de la balanza comercial, por tanto la salida de divisas por concepto de fletes debido a la falta de un sector de transporte marítimo de altura eficiente va en aumento en México, principalmente porque los volúmenes de comercio manejados por el país son movidos por flotas extranjeras, sin que el estado haga algo para solucionar dicha situación; enfocándose en otras ramas del sector, teniendo la estrategia de consolidarse como líder en América Latina en relación al sistema portuario, promoviendo la inversión en el mismo y alentando a la concurrencia de recursos públicos y privados, de manera que se cierre la brecha que se ha abierto en los últimos años, entre el crecimiento de la economía, el comercio exterior y el avance tecnológico, por una parte, y de infraestructura por el otro, pero sin considerar específicamente a los buques que integran a la marina mercante nacional (SCT., 2008).

La importancia del comercio manejado por los puertos nacionales; ponen de ejemplo la relevancia de dicho modo de transporte, en este contexto puede observarse que los países desarrollados en este sector protegen y regulan como parte fundamental del propio Estado, a sus flotas navales mercantes, bien por el vínculo jurídico que los une o por la importancia económica que representan para sus balanzas comerciales.

El aprovechar los recursos con los que cuenta el Estado mexicano es fundamental pues proporciona grandes ventajas competitivas en relación con el resto de los países en la medida en que pueden sobrellevar la dinámica del mercado mundial, potenciando la economía a través de la marina mercante como un recurso estratégico aunado a la ubicación geográfica, que es una plataforma logística para múltiples operaciones comerciales por acortar tiempos y distancias; convirtiendo a la actividad marítima y portuaria, en el principal soporte del comercio exterior en México, encontrando diversas industrias en este campo como son la petrolera, pesca y turismo (Mercante, 2012).

Los puertos mexicanos cuentan con trabajadores y empresas que operan con estándares de clase mundial, y con índices elevados de productividad comparados

con puertos líderes en el mundo, buscando remplazar con tecnología e infraestructura de punta, la nula existencia de una marina mercante nacional. Dentro del Plan Nacional de Desarrollo (PND), se tiene como objetivo la investigación de estrategias para la mejora y promoción de la inversión privada en el país, impulsar un crecimiento de la productividad, el fortalecimiento de la comunidad marítimo portuaria y el perfeccionamiento del marco legal e institucional, para lograr competitividad, eficiencia, incrementar la inversión, y fomentar el empleo en este sector (SCT., 2008).

Es por ello que siguiendo los pasos de países con economías dinámicas, se analiza la necesidad de una flota mercante competitiva, basándose en una adecuada legislación, la cual transformará los procesos de inversión reduciendo los procesos jurídico y a su vez se creará una flota mercante mexicana propia, fortaleciendo el avance de los puertos industriales del territorio nacional y la economía en sí misma.

Con la resolución exitosa de la presente investigación se pretende ayudar a resolver los problemas por los que atraviesa la MMM y con ello conocer en mayor medida el comportamiento e importancia del sector, así como el valor económico que representa para el Estado mexicano. Del mismo modo, se pretende complementar las investigaciones actuales sobre temas marítimos a nivel nacional e internacional, complementando además la teoría de la competitividad en el sector transporte marítimo, lo que abre espacios para futuros trabajos en las áreas abordadas.

1.6.1 TRASCENDENCIA

La presente investigación parte de la problemática existente la marina mercante mexicana y considerando que hasta la fecha de la investigación no existe una medición sobre la competitividad del sector en un aspecto jurídico y económico; resulta innovadora al proponer un ranking de competitividad con los aspectos

antes mencionados mediante un análisis económico de derecho, así mismo un concepto sobre lo que es la competitividad en el sector y en base al mismo determinar la situación competitiva de la Marina Mercante Mexicana de Altura (MMMA).

La investigación tiene como objetivo evaluar la competitividad del sector transporte marítimo internacional de altura y con base en el mismo fomentar y motivar la capacidad de crecimiento e innovación de la MMMA.

Las materias inherentes al sector transporte marítimo, reunidas y reorganizadas brindaran a dicho modo de transporte una política integral, tomando como base a los países del orbe que viven en un entorno económico basado en la información, la tecnología, las comunicaciones, la producción y el intercambio global, que determinan el crecimiento económico y el bienestar en el mundo marítimo. La producción y la competencia ocurren a escala mundial, las empresas buscan materias primas, combustibles e insumos de calidad a bajo costo en las distintas regiones del planeta, dichos factores son clave en la globalización e integración de la producción, por lo que contribuir a contar con una flota nacional de tráfico de altura eficiente y competitiva brindara a las firmas internacionales una atractiva imagen de inversión, por los recursos y factores naturales y de reestructuración que se ofertaran.

La conveniencia será directa para el Estado en varios sentidos, captación de recursos por parte del erario público, creación de empleos, fomento a la inversión tanto nacional como extranjera mediante la reducción de barreras legales, aumento del número, competitividad y eficiencia de embarcaciones que formarán parte de la marina mercante nacional de altura, lo que repercutirá directamente en la economía mexicana. De igual manera el naviero obtendrá beneficios en cuanto a la reducción de los costos operativos y de operación de las embarcaciones, representando beneficios para los inversionistas y todos aquellos participantes, directos o indirectos de la cadena logística de intercambio comercial.

1.6.2. HORIZONTE TEMPORAL Y ESPACIAL

Con el objetivo de delimitar la investigación, se ha determinado que la misma se desarrollará tomando como base de referencia a los estados con embarcaciones cuya flota mercante sea eficiente y con un TRB representativo de igual manera considerando aquellos factores inherentes a la materia y que por consecuencia beneficien al tráfico marítimo de altura y que sean distintos a los que se han puesto en marcha en territorio nacional, mismo que será el área de aplicación de los resultados de la presente investigación, estableciendo una correlación entre el comercio exterior, el sector transporte marítimo y la competitividad de la marina mercante mexicana.

Se consideran también aquellos aspectos relacionados directamente con el sector transporte marítimo como lo son las TPM, unidad de medida aplicada a los buques y embarcaciones, el comercio como parte fundamental a través de las importaciones y exportaciones de mercancías, y que es propiamente lo que mueve el transporte marítimo; la conectividad medida por la UNTAD, por brindar un amplio panorama respecto a la ubicación y desarrollo comercial de los países, como relevante se contempla al tipo de bandera y registro implementado por cada país por ser determinantes para una correcta y favorable prestación de servicios. Por lo que en relación al tiempo se tomarán los datos de los años 2011 a 2012, generalizados en cuanto a la variación porcentual que se ha presentado en los años en mención, para cada una de las variables seleccionadas. Dichos años se consideraron por ser el transporte marítimo un área dinámica, con cambios constantes de acuerdo a la ley de la oferta y la demanda a nivel mundial, y por la escases de datos actuales.

1.6.3 VIABILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Se presenta viable por las necesidades cambiantes del entorno global, mismas que requieren adecuar los sistemas económicos y jurídicos, de tal forma que faciliten el crecimiento de la competitividad de la flota mercante mexicana y del comercio lo que conllevara a realizar reformas de ley, creación de empleos y mejoras en la calidad de vida de los habitantes del país, llevando a México por un sendero al nivel de economías de primer mundo.

Con la resolución exitosa de esta investigación se contribuirá con los análisis realizados por la Cámara de Diputados federal para el fomento y reactivación de la marina mercante mexicana, anexando nuevas ideas y generalizando las ya planteadas, así como investigaciones relacionadas con el tema a nivel internacional.

El desarrollo de la investigación es factible, pese los pocos datos que existen para su recopilación, sin embargo dichos datos se conjugan y complementan con la teoría del comercio y la competitividad permitiendo hacer aportes de nuevos conceptos como la competitividad del sector transporte marítimo, un ranking de medición y a su vez un análisis económico de las variables seleccionadas aplicadas al caso mexicano y comparado con Panamá.

Se resalta el valor académico del presente, ya que es innovador no solo en territorio nacional, sino a nivel internacional, derivado de las pocas o nulas regulaciones, estudios y análisis de la materia marítima; más aún, en su competitividad jurídico-económica, por lo que servirá como base para futuras exploraciones dentro de la línea de estudio; lo que permitirá una mejora constante en la marina mercante nacional y las áreas relacionadas con la misma.

1.7 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación, implementa el método científico, desde una perspectiva transversal; por lo que presenta un alcance exploratorio y descriptivo al no existir antecedentes propios al tema a nivel nacional e internacional; incluyendo un enfoque mixto, tanto cuantitativo como cualitativo al medir y explicar las relaciones causales entre las variables que integran el presente proyecto.

Al no existir un concepto o definición sobre la competitividad del sector transporte marítimo y para estar posibilidades de aplicar correctamente el termino; del marco teórico y previo al análisis de las teorías aplicables al comercio, a la competitividad y al transporte se genera el mismo como base y aportación para el tratamiento de las variables, mismo que se divide en dos etapas, la primera de ellas, que corresponde a la construcción del ranking de competitividad del sector, donde se considerarán las variables numéricas que por sus características permitieron la homologación de datos, mediante tasas porcentuales de crecimiento para los años 2011 y 2012 y que son el TRB, TPM, y número de buques; con dichos datos se mide la correlación que presenta cada una de ellas con el resto de las variables y de este modo, la que presente mayor correlación será la que se utilice como variable dependiente para el posicionamiento del ranking, lo anterior con base en la metodología utilizada por el Instituto Tecnológico Superior de Monterrey (ITESM), para medir la Competitividad de los Estados Mexicanos.

Los resultados de dicho ranking, permitirán la evaluación de la posición de cada país, pero no de manera arbitraria, por lo que se recurre a la segunda etapa de la metodología, consistente en un Análisis Económico de Derecho, en el cual se utilizan aquellas variables que siendo significativas para el sector, sus datos no son susceptibles de homologación, por lo que se analizan de manera desagregada y ayudan a explicar la posición de los países dentro del ranking. Las variables en mención son la conectividad, la balanza comercial de servicios y la bandera o tipo de registro implementado por el país, dicho análisis, permite en conjunto con el

ranking explicar la situación de la marina mercante nacional y realizar propuestas de fondo a la misma.

La investigación se compone de siete capítulos, en el primero se plasman los fundamentos de la investigación, incluyendo los objetivos e hipótesis planteados; en un segundo capítulo se plasma la situación histórica y actual del sector transporte marítimo y de la marina mercante mexicana, dentro del tercer capítulo se sientan las bases referenciales para el Análisis Económico de Derecho, para dar paso a un cuarto capítulo donde se incluyen aquellas teorías que sirven como base y fundamento del comercio, su relación con la competitividad, específicamente a la genuina sistémica nacional, que es la que permite el desarrollo de la metodología propuesta, pues se abarca no solo al sector, sino al propio estado mediante la regulación jurídica del transporte marítimo; el quinto capítulo, corresponde a la explicación de la metodología aplicada para la obtención de resultados los cuales se analizan en un sexto capítulo y reservando el séptimo y último para las conclusiones y recomendaciones para el sector y para la marina mercante nacional.

1.8 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

En términos generales las variables son conceptos, pero no cualquier concepto constituye una variable. Esto significa que existen conceptos constantes y conceptos variables. Los primeros son aquellos que a lo largo de una determinada investigación van a permanecer fijos (variable dependiente), asumiendo un único valor. Las variables en cambio, son conceptos que asumen diferentes valores (variable independiente); es decir que las variables se refieren a aquellas propiedades, atributos, características, magnitudes, funcionalidades, etc. que podrán estar presentes (en algunos casos con distinta intensidad) o ausentes en cada uno de los casos que conforman el universo de estudio. Diferentes son los elementos medibles, relacionados entre sí, que permitirán hacer de la

investigación un proyecto viable y aplicable en tiempo y espacio previstos, por lo que son divididas en Dependiente e independiente (Morone, 2012).

1.8.1 Variable Dependiente

- La competitividad de la Marina Mercante Mexicana de altura.

1.8.2 Variables Independientes

Para la construcción del Ranking de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura:

- Toneladas de Registro Bruto (TRB), en miles
- Toneladas de Peso Muerto (TPM), en miles
- Número de Buques.

Para el Análisis Económico de Derecho:

- Balanza comercial de servicios
- Índice de conectividad de la UNCTAD.
- Bandera o Tipo de registro.

1.9 INSTRUMENTOS

Los instrumentos son las estrategias empleadas para recabar la información requerida y así construir el conocimiento de lo que se investiga, por lo que la principal fuente de datos es la UNCTAD, basado en los procedimientos

metodológicos del ITESM en su Índice de Competitividad de los Estados Mexicanos.

La primera etapa de la metodología se integra por el análisis de frecuencia de la teoría relacionada con el sector transporte marítimo, misma que permitirá la selección de aquellas variables que se encuentran íntimamente ligadas al sector, pero no de manera arbitraria, sino mediante un proceso de selección de las mismas.

Las variables seleccionadas se dividen en dos grupos, para procesos de análisis diferentes, esto en razón de los datos obtenidos para cada una de ellas, por lo que las primeras tres variables TPM, TRB y número de buques, se unifican en tasas de crecimiento porcentual para los 180 países muestra; procesando dichos datos en el programa SPSS (Pardo, A., & Ruiz, M.A., 2002, p. 3). Los resultados obtenidos de dicho procesamiento, darán pauta a la creación de un ranking de competitividad para el sector transporte marítimo internacional de altura, siendo el principal indicador, la variable que presente mayor correlación con el resto de las variables.

El siguiente proceso, referente al Análisis Económico de Derecho, se realiza con las variables conectividad, balanza comercial de servicios y bandera, de los cuales los datos obtenidos, fueron escasos, sin embargo, su relevancia hace necesario su análisis y complementación del ranking planteado, dicho análisis se hace en función de la relación jurídica que presentan estas variables con el sector transporte en México y Panamá, el primer país por ser el ámbito de aplicación y el segundo por encontrarse entre los países latinoamericanos con mayor desarrollo en la materia.

Con los resultados obtenidos de ambos procesos se arrojan resultados para el sector, no solo a nivel internacional, sino a nivel nacional, con propuestas que permitan el desarrollo, crecimiento y competitividad de la MMMA, por lo que la técnica de recolección, clasificación, medición, correlación y análisis de datos

para la creación del método, se dividen en cualitativos y cuantitativos (Martínez, 2013).

1.9.1 Instrumentos Cuantitativos

- Recolección de datos estadísticos con base en las principales fuentes: INEGI, SCT, Balanza Comercial, Banco de México, Dirección General de Marina Mercante, Banco Mundial, UNCTAD, Asociación Internacional del Trabajo, Confederación Internacional de Trabajadores del Transporte, ONU, OMI, regulaciones legales, entre otros.
- Correlación de Pearson, de las variables seleccionadas, para la obtención de un ranking de competitividad del sector transporte marítimo internacional de altura, mediante el análisis de frecuencia de la teoría, para así posicionar el crecimiento porcentual de cada país en relación a las variables seleccionadas

1.9.2 Instrumentos Cualitativos

- Revisión literaria, que será el que ha de aportar evidencia en favor de la selección de variables, de aquellas que sean más utilizadas en las diferentes investigaciones teóricas del sector, mostrando lo que realmente impacta a la industria marítima;
- Análisis hermenéutico para la construcción del Índice de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura (ICSTMIA), análisis literario de las investigaciones teóricas del comercio, transporte y competitividad para la creación y aportación del concepto de competitividad del sector transporte marítimo internacional y la determinación de la competitividad de la flota mercante mexicana
- Análisis Económico de Derecho, el cual permitirá, evaluar desde el punto de vista jurídico el impacto de las variables seleccionadas en la economía del sector y por ende en sus flotas mercantes.

1.10. UNIVERSO Y MUESTRA DE ESTUDIO

La investigación tiene como universo de estudio 180 países participantes del sector tráfico marítimo considerados por la UNCTAD, y que son representativos en su flota mercante de altura por el número de buques y las TPM y TRB, divididos por regiones y por tipo de bandera, así como condiciones geográficas medidas por la conectividad, se considera también la balanza comercial de servicios por ser un medio de transporte de mercancías de importación y exportación, así como la bandera o tipo de registro por ser el vínculo jurídico real y material de los buques con el estado propietario.

1.11. ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación favorecerá y delimitará la importancia de contar con buques nacionales que transporten el comercio local e internacional, así como las ventajas a nivel internacional de contar con una flota mercante eficiente y competitiva, lo que proporciona un horizonte de análisis novedoso para estudios del sector, a través de la generación de nuevo conocimiento, evidencia teórica y metodologías subsecuentes para futuros proyectos de investigación y destacando el tiempo y esfuerzo dedicado a la misma, en vías de alcanzar los objetivos planteados.

Incorporado a los alcances del estudio, existen limitaciones para el mismo, resaltando la falta de información estadística en relación al sector transporte marítimo internación, en cuanto a las variables seleccionadas, razón fundamental de dividir el tratamiento de las variables en dos etapas. Se consideran únicamente dos años 2011 y 2012, debido a la falta de actualización de datos o inexistencia de los mismos. Para poder explicar y comprender el impacto del sector transporte marítimo en México, es necesario analizar el mismo a nivel internacional y a si derivar al caso específico que ocupa, lo que se plantea en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO 2

PANORAMA INTERNACIONAL DEL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO, FUNDAMENTO NACIONAL

La navegación es tan antigua como los orígenes del hombre mismo, manteniendo el transporte marítimo de mercancías un papel preponderante en el comercio, a lo largo de la historia de la humanidad, por ser el medio más económico y con las mayores tecnologías disponibles que han existido; se ha convertido en un medio muy versátil de traslado (Olmedo, 2007).

La marina mercante de altura por tanto, siempre se ha sido internacional, por servir para el transporte de mercancías entre los diferentes lugares del mundo. Siendo los marinos los que descubrieron los nuevos continentes y las nuevas culturas. A la internacionalidad de la materia se suman las peculiaridades físicas del planeta y del comercio en sí mismo, en razón de que en la mayoría de los casos las materias primas y los productos básicos se encuentran separados por mares y océanos diversos a los lugares donde se necesitan (Beltran, 2013).

En la última década el sector transporte marítimo ha tenido un crecimiento sin precedentes, aumentando espectacularmente el tráfico de los flujos comerciales

por vía marítima, el tamaño de los buques se ha triplicado y las fusiones y adquisiciones de líneas regulares es una variable cada día más constante y presente en el sector. De igual manera se presenta un incremento en el transbordo de contenedores, las dinámicas anteriores provocan el crecimiento de los puertos y la evolución de los servicios ofertados de los mismos, teniendo como consecuencia el desarrollo económico del país que por esta vía es participe del comercio internacional (Laxe, 2009).

La liberación del comercio y el crecimiento económico de los países en desarrollo ha fortalecido la captación de nuevas cuotas de mercado, a expensas de otros participantes, comprobándose con la concentración de los tráficos, las alianzas entre empresas del transporte y la emergencia de nuevos puertos, provocando el desplazamiento de los tráficos hacia nuevas áreas, la polarización del comercio y los tráficos en pocos puertos; así como la marginación de ciertos puertos que quedaron fuera de las rutas comerciales globales (Laxe, 2009).

El entorno globalizado, dependiente del intercambio de servicios y productos sienta las bases del desarrollo desproporcionado del sector transporte marítimo, así como de todos los subsectores relacionados con el mismo; por lo que el presente capítulo se centra en la descripción del panorama mundial del transporte marítimo, así como los antecedentes históricos nacionales e internacionales, incluyendo a los diferentes factores productivos que lo integran.

2.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El derecho romano contemplaba ya la importancia de la navegación y comercio por vía acuífera. El derecho marítimo inglés se presenta con base en los preceptos romanos y se observa claramente en el texto de la misma nacionalidad “Some vessels are cargo boats, others are passenger boats; but the distinction is one of a fact rather than law”, señalando y aceptando las diferentes clasificaciones de

buques y el tratamiento que por sus características les proporcionara la ley de la materia, más específicamente se observa al firmar la Merchant Shipping Act de 1894, donde es más claro el enfoque a la marina mercante y confirmándola con su adhesión a diversos tratados internacionales y a la convención de La Haya, promulgando la Carriage of Goods by Sea Act de 1971, los rasgos establecidos en torno al common law británico son igualmente aplicables al sistema jurídico estadounidense específicamente a la Maritime & Admiralty Law (Rosas, El Buque, 1998).

2.2 ASPECTOS GENERALES RELACIONADOS CON EL TRÁFICO MARÍTIMO

De acuerdo al Informe sobre Transporte Marítimo del año 2010, publicado por la secretaria de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio Desarrollo (UNCTAD), a inicios de ese año la flota mercante mundial estaba formada por 102,194 buques comerciales en servicio, para formar un total de 1, 276,137, 000 de toneladas de peso muerto (TPM). El crecimiento anual al primero de enero del año en mención fue de un 7%, con un incremento de 83, 820 miles de TPM, formada por buques petroleros, graneleros, porta- contenedores, entre otros, llegando a 2012 a un total de 1, 534,019 de TPM (UNCTAD, 2010).

Registrándose la mayoría de las embarcaciones en países como Grecia que controla alrededor del 16.10% del TPM mundial, equivalente a más de 224 millones de TPM, seguida por Japón con el 15.64% de TPM de la flota mercante; Alemania con un 9,3% de TPM y China con 8,91% de TPM; en cuanto al número de buques, los nacionales de Japón, Alemania y China tenían más unidades matriculadas que Grecia, sin embargo en cuanto al tonelaje con pabellón y propiedad nacional la flota griega continua siendo la más grande del mundo, representando 65 millones de TPM (anexo 2); los principales países poseedores de flota mercante tienden a registrar sus embarcaciones en pabellones de libre matricula, atendiendo a bajos costos fiscales y la posibilidad de emplear personal

extranjero, favoreciendo a países donde los salarios son altos, situación que se presenta con más frecuencia en países en desarrollo, teniendo como consecuencia que la flota matriculada como extranjera sea más elevada en este tipo de países llegando a un 74% de la flota propiedad de dichos estados (UNCTAD, 2011).

De los 35 principales países y territorios que controlan la flota mercante mundial (Anexo 3), 17 economías son desarrolladas, otras 17 en desarrollo y una economía en transición, distribuyéndose de manera regional de la siguiente manera: 17 países en Asia, 14 en Europa, 4 en América y ninguno en África ni Oceanía, de los países de América, los más desarrollados en este rubro podemos encontrar a EE.UU, Bermudas, Canadá y Brasil; sin embargo es pertinente la aclaración de que en el caso de Bermudas, su bandera es considerada libre o de conveniencia para el efecto de matriculación de buques, razón de su considerable posición, pues este tipo de banderas han ido en aumento a partir de los últimos años (UNCTAD, 2012).

Para definir al transporte marítimo se hace necesario combinar y configurar las pautas del comercio marítimo internacional; estas tendencias incluyen entre otras, el uso de contenedores y la liberalización del comercio, así como la desregulación del mismo, con una mayor participación del sector privado en el transporte y transformaciones políticas y geopolíticas, esto debido a la globalización de las actividades manufactureras, la ampliación de las cadenas de suministro, el aumento del comercio intraempresarial y del comercio de bienes intermedios, así como la ampliación de los flujos intrarregionales (UNCTAD, 2012).

2.3 SUB-SECTORES INTEGRANTES DEL TRÁFICO MARÍTIMO

El sector del transporte marítimo se compone de varios elementos. Pocos estados se especializan en más de uno o dos sectores, sin embargo muchos otros están

presentes en la actividad, participando por medio de agentes en los negocios marítimos, en cualquiera de los siguientes sectores.

Construcción de buques: casi el 39% del arqueo bruto entregado en 2011 fue construido por astilleros chinos, seguido por astilleros de la República de Corea con el 35%, Japón con el 19% y Filipinas con el 1,6%. El resto del mundo, principalmente Viet Nam, el Brasil y la India representaron solo el 5,3% del arqueo bruto. Más de la mitad de los buques graneleros de carga seca fueron construidos por China, mientras que la República de Corea realizó el 55% de los buques portacontenedores, y otros buques de carga seca.

Los precios de la construcción de buques, son un factor determinante dentro de la industria, ya que por los elevados costos, no son de fácil acceso, aunado al hecho de que dentro del promedio de vida calculado al buque, se deberá recuperar la inversión y obtener ganancias significativas para el armador o propietario, que realiza el pedido.

Reciclaje de buques: en 2011, la India representó el 33% del arqueo bruto desmantelado, seguida por China con el 23,9%, Bangladesh con 22,4% y Pakistán con 13%. Existe sin embargo gran especulación con las cifras anteriores pues la mayor cuota de mercado de desguace de buques portacontenedores y algunos de carga seca, le corresponde a la India, mientras que Bangladesh y China compraron más tonelaje de buques graneleros y las principales adquisiciones de Pakistán fueron buques tanque; todo para desguace.

Empresas de transporte marítimo en líneas regulares: a inicios del 2012, los 20 principales operadores representaban el 70% del total de la capacidad de contenedores. Las 3 mayores empresas tienen su sede en Europa, 10 principales tienen su sede en Asia y solo 1 en América.

La Gente de Mar: en la actualidad, la nacionalidad de la gente de mar de la mayoría de los buques, es diferente del país en que el buque está controlado comercialmente. Hoy en día, menos del 20% de los marineros y menos del 30% de los oficiales provienen de países de la OCDE. Siete de los principales

proveedores de marineros, de acuerdo con la definición del Consejo Marítimo Internacional y del Báltico, son países en desarrollo, según datos de 2010. China ocupa el primer lugar, con una proporción del 12,1%, seguida por Indonesia. Cada vez más, los países en desarrollo también están suministrando oficiales. Si bien las principales academias para la formación de oficiales de marina tradicionalmente han estado en países desarrollados, actualmente las seis principales están en economías en desarrollo o en transición. Filipinas encabeza la lista, seguida por China, y la India; considerados en conjunto, estos tres países representan la cuarta parte de la provisión mundial de oficiales.

Los países en desarrollo actualmente suministran tripulaciones con una educación más amplia y con nivel más elevado; especialmente Camboya y Myanmar, lo que constituye una oportunidad de desarrollo para diversos países, mediante la obtención de ingresos en divisas, a través de su gente de mar.

La especialización en la mano de obra y los costos de la misma así como las regulaciones legales, para su tratamiento en diversas situaciones a las que es sometida, muestra la pauta y la importancia de la bandera, pues los mayores contratantes de mano de obra son países con banderas o registros abiertos.

Otros sectores y servicios relacionados con el transporte marítimo: los servicios financieros, de clasificación, de seguros y de otra índole en el sector marítimo siguen en gran medida prestados por empresas de los países marítimos tradicionales. Una excepción es la de los operadores portuarios mundiales, que en su gran mayoría corresponden a Asia.

La lista de los 25 principales bancos dedicados a la financiación de la compra de buques indica la escasa participación de los países en desarrollo en la actividad prestamista, pues China es el único país que figura en la lista, con dos bancos y un monto de préstamos de 17.000 millones de dólares. Los principales participantes en el mercado son bancos europeos. Alemania es el mayor participante en la financiación de buques; es sede de ocho bancos con una cartera de financiación naval que se eleva hasta los 144.000 millones de dólares. Los

EE.UU son el único país desarrollado no europeo que cuenta con un banco en la lista mencionada, con un monto de préstamos de 8.000 millones de dólares.

La financiación de buques en los países en desarrollo es a menudo dirigida por el Estado y se dedica a apoyar al sector marítimo nacional, como ocurre en los casos de Brasil, China y República de Corea.

Por lo que respecta al mercado mundial de seguros de responsabilidad civil en el sector marítimo, el mismo se concentra en gran medida en los países desarrollados y su mayor parte está en manos de 13 miembros del Grupo Internacional de Clubes de Protección e Indemnización (IGP&I), el cual asegura a aproximadamente el 90% del tonelaje marítimo mundial. Las empresas privadas que ofrecen pólizas de seguros de primas fijas pugnan por competir con los clubes de protección e indemnización. Solo un número relativamente pequeño de participantes puede captar cierta participación en el mercado.

Matriculación de buques: para 2012, en más del 70% del arqueado bruto mundial; la nacionalidad del propietario era diferente de la nacionalidad del Estado del pabellón, es decir que el buque había sido matriculado en el extranjero. La proporción del arqueado bruto que tiene pabellón extranjero ha aumentado en las últimas décadas. A medida de que existen un mayor número de registros, existe una mayor competencia entre los mismos. La distinción tradicional entre pabellones “nacionales” y “abiertos” ha pasado a ser cada día más confusa, pues en la actualidad, casi todos los registros atienden tanto a propietarios nacionales como extranjeros, representando ventajas económicas para los estados matriculantes y para los propietarios de los buques, pues tal situación les permite la libre contratación del personal a bordo, lo que aprovechan, contratando mano de obra de aquellos países, donde las regulaciones legales de la materia laboral son bajas y los costos de la misma, son reducidos (anexo 2).

Propiedad de los buques: entre las 35 principales economías propietarias de buques a comienzos de 2012, 17 países se encontraban en Asia, 14 en Europa y 4 en América continental. En enero de 2012, prácticamente la mitad del arque

bruto mundial (49,7%), era propiedad de empresas navieras de solo cuatro países, en particular Grecia, Japón, Alemania y China. La República de Corea y Singapur son dos economías en desarrollo que figuran entre los 10 principales propietarios de buques en la actualidad, datos que pueden ser corroborados en el anexo 3, países con mayor tonelaje registrado a 2012.

Con los datos proporcionados y relacionados con el transporte marítimo, dicho medio de transporte se considera como sector económico, en virtud de que es un concepto con una amplia versatilidad en cuanto a su definición; además de la gran trascendencia que esto implica para el análisis económico y jurídico de esta vía de traslado de mercancías. Entendiendo como sector económico, la agregación de actividades y agentes que disponen de medios materiales, organizativos y técnicos, mostrando características homogéneas en su comportamiento (Laxe, 2009).

En los informes realizados por la Unión Europea (UE), sobre el sector marítimo se incluyen diez sub sectores; de los cuales se excluyeron algunos elementos por no formar parte del tráfico de altura, y se enumeraron los estrechamente relacionados con este tipo de navegación.

2.4 LAS BANDERAS DE LOS BUQUES MERCANTES

Numerosos casos de cambios de bandera se produjeron a lo largo del siglo XIX. Durante la guerra anglo-estadounidense de 1812 muchos barcos norteamericanos, fueron registrados en Portugal para disfrutar de su neutralidad. Entre los años 1830 y 1850 muchos buques norte y sudamericanos fueron abanderados en otros países con el objetivo de evitar la supervisión inglesa sobre el comercio de esclavos (Duchevski, 2010).

Entre los años 1903 y 1915 la flota de Panamá consistía de 26 buques de cabotaje y pesqueros que no excedían de las 50 TRB. El único buque más grande era el

vapor “Panamá” de 451 TRB. Todos ellos propiedad de panameños. En el año 1916, este país permitió la introducción de compañías de propiedad extranjera, empezando así la creación de un ambiente favorable para el registro de buques extranjeros en su flota (Duchevski, 2010).

Otro ejemplo de la influencia del comercio en el entorno marítimo y viceversa se presenta en 1919 año en que se ratifica la enmienda XVIII, la cual prohibía la venta de bebidas alcohólicas en los EE.UU, la llamada ley seca tuvo vigencia hasta el año 1933 y lógicamente era válida a bordo de los buques estadounidenses; los cuales para evitar la aplicación de dicha ley y poder servir bebidas alcohólicas a bordo, los armadores empezaron a cambiar las banderas de sus buques; de manera que el 20 de agosto de 1919, se registró el primer buque estadounidense bajo la bandera panameña (Rosas J. D., 1998).

En el año 1924 la flota panameña contaba ya con 14 buques, por lo que se analizó la oportunidad de negocio arrojando como resultado la creación del registro panameño, con la Ley 8 de 1925, que elimina las restricciones relativas a la nacionalidad y la residencia de la gente de mar y los armadores, adoptando un sistema de registro abierto, que desde su implantación ha inscrito buques tanto nacionales como extranjeros, ofreciendo ventajas fiscales competitivas, exenciones tributarias, protección jurídica de los títulos de propiedad e hipotecas de buques, con un régimen social especial; todo ello bajo el amparo y protección de su marco legal regulatorio (Rosas J. D., 1998).

La crisis política en Europa hizo que los armadores buscaran abanderar sus barcos en otros estados, iniciando España con los vascos, durante los años de 1926 y 1933, de igual manera durante la guerra civil, con el fin de evitar las posibles requisas sobre los buques (Duchevski, 2010).

La principal opción para abanderar era Panamá, por su legislación flexible y tasas fiscales inferiores. Además de que los armadores que abanderaban sus buques en este país tenían la posibilidad de acceder con mayor facilidad los créditos otorgados por el banco de Nueva York, ya que dichos financiamientos asumían

que estos buques tenían menos gastos operativos y el armador tenía mayor posibilidad de cumplir con el crédito. Los armadores griegos, siguieron los pasos de los españoles, abanderando sus buques en el registro panameño, lo que les permitió reducir la tripulación de los buques de 62 a 22 personas, sin ninguna limitación respecto a la nacionalidad de los marinos (Jonsson, 1996).

Durante la Segunda Guerra Mundial, EE.UU tuvo gran presencia en Liberia, llegando a convertir al dólar en la moneda oficial, pero al concluir la guerra se retiraron del país y la economía liberiana se derrumbó. En un intento del presidente William Tubman de reconstruir la economía liberiana y aprovechando que el departamento de defensa de los EE.UU estaba en busca de una nueva bandera de neutralidad a causa de la guerra fría y la construcción del muro de Berlín; hechos que llevaron a la decisión de crear un registro de buques en Liberia, que ayudaría a la economía y por el otro lado EE.UU, tendría una bandera neutral, así se preparó en conjunto un paquete legislativo marítimo que fue ratificado por Liberia y añadido a su legislación en el año de 1948, registrándose en el año siguiente el primer buque (Jonsson, 1996).

La práctica de registrar buques en Liberia se expandió rápidamente, ya que sus condiciones eran aún más liberales que las del registro panameño. Entre los años 1955 y 1959 triplicó su flota en año de 1970 el registro de buques liberiano aportaba el 70% de los ingresos al gobierno de Liberia, teniendo en aquella época 75 millones de TRB. Su año más fuerte fue en 1978, registrando una flota de 82 millones de TRB (Jonsson, 1996).

En el año de 1979, habían aparecido nuevos registros de conveniencia; las Islas Seychelles, Islas Caimán, Bermuda, Bahamas, Antillas Holandesas y Malta. Al observar esta tendencia de los países en desarrollo, los armadores empezaron a buscar la manera de devolver la flota a sus países y contrarrestar el fenómeno. Esto llevo a la creación de segundos registros de buques dentro del territorio estatal, sea continente o insular. Esta figura adoptó el nombre de segundo registro nacional, registro especial o registro internacional. Dichos registros fueron creados entre los años 1987 y 1998, con la intención de que la propiedad beneficiaria,

retornara a los países con los cuales existía un vínculo más fuerte e intenso. Los primeros registros de este tipo se crearon en Francia (Jonsson, 1996).

En 2012, Panamá y Liberia siguen siendo los pabellones abiertos con el mayor número de flota registrada, bajo el amparo de su bandera, situación que puede ser corroborada en el anexo 5.

Tabla 1. SEGUNDOS REGISTROS.

Estado	Segundo Registro	Año.
Brasil	Registro Especial Brasileiro (REB)	1998
China	Hong Kong	
	Macao	
Dinamarca	DIS	1988
	Islas Feroe	
	Islas Feroe (FAS)	
Francia	Islas Kerguelen	1987
	Islas Wallis y Futuna	
Alemania	GIS o ISR	1988
Italia	Segundo Registro	1998
Países Bajos	Antillas Neerlandesas	
Nueva Zelanda	Islas Cook	
Noruega	NIS	1987
Portugal	Madeira (MAR)	1988
España	Islas Canarias (REC)	1997
Turquía	Segundo Registro	1998
Reino Unido	Anguila	
	Bermudas	
	Islas Vírgenes Británicas	
	Islas Caimán	
	Islas del Canal	
	Islas Malvinas	
	Gibraltar	
	Islas de Man	
	Islas Turcos y Caicos	

Fuente: Elaboración propia con datos de ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO: El impacto en las condiciones de vida y de trabajo de la gente de mar de los cambios en la estructura de la industria naviera (Informe para el debate de la 29.ª Reunión de la Comisión Paritaria Marítima), Doc. JMC/29/2001/3, Oficina Internacional de Trabajo 2011.

Actualmente en el ámbito internacional, la regulación jurídica de embarcaciones se encuentra a cargo fundamentalmente de la OMI (Organización Marítima Internacional), facultada para supervisar y regular los diferentes acuerdos y tratados para la seguridad ambiental, laboral y en general cualquier cuestión relacionada con las embarcaciones.

Respecto a la nacionalidad de los buques se encuentra regulada, por la CONVEMAR, ratificada por 160 estados hasta 2012, la convención sobre alta mar de 1958 y el Convenio de las Naciones Unidas sobre las Condiciones de Inscripción de Buques. Por lo que respecta a las cuestiones laborales sobre la gente de mar, ésta se centra básicamente en las propuestas y regulaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que es la encargada de sentar las bases y regular las jornadas de trabajo sobre los buques mercantes, dichas instituciones son descritas en el capítulo relacionado al marco jurídico del buque.

2.5 ANTECEDENTES NACIONALES: MÉXICO

Los antecedentes nacionales, desde la antigüedad y hasta la actualidad, se resume de manera sistemática por periodo presidencial en la siguiente tabla:

Tabla 2.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA MARINA MERCANTE MEXICANA DE ALTURA.

PERIODO	PRESIDENTE	ACCIONES
		El surgimiento de la navegación en México se remonta a los antiguos pobladores, hay vestigios en Yucatán de faros por sonido, la navegación era rudimentaria y se realizaba únicamente en las costas, logrando propulsión por remos, inicia la construcción naval.
		En el renacimiento, se comienza a utilizar la brújula y cartas de navegación, construyendo embarcaciones de mayor calado y propulsión propia
		En la época de la colonia, tras la conquista se intensificó el tráfico marítimo con la metrópoli, por ser el único medio de comunicación, sin embargo era realizado por buques españoles. Carlos III, autoriza la apertura de nuevos puertos en la colonia, levanta las restricciones legales y autoriza el comercio con otras colonias.

<p>En la época de independencia, la situación del tráfico marítimo era desalentadora, no había barcos ya que los pocos que había fueron echados a pique por los Españoles, que no reconocían la independencia, obstaculizando al máximo las operaciones comerciales, y los puertos no contaban con infraestructura para recibir un alto flujo de comercio.</p>		
1823	José Joaquín Herrera	Secretario de Guerra y Marina del Supremo Poder Ejecutivo Provisional, afirma que le corresponde a la marina consolidar y mantener la independencia; ya que para tener una marina de guerra efectiva es necesaria la marina mercante, de donde se toman los marinos necesarios para la guerra, por ser esa la mejor escuela, para ambas marinas (Bonilla, 1962).
1936	La guerra de Texas y después la guerra de los pasteles contra Francia, acabaron con la escasa marina y con los puertos del golfo	
1854	Antonio López de Santa Anna	Pone en vigor el “Acta de Navegación para el Comercio de la República Mexicana”, estableciendo cuotas preferentes a productos que ingresaran o salieran del país en buques nacionales, establece reglas para el pabellón de los buques, limita el cabotaje a Mexicanos (Arroyo, 1960).
1860	Benito Juárez	Únicamente reconoce la importancia del sector, sin ninguna otra actividad (Salgado, El Desarrollo de la Marina Mercante Mexicana y sus Problemas Internos e Internacionales, 1967)
1862-1865	Maximiliano de Habsburgo	Establece la legislación más completa, referente a la navegación, mediante leyes, reglamentos y decretos; impulsando pagos, licencias y matriculas para la gente de mar; primas a navíos nacionales que realizaran viajes de altura, seguros marítimos, entre otros (Bonilla, 1962).
1884-1989	General Porfirio Díaz	Decreta dos códigos de comercio, reconoce la necesidad de la flota mercante, solicita el establecimiento de astilleros nacionales (Bonilla, 1962).
1917	Venustiano Carranza	Con la revolución triunfante, deseoso de impulsar la MMM, incluye en la nueva constitución el artículo 32 (mexicanos por nacimiento para desempeñar cargos en buques nacionales (Bonilla, 1962)).
1934-1940	Lázaro Cárdenas	Reconoce que uno de los problemas más graves de su gobierno es la falta de una marina mercante, sin acciones por las situaciones políticas internacionales (Bonilla, 1962).
1940-1942	Manuel Ávila Camacho	Decreta el 1 de junio como día de la marina en conmemoración de los marinos muertos en los 3 buques hundidos por los alemanes, durante la guerra
1946-1952	Miguel Alemán	Publica en el DOF, el reglamento para el abanderamiento de realiza algunas obras portuarias, crea la escuela náutica de Mazatlán; crea la Compañía de Servicios Marítimos de México, como iniciativa privada para fomentar la MMM (Salgado, El Desarrollo de la Marina Mercante Mexicana y sus Problemas Internos e Internacionales, 1967).

1952-1958	Adolfo Ruiz Cortines	Pone en marcha el programa "Marcha al mar", con la intención de aprovechar las riquezas marítimas, integrar una red de puertos, instalación de astilleros, mejoras en el transporte y desarrollar a la MMM (Salgado, El Desarrollo de la Marina Mercante Mexicana y sus Problemas Internos e Internacionales, 1967).
1958-1964	Adolfo López Mateos	Reorganiza la Secretaria de Marina, hasta lo que se conoce hoy en día, mantiene la inversión privada en el sector, pero durante su periodo de gobierno dejan de funcionar algunas navieras (Salgado, El Desarrollo de la Marina Mercante Mexicana y sus Problemas Internos e Internacionales, 1967).
1964-1970	Gustavo Díaz Ordaz	En conjunto con navieros nacionales consigue, la creación de un banco especializado en la financiación de la MMM, coordina las actividades de autoridades, sindicatos de trabajadores de puertos y navieros; reestructura el plan de estudios de las escuelas náuticas, adquiere embarcaciones que permite reducir costos (Sáenz., 2009).
1970-1976	Luis Echeverría Álvarez	Reforma portuaria, se crea la Comisión Nacional Coordinadora de Puertos, Dirección General de Operaciones Portuarias, Puerto Madero en Chiapas, Inicia la construcción del puerto Lázaro Cárdenas en Michoacán, La Administración de aduanas marítimas, nuevas modalidades administrativas en puertos
1976-1982	José López Portillo	Consolida la flota petrolera con la construcción de 4 astilleros importantes en México: Veracruz, Mazatlán, Guaymas y Ensenada; se promulga también el Reglamento del Registro Público Marítimo
1982-1988	Miguel de la Madrid	Expide el reglamento del padrón de abanderamiento Mexicano.
1988-1994	Carlos Salinas de Gortari	Auge de conceptos multimodal del transporte marítimo, se presenta la iniciativa de reforma de la ley de navegación, se abre el cabotaje a extranjeros
1994-2000	Ernesto Zedillo Ponce de León	Reconoce los problemas de modernización de la MMM y de la competencia internacional, forma un programa de fomento a la misma con temas fiscales, financieros, jurídicos, laborales, administrativos y educativos; así como de seguridad de registros, uso de flota, competitividad y participación internacional, emite el reglamento de la ley de puertos y avanza sobre el de la ley de navegación, sin embargo la aplicación fue sobre puertos y seguridad marítima y contaminación en el mar (León, 1995).
2000-2006	Vicente Fox Quezada	Tras múltiples reuniones e intentos con armadores japoneses, poco se pudo hacer por el sector, publicando únicamente la Ley de Navegación y Comercio Marítimo en el DOF, así como las reglas del FONDEMAR
2006-2012	Felipe Calderón Hinojosa	Mantuvo paralizado durante todo su sexenio, en el congreso de la unión el FONDEMAR, lamentando la OIT, que México perdiera el liderazgo en materia marítima

2012-2014	Enrique Peña Nieto	Dentro del plan “Economía Competitiva y Generadora de empleos”, publican las reglas de operación para el Desarrollo de la MMM (FONDEMAR), busca impulsar la MM nacional, fortalecer el tráfico de altura y ofrecer servicios competitivos de la misma, así como desarrollar la industria naval (Programa en marcha, aun sin resultados a la fecha de la presente investigación). Se adquiere el astillero Barreras, en Vigo, España
-----------	--------------------	---

Fuente: Elaboración propia con base en Rosas, 1998; Olmedo, 2007; Salgado 1967 y 2006; SCT, 2012.

2.6 LA INDUSTRIA NAVAL: LOS ASTILLEROS EN MÉXICO

La industria naval del país se dividió en dos grandes grupos de astilleros: privados y paraestatales (Salgado, 2006).

En el grupo de los astilleros privados, existían aproximadamente 25 astilleros en el año de 1982, que eran los más importantes dentro de esta industria. La producción de embarcaciones con casco de acero y el restante en madera y fibra de vidrio representó más del 90% de la producción realizado por los astilleros privados, el número de embarcaciones construidas llego a 1269, en el periodo comprendido entre 1970 y 1982 (Salgado, 2006).

En el grupo de los astilleros del sector paraestatal se contemplaban cuatro y representaban los astilleros de mayor capacidad a nivel nacional en el año de 1982, siendo éstos: Astilleros Rodríguez, S.A.; Construcciones Navales de Guaymas, S.A.; y Astilleros Unidos de Mazatlán, S.A. de C.V.; en el litoral del océano pacífico, y Astilleros Unidos de Veracruz, S.A. de C.V. en las costas del Golfo de México, todos ellos coordinados por Astilleros Unidos, S. A. de C.V; en el mismo periodo mencionado en el párrafo anterior, este grupo de astilleros construyo 579 barcos camaroneros, representando el 93% de su producción total (Salgado, 2006).

Los objetivos de los astilleros se dividieron en tres grandes grupos: primeramente los nacionales, con los cuales se buscaba participar en la oferta de bienes, cuya demanda no era cubiertos por la iniciativa privada debido al riesgo de las

inversiones; modernizar su organización, elevar sus niveles de productividad y propiciar su reestructuración de acuerdo a la dotación interna de factores y a las condiciones de la economía; promover el desarrollo del país, fortaleciendo los mercados regionales con el efecto multiplicador de la inversión en la industria naval, que inicia con la construcción del astillero y alcanza los mayores efectos en plena operación (Salgado, 2006).

A nivel sectorial, que es el segundo grupo, se buscaba una industria eficiente y competitiva que alcanzara un crecimiento auto sostenido, reduciendo la vulnerabilidad externa conformando un sector integrado hacia adentro, articulado con la economía nacional y competitivo en el exterior. Un crecimiento autónomo de la producción, impulsando el desarrollo tecnológico; por último descentralizar las actividades industriales en busca de una especialización regional y un desarrollo industrial, bajo el liderazgo de empresarios nacionales, aprovechando los sectores público, privado y social (Salgado, 2006).

El tercer grupo se refiere a los objetivos institucionales, donde se plantea la estructuración de la construcción y reparación naval, cuyo objetivo principal es participar en el sector industrial sustitutivo de importaciones (SESI) y exportar en etapas sucesivas; integrar y volver autosuficiente al sector, formó parte se estos objetivos; así como el satisfacer los requerimientos de marina mercante nacional en cabotaje y altura; reduciendo los gastos en el exterior por adquisición de buques, esto al satisfacer la demanda de construcción y reparación de buques (Salgado, 2006).

Los objetivos antes planteados serían alcanzados mediante el desarrollo de tres grandes etapas: el despegue, comprendido de 1978 a 1982; la consolidación de 1983 a 1987 y el desarrollo continuo de 1988 en adelante.

Las acciones encaminadas a regular las actividades incluyeron la inspección del trámite de permisos para la navegación y construcción de embarcaciones, asimismo, se creó el Registro Público Marítimo Nacional que constituye una importante ayuda para el desarrollo de la marina mercante (Salgado, 2006).

2.7 FLOTA MARÍTIMA NACIONAL

La MMN contaba a finales de 1982, con 99 embarcaciones, la flota estatal se integra en forma predominante por buques tanque que representan el 64.3% del total de embarcaciones del sector público, lo cual refleja la preponderancia del Estado en la transportación de fluidos, principalmente productos petroquímicos y petróleo crudo; le siguen en importancia los transbordadores que representan el 16.1% del total de embarcaciones de la flota estatal. En la composición de la flota correspondiente al sector privado, destaca la importancia de los buques para carga general que constituyen el 72.1% del total, seguidos por los buques tanque con el 16.3% (SCT, 2010).

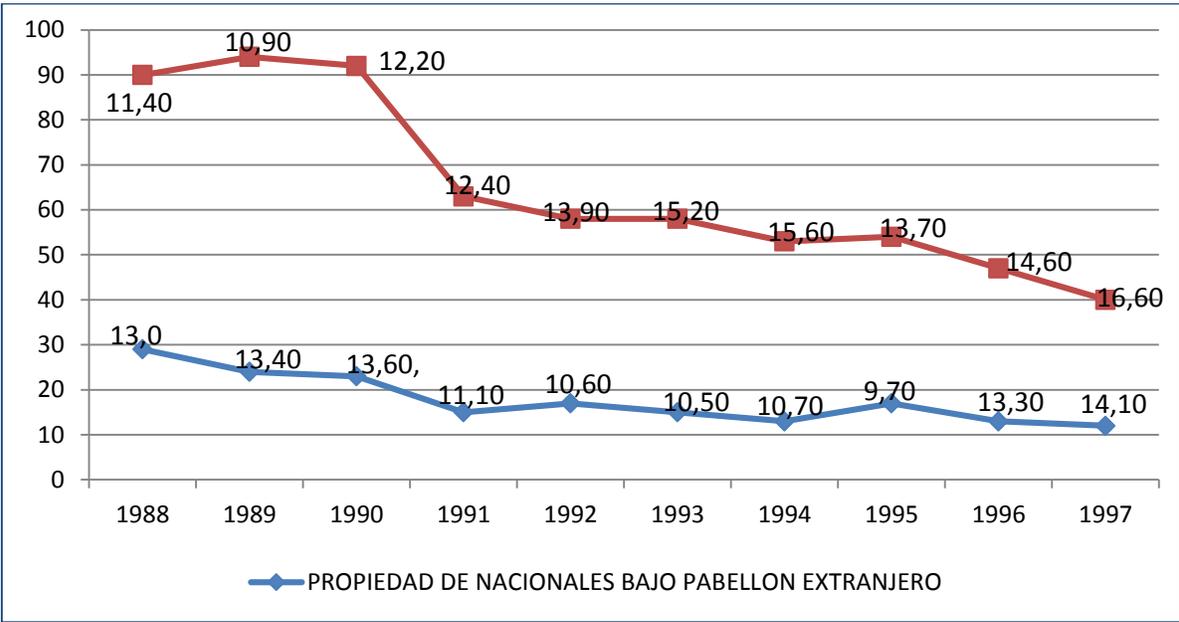
La marina mercante del país entre 1982 y 1983, se alcanzó el mayor número de embarcaciones con bandera nacional de más de 1000 toneladas de registro bruto (TRB) y la más alta capacidad de la flota con bandera nacional medida en TRB; esta situación tuvo su origen en el crecimiento en las actividades de PEMEX y en la política aplicada por la paraestatal entre 1975 y 1982 en el sentido de ampliar la capacidad de la flota que destinaba a la distribución de sus productos, así como al aprovechamiento por parte de algunas navieras mexicanas de los estímulos fiscales, crediticios, combustibles baratos, entre otros apoyos otorgados por el Gobierno Federal y las leyes de la materia en esos años (SCT, 2010).

La MMM, desde 1988 hasta la fecha, ha tenido un acelerado proceso de involución, en buques de más de 1,000 TRB o unidades de arqueado bruto, según se puede apreciar en la gráfica 8, donde se comprende el periodo de 1988 a 1997, con datos proporcionados por el Instituto de Estudios de la Marina Mercante Iberoamericana (IEMMI).

A partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, como resultado de la eliminación de los estímulos fiscales antes mencionados, y de que PEMEX logró hacer más eficientes sus actividades de distribución con el uso de oleoductos y gasoductos, las navieras nacionales que realizaban tráfico de altura decidieron acogerse a banderas de conveniencia, teniendo como consecuencia un

decremento en el tonelaje registrado; principalmente de las embarcaciones de más de 1000 toneladas de registro bruto (TRB) que portaban bandera mexicana, pues ahora para el naviero es más rentable y conveniente, conducirse en los lineamientos de las banderas abiertas que de la nacional (SCT, 2010).

Gráfica 4. EVOLUCIÓN DE LA FLOTA MERCANTE MEXICANA, 1988 A 1997 (Número de buques y edad promedio).

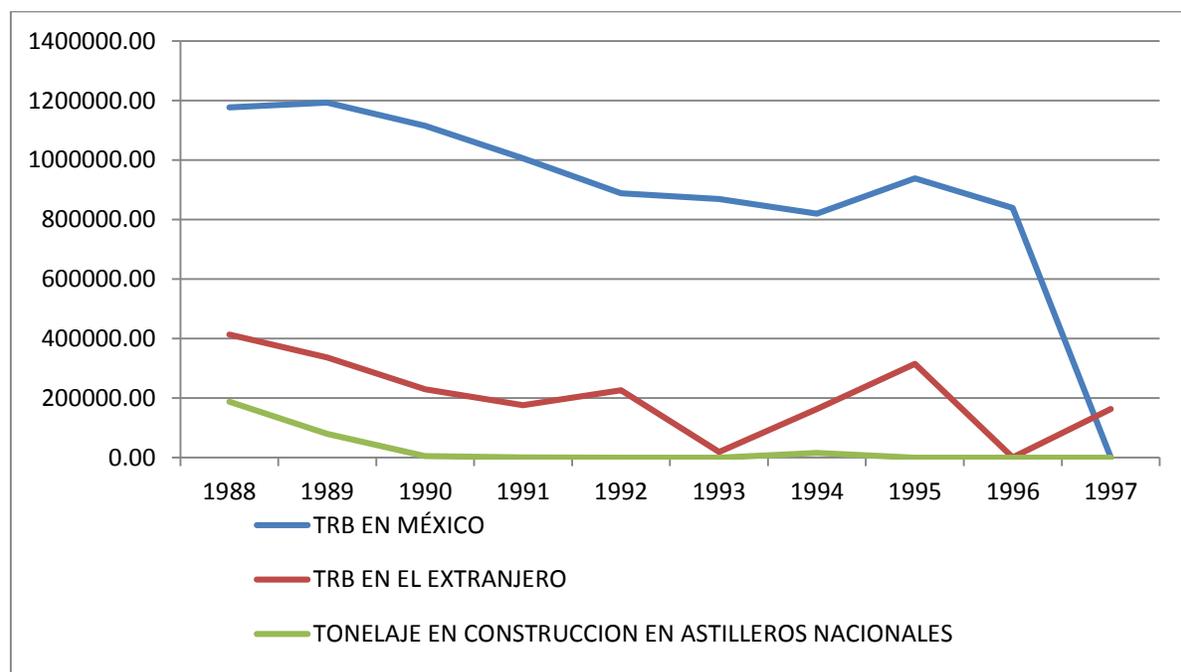


FUENTE: Elaboración propia con base en datos proporcionados por Salgado, El Comercio Exterior de Mexico, La flota Mercante Mexicana y la Legislacion Maritima Nacional, 2006.

Factor importante de decrecimiento, es el hecho de que las embarcaciones de ese periodo eran propiedad de mexicanos, pero con el auge de los pabellones libres, con baja imposición legal y fiscal, los buques nacionales fueron sacados del país y registrados bajo otros pabellones, agravando aún más la situación de la MMM. Dichos pabellones de libre registro, utilizados por los armadores mexicanos son: Bahamas, Liberia, Panamá y Vanuatu (SCT, 2010).

En el periodo de 1988 a 1997, se percibe claramente la involución que ha presentado la MMM, al no existir buques en construcción para el año 1996 y 1997, en astilleros mexicanos. Por esa situación para 1997 la flota mexicana apenas constituía el 0.1% del TRB mundial, lo que prácticamente era nada si se compara con el tonelaje mundial que para esa fecha llegaba a los 522.2 millones de TRB, mientras que él país apenas alcanzaba las 797,899 TRB y considerando que la suma se compone también de aquellas embarcaciones propiedad de mexicanos, pero matriculadas en otros pabellones, la cifra se vuelve menos significativa (SCT, 2010).

Gráfica 5. EVOLUCIÓN DE LA FLOTA MERCANTE MEXICANA BAJO PABELLÓN NACIONAL Y EXTRANJERO DE 1988 A 1997 (TRB).



FUENTE: Elaboración propia con base en datos proporcionados por Salgado, El Comercio Exterior de Mexico, La flota Mercante Mexicana y la Legislacion Maritima Nacional, 2006

La edad de los buques se aproximaba a los 16.6 años promedio, sin olvidar que la vida útil de un buque, económicamente hablando es de 20 años, aunado al hecho de que la gran mayoría de las embarcaciones se encontraban fuera de la

normatividad internacional según datos proporcionados por el IEMMI, el mismo instituto señala que para 1996 solo se tenía en construcción un buque granelero de 26,300 TRB para la Naviera Internacional Mexicana S.A. (ANIMEX), el “AZTLAN”, que quizá fue el único que cumpliría con las disposiciones internacionales, ya que la flota mercante de la época, por su edad, difícilmente cumpliría con los estándares exigibles por la OMI, aunado al hecho de que sin subsidios gubernamentales los costos de modernización de la flota serían sumamente gravosos para los armadores nacionales, y difícil de alcanzar.

Se vuelve pertinente la aclaración del porque se separa el periodo de 1988-1997, con los registros más actuales de 1999-2004, esto es, por las fuentes de información. Las del primer periodo se basan en los Anuarios del IEMMI. En tanto que el segundo periodo se basa en la obra “World Fleet Statistics” de la “Lloyd’s Register of Shipping”, la cual se ocupa de buques con tonelaje superior a las 1,000 TRB, aunado al hecho de que en esta publicación no se hace mención a que sector pertenecen los buques, si al público o al privado, de la misma manera no proporciona estadísticas sobre las embarcaciones bajo bandera de conveniencia (Salgado, 2006).

La razón por la que no se incluye al año de 1998, se basa en los resultados del informe del presidente de IEMMI, Aurelio González Climent, al presentar el prólogo del anuario de 1997:

“..., en México no hay más que hacer, pues es el país que más buques ha dado de baja, tanto en los sectores público, como en el privado, a partir de 1995”.

Además de que en el mismo año Transportación Marítima Mexicana (TMM), vendió el 67.3% de sus acciones a la naviera “American Ships”, filial de la “Canadian Pacific Ships”, hoy en día la primer naviera mencionada en párrafo precedente, es propiedad de “Hapag Lloyd”, incluyendo el conjunto económico de TMM (Salgado, 2006).

La “Lloyd’s Register of Shipping”, señala que al 31 de diciembre de 2004, la flota mercante mexicana, alcanzaba un TRB de 633.3 millones de toneladas, por lo que

se deduce que la MMM representó apenas el 0.1% del tonelaje mundial, ocupando el lugar 45 de entre 48 países, según estadísticas de la Sociedad Clasificadora Inglesa, además de que su edad promedio está por encima de los 21 años, por lo que se encuentran fuera del estándar internacional. Si al tonelaje de la MMM se le suma el que se encuentra bajo pabellón extranjero el mismo sube a 1, 077, 998 TRB, caso en el que aparecen 53 países al lado de México, pero la situación no mejora, se sigue en la posición 47 y con el 0.1% del TRB mundial .

Del año 2008 a 2012 hay un ligero crecimiento pues paso de un registro de 59 buques a tener 79 registrados. Sin embargo el TRB, presentó una caída precipitada en 2001, manteniéndose así hasta el año 2012. Lo que indica claramente que el número de buques superiores a 1000 TRB se ha incrementado; sin embargo ninguno de esos buques presenta un tonelaje significativo, que haga productiva y eficiente a la MM nacional, la cual queda completamente fuera de las exigencias de los mercados internacionales, en la oferta y demanda de fletes por vía marítima transportando únicamente menos del 1% de las mercancías de comercio exterior (Salgado, 2006).

Por lo que resulta difícil comprender cómo después de que la flota de la MMM alcanzara 1.4 millones de TPM, comparado con los números mundiales; ahora siendo la décimo cuarta economía del mundo, pueda concederse el privilegio de contar con una flota mercante insignificante e ineficiente. Mientras que economías como Brasil, Malasia o Turquía, siendo economías en desarrollo, cuentan con flotas más estratégicas y mejor protegidas por su legislación, (Olmedo, 2007).

Lo anterior se explica en el siguiente capítulo la normatividad que es aplicable al sector y el análisis de la misma a nivel internacional y nacional.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS ECONÓMICO DE DERECHO DEL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO

La relación entre juristas y economistas, hasta hace relativamente poco tiempo se encontraba muy desgastada, cambiando la situación en tiempos actuales en virtud de que cualquier organización se forma y se rige a través de preceptos legales, que existen a la par de los económicos. Este enfoque permite que el derecho se vea, se entienda y se estudie como un sistema: un sistema que el análisis económico puede iluminar, revelar como coherente y mejorar en algunos puntos, en una cooperación y retroalimentación constante; Así mismo, hace posible que la economía se vea como una herramienta para el entendimiento y la reforma de las prácticas sociales, más que solo como un sistema formal de complejidad matemática atemorizante.

Así, la vinculación de la economía con el derecho y a su vez la correlación de ambos con el sector transporte marítimo de altura, específicamente en lo que respecta a la MMM permitirán aclarar las pautas de las variables a utilizar en la comprobación metodológica de la competitividad del medio de transporte acuático descrito, y su participación correspondiente a nivel internacional, de igual manera permitirá la formulación de aportaciones a este sector nacional.

3.1 TEORIA DEL ESTADO

La forma de Estado o lo que se conoce actualmente como tal, no es una casualidad histórica, o un mero gusto organizacional; por el contrario es la estructura de las diferentes sociedades.

Según la definición ofrecida por Francisco Porrúa en su libro la Teoría del Estado, se entiende al mismo de la siguiente manera:..."El Estado es una sociedad humana establecida en el territorio que le corresponde, estructurada y regida por un orden jurídico, que es creado, definido y aplicado por un poder soberano, para obtener el bien público temporal, formando una institución con personalidad moral y jurídica propia". En la sociedad, que está en la base del Estado, hay muchas otras agrupaciones, sociedades o asociaciones de diversa índole, mercantiles, industriales entre otros que contribuyen al bien común; la función del Estado, es vigilar y estructurar estos grupos y sus actividades, las cuales también pueden ser individuales, o bien con el esfuerzo colectivo y conjunto se obtenga en bien común. El Estado es una realidad política; es un hecho social de naturaleza política, siendo un realidad, algo que existe en el mundo con vigencia objetiva; cuando los hombres se agrupan con sus semejantes, estableciendo entre si una serie de relaciones, una intercomunicación de ideas y de servicios, fundamentalmente por la división de las tareas, nos encontramos ante la presencia de un hecho de naturaleza social (Porrúa, 2005).

Lo anterior presenta un escenario que da cabida a la economía y a la relación jurídico-económica que existe, ya que se derivan de la naturaleza misma del hombre, que por impulso necesario se asocia con otros seres humanos mediante relaciones económicas, reguladas por aspectos legales. Todas las relaciones serán posibles solo con la correcta aplicación de la Teoría del Estado, pues será esta quien dé el fundamento para tomar al mismo, como un ente capaz de relacionarse con particulares en igualdad de circunstancias y a su vez ejerciendo su doble personalidad como ser soberano; que proporcione los medios idóneos para alcanzar una política comercial con estándares internacionales; por lo que

según su definición el Estado es la organización política de un país, es decir, la estructura de poder que se asienta sobre un determinado territorio y población. Poder, territorio y pueblo o nación son, por consiguiente, los elementos que conforman el concepto de Estado, de tal manera que éste se identifica indistintamente con cada uno de aquellos (Maynes, 2000).

En todas las sociedades humanas, la convivencia pacífica es posible gracias a la existencia de un poder político que se instituye sobre los intereses y voluntades particulares. El Estado es la organización que acapara este poder en las civilizaciones desarrolladas, y ha tendido a conseguir el bien común mediante distintas formas de gobierno a lo largo de la historia (Maynes, 2000).

Independientemente de las concepciones teóricas, el Estado es una realidad social, y a ella corresponde una realidad jurídica y económica con características específicas. La organización política de una sociedad corresponde a un tiempo y espacio determinados, su realidad está constituida por los siguientes elementos: Una agrupación social humana, que viene a ser la población; un territorio, que es la realidad físico-geográfica; un orden jurídico o soberanía, que implica independencia y autodeterminación, tanto jurídica como económica y un gobierno regulador del orden público y privado. Además de lo anterior, los autores coinciden en que el Estado tiene fines y aunque no son elementos que lógicamente formen parte del concepto, sí son constantes y en última instancia, pueden identificarse con el bien común, la felicidad de la sociedad, la justicia social (Rojas, 2000).

Por tanto el Estado que se conoce actualmente no es una casualidad histórica o un capricho organizacional es la estructura de las sociedades, necesaria para las mismas, pues garantiza la seguridad, sostiene derechos, permite intercambios, impone el cumplimiento de contratos de manera coercitiva, reglamentando y sancionando de manera específica al comercio tanto local como internacional. Sin el Estado, la economía no sería posible, pues de manera básica solo podrían desarrollarse las actividades de autosuficiencia, el trueque y la rapiña. Para la economía actual es imprescindible el papel que juega el Estado, pues cuando se

habla de trascender y dar soluciones supra-estatales sobre la mundialización de los intercambios, las garantías ofrecidas por el mismo se consideran de facto en cualquier relación comercial, buscando alternativas que permitan el libre cambio (Burgos, 2009).

El mismo Banco Mundial (BM) reconoce en su informe de 2007, la importancia del Estado como ente regulador y participante de la economía dinámica de una nación, afirmando que..."Un Estado eficaz, es imprescindible para poder contar con los bienes, servicios, normas e instituciones que hacen posible que los mercados prosperen y que las personas tengan una vida saludable y feliz. En su ausencia, no puede alcanzarse un desarrollo sostenible ni en el plano económico ni en el social" (Banco Mundial, 1998).

George Stigler, señala que el Estado (la maquinaria y el poder del Estado), puede ser un recurso o una amenaza para cualquier industria o sector. Con su poder para prohibir u obligar, para tomar o dar dinero, el Estado puede ayudar o dañar selectivamente a gran número de industrias. Las tareas centrales de la teoría de la regulación económica son, explicar quién recibirá los beneficios o cargas de la regulación, que formas tomara y los efectos que producirá la misma, sobre la asignación de recursos" (Ariño, 2004).

En consecuencia, resulta importante concebir al Estado y al derecho mismo, desde una perspectiva más amplia y de cooperación para la economía, pues dentro de su complejidad se encuentran presentes e interrelacionados diversos elementos que juegan papeles fundamentales en busca de alcanzar el bienestar social.

Por tanto, el comercio, como parte relevante de la estructura económica es un buen ejemplo de la interrelación descrita con antelación, pues en los actos celebrados en razón del mismo; cualquiera que sea la naturaleza del intercambio, el alcance y los contenidos están normados, sujetos y sancionados a una regulación jurídica, que brinda certeza, confiabilidad y obliga a las partes a cumplir en tiempo y en forma, y en caso contrario ejerce el Estado su poder coercitivo.

Esta situación es presente a nivel internacional, mediante diversos organismos jurídicos comerciales a los que los estados se integran sometiéndose a su jurisdicción, reglamentación y sanciones, dando confiabilidad al comercio internacional, a las inversiones extranjeras, finanzas internacionales, recursos naturales y aspectos monetarios internacionales, es por esta situación que los diferentes gobiernos han centrado su atención en dotar a su comercio, doméstico e internacional de normas legales para que por una parte este se convierta factor de progreso y desarrollo y por el otro lado garantice los derechos y obligaciones de las partes que intervienen en la celebración de este tipo de actos o acuerdo de voluntades (Martinez, 2000).

El comercio internacional muestra que existe una gran dispersión de normas regulatorias, instituciones y procedimientos, así como una gran cantidad de criterios para regirlos; es pues esta área regulada y organizada por disposiciones que reglamentan las relaciones comerciales entre los países de menor desarrollo y las potencias industrializadas, además de establecer instituciones intergubernamentales apropiadas; para reducir el desequilibrio y desigualdad, los efectos oligárquicos de ese intercambio y permitir una convivencia internacional más equitativa entre las diversas naciones que como actividad habitual realizan comercio (Insuela, 1980).

El derecho público, encargado de regular las capacidades estatales, se convierte en una cuestión de primer orden para el comercio internacional, complementado por la ciencia económica, que se encarga de la asignación de recursos, siendo su objetivo principal; se transforma entonces en materia fundamental; por afectar los derechos y obligaciones con los que el Estado conforma la vida económica y social de una nación (Ariño, 2004). El mismo autor citado menciona “Debemos tomar en cuenta que las fuerzas desatadas en una economía global, también son terriblemente peligrosas, si no les aplicamos “válvulas de escape” y mecanismos reguladores de donde se confirma la necesidad reguladora del Estado Nación”.

En el plano económico de manera directa o indirecta la participación del Estado ha sido constante mediante la aplicación de instrumentos de política económica o

bien mediante normas jurídicas que propician el nacimiento de un ordenamiento legal y económico, objeto y fundamento de este estudio.

3.2 EL DERECHO Y LA ECONOMIA

Algunos economistas como Hayek o Stigler, entre muchos otros, han prestado una significativa atención al sistema institucional del que la economía es parte. Incluyendo a juristas importantes como Richard Posner, quien ha escrito sobre el análisis económico del Derecho así como Ronald Coase, también jurista, y ganador de un premio Nobel de economía, justamente por sus estudios de derecho sobre la apropiación y la eficiencia de las reglas del mercado; tomando así la importancia y relación estrecha que existe entre el sistema económico y el legal (Ariño, 2004)

Por lo anterior se debe tener presente la interrelación que existe entre ambas materias y sobre todo la importancia de las mismas, pues se complementan, de manera tal que son hasta cierto punto imprescindibles, especialmente para la presente investigación, pues es la forma básica para explicar la relación existente entre la navegación de altura de propiedad nacional y el impacto económico que representa para el país, así como justificar la existencia de la misma.

La tarea de la economía, así definida consiste en la exploración de las implicaciones de suponer que el hombre procura en forma racional aumentar al máximo sus fines en la vida, sus satisfacciones: se llamara interés propio, a lo que se conoce como “utilidad”, por lo que el hombre se esfuerza por aumentar racionalmente al máximo la utilidad en todas las áreas de la vida, no solo en los asuntos “económicos”, sino también aquellos donde existe una intersección entre el derecho y la economía; lo jurídico. Analizando aquellas áreas productivas y que son de incidencia publica en el área de la economía, afianzando la rama jurídico económica (Posner, 2007).

El estado de derecho es la elección más favorable para el amplio desarrollo de la economía de los países, dado que en el mismo se contienen premisas como la sumisión del poder al derecho, la aceptación de libertades y derechos de los ciudadanos y el reconocimiento de la democracia como sistema de gobierno, que convierten al estado de derecho en uno de los sistemas más confiables en las sociedades contemporáneas; sosteniendo el mismo a la economía, mediante instituciones, reglas y regulaciones del poder público (Ariño, 2004).

El Derecho Positivo Mexicano reconoce la personalidad del Estado, pues a éste y a otras entidades; la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) les otorga personalidad jurídica con derechos y obligaciones. La Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN), máxima autoridad del Supremo Poder Judicial Federal, en el decurso de su historia ha reconocido que el Estado Mexicano tiene una doble personalidad. En su obra de Derecho Administrativo, Gabino Fraga afirma que el Estado ostenta una personalidad única y que cuando se habla de la personalidad del Poder Ejecutivo, del Legislativo o del Judicial, se trata de la misma personalidad del Estado, pero manifestada en forma diferente (Romero, 2002).

Dentro de las actividades del Estado, se pueden mencionar las siguientes formas que asume la intervención estatal, en cumplimiento de las políticas económicas y políticas. La acción de ordenamiento, que alude al establecimiento del orden jurídico nacional, tanto federal como local; se cuenta también a la acción de regulación, donde el Estado influye activamente en el mercado con diversos instrumentos financieros; así mismo, a la acción de sustitución, en la cual el Estado es protagonista del proceso económico, es decir, una participación directa en organizaciones que producen bienes y servicios en el mercado y por último la acción de orientación y coordinación, reflejada en el PND y planes particulares y específicos de la actividad económica; siendo el Estado el rector de la economía nacional (Romero, 2002).

La acción del Estado puede tener por objeto:

-
- a) La reglamentación, la vigilancia y el control de la actividad privada;
 - b) La ayuda a la iniciativa privada y a las empresas privadas de interés colectivo;
 - c) La creación y la gestión de servicios públicos; y
 - d) La administración juzgando los conflictos, es decir, lo que se denomina el contencioso administrativo (Maynes, 2000).

En el último tercio del siglo XX pueden identificarse cuatro fines fundamentales del Estado, en los cuales se pueden integrar la totalidad de sus actividades; en primer lugar, los fines de la política general y orden público; en segundo lugar, los fines de desarrollo económico; en tercer lugar, los fines del desarrollo social, siendo los principales los fines de la actividad administrativa, que incluyen a la economía, la educación y los valores espirituales, considerados en su aspecto material. Los elementos formales del bien público se concretan en tres categorías: la necesidad de orden y de paz; la necesidad de coordinación, que es también orden, pero desde este especial punto de vista; y la necesidad de ayuda, de aliento y eventualmente de suplencia de las actividades privadas (Rojas, 2000).

Tomando especial atención a la tarea del Estado consistente en reglamentar las relaciones económicas, definir la organización de la sociedad y del propio Estado, crear los mecanismos que resuelven los conflictos y controversias de intereses dentro del contexto de paz social; a la luz de la democracia ejercida por cada nación aparece a continuación la normatividad aplicable a la materia económica por parte del Estado (Insuela, 1980).

3.3 DERECHO ECONOMICO

Es conveniente iniciar señalando que el rasgo distintivo más general y relevante del derecho, en todo tiempo y lugar, es que su presencia indica que cierta conducta humana deja de ser optativa y se convierte en obligatoria en algún sentido. Una conducta es optativa cuando puede realizarse u omitirse a voluntad,

por el contrario la conducta obligatoria es aquella que no es optativa, en otras palabras es la conducta que los individuos no pueden realizar u omitir libremente. El derecho busca regular ambos tipos de conducta, para facilitar la vida en sociedad (Rojas C. M., 2006)

El derecho es el sistema normativo positivo que intenta organizar a la sociedad, según una cierta idea de justicia. En consecuencia resulta importante concebir al derecho desde una perspectiva amplia, no limitada a uno solo de sus aspectos porque en la compleja realidad jurídica se encuentran inmersos diversos aspectos de la vida cotidiana, como lo es la cuestión económica particular de los individuos y de una nación (Porrúa, 2005).

Existe entonces una diferencia radical entre el Derecho de la Economía y el Derecho Económico, misma que se hace preciso aclarar. Donde el primero protege, reglamenta y regula los derechos individuales; en tanto que el segundo tiende a la protección de los derechos de la sociedad, centrando su campo de estudio en la intervención del Estado en la economía (Palacios, 1986).

Munera Arango citado por Jorge Witker, define al Derecho Económico como “el conjunto de principios y de normas jurídicas que regulan la cooperación humana en las distintas actividades de creación, distribución, cambio y consumo de la riqueza generada por un sistema económico” (Witker J. , 1995).

Para Ovidia Rojas el Derecho Económico es “el conjunto de normas jurídicas que regulan la política económica del Estado, para tutelar fundamentalmente los intereses generales, reconociendo y estimulando a la vez los intereses de los particulares” (Rojas C. M., 2006).

Entendiendo con lo anterior la íntima relación existente entre el sistema económico y las instituciones jurídicas, que en cualquier sociedad operan con una correlación entre el derecho y la economía. La propiedad privada, la libertad de contratación y la libertad económica, fueron los pilares del modelo económico liberal que se consolidó en el siglo XIX y que se expandió universalmente con base en una economía autorregulada por las fuerzas del mercado en competencia perfecta, y

descansa primordialmente en tales instituciones jurídicas; por lo que la economía privada y el derecho individualizado son las dos caras de un mismo proceso, que opera en dicho lapso histórico y consolida la hegemonía de una clase social (burguesa), que nace de la sociedad feudal emprendiendo el tránsito a un sistema social más avanzado y progresista conocido como capitalismo (Witker J. , 2000).

Sin embargo y atendiendo a la clásica división del derecho en público y privado y al tipo de relación que se regula, orgánica o inorgánica, respectivamente. La primera de estas relaciones regula las interacciones entre el Estado y los particulares, así como la organización y funcionamiento del mismo Estado, por su parte la segunda de las relaciones se integra por normas que regulan las relaciones entre personas que se encuentran en un plano de igualdad, centrándose en el individuo el cual no es susceptible de división (Rojas C. M., 2006).

En este contexto, si se considera al Derecho Económico como un instrumento normativo que rige la política económica del Estado, éste se ubica indudablemente en el ámbito de derecho público, ya que sus normas permiten, limitan o prohíben ciertas conductas, orientándolas a los fines económicos propuestos por el Estado, de igual manera guarda una relación vigente con el derecho privado al proteger los diversos aspectos inherentes a las personas, custodiando de manera jurídica o reglamentada para lograr sus fines (Rojas C. M., 2006).

El que el Estado se considere el centro del poder, depositario de intereses plurales, lo obliga a intervenir y participar en los mecanismos de mercado a fin de corregir desequilibrios supuestamente naturales e indivisibles. Esta doble función estatal, intervención y participación, impacta sobre los sistemas jurídicos, donde el derecho abarca nuevas funciones de organización de relaciones sociales más equitativas y del equilibrio entre las fuerzas económicas existentes en el contexto social (Burgos, 2009).

El cambio que sufre el estado, al abandonar el papel de vigilante, tiene repercusiones en el sistema jurídico:

-
- a) La ley pasa a ser un instrumento de programación.
 - b) Se sustituyen principios y técnicas jurídicas.
 - c) El Poder Ejecutivo, en deterioro del Legislativo, pasa a formar parte importante de la producción jurídica.

Representando nuevamente las relaciones recíprocas que se presentan entre la economía y el derecho. A una economía intervenida y dirigida por el poder público le corresponde un orden jurídico público y administrativo. Esto es, a normas inorgánicas individualizadas, aptas y funcionales para economías autorreguladas y descentralizadas, le suceden normas orgánicas funcionales penetradas por la reglamentación y directriz estatal (Witker J. , 2000).

Este derecho, el de investigación estatal, se estructura sobre nuevos conceptos y categorías jurídicas: la propiedad, la función social, los contratos de adhesión, los controles de precios y alquileres, la intermediación estatal entre el capital y el trabajo, la determinación del presupuesto, el control del dinero, crédito y comercio exterior, todos ellos signos indicadores de cambios profundos en la sociedades contemporáneas (Burgos, 2009).

Los procesos de intervención no se detienen, por el contrario, avanzan hacia su racionalidad y permanencia. A la economía política que estudia y sistematiza las decisiones microeconómicas (empresa), le sustituye la política económica que sitúa al Estado como centro de decisiones macroeconómicas, a las cuales los agentes macroeconómicos deben atenerse y ajustarse. El Estado de bienestar, se erige como el indicador de progresos social, y su participación se articula a la estructura misma de la nueva economía mixta (social de mercado), conformada por medio de empresas privadas, públicas y transnacionales (Pantoja, 2001).

En consecuencia el sistema normativo sigue cambiando, primeramente para disciplinar y regular a la política económica y luego regular jurídicamente la planificación, surgiendo el derecho económico, que en su carácter instrumental y subordinado al Estado planificador registra, sistematiza y evalúa este universo de

normas, que por su propia naturaleza son creadas en forma empírica, coyuntural y no codificada (Cottely, 1971).

En síntesis, en la evolución histórica de la sociedad actual ha habido una interacción entre los cambios económicos y las instituciones de derecho, de cuyos dinamismos, el derecho económico surge como una nueva rama del derecho público, de suerte tal que sus estudios superan los métodos formalistas y cae de lleno en el amplio campo de lo económico y social es decir, es lo interdisciplinario.

Las siguientes premisas concluyen las reflexiones anteriores:

- a) A sistemas económicos liberales han correspondido sistemas jurídicos individualistas y privatistas.
- b) A sistemas económicos socializados corresponden sistemas jurídicos administrativos y públicos

Dichos cambios han tenido como centro, el derecho de propiedad y sus consecuentes efectos jurídicos y económicos.

- c) A sistemas económicos mixtos corresponden sistemas jurídicos orgánicos e inorgánicos (derechos públicos y privados).

El derecho económico nace en los sistemas socializados y mixto, como instrumento que regula, disciplina y sanciona la política económica y la planificación del desarrollo; estableciendo una interrelación disciplinaria entre la economía y el derecho que viene a establecer una rama claramente definida como derecho económico. Pero como indican Jorge Witker y Ángela Varelas, el Derecho Económico es un campo de estudio muy poco explorado, cuyas características mismas impiden incluso terminar de delimitar su contenido y alcance, ya que se trata de un derecho dinámico (Varela & Witker, 2003).

Por tanto el Derecho Económico conforma una realidad científica indiscutible, siempre que se le examine con una metodología interdisciplinaria amplia y no formalista, esto es, considerando a las normas jurídicas específicas como

instrumentos que cumplan contenidos y finalidades económicas y sociales (Burgos, 2009).

Esta rama se encuentra integrada por dos distintas categorías, la jurídica o elemento formal, y las económicas que serán el elemento material, de tal manera que el objeto de estudio es bipartito. Ambos elementos tienen como eje central el fenómeno de la intervencionismo estatal en la economía con el fin de alcanzar metas definidas por el sistema político global, recogidas y amparadas por las constituciones nacionales, dicho eje será distinto en cada sistema económico (Witker J. , 2000).

El intervencionismo y dirección estatal, a través de la norma jurídica han dado lugar al surgimiento de una rama de estudio autónoma a la ciencia económica, la política económica, la cual estudia, sistematiza y evalúa los instrumentos técnicos de intervención estatal con el fin de regular la producción, distribución circulación y consumo en una comunidad que aún mantiene mecanismos de mercado para la asignación de recursos (Witker J. , 2000).

Para la regulación de ambos matices del intervencionismo, surge el derecho económico como un subconjunto normativo que regula, disciplina y ejecuta la política económica y la planificación en busca del desarrollo que equilibre necesidades sociales ilimitadas frente a recursos materiales escasos (Burgos, 2009).

Cuando el intervencionismo estatal es total y planificado imperativamente como en los sistemas socializados, se exigen normas administrativas y económicas totales, dando al Derecho Económico una función hegemónica, confundiéndola con el derecho de la planificación. Es decir, en estos sistemas, Derecho Económico y Derecho de la Planificación se vuelven sinónimos. Entendiendo como meta principal la de aumentar al máximo el ingreso nacional bajo una autoridad controladora que es el Estado, el cual tiene la capacidad de dirección de la economía nacional para un correcto funcionamiento entre las relaciones económicas interiores y las rivalidades de las exteriores (Pantoja, 2001).

Por lo que respecta a los modelos mixtos o de Estado Social de Derecho, se puede decir que el Derecho Económico es el derecho de dirección y de mando que se atribuye en el ámbito de derecho público, con constante relación e injerencia en asuntos privados, relacionando los intereses públicos en dirección con los privados en cuanto a intereses de particulares que realizan actividades económicas de manera general.

3.3.1 Objeto del Derecho Económico

El objeto de estudio del Derecho Económico es básicamente la intervención del Estado en la economía, de donde derivan dos aspectos esenciales: el económico y el jurídico, el primero constituye el elemento material y el segundo el elemento formal. Ambos elementos se encuentran en la realidad estrechamente interrelacionados y se determinan mutuamente en gran parte (Witker J. , 2000).

Jorge Méndez Galeano señala que el objeto del Derecho Económico está constituido por normas jurídicas que permiten al Estado intervenir en el proceso económico del país, para regular, planear y fomentar las actividades económicas, participando en ellas, con la finalidad de impulsar el desarrollo económico y social en el marco de su interrelación normativa con la economía mundial (Méndez, 2007).

3.3.2 Sujetos de Derecho Económico

Por lo que se refiere a los sujetos de derecho económico estos son los agentes que actúan en la producción, distribución, circulación y consumo de bienes y servicios, distinguiéndose al Estado, en cuanto rector del proceso económico; las empresas privadas (nacionales y extranjeras), la empresa pública y los

consumidores, por comprar y adquirir bienes y servicios para su consumo, satisfaciendo así sus necesidades (Rojas C. M., 2006).

Para Witker, los sujetos de Derecho Económico, son el centro de los derechos y obligaciones, por tanto son agentes económicos, independientemente de su forma jurídica o naturaleza patrimonial, que actúen en la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Este concepto incluye al Estado y diversos organismos estatales, personas jurídicas, privadas e individuos (Witker J. , 2000).

Por lo que el escenario de actuación de los agentes económicos es el mercado y todas las relaciones que se den en éste, entendidas como actividades económicas, constituyendo el objeto de este derecho, precisando que el fin último de la intervención pública en la economía, desde esta óptica, se justifica en la necesidad de impulsar el crecimiento económico y propiciar el desarrollo (Varela & Witker, 2003).

En la tabla número 3 tres, se esquematizan a los sujetos de Derecho Económico, según Méndez Galeano, desde la perspectiva económica y jurídica, en busca de clarificar los conceptos antes señalados.

Tabla 3- SUJETOS DE DERECHO ECONÓMICO.	
Orden Jurídico	Orden Económico
<p><u>Sujeto Activo:</u> (Exclusivo para el Estado). El estado es creador de normas y de la política económica.</p> <p><u>Sujeto Pasivo:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • El Estado cuando celebra actos jurídicos de naturaleza económica con los particulares. • Empresas privadas, constituidas conforme a las leyes. • Trabajadores y empleados que realizan actividades conforme a la ley. 	<p><u>Sujetos Activos:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • El estado. • Las empresas y organizaciones del Estado que operan con fines económicos. • Las empresas privadas que participan en los procesos de producción, distribución y comercialización (importaciones, exportaciones). • Trabajadores y empleados.
Fuente: Méndez Galeano Jorge, 2007.	

3.4 EL DERECHO ECONOMICO NACIONAL / INTERNACIONAL

El Derecho Económico es como se mencionó en párrafos precedentes, el derecho de la intervención, participación y dirección estatal de la economía, siendo parte integrante del Derecho Público, teniendo una subdivisión adicional: en nacional e internacional (Witker J. , 2000).

Por lo que respecta al Derecho Económico Interno, éste se constituye por las normas jurídicas derivadas de las constituciones políticas de los países o dicho de otra forma, este derecho es el conjunto de normas que rigen la política económica en el ámbito que por delimitación territorial y espacial le corresponde a cada Estado, donde ejerce su soberanía tanto económica como política y su fuerza coercitiva es latente (Witker J. , 2000).

Por su parte el Derecho Económico Internacional se refiere a aquellas normas y principios que por acuerdos, convenios y tratados celebran entre si los estados; sometándose al arbitrio internacional de diversos organismos, cuya fuerza coercitiva aplica y sanciona el comportamiento de los Estados en general, por formar parte de la comunidad internacional y del mismo modo protege de abusos entre las mismas naciones (Witker J. , 2000).

Con lo anterior se entiende que el Derecho Económico es la figura que justifica la intervención del Estado dentro de la economía en el ámbito interior y aún más importante en el comercio exterior, lo que culmina con el crecimiento económico, debido al sistema de interdependencia continua entre las ciencias en general.

3.5 EFICIENCIA Y EFICACIA DE LAS NORMAS JURÍDICAS

Los términos eficiencia y eficacia son generalmente más utilizados en el ámbito económico, más específicamente en el ámbito gerencial y empresarial, sin embargo dichos conceptos pueden ser abordados también desde un punto de

vista jurídico normativo. Para ello cabe mencionar que eficiencia y eficacia están íntimamente relacionadas, pues bien la eficiencia es “el cumplimiento de objetivos, la prosecución de resultados”, mientras que la eficacia “es el logro de las metas con menor cantidad de recursos” (Koontz & Weirich citado por Navarro y Pedraza, 2007).

Dentro de la teoría económica se encuentran diversas definiciones de eficiencia, sin embargo todas ellas en su sentido amplio concuerdan que la eficiencia, es la capacidad de lograr un fin por medio de la relación deseable entre los factores y resultados productivos, esto es maximizar la producción con el mínimo de recursos o minimizar los recursos dado un nivel de producción a alcanzar. La eficacia, por su parte, es la capacidad de lograr los efectos que se desean o se esperan, sin que priven para ello los recursos o los medios empleados. Por lo que la noción de eficiencia se refiere específicamente a la obtención de resultados, sin considerar los recursos empleados. Por su parte, la eficacia, no implica, necesariamente, eficiencia, pero la eficiencia si implica, como condición necesaria, pero no suficiente, a la eficacia; es decir, la eficiencia requiere de la obtención de resultados (Alvarez, 2002).

Por lo que respecta al derecho económico, se hace referencia a la conjunción de dos ramas, que en la medida de su unidad, se habla también de la praxis de los elementos de cada una aplicables a la otra, más ampliamente, también la norma jurídica, quizá no de la forma más profunda, pero hace mención a la eficiencia y eficacia. Mostrado por Witker al mencionar la función que tiene el derecho con respecto a los recursos naturales su protección y aprovechamiento; relacionándose con los conceptos de eficiencia y eficacia en cuanto a sus efectos y consecuencias, planteado de otra manera, es la forma o los recursos que la norma jurídica emplea para el logro de resultados y objetivos y que son el espíritu de la misma ley, refiriéndose estos términos a la conexión entre la norma jurídica y la realidad social. En virtud de lo anterior, los legisladores al realizar el proceso de ley deben guiarse con los suficientes recursos normativos, para el logro de sus resultados y objetivos que motivan la promulgación de las normas, de la misma

manera dichas leyes deben ser creadas de tal manera que su aplicación sea clara y no deje espacios a lagunas legales e interpretaciones erróneas (Méndez, 2007).

De lo anterior se deduce que la eficiencia y la eficacia económica, se pueden extender al ámbito jurídico, más específicamente al Derecho Económico, en cuanto administrador de la ley aplicable a la actividad económica, dicho de otra manera, la eficiencia y la eficacia son por si mismas parte central y medular de todo actuar público.

Una vez planteada la inminente y necesaria relación entre la economía y el derecho, es necesario para comprender al sector tráfico marítimo y la importancia de las marinas mercantes especialmente el tráfico de altura en México, conocer la naturaleza jurídica del buque y su relación directa con el Estado, pues es lo que sienta las bases para la existencia y eficiencia del transporte marítimo en cualquier país, por dar certeza legal y el vínculo directo con el Estado por la responsabilidad internacional que esto significa.

3.6 NATURALEZA JURÍDICA DEL BUQUE Y SU RELACIÓN CON EL ESTADO

La naturaleza jurídica de un buque es la de un ser de naturaleza material tangible, que puede ser clasificado jurídicamente dentro de la categoría de las cosas. Identificando el derecho de propiedad sobre las cosas, como la cosa misma, pues no se reclama la propiedad de la cosa, sino la cosa en sí, en cuanto a sus características físicas externas se considera como una cosa compuesta, ya que es la unidad de varios elementos tangibles. La clasificación respecto a la movilidad es más compleja, pues por sus características intrínsecas el buque es desplazable por sí mismo; por tanto es un bien mueble, sin embargo como todas las cosas de importancia social, desde el derecho romano están sujetas a un régimen de circulación más riguroso, es decir a ciertas formas solemnes y publicas de transmisión, a vínculos y restricciones de la facultad de disponer del mismo y aún más enérgica protección de adquirirlo, la razón de esto es que las naves le

permiten a un país movilizar e intercambiar sus mercancías en ámbitos internacionales, así como el abastecimiento de diversos recursos, motivando la regulación estricta de los buques, como inmueble; por el interés social que éstos representan, sin que por ello se afecte su naturaleza de muebles (Rosas J. D., 1998).

Por lo expuesto se puede decir respecto a la naturaleza jurídica de las embarcaciones que estas son un bien mueble, compuesto, no fungible, mercantil; de obligada inscripción en el Registro Público Marítimo Nacional, acto administrativo que acarrea como consecuencia, su circulación controlada en el tráfico jurídico (Rosas J. D., 1998).

Uno de los problemas fundamentales que sobre esta disciplina suele plantearse es la disyuntiva de considerarla dentro del derecho público o privado, esto es lógico al observar el interés que la sociedad tiene por que el Estado vele por la eficacia y eficiencia en la prestación de un servicio público concesionado; la explotación de las vías navegables, ya sea fluvial, marítima o lacustre (Rosas J. D., 1998).

Por lo que la influencia del derecho público es notable, en virtud de las relaciones internacionales establecidas por mar, ya que el Estado no puede desestimarse de su marina mercante, por ello la necesidad de su intervención en cuestiones que se consideraban exclusivamente de derecho privado, confiriéndole al derecho marítimo un carácter especial de influencia del derecho público en el privado, este último desarrollado entre los particulares con el intercambio de mercancías y los consecuentes derechos y obligaciones que se adquieren de dicha transacción jurídica; sacrificando estos intereses en busca del bien común, tan es así que en comercio por excelencia *iusprivatista*⁴, ha regulado la libertad de los mismos imponiendo un régimen legal obligatorio a los transportes, que son un servicio público y de la misma manera al intercambio comercial con un código especializado en la materia (Rosas J. D., 1998).

⁴ (*Iusprivatista*) El Derecho privado es la rama del Derecho que se ocupa preferentemente de las relaciones entre particulares. También se rigen por el Derecho privado las relaciones entre particulares y el Estado cuando éste actúa como un particular, sin ejercer potestad pública alguna.

El buque comienza su existencia desde la planeación, diseño y ensamblaje; el acto administrativo de la botadura del buque, en la que es oficialmente puesto sobre el mar, previa revisión y cumplimiento de los certificados correspondientes a la seguridad y capacidad del mismo; así como los elementos de individualización: nombre, matrícula, puerto de matrícula, nacionalidad, señal distintiva, y unidades de arqueo bruto, necesarios para el control económico y administrativos ejercido por el Estado sobre el buque; su esencia o ser continua durante el periodo de vida útil hasta su depreciación, desguace o pérdida del buque (Rosas J. D., 1998).

Los barcos que atraviesan las aguas territoriales no deberán ser sometidos al pago de ningún impuesto, excepto cuando sea por concepto de pagos por servicios que le han prestado, siendo el fundamento de los costos de fondeadero y diversos servicios prestados a las embarcaciones en el puerto. La jurisdicción del estado en materia civil, penal y administrativa se reserva a casos estrictos (Unión, 2014).

Los barcos solo podrán navegar bajo el amparo de un pabellón o bandera, aquel que enarbole más de una ostentando dobles nacionalidades, no podrá refugiarse en ninguno de los estados, frente a las pretensiones de un tercero, del mismo modo durante la travesía o derrota programada, deberá enarbolar la bandera del pabellón o Estado al que pertenece por la ley del pabellón vigente, y no podrá cambiar de nacionalidad durante la misma, salvo por efectiva transferencia de la propiedad o cambio de registro, dicha bandera solo podrá ser dirimida en acto administrativo y protocolario al ingresar a puerto de país anfitrión en señal de sumisión y aceptación a la normativa vigente en dicho Estado, colocando la bandera del país al que se ingresa en la proa del barco (Helguera, 1958).

Los pabellones de conveniencia se presentan cuando no existe un vínculo real entre el Estado y buque, ya que ostenta el pabellón de estado, pero por una simple formalidad de registro de la embarcación, esto con el fin de escapar a mayores cargas tributarias, laborales o sociales del Estado al que pertenece el armador, razón por la cual países con banderas libres o de conveniencia ven aumentado el número de su marina mercante, y en muchos de los casos provocan

riesgos graves para la navegación internacional o bien para sus tripulantes, además de constituir una competencia desleal para las empresas de navegación que siguen las normas internacionales que se ven obligadas a trabajar con costos más elevados (Jonsson, 1996).

Las responsabilidades en las que incurra el buque o su capitán serán en la mayoría de los casos responsabilidad del Estado de matrícula, ejemplo de ello el abordaje o desastre ecológico, por derrama de sustancias contaminantes (Rosas J. D., 1998).

El estatuto jurídico del transporte marítimo está caracterizado por una gran libertad que al menos en teoría sostienen casi todos los países, ello es inherente al carácter internacional de la mar y a la gran movilidad de los buques entre países y continentes; esta libertad, reconocida desde 1850 al abolirse el Acta de Navegación de Cromwell, parece haber ido deteriorándose en los últimos años por medio de una serie de prácticas restrictivas (Rosas J. D., 1998).

En su mar territorial, que forma parte del territorio nacional, el Estado costanero tendrá plena jurisdicción y soberanía, que es indispensable para su seguridad y protección de intereses; decidiendo sobre la entrada o no de buques en señal de reciprocidad, así como el costo de sus maniobras en puertos, excepto sobre el paso inocente de embarcaciones que de manera pacífica crucen sus aguas, siendo esta una restricción de carácter internacional; todas aquellas aguas que queden fuera de las acepciones anteriores serán consideradas como alta mar y serán reguladas por el derecho internacional marítimo sometiéndose los actores a organismos y acuerdos de orden público (Rosas, El Buque, 1998).

Una vez analizada la relación jurídica y económica del transporte marítimo se procede en el siguiente capítulo a relacionar a dicho modo de transporte con la economía y la competitividad.

3.7 EL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO EN LA ECONOMÍA GLOBAL

La relación del tráfico marítimo con la economía global es una relación que puede entenderse hasta cierto punto como simbiótica, pues la interdependencia que existe entre uno y otro, llega al punto en que si alguno de sus elementos llega a sufrir algún altibajo, repercute de manera directa en el otro.

En economía, la palabra producción cubre un campo de actividades más amplio que el concepto usual. Para los economistas, es producción cualquier proceso que convierte o transforma un bien o servicio en otro diferente. En consecuencia desde este punto de vista, todos los procesos numerados a continuación son producción (Freire & González, 2009):

- El transporte de una mercancía entre dos lugares.
- El almacenamiento de una mercancía.
- El desembarco, embalaje y la venta al por menor.

Por otro lado, en economía, los bienes pueden ser tanto objetos físicos como servicios u objetos intangibles; por tanto la producción no es simplemente la fabricación de objetos físicos, sino también el transporte, almacenamiento y venta, así como los servicios intangibles; el concepto de producción o actividad productiva necesita la intervención del capital, antes de iniciar el proceso. Por lo que su análisis se realiza a partir de los elementos conjuntos del proceso productivo, incluyendo el trabajo, capital y tierra o bien las materias primas necesarias para obtener una cantidad específica de producto (Freire, 2007).

El análisis de la función de producción en economía marítima reviste importantes diferencias respecto a la producción en otros sectores económicos. En este caso, hay que hacer hincapié en los diferentes sectores que componen el comercio de mercancías y la íntima relación unívoca existente entre las mercancías cargadas, el transporte y la distribución. Además, cada uno de estos sistemas productivos tienen sus peculiaridades y deben ser desagregados por el tipo de mercancía

cargada y descargada, el tipo de buque, país de origen y de destino del comercio marítimo (Freire & González, 2009).

Es prudente señalar que el éxito del comercio de los países, y especialmente en aquellos que intercambian productos de bajo valor añadido, viene determinado, en gran medida, por la disponibilidad de un transporte multimodal eficaz y eficiente. De modo que al analizar los costes totales de producción de productos para la exportación, se percibe que en el caso de faltar infraestructuras adecuadas, la parte correspondiente a los gastos por flete se incrementa considerablemente.

Este hecho puede servir como exponente de un conjunto de ventajas, generalmente, asociadas a la infraestructura de cada país en particular, pero que se resisten, incluso a nivel conceptual, a un tratamiento coherente con el instrumento analítico y convencional de los economistas. Sin embargo este examen, aparentemente residual, sin que ello suponga ningún juicio de valor, permite afirmar que contar con estas ventajas del transporte, amplían la participación efectiva en el comercio mundial (González & Freire, 2007).

3.8 ASPECTOS TEÓRICOS DEL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO

La industria del transporte marítimo, como la industria en general, emplea una amplia diversidad de factores de producción, y en numerosos procesos productivos; los productos de unas industrias se utilizan como factores para otras industrias. Pero en esencia, se puede generalizar la expresión económica, diciendo que los factores de la producción utilizados en la industria del transporte marítimo son tres: el factor trabajo, el factor capital, que incluye en ésta a los buques y los componentes de los mismos; además de un concepto amplio donde se incorporan todos los productos finales de otras industrias utilizados como factores de producción en este sector (Freire, 2007).

Esto significa que, si en la industria se desea aumentar la producción rápidamente, alguno de estos factores no podrá incrementarse a corto plazo, y solo será posible dicho aumento con mayores cantidades de los factores variables (Freire, 2007).

A estos efectos que pueden aumentar a corto plazo se les denomina variables y son el trabajo, las materias primas y también algunos medios materiales cuya utilización en mejores condiciones puede resultar factible en un breve periodo de tiempo. Pero al incrementarse la cantidad empleada de un factor, permaneciendo todos los demás constantes, surge lo que se denomina “Ley de las productividades marginales”. Según esta ley, a partir de un determinado nivel de aumento del factor variable, se obtienen cantidades de producto cada vez menores (Freire, 2007).

En el proceso de toma de decisiones y a la hora de demandar un factor específico como el capital, las empresas comparan los beneficios y los costos asociados a la decisión de llevar a cabo el proyecto. Los elementos que se incluyen en la función de costos de la inversión son el precio del bien de capital que se pretende adquirir y las cantidades empleadas, así como los costos de financiación que se tendrán que abonar si se recurre a la financiación externa (Freire, 2007).

Los beneficios, teóricamente, se concretan en la teoría de los rendimientos futuros netos, que se espera que dicha inversión genere. La dificultad que tienen todas las empresas para calcular la corriente de rendimientos futuros se debe a que hay que considerar muchos factores de riesgo, sumando que todos los factores son interdependientes, es decir, el desarrollo de un sector está íntimamente ligado con lo que ocurre en otros. Así el aumento de utilización de un factor en un sector concreto, permaneciendo todos los demás constantes, puede generar rendimientos decrecientes en la industria, bajo determinadas circunstancias. Desde esta perspectiva, una empresa de un determinado sector que demanda capital llevará a cabo la inversión si el valor actual neto de los rendimientos esperados supera el costo de adquisición del bien de capital (Laxe, 2009).

Una cuestión relevante para el análisis del sector marítimo y la adquisición del factor capital, consiste en conocer el comportamiento de los oferentes y los demandantes de estos servicios. Cuando existe acuerdo sobre el precio y la cantidad, se alcanza el equilibrio y se maximizan los beneficios. Esta relación se concreta en unos precios y en unas cantidades intercambiadas, en el proceso los precios actúan de intermediarios entre oferentes y demandantes y, al transmitir toda la información necesaria a los participantes en el mercado, logran que se alcance la eficiencia económica en el sector transporte marítimo (González & Freire, 2007).

En el análisis de los mercados eficientes se ha supuesto un cuadro ideal de condiciones que difícilmente se dan en la vida real, debido a la existencia de algunas fallas de mercado. Pero la situación sigue siendo aceptable cuando sólo se cumplen algunas de las condiciones anteriores y se alcanza, tan solo, el segundo óptimo de Pareto, en este caso, se dice que existe algún fallo de mercado. En este mercado existen fallos, pero a pesar de todo, se puede decir que se alcanza un segundo óptimo (Laxe, 2009).

Se ha comprobado que los problemas de falta de eficiencia se originan debido en parte, a la concentración del transporte marítimo de los últimos años en un pequeño grupo de operadores. También la ineficiencia se genera por que existe una amplia relación entre los participantes en el negocio, ya que en la mayoría de los casos los porteadores que proporcionan los servicios en las rutas más importantes, al mismo tiempo son los propietarios de los buques, sobre todo, los de mayor calado. Este mercado está ampliamente dominado por propietarios en su mayoría Alemanes, asociados además con grupos de interés denominados Asociación de Corredores Marítimos de Hamburgo (VHSS) (Laxe, 2009).

Cuando en el mercado mundial hay un número reducido de empresas en cada sector, éstas toman conciencia de su interdependencia estratégica. Cualquier decisión que tome una empresa afecta a la situación de las demás y es muy probable que estas reaccionen ante la decisión inicial de la empresa líder. Por esa razón, es lógico que en el tráfico marítimo mundial las empresas oligopólicas, a la

hora de tomar cualquier decisión, tengan en cuenta la reacción previsible de sus rivales (Laxe, 2009).

En relación con la nueva etapa del pensamiento económico liberal, la evidencia disponible aconseja a los gobiernos que den una alta prioridad al desarrollo y a la modernización de los medios e instalaciones actuales, y que aumenten la orientación comercial de las infraestructuras. En particular, los puertos marítimos deben contar con unos servicios eficientes, ya que son el vínculo entre los sistemas de tráfico nacional e internacional (González & Freire, 2007).

En concreto, el objeto prioritario de los gobiernos en los países desarrollados se ha centrado en la eficiencia de los puertos y marina mercante como factores básicos, que determina si un país o una región participa en la evolución positiva del comercio y del transporte mundial, o por el contrario en el caso de México, y que es comprobable a través de su regulación y programas nacionales de desarrollo, propuestos año con año por los gobernantes en turno; se quedan marginados en la participación de uno u otro, o bien de ambos (Laxe, 2009).

Entre los instrumentos para medir la eficiencia en el transporte marítimo se utiliza el tiempo de plancha, en el que se trata de contabilizar el tiempo de espera de los barcos, así como la duración de carga y descarga de los mismos en los puertos. Este indicador además mide la productividad portuaria, el valor que adopta y las variaciones experimentadas y a lo largo del tiempo ponen de manifiesto el éxito o fracaso de los esfuerzos realizados por las autoridades portuarias (Laxe, 2009).

En la actualidad, todos los navieros tratan de reducir el tiempo muerto de los buques, así como el de carga y descarga de los puertos, con el fin de alcanzar situaciones competitivas a nivel internacional. Los beneficios obtenidos van a la par con el cargador, que utiliza un menor tiempo de tránsito, lo que le supone un ahorro, además de unos costos de transporte más bajos, por otro lado repercute también en los operadores del transporte, permitiendo una utilización más productiva de sus equipos y una mayor rentabilidad (Laxe, 2009).

La situación descrita permite afirmar que el transporte de mercancías no es algo aislado, sino que debe estar integrado en el engranaje industrial. Hoy se habla de un nuevo empresario que actúa como operador multimodal, o un operador logístico frente a terceros, el cual interviene en cada uno de los factores que afectan al transporte, participando estrechamente con los participantes de la actividad portuaria.

Los gobiernos, responsables últimos de las políticas en esta materia, deben tener como objetivo prioritario garantizar la creación y potenciación de la capacidad del país para prestar servicios de transporte y poner a los comerciantes en condiciones de aprovechar eficazmente las oportunidades que ofrecen los mercados liberalizados del transporte marítimo. Cuyo principal ámbito de dificultades es el marco jurídico, donde se desarrolla el negocio marítimo y donde es necesario que se realicen enormes esfuerzos, no solo a nivel internacional, sino nacional, por parte de los comerciantes y de los gobiernos para introducir reformas en los mercados y políticas de integración (Laxe, 2009).

CAPÍTULO 4

EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA COMPETITIVIDAD

El análisis teórico de la relación que existe entre la competitividad en sus diferentes aspectos y el comercio internacional, se vuelve una relación fundamental hasta llegar al sector transporte y específicamente en el marítimo, para estar en condiciones de definir propiamente la competitividad de la marina mercante mexicana. El interés estratégico que cada país o Estado tiene sobre su transporte y su comercio, vigilándolo y regulándolo así como brindándole certeza jurídica para la confiabilidad, en cada uno de los actos realizados, por y en pro del comercio considerando que es el fundamento básico para los fines de la presente investigación, ya que de dicha relación se desprende el soporte y justificación de la parte metodológica aplicada al transporte marítimo, para la resolución exitosa de la hipótesis planteada.

Claramente, el hablar de marina mercante, en tráfico de altura, es relacionarlo inalienablemente al comercio internacional, por lo que se procede con la definición básica de lo que es el comercio exterior

4.1 COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior se entiende como el intercambio de bienes, productos o servicios entre dos o más países o regiones, se remonta a tiempos antiguos, pero no se puede precisar con exactitud la época de inicio de tal intercambio, ya que bien pudo haber surgido desde los orígenes del hombre mismo, sin embargo la importancia de tal actividad es indiscutible por ser el instrumento de desarrollo económico y social de los pueblos y naciones (Mercado, 2007).

Los fundamentos que rigen al comercio se basan en el abastecimiento de satisfactores al menor costo posible y sus principios han servido para los objetivos de la política comercial. Existe entre teoría y política una interdependencia cuyos resultados pueden ser óptimos si se utiliza una teoría adecuada a cada circunstancia y país como política racional. En comercio exterior ambos aspectos son esenciales para conducir los asuntos prácticos del intercambio entre países o, dicho de otra manera, es preciso seleccionar la teoría adecuada a cada caso de acuerdo a los objetivos fijados de antemano a nivel de decisión política y derivar de ella la política económica, que justifica en cierta manera a la teoría económica (Gaytán, 2005).

De tal manera que una teoría sin un complemento político concreto queda en un plano de abstracción ya que en materia distributiva y productiva los teóricos deducen y exponen los principios que rigen al intercambio, justificando así la teoría económica a través de la política económica. Sirviendo en comercio internacional como guía de las decisiones políticas comerciales, decidiendo en función de las circunstancias y objetivos sobre la aplicación de los recursos productivos; sea producir para satisfacer las necesidades de la población en cuestión de tiempos o su acumulación; bien atendiendo a la situación de paz o guerra de la economía en cuestión, o en última instancia producir para satisfacer necesidades civiles vía mercado o para atender necesidades sociales en las que el mercado no orienta la producción siendo la meta última el consumo (Gaytán, 2005).

Considerando lo anterior se plantea que las relaciones económicas internacionales tienen un fundamento teórico y una manifestación práctica; en virtud de que los fundamentos serán los principios que rigen el intercambio comercial internacional y la manifestación practica es el conjunto de procedimientos y acciones que constituyen la política de comercio exterior (Burgos, 2009).

Los principios que rigen al comercio en general se ven influenciadas también por marcos jurídicos regulatorios que poseen validez tanto a nivel internacional como en cada Estado del orbe; cambiando en cuanto a relaciones comerciales y restricciones inherentes a la política ejercida por el país con el que se realice el intercambio, incorporándose además ciertas dificultades naturales como son los costos de transporte de mercancías, sin embargo el abastecimiento de un país debe continuar pese a este tipo de factores, beneficiándose las partes mutuamente de dicho intercambio, afectando de manera directa la economía de un Estado (Gaytán, 2005).

4.2 BENEFICIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Los países realizan comercio internacional por dos razones básicas, cada una de las cuales obtiene su ganancia del comercio. En primer lugar los países comercializan por las diferencias que existen entre sí. En segundo lugar, para conseguir economías de escaña en la producción; en el mundo real, los patrones del comercio internacional reflejan la interacción de estos dos motivos (Burgos, 2009) .

Las ventajas que el comercio internacional representa para los diferentes países del orbe se centran en la profunda división del trabajo, la mejora en la especialización, diversificación del mercado interno y el desarrollo de la productividad nacional en comparación con otros países. Razón por la cual el comercio es una producción indirecta, en virtud de que a través de la

especialización y el intercambio se obtienen más bienes con igual costo o igual cantidad de mercancías a menor costo (Chávez, 2004, citado por Burgos, 2009).

Cuanto más comercio exista, más especialización habrá. Está, a su vez, conduce a una mayor producción y si se evalúa el bienestar mediante los niveles de producción, habrá mayor satisfacción. De esa forma el comercio exterior incrementa el ingreso total y promedio de cada país, sin olvidar que ciertas personas pueden experimentar altibajos en sus ingresos individuales. (Krugman, 1999).

El comercio internacional es importante en la medida que contribuye a aumentar la riqueza de los países y de sus pueblos; riquezas que medimos a través del indicador de la producción de bienes y servicios que un país genera anualmente (PIB). Sobre la base de esta convicción se ha definido la libertad de comercio como un instrumento que permite lograr un objetivo que podemos considerar universal: la mejora de las condiciones de vida y de trabajo de la población mundial que está íntimamente relacionada con la renta económica generada y con su contribución (Mollet, 2001).

Debe entenderse que existen dos tipos de actividades comerciales dentro de una nación, el comercio interno y el externo, entendiéndose como comercio interior a “aquel que se realiza dentro de un país y consiste en la compra y venta de bienes y servicios que realizan los productores y consumidores en el mercado interno” (Zorrilla, 1998); por otro lado el comercio exterior es la “forma del comercio en general que significa el intercambio de mercancías y servicios entre diversos países” (Zorrilla citado por Medina, 2007), puede entenderse también como el conjunto de actos de tal índole, realizado por sus residentes nacionales, conforme a prescripciones legales y actuando como sujetos de derecho internacional privado, mientras que esos mismos actos son realizados por los estados, actuando como sujetos de derecho internacional público, y serán los que configuren este tipo de derecho internacional (Medina, 2007). De igual manera puede definirse como el intercambio de bienes y servicios entre dos países, uno importador y el otro exportador.

Señala Torres Gaytán que “esencialmente no hay diferencia entre ambos tipos de comercio, por lo que el comercio exterior constituye solo una ampliación del comercio interior, son más bien situaciones especiales o artificiales las que los distinguen el uno del otro” (Torres Gaytán , 2003).

Dentro del campo de estudio del comercio internacional se comprenden dos campos importantes (Torres Gaytán , 2003):

a) La Teoría Pura

Que se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio internacional o en forma más expresa abordando dos esferas distintas, la primera con un enfoque positivo u objetivo, referida a la predicción y explicación de acontecimientos, justificando la existencia del comercio y su dirección; la segunda con un análisis del bienestar, indagando efectos de los posibles cambios en la demanda sobre la relación de intercambio real de un país. Dentro del enfoque positivo se persigue además la verificación empírica y teórica del bienestar, buscando orientar la política práctica.

b) Teoría Monetaria

La cual comprende aspectos sobre la aplicación de los principios monetarios de intercambio internacional, explicando el enfoque de la acción de la moneda, mediante el círculo o secuencia: nivel circulante de precios, saldos comerciales, efecto sobre los precios, ingresos, tipo de cambio e intereses; mediante un proceso de ajuste de los instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, teniendo como fin contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza comercial de pagos en cuanto a su duración, intensidad y amplitud hasta alcanzar el equilibrio o preservar el nivel deseado.

Ambas teorías son necesarias para el análisis teórico y práctico del comercio internacional, pues sirven como fundamento a la política comercial y a sus cambios, por lo que en líneas precedentes se abordarán diversos aspectos teóricos relacionados con las corrientes anteriores.

4.3 TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL: ORIGEN DE LA COMPETITIVIDAD

La evolución del comercio dentro de un proceso histórico de la humanidad ha estado asociada a diversos regímenes económicos. Cada país atendiendo a lo anterior crea una política económica, con una autonomía relativa, atendiendo aspectos como la movilidad de los factores de producción, el sistema monetario y bancario así como las diferentes barreras artificiales impuestas por los países, lo que lleva a crear la estructura económica, atendiendo a sus intereses y que sería diferente si se citara en un libre cambio (Blanco, 2011).

La corriente del pensamiento, representada por el llamado mercantilismo, suponía ventajas de una balanza comercial favorable, lo cual producía un acrecentamiento de la riqueza a través del flujo de metales preciosos que la misma producía. Esta visión supone claramente que cuando existe comercio, entre países hay beneficiados y perjudicados, dado que el superávit de unos se compensa con el déficit de otros (Moreno, 2012).

La primera teoría del comercio internacional, surge en Inglaterra a mediados del siglo XVI, sus principios consisten en que el oro y la plata son los pilares fundamentales de la riqueza nacional, así como necesarios para el desarrollo de un comercio exitoso; uno de los principios fundamentales consistía en mantener el comercio, a través de un excedente en las importaciones y una disminución en las exportaciones, aumentando su riqueza. Las consideraciones que esta teoría hace sobre el comercio van en función, en cuanto lo contempla como un juego de suma cero, en el que un país se ve beneficiado por las pérdidas de otros estados; muy a

la inversa se toma la Teoría de Adam Smith y David Ricardo, en la cual el comercio es una suma positiva, a partir de lo cual se puede obtener riquezas para ambas naciones (Hill, 2011).

La Escuela Clásica del Pensamiento Económico, influenciada por las ideas económicas de los Mercantilistas y de los fisiócratas, se constituye como uno de los desarrollos más importantes de la teoría del comercio internacional, influyendo a empiristas franceses y filósofos de la época de la ilustración.

Los clásicos Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, son los primeros en plasmar una teoría integral de Comercio Internacional, convirtiéndose en las principales argumentaciones teóricas del comercio, cuyo esfuerzo principal fue el descubrir los principios y causas que rigen el intercambio internacional así como sus ventajas, justificando el libre cambio entre países, pero no distinguieron entre aquellos estados con mayor o menor grado de atraso (Torres Gaytán , 2003).

El desarrollo de la escuela clásica es aproximado al año 1776, fecha en que aparece la célebre publicación de Adam Smith “La Riqueza de las Naciones”, y para 1817, David Ricardo publica su obra cumbre “Principios de economía política y tributación”, para 1848 se publica “Principios de economía política” de John Stuart Mill; extendiendo esta escuela hasta 1930, año de la primera crisis del sistema capitalista la cual ocasionó una profunda depresión de la economía mundial; dichos autores sientan las bases teóricas del comercio internacional, con plena vigencia hasta el día de hoy, por determinar las razones por las cuales el comercio se realiza en la forma y lineamientos que hasta hoy sigue. Posterior a los mencionados, otros pensadores clásicos han hecho complementos o bien han ampliado la Teoría Clásica de comercio internacional (Burgos, 2009).

La teoría planteada por los clásicos es tan fuerte y tan actual en el intercambio internacional que a pesar de que se ha intentado derrumbar dicha teoría no se ha conseguido. Su principal contraparte se encuentra en la Teoría del Intercambio Desigual, cuyo principal exponente es Arghiri Emmanuel con su obra “el intercambio desigual”, donde expone el antagonismo de las relaciones

económicas internacionales, publicado en Francia en el año de 1969. Para Adam Smith la razón del comercio se debía a la existencia de ventajas absolutas entre países. Según dichas ventajas, cada país produce bienes que otros países no producen, por lo que el intercambio comercial es necesario, si un país quería consumir bienes que no producía, la ganancia y la ventaja se obtenía del hecho de producir aquellos bienes para los que estaba mejor capacitado, por lo que la mano de obra cobra importancia, pues tendrá que trasladarse aquellas que no se encuentran ocupadas o bien en actividades no rentables, a realizar las actividades en las que se tiene ventaja en mano de obra, incrementando la producción y así estar en posibilidades de intercambiar sus excedentes por la producción de otros países (Villena Pacheco, 2005).

La riqueza de una nación no se basa en la acumulación de la riqueza en la tesorería de los estados, sino por el contrario en un constante incremento de la calidad de vida de los ciudadanos, situación plasmada por Adam Smith en su obra cumbre, partiendo de este principio para generar sus más grandes aportaciones: la ventaja absoluta y la división del trabajo, proponiendo que una nación debería explotar sus ventajas absolutas, considerando que la riqueza de una nación sería maximizada si un país se especializa en su sector exportador e importa aquellos bienes más baratos que en el interior, base de su teoría económica (Burgos, 2009).

De tal manera, si cada país se especializa en la producción para la que tiene las mejores aptitudes, la promoción mundial total también se incrementará, ganando todos los países y mejorando su bienestar. La gran limitación de la Teoría de las Ventajas Absolutas, es en relación a que el comercio solo se limitaba a unos pocos productos y países, excluyendo de los mismos a aquellos estados similares. Estableciéndose tiempo después que esta teoría es un caso especial de una teoría más amplia, realizada por David Ricardo, el cual retoma las ideas de Adam Smith sobre las razones que generan el intercambio internacional y elaboro una de las leyes más relevantes en economía, conocida como Ley de la Ventaja Comparativa, Costo Comparativo o Ventajas Relativas, que a la letra establece:

“cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien necesariamente se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio (excepto en el caso extremo de un país “grande”)”. Respondiendo con ello a la pregunta: ¿Puede el comercio ser mutuamente beneficioso aun cuando un país tiene una ventaja absoluta en la producción de cada bien? De acuerdo al principio de Adam Smith no sería posible el comercio, porque uno de ellos no tiene ninguna ventaja, lo que para Ricardo es un caso particular. Sin embargo, La mayoría de países tienen ventajas absolutas sobre los otros y el comercio se realiza, siendo para Ricardo éste el caso general que se presenta entre los países (Chalcholiades, 1992 citado por Burgos 2009).

Miltiades Chalcholiades, en 1992 argumentaba que todos los países podrían beneficiarse del libre comercio pues los recursos podrían asignarse eficientemente, generando ganancias para todos y cada uno de los países comerciantes.

Dicha Ley de las Ventajas Comparativas considera este caso y postula que a pesar que un país tiene ventaja en la producción de bienes sobre otros, siempre es posible el comercio y que ambos obtengan beneficios. De acuerdo a esta ley uno de los países se especializará en la producción en la que tiene mayor ventaja comparativa y el otro país se especializará en la que tiene menor desventaja comparativa. Es así como el comercio se puede realizar entre países de diferente tamaño y a pesar de eso siempre habrá ganancias. Ningún país es capaz de lograr la autosuficiencia, de acuerdo al principio de la curva de posibilidades de producción, pues no es posible producir una cantidad ilimitada de un bien, recordando esta curva a la Ley de la Escasez. Un país nunca puede producir más allá de su frontera de producción, porque la dotación de sus productos no lo permite y en consecuencia su consumo tiene que estar en función de dicha frontera. Sin embargo el hecho de que un país se especialice y existe el libre comercio entre ellos, le permitirá lograr niveles de consumo por encima de su

frontera de posibilidades de producción, tal como sucede en todos los países actualmente (Villena 2005, citado por Burgos 2009).

Por lo que respecta al último clásico importante, John Stuart Mill, en su Teoría de la Demanda Recíproca, intenta determinar los factores y las fuerzas que determinan la relación real del intercambio entre los países que realizan comercio internacional. Definiendo a la demanda recíproca según Torres de la siguiente manera: “Dentro de los límites determinados por los costos comparativos, la relación real de intercambio estará determinada por la fuerza y la elasticidad de la demanda de cada país por los productos del otro”. Mill dejó establecido a través de estos enunciados las fuerzas fundamentales que determinan la relación de cambio, en economías que se rigen por la libre competencia. Analizando la definición propuesta por Mill, la relación de cambio entre dos países se presenta en un punto en que estas dos fuerzas son iguales para cada país, es decir la fuerza de la demanda y la elasticidad de la misma dentro del país A por el producto del país B, es igual a la fuerza de la demanda y elasticidad de la demanda en el país B por el producto del país A.

Cuando estas cuatro fuerzas se equiparan, dos por cada país, entonces determinan el punto exacto del intercambio entre dos países. La relación de intercambio está en función de estas fuerzas, cuando éstas cambian, también lo hace dicha relación. La intensidad en estas dos fuerzas determina que país obtiene mayor ganancia del comercio, cuando las fuerzas del país A, son muy intensas por el producto del país B; entonces A, estará dispuesto a aceptar y entregar un precio mayor o cantidad mayor de su producto, para obtener el producto necesario del país B que satisfaga el aumento de la intensidad de esas dos fuerzas en el país A. En consecuencia se podrá afirmar que la relación será más favorable para un país, cuando estas dos fuerzas de demanda externa por sus productos son mayores y su fuerza por los productos importados sean menores (Villena Pacheco, 2005).

Carlos Marx por su lado, expone que las ventajas comparativas no son tanto resultado de condiciones naturales, como de ventajas adquiridas, las cuales, en una etapa inicial, derivan en ventajas absolutas (Flores, 2007).

Posteriormente autores como Alfred Marshall y F. Edgeworth, exponen de manera gráfica la teoría de Mill, creando las Curvas de oferta-demanda o Curvas de oferta neta (Flores, 2007).

La Ley de la Ventaja Comparativa, se ha mantenido sin mayores modificaciones de acuerdo al Modelo Clásico; es así que la ventaja de un país dependía de las diferencias comparativas en la producción del trabajo, es decir diferencias en tecnología, pero no explican las bases para estas diferencias. Ni Ricardo ni Robert Torrens se preocupan en contestar la siguiente interrogante ¿Cuáles son los últimos determinantes de la Ventaja Comparativa?, la respuesta a esta interrogante la plantean Eli Hecksher (1879-1952) y Bertil Ohlin (1899- 1979), que desde el año de 1930 se ha considerado como la explicación ortodoxa de la última causa que origina el comercio internacional (Burgos, 2009).

Hecksher afirmaba que «...los requisitos previos para que se inicie el comercio internacional pueden quedar resumidos de la siguiente forma: diferente escasez relativa, es decir, distintos precios relativos de los factores de producción en los países que comercian, y diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos». B. Ohlin vuelve a insistir en que es la distinta dotación factorial la causa fundamental de las diferencias de costos comparativos y, por lo tanto, del intercambio (Blanco, 2011).

El modelo establecido en conjunto por dichos autores es conocido como el Modelo Básico de Heckscher-Ohlin, Teoría de la Dotación de los Factores o del Equilibrio. La idea básica del modelo descansa en dos premisas fundamentales (Blanco, 2011):

- 1) Los bienes difieren en su requerimiento de factores y
- 2) Los países difieren en su dotación de factores.

Sosteniendo que un país tiene una ventaja comparativa en aquellos bienes que utilizan sus factores abundantes de manera intensiva. Determinando que la causa fundamental del comercio exterior es la diferencia en la dotación de recursos entre los países. Por lo que el país A tendrá una dotación abundante de ciertos recursos en comparación a la escasez que existe en otros; así mismo los recursos abundantes del país B, eran escasos en otros. Constituyéndose lo anterior en la explicación medular del comercio internacional, en consecuencia la mayoría de los países explotan sus recursos abundantes, que por las mismas leyes del mercado, la remuneración de los mismos es menor que la remuneración de los recursos escasos, por tanto el comercio internacional permite utilizar los recursos abundantes en forma más intensa (Torres Gaytán , 2003).

Sin embargo, si bien la teoría de la dotación de factores pudo ser empleada como fundamento de una de las causas del comercio internacional, se encontraron muchos casos del mundo real en que ésta no se cumple. La observación de este fenómeno fue formulada por Wassily Leontief, quien explicó que un factor productivo como la mano de obra no es homogénea, sino que puede ser segmentado en categorías, lo cual permite que distintos países sean competitivos en bienes intensivos en mano de obra pero de diferente nivel de calificación. La formulación dio lugar a la llamada Paradoja de Leontief quien encontró que un país como EE.UU, con alta dotación de capital, era exportador de bienes intensivos en mano de obra, claro está que un análisis más detallado mostraba que esa mano de obra era de alta calificación. Del mismo modo otros países pueden ser exportadores de bienes empleadores de mano de obra no calificada. Si bien la Paradoja de Leontief obliga a una reformulación de la teoría de la dotación de factores, el hecho de que los países industrializados realicen exportaciones intensivas en profesionales, científicos y técnicos revela un aprovechamiento de estos factores más abundantes. En cambio las exportaciones de los países menos desarrollados son intensivas en mano de obra de menor calificación y hasta pueden llegar a ser intensivas en capital si reciben inversiones transnacionales, dirigidas puntualmente a producir un bien con demanda externa (Moreno, 2012).

Nuevas teorías ponen énfasis en otras variables como determinantes del comercio. Entre ellas las relacionadas con el ciclo de vida del producto, las economías de escala y la competencia imperfecta.

En la práctica, sin embargo, cerca de la mitad del comercio mundial consiste de comercio entre países industriales, que son relativamente similares en su dotación de factores. Con estas pruebas surge la necesidad de atenuar los supuestos del modelo clásico respecto a la competencia perfecta, rendimiento a escala constante y ausencia de externalidades. Las escuelas más recientes del comercio internacional se basan en las conclusiones de Smith y Ricardo, para postular teorías del comercio innovadoras, mismas que se analizarán a continuación.

4.4 NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Es precisamente en esta teoría del comercio donde se busca enmarcar lo que podría ser una “teoría de competitividad”. De hecho la Nueva Teoría del Comercio Internacional, postula que los agentes económicos pueden crear ventaja comparativa a través de las estrategias de los privados o de las políticas comerciales de los públicos. Abundan ejemplos clásicos en los cuales los países no han poseído ventajas en los factores de producción y a pesar de ello se han convertido en países desarrollados (p. ej.: Japón con su escases en tierra de cultivo ha logrado diferenciarse a través del factor tecnológico; Suiza ha hecho del capital, la fuente de su ventaja). En contraste, países donde abundan factores como la tierra y el trabajo, no se han logrado consolidar en un desarrollo económico sostenido (Lombana, 2008)

Originada a finales de los años setentas, la Nueva Teoría del Comercio Internacional, tiene sus fundamentos en dos postulados básico: el comercio internacional y las organizaciones industriales; sus principales exponente son Brander Spencer, Paul Krugman y A. Dixit, los cuales desarrollan un planteamiento basado en las fallas del mercado, contemplando aquellas que

requieren intervención gubernamental, ya que la mayoría del comercio mundial se presenta intraindustrial (Maximiliano, 2009).

Principales deducciones y aportaciones de la Nueva Teoría del Comercio Internacional:

a) **Fallas de Mercado:** no aceptan las políticas neutrales para generar un marco macroeconómico adecuado, por el contrario para su solución es necesaria la intervención gubernamental, con el objeto de resolver aquellos problemas que la mano invisible descrita por Adam Smith es incapaz de solucionar.

b) **Competencia Imperfecta:** en la actualidad los monopolios están cada día más presentes, así como las empresas oligopólicas toman fuerza, resultado de avances tecnológicos, políticas agresivas, intersección en las decisiones de poder de los países, sobre todo en los subdesarrollados; empresas multiproductos, provocan aumento en los beneficios de las empresas multinacionales y requiriendo de manera apremiante la intervención gubernamental, para regular dicho intercambio. (Maximiliano, 2009).

c) **Externalidades**, concepto basado en Alfred Marshall y su análisis de las economías de localización (1920), que hace referencia a los efectos que las empresas obtiene al concentrarse en un territorio determinado, al obtener rendimientos crecientes para el conjunto de agrupaciones empresariales, y que no están presentes en cada empresa en lo particular; autores como Krugman y Obstfeld (2006), justifican implementar una política industrial activa, argumentando las externalidades tecnológicas (Maximiliano, 2009).

d) **Óptimo de Pareto:** los neoclásicos argumentan que el equilibrio competitivo es eficiente en el sentido de Pareto, sin embargo el óptimo de Pareto no se alcanza cuando los agentes económicos no cuentan con suficiente información o la estructura de mercado es de competencia imperfecta, razón por la

cual la mejor elección no necesariamente origina beneficios para todos los participantes en términos Paretianos (Maximiliano, 2009).

e) **Comercio Intraindustrial:** en la actualidad casi la mitad del intercambio comercial se desarrolla entre países industrializados, que son relativamente semejantes en su dotación de factores, autores como Krugman y Obsfeld argumentan que este tipo de comercio genera más ganancias adicionales que las generadas por las ventajas comparativas, reduciendo la cantidad pero aumentando la variedad de mercancías, incrementando la producción con menor costo; lo anterior se condiciona a la relaciones capital-trabajo, y niveles de cualificación similares, aumentando los beneficios cuando existan productos diferenciados y economías de escala (Maximiliano, 2009).

f) **Economías de Escala:** el comercio intra industrial es resultado de rendimientos crecientes, obteniendo ganancias de las necesidades del mercado local e internacional, siendo el comercio una consecuencia de reducir los costos y aumentar la producción, proporcionando a los países incentivos para la especialización y comercialización incluso con aquellos países con los que no haya diferencia en recursos o tecnológica; resultando el comercio internacional de la concentración de la producción al reducir los costos por la especialización, sin importar la identidad de los recursos (Maximiliano, 2009).

La nueva teoría del comercio internacional, en un marco de competencia imperfecta señala las causas, alternativas y beneficios del comercio que no guardan relación con las diferencias entre países. Así estos comercian para conseguir economías de escala en la producción, o para tener acceso a una variedad más amplia de mercancías, y el respectivo estímulo que supone el aumento de mercancías.

Teniendo en cuenta que tanto el comercio inter e intra industrial pueden motivar el crecimiento, podrían unificarse en un único concepto que los abarque; en este

punto la competitividad podría surgir como la definición vinculante (Lombana, 2008).

“la noción de ventaja comparativa es basada en la posición de la dotación de factores de un país donde ninguna empresa participante dentro de una industria tiene una ventaja sobre otra basada en su dotación de factores (características de bienes públicos). A diferencia de la ventaja comparativa, la ventaja competitiva es creada y apropiada por firmas individuales (características de bienes privados)... Claramente, uno no debe escoger entre uno de los dos paradigmas, pues no son ni mutuamente exclusivos ni explícitamente separables, entonces. Entonces, podemos sostener que es inapropiado presentar a la ventaja competitiva como una alternativa (sustituta) de la ventaja comparativa. Las dos teorías tienen que ser debidamente vistas como complementos más que como competidores en la formulación de políticas comerciales e industriales” (Mahmood, 2000).

Existe un debate en cuanto a la conveniencia de utilizar la competitividad como campo analítico, pues ya existen en economía conceptos que pueden definir con mayor rigor y consenso los problemas económicos. La competitividad es un concepto que ha causado controversias entre autores de la Nueva Teoría Económica (Lombana, 2008).

Michael Porter, es uno de los últimos aportadores a la Teoría de la Ventaja Competitiva, y sienta las bases de lo que sería una teoría de la competitividad, explicando el éxito de algunos países en el comercio mundial. Plasmado dentro de su obra “La Ventaja Competitiva de las Naciones”. (Universidad de Harvard 1991). Con los diversos autores señalados, en la creación de la teoría de la Ventaja Comparativa, y aquellos que añadieron sus conocimientos a la misma para su perfeccionamiento, se acepta que un país estaba en mejor situación o mejor posicionado en función de la abundancia de un factor de producción, lo que le permitía obtener beneficios del comercio, sin embargo a pesar de dicha ventaja, existen países que no habían obtenido los beneficios del comercio exterior. Para explicar esta situación se aclaró que existen “ventajas comparativas naturales o estáticas” y “ventajas comparativas dinámicas”. Las ventajas comparativas

naturales o estáticas, eran las que un país tenía por ubicación geográfica o factores naturales, como abundancia de mano de obra generalmente barata o localización de recursos abundantes y las segundas: las ventajas comparativas dinámicas, son aquellas que requieren un esfuerzo especial o consistente para aprovechar la ventaja de un país en el comercio mundial (Soto, 2001).

El que un país no aprovecha las ventajas con las que cuenta, es igual a no poseer ningún recurso pues no obtendrá ningún beneficio del comercio. Por el lado contrario si sobre las ventajas poseídas se obtienen más ventajas, los beneficios que conceda el comercio serán superiores. Para aclarar la situación anterior Porter plantea los siguientes cuestionamientos: ¿Cuál es la razón o las razones por las que algunos países triunfan y otros fracasan en la competencia internacional?, ¿Por qué un país se convierte en un centro donde convergen competidores que triunfan internacionalmente en una industria o en otra?, ¿Por qué algunos países son competitivos y otros no? Su respuesta fue por demás interesante, a pesar de las diferencias entre los países, se encontró que los países exitosos mantenían un esfuerzo permanente por incrementar su producción y productividad, basados en políticas de eficiencia y calidad, lo que las conducía a la competitividad o a ser economías competitivas (Soto, 2001).

Con base en lo anterior, Porter elaboró su “Modelo de Competitividad”, centrándose en la permanente búsqueda de la eficiencia y la calidad para incrementar la productividad, que conducía hacia la competitividad. Entendiendo como Ventaja Competitiva: la capacidad de un país para producir un bien en mejores condiciones de calidad, cantidad, eficiencia y precio, manteniendo e incrementando permanentemente la capacitación, investigación e innovación tecnológica en un ambiente competitivo. Este modelo no desplaza al basado en la Ventaja Comparativa, sino por el contrario lo complementa. En consecuencia la abundancia de factores o recursos naturales, como soporte para el desarrollo del comercio y posterior desarrollo del país o región, es la base para construir Ventajas Competitivas (Villena Pacheco, 2005).

Sentando las bases de la teoría de la competitividad, Michael Porter enuncia: “La prosperidad de una nación, depende de su competitividad, la cual se basa en la productividad con la cual ésta produce bienes y servicios. Políticas macroeconómicas e instituciones legales sólidas y políticas estables, son condiciones necesarias pero no suficientes para asegurar una economía próspera. La competitividad está fundamentada en las bases microeconómicas de una nación: la sofisticación de las operaciones y estrategias de una compañía y la calidad del ambiente microeconómico de los negocios en la cual las compañías compiten. Entender los fundamentos microeconómicos de la competitividad es vital para la política económica nacional” (Lombana, 2008).

Los recursos abundantes de un país constituyen un factor positivo y decisivo, aunque no son suficientes para lograr el desarrollo, se requiere la existencia de otros factores que generalmente son escasos. La Ventaja Competitiva hay que mantenerla en el tiempo, a través de la permanente capacitación, investigación, innovación tecnológica en un ambiente competitivo, debido a que esta se puede perder si no se realiza un esfuerzo consiente y constante. El recurso abundante y barato de un país, es el soporte para construir ventajas competitivas, de lo contrario con el tiempo este recurso puede perder su ventaja, con la aparición de productos sustitutos o en el caso de la mano de obra, por el uso intensivo de la misma. Algunas experiencias explican lo anterior: en la década de los años sesenta aparecen los llamados “tigres asiáticos”, integrado por países como Hong Kong, Taiwán, Singapur y Corea del Sur, los cuales generaron un boom exportador, debido a que concentraron grandes industrias en sus territorios por los bajos costos laborales, lo que constituyo su ventaja comparativa inicial, misma que se perdió posteriormente (Burgos, 2009).

En los últimos años algunos autores han puesto el acento en que las corrientes de comercio internacional no se desenvuelven en un mercado perfectamente competitivo, no solo por la existencia de economías de escala a nivel de la producción, sino por la magnitud de la organización necesaria para poder participar en los mercados internacionales. La imperfección de los mercados

otorga a las empresas poder para la fijación de precios diferenciados de los bienes, incluyendo políticas comerciales predatorias como la aplicación de precios de dumping, que procuran ganar mercados destruyendo industrias locales de los países compradores (Moreno, 2012).

A partir de los años 90, se han expuesto distintos enfoques que han considerado relevantes distintas variables de la competitividad integrándolas en el concepto de competitividad sistémica, que otorga al fenómeno una concepción multidimensional articulando cuatro niveles (meta, macro, micro y meso), en los que se incluyen cuestiones que vinculan a la competitividad con la relación entre las organizaciones que directa o indirectamente, inciden en el resultado, y finalmente con la capacidad organizativa de la sociedad en su conjunto (Moreno, 2012).

Por lo que antes de definir la competitividad, es necesario determinar los niveles de análisis sobre el cual se va a enmarcar. El nivel de análisis es el espacio analítico en el cual agentes económicos se ubican de acuerdo a sus niveles de agregación, macro y micro.

En el nivel macro, se encuentran los agregados económicos; este nivel se puede ubicar lo que sería la escuela tradicional, que considera a los países como unidad de análisis, se mide y se define la competitividad cuantitativamente a través de su rendimiento comercial, balanza de pagos, comportamientos de la tasa de cambio, entre otras medidas; y, cualitativamente, a través de la actividad científica y tecnológica del país o los resultados de las instituciones de investigación y desarrollo (Lombana, 2008).

En el nivel microeconómico, son los sectores, empresas y productos en los que se evalúa la competitividad. Este nivel de análisis es evaluado por lo que podría llamar la aproximación moderna de la competitividad. Algunas de las formas de medir y definir la competitividad en este nivel se basan cuantitativamente en la participación del mercado, indicadores de productividad y/o costos, márgenes de ganancia y/o beneficios netos. Al igual que en el nivel macro, existen mediciones y

definiciones de tipo cualitativo como la investigación y desarrollo además de las estrategias gerenciales (Lombana, 2008).

Todas las teorías más que visiones contrapuestas, constituyen aportes complementarios en la explicación del fenómeno del comercio internacional. Cada una pone el énfasis en diferentes causas como motivador del comercio, todas ellas en el fondo procuran demostrar las ventajas del mismo, a nivel de los países las relaciones comerciales generan beneficios mutuos que abarcan tanto a los agentes que participan directamente de las transacciones, como a la población y a la economía en su conjunto.

4.5 LA COMPETITIVIDAD Y EL COMERCIO

Los trabajos sobre competitividad han inundado los causes de la literatura económica en los últimos años. Paralelamente a ese florecimiento, la noción de competitividad se ha convertido en objeto recurrente de discursos políticos y han llegado a constituirse como una categoría de la vida cotidiana (Ubfal, 2004)

La competitividad es una cualidad que resume un importante conjunto de factores, entre los cuales se incluyen variables económicas, comerciales, institucionales, sociales, entre otras, y en las que participan directamente distintos agentes económicos, pero que afecta a la población en general. Debe considerarse, también, que la competitividad es un concepto relativo, de modo que una mayor o menor competitividad no solo depende de las decisiones propias, sino también, de las de otros actores y de la evolución de los mercados en general (Moreno, 2012).

La competitividad, desde el punto de vista socioeconómico es una característica asignada a una región que alcanza de acuerdo a factores seleccionados, niveles relativamente superiores a otras regiones. Identificar y medir esos factores conlleva a considerar parámetros que sirven de guía y que permiten tener un referente para evaluar la posición de cada uno de ellos y llegar a emitir una nueva

calificación que, en su conjunto define si es o no competitivo (Monterrey T. d., 2010)

La competitividad puede ser considerada como un atributo resultante de factores de índole estructural, operacional e incluso hasta coyuntural, algunos de los cuales se constituyen en debilidades y otros en fortalezas, en la medida en que prevalezcan estas últimas se es más competitivo. Los diferentes métodos que existen para medir la competitividad son una muestra de los intentos por capturar la naturaleza de su origen y así derivar acciones que promuevan su desarrollo (Monterrey T. d., 2010).

Las ventajas que un país posee para poder colocar productos en los mercados internacionales han sido explicadas por diferentes teorías. Destacando las múltiples facetas involucradas en el tema, también responden a realidades verificadas a lo largo de la historia y en ámbitos geográficos diferentes. Sin embargo más allá de diferir en las causas y consecuencias, todas ellas coinciden con las ventajas que se derivan del comercio internacional.

“La competitividad es el resultado del entretreído de una serie de factores económicos, geográficos, sociales y políticos que conforman la base estructural del desarrollo de una nación.” (Araoz, 1998).

En su artículo crítico, Krugman (1994) afirma que el término competitividad se utiliza sin reflexión sobre su significado. Este hecho puede atribuirse a la falta de una definición concisa y a la difusión de una plétora de definiciones aisladas que introdujeron los trabajos económicos, sin tomar como base una teoría sólida sobre la competitividad.

Antes de profundizar en estos nuevos enfoques se debe considerar como punto de partida una racionalización económica del concepto de competitividad. En este sentido el concepto desarrollado por Sirlin (1992b), que busca comprender al término sin la necesidad de atarlo a un objetivo ni a un tipo específico de factores y para ello define a la competitividad como: “la mayor eficiencia relativa en la

producción de un bien por un país” y considera que su manifestación o resultado consiste en lograr un precio de oferta relativamente menor para ese bien. Es decir:

$$CI_{ia} = \frac{P_{ib}^*}{P_{ia}^*} :$$

La competitividad internacional del país a, en el bien i, está dada por la inversa del precio relativo de oferta en moneda común del país a para ese bien. El precio de oferta reflejaría el concepto de eficiencia económica y sería una función de un amplio conjunto de factores que Sirlin reduce en la siguiente ecuación:

$$P_i^* = E * P[a_j(pp, t_j, q_i, \dots); P_j(pp, E, \dots); pp; cd; g].$$

Donde se observa el efecto directo del tipo de cambio, E sobre el precio final y el impacto sobre el precio en moneda local de la productividad a_j (que a su vez se vería influida por las políticas públicas, la tecnología utilizada, la cantidad producida del bien y otros factores), del precio de otros insumos (influido por el tipo de cambio, políticas públicas y otros), las políticas públicas, la calidad diferencial (que captaría diferencias en los precios de demanda) y una tasa media de ganancia (Ubfal, 2004).

Se considera a este enfoque como el de la competitividad básica. Este epíteto es apropiado en dos sentidos, en primer lugar es básico porque permite captar la complejidad de la competitividad en toda su dimensión, como las visiones que se analizan. Pero, lo que se busca es destacar que es básico porque la misma, será la base a partir de la cual podrán generarse los diferentes enfoques; especialmente a partir de añadir al término de competitividad a un objetivo particular (a nivel de la firma o de la nación) que llevará a subrayar algún tipo específico de factores y el carácter no automático de su logro considerando al mismo como un proceso dinámico (Ubfal, 2004).

Otro punto fundamental de esta noción básica de competitividad subyace en que no requiere dejar de lado la teoría de las ventajas comparativas. Sirlin (1992),

citado por Ubfal (2004), hace hincapié en este aspecto, recordando que la teoría de ventajas comparativas se relaciona con el mecanismo por el que las naciones tienden a exportar los productos en cuya producción son relativamente más eficientes; es decir, se basa en mecanismos de ajuste y en la comparación relativa de los niveles de eficiencia, pero no solamente entre distintos países, sino entre los bienes de cada país. Por lo tanto, la ventaja comparativa de un bien en un país se define con respecto a los otros bienes, y podría entenderse como el cociente entre la competitividad internacional de un bien en el país y la de otros bienes en el mismo. De esta manera, para aumentar las exportaciones de un bien, no sería suficiente que el mismo fuera competitivo internacionalmente, sino que debería ser seleccionado por las ventajas comparativas a nivel local.

Teniendo en cuenta lo anterior, se completa el análisis con las visiones que parten de las capacidades estratégicas de la firma y dan lugar a la estructura sectorial, para luego observar cuándo es posible extenderlas al ámbito nacional. En este primer aspecto, se considera la definición que resultará más adecuada para la posterior comprensión de la competitividad a nivel nacional: *“La competitividad no es un ‘estadio’ a alcanzar, sino un proceso continuo de esfuerzos conjuntos hacia la adquisición de atributos diferenciables (...) en el que los resultados se obtienen a largo plazo”* (Horta y Jung, 2002, pp.6).

Esta definición ya se está apartando de la visión básica al introducir las nociones de proceso, esfuerzo y largo plazo. Detrás de ella está implícito el objetivo de aumentar el valor presente de los beneficios a través de una mayor cuota de mercado por parte de las firmas, y por ende, su visión de competitividad no se limita a la producción en forma eficiente sino que se asocia al proceso para lograr tal eficiencia en forma sustentable, pero también a desarrollar aspectos que pueden ir más allá de la eficiencia como el acceso a mercados y los canales de comercialización (Lombana, 2008).

Se debe notar que la mayoría de las estrategias mencionadas carecen de sentido en el marco de la teoría de la firma neoclásica (bajo los supuestos de mercados perfectos, información completa, productos homogéneos, ausencia de poder de

mercado). Sin embargo, amplían la noción de competitividad básica sin apartarse en gran medida de ella. No obstante, aún si tuviera sentido sumar la competitividad de las firmas y hablar de competitividad nacional en forma general, esto no podría hacerse sin complicaciones porque la competitividad de las firmas también depende de dos tipos de factores que son exógenos a sus decisiones (Lombana, 2008).

Por un lado se encuentran los factores llamados sistémicos, que se refieren al entorno general, son meras externalidades para las firmas, pero influyen en su competitividad y determinan los incentivos que llevarán a desarrollar ciertas fuentes de competitividad y no otras. Entre ellos se encuentran los factores que Porter (1990) ubicaría por fuera de su famoso “diamante dinámico”: el contexto macroeconómico e internacional y las políticas públicas (entre las que se pueden incluir a la cambiaria, comercial, fiscal, crediticia, científica y tecnológica, etc.). Asimismo, quedaría incluido el componente de dotación de factores del diamante, tanto básicos (mano de obra no calificada, recursos naturales) como avanzados (infraestructura tecnológica y básica, mano de obra calificada, etc.); el cual se encuentra relacionado a las características socio-culturales (valores, patrones de organización social).

Por otro lado, se distinguen los factores calificados como estructurales o sectoriales que se relacionan con la estructura de los mercados en los que opera la empresa y en los que sólo puede influir parcialmente. En los mismos se pueden incluir a los tres factores restantes del diamante de Porter con ciertas extensiones, por ejemplo son factores estructurales no sólo las condiciones de demanda (el tamaño del mercado interno determina economías de escala, el carácter exigente de las preferencias de los consumidores fomenta la innovación) sino también las de oferta (disponibilidad de materias primas, características tecnológicas, marco regulatorio, condiciones de comercialización, etc.). Pudiendo mencionar también los otros factores, aunque se retomaran más adelante: estructura o rivalidad doméstica (concentración del mercado, diferenciación del producto, barreras a la entrada, diversificación e integración vertical, tercerización, organización de

cadena) y estrategias de competidores (intensidad y características de la competencia, competidores potenciales, productos sustitutos, etc.) por último, sectores conexos y de apoyo (relacionados a flujos de información, acceso a mercados, recursos humanos y tecnología entre empresas) (Lombana, 2008).

Si se trata con sectores caracterizados por la diferenciación del producto, las firmas basarán su estrategia en el atractivo de su producto o en aumentar el valor para el consumidor del bien producido. De esta forma se destacarán los factores de competitividad relacionados a la innovación de productos, a las capacidades propias y a recursos estratégicos; tomando particular relevancia los activos intangibles. Como casos particulares se destacan los sectores con mercados segmentados, en los que la estrategia a seguir se basa en la flexibilidad productiva y los factores de competitividad relevantes son entre otros la rapidez en la entrega, la calidad y la habilidad para llegar al mercado. Mientras que en sectores con alta intensidad tecnológica la estrategia clave es la innovación y los factores de competitividad son las capacidades de investigación y desarrollo, de aprendizaje tecnológico e interacción, así como el acceso a los mercados de capital de riesgo.

Por lo tanto, se está en condiciones de retornar a la definición que fue adoptada y citada en Horta y Jung (2002), para realizar una nueva interpretación de la misma fragmentándola. “La competitividad no es un ‘estadio’ a alcanzar, sino un proceso continuo”: la competitividad ya no es entendida en su noción básica de producir un bien en forma eficiente relativamente, sino que se la define dinámicamente no como un objetivo sino como un proceso que lleva a ese objetivo, que no puede darse de una vez para siempre sino que debe repetirse constantemente, por lo que tiene que ser sustentable. “...de esfuerzos conjuntos”: no es automática, requiere cierta intencionalidad, pero no sólo por parte de las firmas sino que también se verá influida por otras instituciones que determinan los factores sistémicos y estructurales. “...hacia la adquisición de atributos diferenciables”: el objetivo de la competitividad para las firmas será obtener lo que las distingue y les permite crecer o incrementar su cuota de mercado, estos atributos podrán variar, de acuerdo a las características del sector serán la reducción del precio, la

diferenciación del producto, la flexibilidad o la innovación (o una combinación de ellos). “...en el que los resultados se obtienen a largo plazo”: de acuerdo a los atributos necesarios las firmas buscarán desarrollar distintas fuentes de competitividad, pero ellas generarán resultados válidos a largo plazo, lo cual nuevamente hace referencia a la noción de sustentabilidad de los factores y descarta aquellos que sólo generan ganancias a corto plazo. Posteriormente se enfatiza esta noción de factores “genuinos” de competitividad a nivel nacional, pero se puede anticipar que ellos son la clave de lo que Fajnzylber (1988) denominó “competitividad auténtica” y de lo que Porter (1990) nombró como “ventaja competitiva”.

Dos aspectos relevantes enmarcan la competitividad descrita con antelación. En primer lugar, la comprensión de que la competitividad de la nación no depende solamente de la optimización de las firmas, ni basta con sumarle factores generales macroeconómicos para describirla; sino que se destaca la relevancia de aspectos meso y meta económicos vinculados a los anteriores, que requieren tener en cuenta la interacción de las empresas, el Estado y otras instituciones. Como afirman Chudnovsky y Porta:

“En la medida en que la competitividad macro aparece determinada por una serie de factores que van más allá de aquellos elementos que influyen directamente sobre la competitividad de sus principales firmas, resulta incorrecto referirse a la competitividad macro como una mera extensión de la competitividad micro” (Chudnovsky y Porta 1990).

En segundo lugar, se debe reconocer que fue la violación de algunos de los supuestos de la economía neoclásica (en la versión más limitada de este término) la que permitió reconocer la importancia de esta interacción y encontrar sentido a mucha de las estrategias competitivas que siguen las firmas. Sólo teniendo en cuenta esta conclusión y la anterior se puede realizar el pasaje del concepto de competitividad de la firma y sectorial a la competitividad nacional.

4.5.1 COMPETITIVIDAD ESPURIA NACIONAL

La primera aproximación a la competitividad nacional que suele hallarse en discursos políticos y en trabajos de economistas ortodoxos no tiene en cuenta las conclusiones a las que se llega en la sección anterior. En primer lugar, al no considerar la interrelación entre los distintos niveles económicos adopta un enfoque meramente macroeconómico. Suele tomarse la definición de Corden quien plantea que:

“Una industria es internacionalmente competitiva si produce bienes transables y es rentable. Una reducción de la competitividad es entonces, una reducción en la rentabilidad de alguna o todas las industrias de transables.” (Citado en Lucángeli 2003).

Esta visión concibe a la competitividad de una nación como la simple suma de la competitividad de sus industrias, lo cual la asemeja a la noción básica de la competitividad, pero genera la pérdida de la dimensión multifacética del término.

En segundo lugar, al no apartarse de los supuestos neoclásicos tradicionales, impone para la nación idénticos objetivos que para la firma e incluso resta relevancia a los factores genuinos y sustentables que como se observa generan resultados sólo a largo plazo. La visión de competitividad como la rentabilidad del conjunto de industrias, va de la mano entonces del objetivo de mantener y sostener la participación de los países en el mercado internacional. Del mismo modo que las firmas buscan incrementar su cuota de mercado, las naciones tendrían como propósito el aumento de la participación de las exportaciones en los mercados mundiales o defender el mercado doméstico ante las importaciones (Lombana, 2008).

Como afirman Chudnovsky y Porta (1990), a nivel teórico este enfoque pierde relevancia en la década del 70 cuando se describe evidencia empírica que presenta “relaciones perversas” entre costos laborales, precios de exportación y desempeño exportador. La que se conoce como “paradoja de Kaldor” indica que

países con mayor competitividad en precio no lograban incrementar sus cuotas de mercado. Sin embargo, estos hallazgos fueron criticados, quizás el cambio relevante consista en considerar a la reducción de costos (y por ende de los precios) como un resultado y no una fuente del incremento sustentable de la competitividad.

De esta manera, el precio ya no se consideraba el único, ni incluso el principal factor de competitividad. Su papel lo reemplazan, al menos en el comercio de los países industrializados, la diferenciación del producto, la calidad y la existencia de canales adecuados de distribución. Hasta llega a observarse que una reducción de precios relativos podría estar asociada a la reducción de márgenes comerciales, lo cual se torna insostenible sobre todo si se hace a expensas de altos precios en el mercado local. Paralelamente, comienza a despreciarse el incremento en el saldo comercial basado en políticas de ajuste, tipos de cambio devaluados y bajas remuneraciones. Estos avances despiertan la necesidad de estudiar los factores complejos o genuinos de la competitividad como se observa en la siguiente visión.

4.5.2 COMPETITIVIDAD GENUINA NACIONAL

Con el objeto de comprender los aportes de esta visión y responder a las críticas que apuntan a ella, es esencial tomar en consideración las conclusiones que se desprenden del análisis de la competitividad de las firmas y sectores. En primer lugar, la observación del incumplimiento de los supuestos de la teoría neoclásica tradicional, así como la preservación en la definición de competitividad de las nociones de proceso, esfuerzo conjunto y largo plazo, permiten darle sentido a la competitividad nacional y al diseño de una estrategia nacional competitiva. Al mismo tiempo, nos llevarán a encontrar un objetivo nacional específico ligado a la nueva definición y consiguientemente, a jerarquizar nuevas fuentes de competitividad.

En segundo lugar, la comprensión de que la competitividad de una nación no es la mera suma de la competitividad de sus firmas, al tener en cuenta las interrelaciones entre los diferentes niveles económicos, conducirá a la búsqueda de un enfoque “holístico” o sistémico. El mismo será útil para enmarcar los aportes a esta visión que provienen de distintos ángulos, pero a su vez permitirá enfrentar el cuestionamiento de que la competitividad sea algo más que la productividad.

a) *Competitividad Genuina Nacional*

Adherirse a la noción de competitividad básica implica reconocer que las naciones compiten entre sí en los mercados mundiales y pueden seguir estrategias competitivas, pero solamente cuando se trata de actividades específicas. Es decir, de acuerdo a aquel enfoque sería válido afirmar que una economía es menos competitiva en la producción del bien *i*, pero no que cayó la competitividad nacional a nivel general.

Sin embargo, la visión que se analiza en este apartado no se limita a la competitividad sectorial. Tomando como base a la definición de Fajnzylber:

“Desde una perspectiva de mediano y largo plazo, la competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico” (Fajnzylber, 1988).

Nótese que se sostiene la idea de que la competitividad no es un fin per se, sino un proceso que permite alcanzar un objetivo ulterior. Este objetivo, ya no sólo reside en aumentar la cuota del mercado mundial (propósito de la visión anterior en paralelo al de las firmas), sino que se impone la búsqueda nacional de un mayor bienestar de la población. Asimismo, el proceso que permite satisfacer ambos objetivos no es automático, requiere de un esfuerzo continuo de

innovación, desarrollando fuentes que Fajnzylber denomina “auténticas” y con resultados observables principalmente a largo plazo.

En resumen, el concepto de competitividad nacional y las estrategias competitivas cobran validez teórica cuando no se supone la presencia de mercados eficientes. Krugman se defendería sobre la base de que las estrategias competitivas no pueden acercar al mercado en la práctica a la competencia perfecta, podría argumentar que las fallas burocráticas son mayores; pero el argumento teórico para dar sentido al término competitividad se encuentra presente. Al recordar que la teoría de ventajas comparativas explicaba la competencia comercial en base a una diferente productividad del trabajo (Ricardo), distintos precios relativos de autarquía (por diferencias en la demanda o en la frontera de posibilidades de producción) o por disímil dotación de factores (teorías neoclásicas y la línea Heckscher-Ohlin-Samuelson). Sin embargo, los nuevos hechos estilizados del comercio internacional presentan una creciente importancia del comercio entre países similares (en factores y ventajas comparativas estáticas), del comercio intrasectorial de bienes diferenciados (horizontal o verticalmente en variedad o calidad) y del comercio intrafirma (dentro de las grandes empresas transnacionales -ETs- y fuera de la lógica de los precios relativos de mercado) (Hill, 2011).

Las “nuevas” teorías del comercio internacional, encabezadas por el propio Krugman, destacan el rol de los rendimientos crecientes y de la competencia imperfecta para explicar estos fenómenos. Por un lado plantean que las economías de escala internas a la firma junto a mercados estructuralmente competitivos no permiten justificar las estrategias competitivas a nivel nacional ya que si bien las firmas competirían vía diferenciación vertical (calidad) u horizontal (variedad) las ventajas comparativas seguirían generando la asignación óptima y la especialización espontánea sería beneficiosa para todos. Aunque en estos casos se acepta el surgimiento del comercio intrasectorial no basado en ventajas comparativas, se argumenta que el patrón del mismo está determinado por

casualidades, por el desarrollo histórico y por contingencias impredecibles (Hill, 2011).

Cuando estas economías son combinadas con mercados oligopolísticos, se acepta que la discriminación de precios (en particular el dumping) es racional para maximizar beneficios, en estos casos hay una justificación para la intervención del Estado. En definitiva, al hablar sobre competitividad se debe tener en cuenta estas críticas y nuevas teorías. Este enfoque, que junto a la “visión consensuada” es llamada *competitividad nacional genuina* comprende una vasta diversidad de argumentos. (Moreno, 2012).

Para finalizar este apartado, la competitividad genuina se basa en que el aumento de la participación en los mercados esté dado por la innovación, para que al mismo tiempo los ingresos reales de la población se vean incrementados. El mismo no es concebido sin un mayor crecimiento económico, aumento en el empleo y tipo de cambio fuerte. Tanto Hurtienne (1998) como Franco (1998) permiten ver que la competitividad comercial generada por un incremento de productividad causado por la introducción sistemática de progreso técnico, va de la mano de niveles de vida crecientes.

b) *Competitividad Sistémica.*

Al considerar un enfoque sistémico, teniendo en cuenta las interrelaciones propias de la competitividad como proceso, se coincide en parte con la crítica de Krugman, y el énfasis se centrará en mostrar que la competitividad es un término más amplio que el de productividad. Coincidiendo en que la competitividad se basa fundamentalmente en las condiciones locales, siguiendo a Bradford (1994) el estudio de la competitividad sistémica se centrará en las interrelaciones entre agentes locales (condición que se cuestiona al introducir brevemente el rol de las ETs) y en que son las condiciones domésticas las que permiten a una economía

integrarse exitosamente a nivel mundial. Por lo tanto, siguiendo a Bradford quien argumenta que el punto de partida debe ser:

“A serious analysis of domestic policies to promote national competitiveness and growth, rather than viewing international competitiveness as a perspective for analysing national conditions and as a basis for international policies for confronting them.” (Bradford, 1994.)

De esta forma, la diferencia se basa en considerar a la competitividad como algo distinto que la productividad. Si bien esta última puede ser una condición necesaria para incrementar la competitividad genuina, no se considera una condición suficiente. Como se cita al comienzo de esta sección, la competitividad es mucho más que la productividad, es: “el resultado del entretendido de una serie de factores económicos, geográficos, sociales y políticos que conforman la base estructural del desarrollo de una nación.”

La visión sistémica permitirá comprender a la innovación, considerada en un sentido amplio como la principal fuente de competitividad. No sólo refiriéndose a los aumentos de competitividad debido a cambios técnicos, sino que se considera a la innovación como un proceso de cambio social; su difusión será lo que le permita a una economía crecer con mejores empleos al tiempo que mejora su participación en el mercado mundial.

La unión de las dos conclusiones destacadas (necesidad de dejar de lado algunos supuestos neoclásicos y de considerar los vínculos entre niveles económicos) conducen a adoptar un paradigma sistémico. Siguiendo a Bradford, se puede decir que es sistémico porque incorpora nuevos microfundamentos de la competitividad basados en una teoría de producción diferente que es consistente con el nuevo concepto de innovación. Noción de innovación que a su vez se entrelaza con una nueva perspectiva de la política comercial y macroeconómica para enfatizar variables reales como inversión, empleo, crecimiento del producto, producción para exportar, y cambios en la productividad. Lo que asimismo generará la necesidad de un Estado redefinido en función de promover la iniciativa, innovación

e inversión en el sector privado al proveer un marco estratégico para las decisiones, canales para la interacción con el sector privado y políticas proclives al crecimiento económico. (Bradford, 1994).

Al considerar a la innovación como principal fuente de competitividad se aparta de su estrecha ligazón con la productividad, ya que también se tendrá en cuenta el acceso a nuevos mercados, el desarrollo de productos nuevos y de mayor calidad, etc. La innovación no sólo se centra en el cambio tecnológico y en el incremento de la productividad, sino más bien en las actitudes de aprendizaje, flexibilidad, creatividad y transformación como permanente *modus operandi* de las empresas, instituciones y gobierno, lo que se califica como “innovación social” (Lundvall 1992, Bradford 1994).

A partir de este punto, se tomará como base al concepto de “Competitividad Sistémica” formulado por los investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo de Berlín (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer entre otros). Destacando del mismo la noción de que la competitividad industrial no surge espontáneamente al variar el contexto macroeconómico, ni solamente proviene del nivel microeconómico, sino que la misma es “producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermedias y la capacidad organizativa de una sociedad” (Esser et al 1994). Esta concepción toma como esencial (en coincidencia con el enfoque neoclásico) la existencia de un esquema de incentivos orientados a la competitividad que fomenten los procesos de aprendizaje por parte de las empresas. Sin embargo, no son los meros incentivos macro, sino la interacción de los cuatro niveles del sistema económico que detallaremos en el próximo apartado, la que permite la creación de ventajas competitivas.

Bajo este enfoque, es posible afirmar que los países compiten. No sólo por atraer inversiones, sino que fundamentalmente, como afirma Meyer-Stamer (2003), por encontrar la mejor forma de organizar una economía nacional.

c) Competitividad Nacional Genuina y Sistémica

La concepción de competitividad que se considera más desarrollada es aquella que combina las nociones de autenticidad e interrelación. En este sentido, el punto de partida es la noción que menciona Fajnzylber, quien llama “ventajas auténticas” a las fuentes de competitividad de largo plazo. Donde se pueden agregar las características “acumulativas” teniendo en cuenta el carácter de *path dependent* de las estrategias adoptadas y “sustentables” descartando la explotación indiscriminada de recursos naturales o la degradación ambiental (Lugones 2002).

Cabe destacar que Fajnzylber ya concebía a la competitividad como un proceso dinámico de constante adaptación y aprendizaje cuyo principal motor es el cambio tecnológico, organizacional e institucional. A su vez, tomaba en cuenta las fallas de mercado y el carácter sistémico (Maggi 2000).

Puede plantearse que Porter (1990) fue el precursor para la noción genuina y sistémica de la competitividad. Sin embargo, se plantea que su teoría de las ventajas competitivas no logra el adecuado salto de la competitividad de las firmas y sectorial a la nacional. El aporte principal de Porter fue su análisis de la influencia del espacio nacional (que describe por su “diamante competitivo”) en la obtención de lo que llama “ventajas competitivas” (que no son otra cosa que las fuentes auténticas de competitividad de Fajnzylber aplicadas a las firmas) a través de un continuo aumento de la productividad integral por medio del desarrollo de su capacidad de innovación. De esta manera, plantea que la competitividad micro nacional quedaría determinada por la conjunción de las condiciones del diamante y las estrategias de las empresas.

Otro legado de Porter a considerar es la idea de que hay distintas formas de competir y el desarrollo de la competitividad no es un proceso lineal, unidireccional y universal. Así como las firmas podían competir vía precios, diferenciación, innovación o flexibilidad, plantea que las fuentes para desarrollar la competitividad pueden diferir en el tiempo y entre naciones. Con una idea similar a la del ciclo del producto de Vernon, se plantean distintos determinantes de competitividad de

acuerdo al desarrollo nacional (básicos, capacidad de inversión, innovación, financieros) pudiendo quedarse una nación estancada en alguna de las fases. Algo similar plantea Cambridge Econometrics (2003) para analizar la competitividad de las regiones europeas. Lo relevante es la conclusión de que no es adecuado utilizar las mismas relaciones causales en todo país y sector para explicar la competitividad.

Sin embargo, las críticas al trabajo de Porter no escasean. En primer lugar, Lall (2001) señala la ausencia de teorías testeables, pero aún más relevante, cuestiona el pasaje de la competitividad micro a la nacional, como Sirlin (1992a), nota que se considera a la nación como una simple suma de sectores. La competitividad no es vista como producto de la interrelación entre los diferentes niveles económicos, por lo que Porter debe suponer una mano invisible que transmite la búsqueda de ventajas competitivas de las industrias a la prosperidad nacional. Lall también plantea que los componentes del diamante no presentan innovaciones con respecto a las teorías tradicionales del comercio, quedan rezagados en relación a las nuevas, o son redundantes para la competitividad nacional (en el caso de las variables estratégicas).

Con el objeto de no perder de vista las interrelaciones que son la clave para alcanzar la noción de competitividad nacional genuina y sistémica, tomaremos el enfoque integrador de la Competitividad Sistémica. El mismo combina los distintos determinantes de la competitividad sistémica, considerando a ella como el resultado de la interacción entre los factores a nivel macro, meso, micro y meta de la sociedad. El punto fundamental es esta interdependencia se puede considerar guiada por lo que se conoce como el proceso de innovación social.

4.5.3 CONSIDERACIONES SOBRE EL NIVEL MICRO

El análisis neoclásico tradicional se tenía en cuenta los factores micro y macro en el marco de la competencia perfecta. Sin embargo, introduciendo nuevos

supuestos sobre la información, la innovación y el cambio técnico en los mercados mundiales, el rango de factores micro se enriquece y la conducta de las firmas tiene una interdependencia mayor con factores de los otros niveles (sistemas de comunicación, relaciones de producción, información del mercado, publicidad, redes de distribución, etc.). El peso de los costos laborales como fuente de competitividad cede lugar a otros factores como el conocimiento, que generan externalidades y convierten a la relación entre las firmas en un factor de competitividad esencial (Moreno, 2012).

Las nuevas teorías consideran que la competitividad no surge por sector, sino que es determinada por toda la cadena de producción; los factores en el nivel micro de competitividad no sólo incluyen la capacidad de gestión, logística y las estrategias empresariales, sino también la interacción entre productores, proveedores y usuarios e integración en redes de cooperación tecnológica. En este sentido se destaca la literatura sobre distritos industriales que señala la posibilidad de ganancias en competitividad sobre la base de la eficiencia colectiva; la misma da relevancia a los clusters y aglomeraciones regionales con el objeto de fomentar la interacción entre firmas y de esa forma aprovechar las ventajas de la realización de proyectos conjuntos que permitan acumular capital físico y humano, tecnología y en definitiva incrementar la competitividad. Aun manteniendo la competencia, las alianzas estratégicas entre empresas permiten fundamentalmente la reducción de costos y riesgos en el acceso y la utilización de nuevas tecnologías de forma tal de dar respuesta a las necesidades de constante innovación ya que, "(...) el carácter sistémico de las nuevas tecnologías impone un modelo con componentes de competencia y de cooperación integradas" (Pérez del Castillo, 1995).

Pero, más relevante aún es el pasaje de este enfoque a las relaciones interfirmas. En este aspecto el carácter sistémico de las nuevas tecnologías torna necesario el surgimiento de redes de cooperación tecnológica que conjuguen la competencia y la cooperación entre las firmas. A su vez, el requerimiento de infraestructura tecnológica, física e institucional exige que el proceso no sólo se base en la coordinación y en el know-how empresarial sino también en el diálogo y la

cooperación con el sector público, el cual deberá actuar como generador de impulsos y coordinador.

En definitiva, el nivel micro del sistema comprende los esfuerzos competitivos de las firmas (búsqueda de eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez en innovación o adaptación). Pero también da cabida a la cooperación, alianzas y redes entre firmas que fomentan el aprendizaje colectivo y reducen riesgos y costos de transacción. De esta forma, es atractivo el desarrollo de clusters de empresas que pueden ser fomentados con instituciones del nivel meso López (2003).

4.5.4 LA RELEVANCIA DEL NIVEL MESO

Para el enfoque de la competitividad sistémica el nivel meso se caracteriza por las políticas específicas y el ambiente institucional y organizacional que fortalecen la competitividad de las industrias. Meyer-Stamer (2003) diferencia la política meso y el espacio meso. La primera se centra en el criterio de selectividad e intenta resolver fallas de mercado. El segundo incluye las organizaciones creadas para mejorar la competitividad de las firmas y surge como resultado de las políticas meso.

Estas políticas y espacio meso tendrían el objetivo de desarrollar clusters, crear un entorno apropiado para las empresas y formar nuevas estructuras que permitan captar diversos tipos de efectos externos. Los mismos son la clave de los procesos de aprendizaje interactivos, veloces y acumulativos que permiten desarrollar ventajas competitivas manteniendo el liderazgo tecnológico como destacan Esser et al (1994).

El aporte de los autores evolucionistas se relaciona con el desarrollo de estos factores del nivel meso. Al analizar el surgimiento de la innovación tecnológica, consideran al proceso como resultado de un cambio endógeno y como factor crucial para las ventajas comparativas dinámicas, o lo que se conoce como

ventajas competitivas. Basándose en ello, para explicar las diferencias en la competitividad nacional, vinculan a la dinámica micro del progreso técnico a escala empresarial con el rol del sistema institucional en un nivel meso. De esta forma, consideran como factores relevantes de la competitividad a la capacidad de competir en tecnología y en los plazos de entrega además de la competitividad precio; capacidades de competencia que estarán determinadas por factores meta como la cultura organizacional de las empresas y por el ambiente en el que ellas actúan. Este ambiente adquiere particular relevancia debido a que los procesos de innovaciones son considerados como no lineales (tácitos y no codificables) y requieren ciertas estructuras organizacionales que incentiven las interacciones ya mencionadas. En general, se destaca la participación en “redes tecnológicas” en las que los acuerdos entre firmas competidoras para la inversión en I&D permiten diversificar riesgos, generar economías de escala y tener un rápido acceso a la tecnología. Asimismo, se plantea como requisito para el incremento de la competitividad que el “ambiente” nacional brinde las condiciones adecuadas para el proceso de acumulación técnica de conocimiento y el aprendizaje institucional.

4.5.5 EL LUGAR DEL NIVEL META

Los teóricos de la Competitividad Sistémica relacionan al nivel meta con los patrones de organización política y económica de una sociedad. Consideran como característica fundamental del mismo al desarrollo de la capacidad nacional de conducción, es decir, la capacidad de los actores para crear condiciones favorables al dinamismo industrial. Esta capacidad es condición necesaria del proceso de transformación social que requiere entre otros la compatibilidad de los sistemas de valores, la capacidad de aprendizaje y adaptación y la apertura al cambio de instituciones (Maximiliano, 2009).

Desde otros enfoques, los factores del nivel meta son englobados en los que suele llamarse “competitividad blanda” e incluyen factores socioculturales, valores,

capacidad estratégica y política y patrones de organización social. Pero el epíteto de “blanda” es inapropiado ya que la relevancia de estos factores no es menor. Nielsen (2000) los reúne bajo el término de “capital social”, que considera siguiendo a Putnam como el conjunto de características de la organización social, que incluye la confianza, las normas y las redes; que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando la acción coordinada. Nielsen reconoce que esta noción es muy agregada y puede recibir diversas críticas, especialmente con relación a la dificultad e inconveniencia de su cuantificación. Sin embargo, realiza un estudio detallado de sus características, encontrando no sólo efectos positivos y distinguiendo cuándo se lo puede asociar a un bien público y cuándo no. De particular relevancia resulta su distinción de dos canales a través de los cuales este nivel meta puede afectar la competitividad: la reducción de los costos de transacción (ampliamente analizado por autores institucionalistas y neoinstitucionalistas como Williamson, Coase y North) y la superación de fallas en el mercado de transferencia tecnológica fomentando relaciones de largo plazo entre usuario y productor (se relacionan con este punto tanto la literatura de sistemas nacionales de innovación, como el concepto de capacidad social de Abramovitz (1986)).

4.5.6 LA NECESARIA ESTABILIDAD MACRO

La estabilidad macroeconómica se considera una condición necesaria (pero no suficiente) para el desarrollo de la competitividad sistémica. Fundamentalmente se requiere un marco estable orientado a la competencia que genere los incentivos adecuados para las firmas. Como afirma Esser et al (1994) la inestabilidad perjudica la eficiencia de los mercados. Un alto déficit presupuestario tiende a generar inflación, limitar los créditos y frenar la inversión; un déficit de la balanza de pagos por contar con un tipo de cambio sobrevaluado tiende a aumentar la deuda externa, la carga de intereses y de igual forma obstaculiza la importación de bienes de capital frenando la inversión. De esta forma, evitar la inestabilidad del

marco macroeconómico es una tarea primaria para el gobierno, ya que la misma puede cerrar el camino para que los demás niveles interactúen de manera virtuosa.

Debe destacarse el rol de la inversión extranjera directa en cabeza de las empresas transnacionales (ETs). Como afirman Rugman y Verbeke (1993) y desarrolla la teoría ecléctica de Dunning (1993) las estrategias de mercado en búsqueda de ventajas competitivas de las ETs comienzan a transformarse en factores explicativos del comercio haciendo cada vez más complicada la delimitación del concepto de competitividad a la frontera nacional. Los tres tipos de ventajas competitivas que ellas buscan para decidir sus acciones son las ventajas de propiedad (que se derivan del aprovechamiento como monopolio de nuevas tecnologías de productos o procesos), las ventajas de internalización (que se desprenden del comercio intrafirma y fomentan la instalación de filiales en el extranjero con el objeto de internalizar las ventajas en una firma) y las ventajas de localización (la disponibilidad de recursos que incentivan a las firmas a producir en el extranjero). La conjunción de las dos primeras es un nuevo factor a tener en cuenta fundamentalmente en lo referente a los aspectos micro, mientras que en las ventajas de localización aparece más marcadamente la influencia del contexto macro con las políticas arancelarias o paraarancelarias, normas impositivas, cambiarias y financieras.

Es imprescindible señalar la posibilidad de contradicción de estrategias micro de las ETs y los intereses nacionales. Se presenta un *trade-off* entre el fomento a las ETs que al tener la posibilidad de participar en las redes globales tienen una mayor facilidad de acceso a la tecnología de punta, información y conocimientos; y la permisividad otorgada a las mismas que puede implicar el deterioro de los vínculos y encadenamientos locales. La experiencia latinoamericana muestra un sesgo hacia la primera opción, lo que no es de asombrar dada la preocupación por alcanzar capacidades tecnológicas independientes y el deterioro de las condiciones externas e internas para lograrlo (Maximiliano, 2009).

En conclusión, la visión de competitividad genuina y sistémica abandona la explicación en base exclusiva a las ventajas comparativas estáticas y a la noción de competitividad como simple suma del resultado de las empresas, dejando de lado el énfasis colocado en una sociedad con salarios deprimidos, recursos naturales abundantes y tipo de cambio subvaluado que fomentaba la competitividad nacional espuria. Centra entonces su atención en la creación de ventajas competitivas dinámicas a través de procesos de aprendizaje y el fortalecimiento de los sistemas nacionales de innovación. Por lo que considera como factores esenciales para una competitividad auténtica la disponibilidad de mano de obra calificada, la estabilidad política, el desarrollo de la investigación, la infraestructura y las relaciones entre firmas, gobierno e instituciones (Maximiliano, 2009).

La política comercial, de tasas de interés y cambiaria que requiere es aquella que se pueda ajustar rápidamente y provea estabilidad, credibilidad e incentivos para la innovación e inversión en bienes transables. En este sentido suelen recomendarse políticas con aranceles selectivos e incentivos junto a un tipo de cambio levemente subvaluado para fomentar la inversión en los sectores exportadores. Sin embargo, estas políticas no son suficientes para fomentar la competitividad, ello requiere acciones simultáneas en los niveles micro, macro, meso y meta de la política económica. Sólo a través de su desarrollo podrá fomentarse la innovación social, generando aumentos de la productividad, de los ingresos reales per cápita y el buen uso de los recursos naturales. La nueva visión de la competitividad desplaza el énfasis unilateral en el mercado para dar un mayor rol al Estado al menos en lo referente a políticas selectivas que fomenten una modernización de las instituciones, los clusters y las redes tecnológicas (Maximiliano, 2009).

Sin embargo, debe señalarse el requisito de realizar trabajos empíricos con el objeto de comprender la articulación entre las distintas dimensiones de la competitividad, incluyendo los aspectos sociales, culturales y políticos; y ligar a los mismos con los aportes teóricos. Más allá de los factores que se mencionan,

detrás de la innovación social no hay recetas generales establecidas, por lo que para desarrollar la competitividad tienen gran influencia los factores estructurales específicos. Si bien habría ciertos patrones más favorables, el desarrollo de la competitividad nacional genuina y sistémica requerirá de un proceso de prueba y error que explore las diversas dimensiones que la afectan (Moreno, 2012).

Figura 1. DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA



4.6 ENFOQUES Y DEFINICIONES DE COMPETITIVIDAD.

A finales de los 70's, de acuerdo a Bonales (2003) y Flores (2007), aparece el término de competitividad. Dicho concepto no sólo ha evolucionado, sino que se ha diversificado y hoy día no hay un término único, sino múltiples definiciones, que van desde el ámbito académico, hacia el político y empresarial; las cuales se mencionan a continuación.

En 1991, Porter afirma que la capacidad de las empresas para competir internacionalmente depende de las circunstancias locales y las estrategias de la empresa, dependiendo de la empresa el aprovechar o no esta oportunidad, al crear un entorno donde alcance la ventaja competitiva internacional. Teniendo como punto clave el elemento micro, la empresa, para el posicionamiento de las economías (Garcia & Medina, 2011).

García por su parte en 1993, manifestó que la competitividad en principio es la capacidad de la empresa para hacer un cliente con respecto a sus competidores, dentro de un mercado de economía abierta. Fundamenta su éxito en una relación comercial continua y duradera (Garcia & Medina, 2011).

Esser y Meyer-Stamer en 1994, sostuvo que la competitividad sistémica de la economía descansa en medidas dirigidas a un objetivo, articuladas en cuatro niveles del sistema: Nivel Meta, Nivel Macro, Nivel Micro, Nivel Meso.

Por su lado, Porter en 1996 manifestó que las ventajas competitivas son el resultado de la capacidad de una empresa de lidiar con las cinco fuerzas mejor que sus rivales, llevando estas ventajas a que la empresa pueda: tener liderazgo en costo y/o diferenciarse en costo; y que la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar, logrando ventajas ante los mejores competidores del mundo a causa de las presiones y los retos. "Las diferencias de una nación en valores, cultura, estructuras económicas, instituciones e historia contribuyen todas ellas al éxito competitivo". El único concepto significativo de la competitividad es la productividad empleada en la administración de la mano de obra y del capital.

La OCDE (1997) define a la competitividad como una capacidad de la empresa, industria, región o nación para generar ingresos y niveles de empleo altos de una manera sostenible, estando expuesta a la competencia internacional.

Ramos R (2001), utilizó dos criterios para definir la competitividad: en primer lugar, los relacionados con la empresa o sector (tecnología) y un segundo criterio los relacionados con el entorno nacional o macro (tipo de cambio), de tal suerte que la

competitividad dependerá de ambos criterios. Al igual, Luchi R. Paladino M, en su análisis a la empresa argentina, consideran que hay un cambio en el paradigma de competencias de las empresas, pasan de competir por precios y calidad, a competir por servicios, con una creciente importancia del sistema logístico. En el campo de servicios, también se busca implementar la calidad de servicio y la satisfacción del cliente.

Para el año 2004 Villarreal, asentó que la competitividad no es sólo el tener altos niveles de productividad asociado al mejor posicionamiento empresarial en los mercados mundiales, ya que el entorno local, regional, nacional e internacional es determinante, de tal forma que si no existe una visión sistémica de la competitividad de las empresas y del desarrollo de todo país, no se podrá sustentar la competitividad en el corto, mediano y largo plazo.

Más tarde Villarreal y Villeda en 2006, afirmaron que la competitividad de una industria es la capacidad que tienen las empresas de un sector particular para alcanzar un crecimiento sostenido respecto a sus competidores foráneos, y a nivel país será la capacidad para colocar su producción en los mercados nacionales e internacionales bajo condiciones leales de competencia y traducirlo en bienestar para su población. Se da a tres niveles, a nivel Micro o empresarial se centra en la obtención de una mayor participación en el mercado y a obtener una mayor ganancia; a nivel Meso, se disputan los apoyos a las inversiones, exenciones fiscales y rebajas en costos de producción; y a nivel Macro el desarrollo de empresas nacionales o domésticas que puedan competir con las extranjeras. Por último, Bartres afirmó que es la capacidad de lograr y retener una participación en la oferta de bienes y servicios en un mercado determinado, por tanto, es un concepto que cobra realidad sólo con referencia a un campo industrial particular (Bonales, 2003, Flores 2007).

En el año 2007, el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) manifestó que el uso cada día más frecuente del término, no tiene un significado o definición únicos para todas las instituciones económicas y no económicas del mundo. Al revisar la metodología y trabajos publicados en el mundo sobre competitividad,

llama la atención el hecho de que rara vez se presentan dos definiciones iguales, y su variación, en muchos casos, no es sólo de forma sino de fondo: hoy no existe un consenso claro sobre qué es la competitividad. Sin embargo, no creen que la diferencia se deba a criterios más o menos acertados de unos u otros, sino a algo más simple: la competitividad es un estadio. Para llegar a él, se toma en cuenta el punto de partida y por ello su definición depende, entre otras cosas, del entorno geográfico, la estrategia y las circunstancias socioeconómicas desde los que se define (IMCO, 2007).

Para el año 2008 García y González, manifestaron que la competitividad en un sector se define como: la medida en que con eficiencia y eficacia se suministran bienes y servicios iguales o mejor que sus competidores (García y González, 2008).

En el año 2009 Pampillón, define la competitividad de un país como el grado en el que éste puede, bajo condiciones de libre mercado, producir bienes y servicios que superan la prueba de los mercados internacionales, al mismo tiempo que mantiene y expande la renta real de su población en el largo plazo. De la propia definición de competitividad se puede intuir la gran variedad de factores que influyen en la misma, como puede ser la estabilidad macroeconómica, tipos de cambio adecuados, el fomento de la inversión productiva, la carga fiscal, las infraestructuras públicas, el grado de desarrollo tecnológico, los costes laborales o la formación del capital humano (Economy Weblog, 2009).

Dos de las escuelas de negocios de mayor visibilidad en el campo de la competitividad son el World Competitiveness Center (WCC) del Institute for Management and Development (IMD) y el Institute for Strategy and Competitiveness (ISC) de la Universidad de Harvard. Estas instituciones crearon las bases teóricas para generar sendos reportes de competitividad: el IMD World Competitiveness Yearbook y el Global Competitiveness Report del Foro Económico Mundial, que se fundamenta en la Escuela de Harvard. Existen otras instituciones que retoman el tema de la competitividad como tema principal pero que solo se mencionan de manera no exhaustiva en la tabla de conceptos de

competitividad, debido a que la mayoría de ellas se basan en los postulados del IMD y/o Harvard.

a) Enfoque del World Competitiveness Center (WCC) del Institute for Management and Development (IMD)

Para el IMD es el ambiente competitivo de las naciones, el que crea y mantiene la competitividad de las empresas, las cuales al final son las que asumen la función de creación de bienestar (Garelli, 2007) a lo que el IMD llama “competitividad de las empresas”.

El IMD declara que la “Competitividad de las naciones es un campo del conocimiento económico, que analiza los hechos y políticas que forman la capacidad de una nación para crear y mantener un ambiente que sostenga más creación de valor para sus empresas y más prosperidad para su gente. Esto significa que competitividad analiza cómo las naciones y las empresas manejan la totalidad de sus competencias para alcanzar prosperidad y beneficios. Algunas naciones apoyan la creación y mantenimiento de un ambiente que facilite la competitividad de las empresas y motive su sostenibilidad en el largo plazo”.

b) Enfoque del ISC de la Universidad de Harvard y el World Economic Forum – WEF

El ranking desarrollado por el WEF está basado en una definición derivada de Porter: “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país [...] el nivel de productividad establece el nivel sostenible de prosperidad que puede ganar una economía” (Sala-I-Martin et al., 2007:3). El análisis del WEF hace explícita una diferenciación entre el nivel de análisis macro que toma a la nación como unidad de análisis, en lo que han dado en llamar el *Global Competitiveness Index* y, por otro lado, el ambiente microeconómico de las empresas en el *Business Competitiveness Index*.

Los pilares de la competitividad para el WEF, dentro del *Global Competitiveness Index*, son: instituciones, infraestructura, macroeconomía, salud, educación, tamaño del mercado, sofisticación de los negocios e innovación entre otros.

4.6.1 Tabla 4. CONCEPTOS DE COMPETITIVIDAD.

Autor	Concepto
Pérez Infante (1994)	La capacidad que tiene dicha economía para el abastecimiento y suministro de su mercado interior y para la exportación de bienes y servicios al exterior.
Harvard Bussiness School (1998)	Se refiere a la habilidad de un país para crear, producir, distribuir, productos o servicios en el comercio internacional, manteniendo ganancias crecientes de sus recursos.
Autor	Concepto
CEPAL/ONUDI (1989)	Es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela de la calidad de vida de la sociedad.
Porter, (1990)	La producción de bienes y servicios de mayor calidad y de menor precio que los competidores domésticos e internacionales, que se traduce en crecientes beneficios para los habitantes de una nación al mantener y aumentar los ingresos reales.
Consejo de Competitividad de los Estados Unidos (1992)	Capacidad de producir bienes y servicios que superen la prueba de la competencia internacional, mientras nuestros ciudadanos gozan de un nivel de vida creciente y sostenible.
Foro Económico Mundial, Informe de Competitividad Mundial (1996)	La capacidad de un país de alcanzar en forma sostenida altos índices de crecimiento de su PIB per Cápita.
OCDE, (1996)	La competitividad refleja la medida en que una nación, en un sistema de libre comercio y condiciones equitativas de mercado, puede producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales, al tiempo que mantiene e incrementa el ingreso real de su pueblo a largo plazo.
Informe Europeo sobre Competitividad, Comisión Europea, (2000)	El incremento sostenido de la renta y nivel de vida de las naciones o regiones, con una oferta de empleo lo suficientemente amplia como para poder dar cobertura a todos los posibles demandantes. La actividad económica no debe traducirse en desequilibrios externos insostenibles, ni tampoco en comprometer el bienestar de generaciones futuras.
Anuario de Competitividad Mundial, IMD (2003)	La competitividad de las naciones es un campo de conocimientos económico que analiza los hechos y políticas que determinan la capacidad de una nación para crear u mantener un entorno que sustente la generación de mayor valor para sus empresas y más prosperidad para su pueblo. La competitividad de las naciones se relaciona con la forma en que ellas crean y mantienen un entorno que sustente la competitividad de sus empresas.
Comisión Europea (2003)	La competitividad viene determinada por el crecimiento de la productividad; una economía competitiva es aquella que experimenta un crecimiento elevado y sostenido de productividad, lo que conduce a un aumento de los niveles de vida.

Global Competitiveness Report (2010)	Conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país.
Tecnológico de Monterrey (2012).	La competitividad puede ser considerada como un atributo resultante de factores de índole estructural, operacional e incluso hasta coyuntural, algunos de los cuales se constituyen en debilidades y otros en fortalezas, en la medida que prevalezcan estas últimas se es más competitivo

Fuente: Elaboración propia con base en Blanco, 2011; Fajnzylber, 1988; Garcia & Medina, 2011; Ubfal, 2004; Villena Pacheco, 2005.

Como se ha podido observar, existen un sin número de enfoques y definiciones sobre la competitividad, y en busca de comprobar las hipótesis planteadas en la presente investigación relacionada con la competitividad de la MMM, se procede a establecer la definición de competitividad enfocada en el sector transporte marítimo y con la cual se buscará dar validez a las variables independientes y dependiente que se analizan en el capítulo metodológico, por lo que se considerara como concepto de competitividad en función del Sector Transporte Marítimo de Altura a lo siguiente:

“La competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional, se define como el grado en el que un país, puede producir servicios de Transporte Marítimo de Altura, capaces de competir exitosamente en mercados globalizados y a la vez mejorar las condiciones de ingreso y calidad de vida de su población”.

Considerando que la competitividad es el resultado de la interacción de múltiples factores relacionados con las condiciones que enfrenta la actividad del transporte marítimo de altura, y que condicionan su desempeño, tales como la infraestructura de los buques, los recursos humanos, instituciones normativas y marcos regulatorios, el entorno macroeconómico y la productividad del mismo.

Una vez planteado un concepto claro de lo que es la competitividad del sector, se está en posibilidades de aplicar la metodología y realizar el procesamiento de datos, para establecer el ranking objetivo del presente trabajo, para lo cual en el capítulo siguiente se plantean los métodos y procedimientos aplicados a las variables y los resultados obtenidos.

CAPÍTULO 5

METODOLOGÍA Y DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

Esta investigación está dividida en dos etapas; la primera es la elaboración de un ranking de competitividad del sector transporte marítimo internacional de altura, calculado a partir del modelo de competitividad que es obtenido a través de la correlación multivariante de Pearson, y en la segunda etapa se realiza un Análisis Económico de Derecho, utilizando aquellas variables, que por sus características son importantes; Sin embargo, los datos de dichas variables no se encuentran disponibles a la fecha de la investigación, por lo que se analizan de manera desagregada y se complementan con las mediciones realizadas en el ranking, con lo anterior se sientan las bases para considerar las mejores prácticas en materia marítima y así hacer aportaciones efectivas a la MMM.

5.1 SELECCIÓN Y DEFINICIÓN DE VARIABLES

Para determinar las fuentes de competitividad se plantea en primer lugar un amplio rango de factores hipotéticos, pero no arbitrariamente, sino justificado por las distintas teorías económicas planteadas en el marco teórico. Posteriormente con el fin de evitar conflictos de causalidad, errores de especificación y en busca de confiabilidad en los datos de las variables, se realiza un análisis de frecuencia, basado en la teoría analizada, preponderando aquellas que realmente sean significativas y representativas, con validez empírica de peso en el sector transporte marítimo y por tanto muestren la verdadera competitividad del sector; dicho análisis de frecuencia está integrado por un total de 30 variables diferentes, sustentadas en aproximado de sesenta teorías y referencias. De acuerdo a la mención e importancia que cada autor le asigna a cada una de las variables, asignando un valor de 1 por cada mención, mismo que se sumó al final para ser dividido entre el número máximo de teorías. Lo anterior arrojó como resultado las variables que serán utilizadas en la construcción del índice de competitividad del transporte marítimo internacional, así como aquellas cuya medición no es posible, por la escases o falta de datos, pero que por su importancia se consideran en el AED propuesto; por lo que a continuación son descritas y definidas. El análisis en mención se incorpora en los anexos para la validación del mismo y como referencia.

Las variables elegidas intentan captar características estructurales que determinan la capacidad de adquirir y absorber conocimientos de forma tal que permita fomentar simultáneamente, en el marco de un sendero evolutivo de aprendizaje y crecimiento, la competitividad en la participación internacional de la MMM permitiendo así una mayor equidad social; definiendo primeramente las utilizadas, en la comprobación matemática, y en una segunda etapa a las que por falta de datos no son sujetas de medición, sin embargo son importantes en el sector y serán analizadas de manera desagregada en un Análisis Económico de Derecho.

5.1.1 NUMERO DE BUQUES

El primer concepto a definir claramente es el de Buque: *“Barco de grandes dimensiones construido generalmente de acero, no propulsado por medio de velas y destinado a fines comerciales, militares u otros no deportivos”*. Concepto ofrecido por la CAIMETRAM, en su diccionario náutico, de igual manera sirve como precedente el primer capítulo de la presente investigación donde se señalan los diferentes tipos de buques, así como la definición de tráfico de altura. De igual manera en el apartado de anexos, se encuentra los diferentes tipos de buques y la flota total correspondiente a los principales países; los datos obtenidos para el modelo son aportes de la UNCTAD, en su base de datos estadística.

El proceso de crecimiento mundial está trayendo consigo dos tipos de cambios en lo que se refiere a economía marítima. Por un lado el incremento del tráfico marítimo que hace referencia tanto a las mercancías cargadas como a las toneladas transportadas por milla recorrida. Por el otro el desarrollo del tráfico de portacontenedores, mismo que es movido por buques, mismos que han sufrido cambios considerables en cuanto a su dimensión, eslora, manga, calado y capacidad de carga (Laxe, 2009).

5.1.2 TONELADAS DE PESO MUERTO (TPM) Y TONELADAS DE REGISTRO BRUTO (TRB)

Es necesario definir las unidades de medida de los tipos de buques, por lo que respecta a las unidades de medida, cabe señalar que las más utilizadas son las TPM y TRB.

En primer lugar, las TPM se definen, como la suma de todos los pesos que transporta un buque, esto es, la carga, el lastre (si lo hubiera), combustible y lubricantes, agua para calderas y agua potable, y na cantidad conocida como K

(que comprende la suma de todos los pesos, generalmente considerados constantes, tales como la tripulación, pertrechos y materiales de repuesto). Los astilleros, habitualmente, también utilizan una unidad de medida conocida como desplazamiento en rosca, se trata del peso del buque desnudo, tal como sale de las gradas. Este concepto incluye los fluidos básicos de su maquinaria, tales como el agua de las calderas y el aceite interior en los sistemas hidráulico (ALAVELA, 2012).

En segundo lugar se hace referencia a las TRB. Durante muchos años, la producción de los astilleros se facilitaba en TRB. Esta unidad de medida es conocida, normalmente, como arqueo bruto o volumen de carga, es decir, la capacidad asignada al buque después de una serie de descuentos sobre los arqueos, que hasta hace unos años variaban según el país, pero, actualmente son iguales con independencia de la bandera del buque (ALAVELA, 2012).

La base del modelo, se conforma con los datos anuales de la UNCTAD, ofrecidos para el sector transporte marítimo medido en TPM y TRB.

5.2 PRIMERA ETAPA: ELABORACIÓN DEL RANKING DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL DE ALTURA

Para medir la competitividad, es necesario recordar que este enfoque introduce como condición que el incremento de la participación en los mercados mundiales, se lleve a cabo en forma simultánea a la mejora en el bienestar de la población. Mismo que deberá ir acompañado de fuentes genuinas (auténticas, acumulables y sustentables) que permitan un mayor nivel de empleo y de ingresos sin dañar el medio ambiente o hacer peligrar la cohesión social. En el intento de medir una noción de la competitividad, florecen la construcción de índices y rankings mundiales, mencionados en el marco teórico. Sin embargo para la medición, objetivo de la presente investigación, es necesario tener en consideración la competitividad sistémica en el nivel meso, sobre el que se realiza el análisis, así

como las interrelaciones existentes entre los diversos factores participantes del sector transporte marítimo internacional de altura, olvidando la idea de los mercados perfectos. Por lo que la presente investigación se centra en las fallas existentes en la MMMA y partiendo de ahí, determinar la competitividad de los distintos países el sector transporte marítimo internacional, luego entonces juzgar la situación del país contra las “mejores prácticas” y no con respecto a la teoría.

Teniendo presente el concepto de competitividad en el sector transporte, que en el marco teórico se generó.

De igual manera considerar que para la metodología aplicada se toma como base la implementada por el ITESM en la generación de su Índice de Competitividad de los Estados Mexicanos 2012, el cual se genera de la siguiente manera: el Índice de Competitividad se genera a partir de la posición relativa que cada entidad tiene respecto al resto de las entidades en cada uno de los criterios analizados. Es decir, una posición buena o mala en el Índice de Competitividad se deriva de la situación relativa en la que se encuentra la entidad en cada una de las 3 variables con respecto al resto de los estados (Monterrey T. d., 2012).

5.3 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Considerando la metodología utilizada por el ITESM en la edición 2012 del libro “La Competitividad de los Estados Mexicanos”, mismo que se ha realizado de manera constante desde el año 2003, dicho índice tiene como objetivo: “tener un punto de referencia metodológico con información relevante para revisar y analizar de forma continua los diferentes aspectos que inciden en el fenómeno de la competitividad de las entidades mexicanas, mediante la aplicación rigurosa de un método robusto y claro, y así apoyar en la toma de decisiones en política pública”.

Por lo que partiendo de las características propuestas por el ITESM, el índice de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura, se genera a partir de la posición relativa que cada país tiene respecto al resto de los 180

países en cada uno de los criterios analizados. Es decir, una posición buena o mala en el Índice de Competitividad se deriva de la situación relativa en la que se encuentra el país, en la variable tomada como dependiente; después de diversas pruebas a cada una de las variables con respecto al resto.

La información se procesa en dos etapas; la primera de ella corresponde a la elaboración del ranking de competitividad mismo que tiene como base la correlación más fuerte en la comparación de las variables. Debido a que las variables utilizan una escala de medición diferente se utiliza el método de la variación porcentual de los años 2011 y 2012 para estandarizarlos. A través de este método se logra que todas las variables tengan la misma media, para así, en base a la correlación más fuerte, los países tengan una posición relativa con respecto a esta media y a la forma como se distribuyen respecto al resto de las entidades.

El primer paso para estandarizar los datos es el cálculo de la variación porcentual, para después procesarlas dentro del programa SPSS (Pardo, A., & Ruiz, M.A., 2002). Los resultados obtenidos de dicho procesamiento, darán pauta a la creación del ranking de competitividad para el sector transporte marítimo internacional de altura, siendo el principal indicador, la variable que presente mayor correlación con el resto de las variables los datos se muestra a continuación:

Tabla 5.- Variación porcentual de 2011 para TRB, TPM y Total de Buques por país.

PAIS	TOTAL			PAIS	TOTAL			PAIS	TOTAL			PAIS	TOTAL			PAIS	TOTAL			PAIS	TOTAL						
	TRB	DE	TPM		BUQUES	TRB	DE		TPM	BUQUES	TRB		DE	TPM	BUQUES		TRB	DE	TPM		BUQUES	TRB	DE	TPM	BUQUES	TRB	DE
Angola	0.00	0.00	0.00	Togo	-12.84	-7.76	-12.66	Guyana	16.39	4.00	22.67	Corea, Rep.	-10.69	-5.82	-10.67	Fiji	1.07	2.56	0.73	Bulgaria	-18.94	-6.42	-20.83	Albania	0.00	0.00	0.00
Argelia	0.63	4.81	0.31	Túnez	-9.59	-1.69	-11.75	Haiti	0.00	0.00	0.00	Emiratos Ar	-3.96	2.47	-6.12	Islas Marian	0.00	0.00	0.00	Canada	-3.05	-0.77	-3.67	Azerbaijan	0.47	1.01	0.54
Benin	47.13	25.00	0.00	Santo Tomé	0.00	0.00	0.00	Honduras	-4.49	-0.61	-4.77	Filipinas	-0.16	-0.78	0.95	Islas Salom	0.00	0.00	0.00	Dinamarca	1.24	1.88	1.42	Bielorrusia	0.00	0.00	0.00
Cabo Verde	1.40	2.63	2.44	Senegal	0.00	0.00	0.00	Islas Caiman	12.40	6.75	8.97	Guam	0.00	0.00	0.00	Kiribati	-34.39	-6.67	-41.48	Eslovaquia	-21.92	-9.09	-23.12	Croacia	9.92	1.15	10.48
Camerún	0.00	0.00	0.00	Seychelles	0.05	4.35	0.01	Islas Malvin	0.00	0.00	0.00	India	4.51	2.11	4.75	Micronesia	0.00	0.00	0.00	Eslovenia	21.30	14.29	37.83	Federación R	-0.30	0.43	0.10
Comoros	-17.93	-6.41	-20.64	Sierra Leona	-11.21	-5.07	-12.04	Islas Turcas	0.00	0.00	0.00	Indonesia	-1.73	3.36	-1.96	Nueva Caled	0.00	0.00	0.00	España	2.40	1.37	0.89	Georgia	-22.89	-6.51	-25.18
Congo	-61.39	-16.67	-90.45	Somalia	0.00	0.00	0.00	Islas Virgine	0.00	0.00	0.00	Iran Rep. Isl	-4.09	0.92	-5.30	Papua Nuev	0.00	0.00	0.00	Estados Uni	-2.52	0.35	-3.51	Hungría	0.00	0.00	0.00
Congo, Rep.	0.00	0.00	0.00	Sudáfrica	1.65	2.94	0.00	Jamaica	6.93	8.33	6.42	Iraq	-20.17	4.17	-24.86	Polinesia Fr	0.00	0.00	0.00	Estonia	1.85	1.27	1.29	Kazajistán	5.58	3.37	1.97
Costa de Mar	0.00	0.00	0.00	Sudan	0.00	0.00	0.00	México	-1.96	0.38	-2.46	Jordania	-21.67	-7.41	-8.50	Samoa	0.00	0.00	0.00	Finlandia	5.58	1.47	4.30	Moldavia, R	-7.52	-6.71	-8.84
Djibouti	8.08	16.67	3.87	Tanzania, R	-11.20	-4.32	-9.56	Nicaragua	0.00	0.00	0.00	Kuwait	25.17	6.92	30.41	Tonga	-21.16	-4.55	-22.32	Francia	6.77	2.41	8.07	Montenegro	0.00	0.00	-1.27
Egipto	10.56	1.06	13.14	Anguilla	0.00	0.00	0.00	Paraguay	0.00	0.00	0.00	Laos, Rep. L	0.00	0.00	0.00	Tuvalu	-10.84	0.94	-12.37	Grecia	1.86	-0.13	2.38	Turkmenista	-0.75	0.00	0.12
Eritrea	0.00	0.00	0.00	Argentina	-8.61	-2.61	-9.08	Perú	-9.14	-2.35	-9.59	Libano	0.00	0.00	0.00	Vanatu	4.07	6.27	2.46	Irlanda	9.86	3.57	10.58	Ucrania	-6.91	-0.80	-9.25
Etiopia	0.00	0.00	0.00	Aruba	0.00	0.00	0.00	República D	0.00	0.00	0.00	Malasia	0.77	4.20	0.53	Antigua y B	7.20	5.36	7.77	Islandia	0.00	0.00	0.00				
Gabon	0.00	0.00	0.00	Barbados	-0.35	0.79	-1.15	San Cristóba	-26.68	-11.65	-24.72	Maldivas	-19.78	-5.48	-17.69	Bahamas	3.71	2.49	3.11	Israel	0.00	0.00	0.00				
Gambia	-26.75	-10.00	-65.44	Belize	-7.33	-1.98	-5.65	Suriname	0.00	0.00	0.00	Mongolia	-20.40	-4.23	-21.75	Bermuda	2.24	2.41	1.70	Italia	8.73	2.04	11.67				
Ghana	0.00	0.00	0.00	Bolivia (Est	-6.30	-4.12	-5.55	Trinidad y T	0.00	0.00	0.00	Myanmar	-4.56	2.41	-5.54	Chipre	2.63	2.75	2.86	Japón	6.17	2.14	5.98				
Guinea	0.00	0.00	0.00	Brasil	4.86	5.74	3.98	Uruguay	-1.83	-2.22	0.00	Oman	0.00	0.00	0.00	Gibraltar	7.47	6.16	11.27	Letonia	-7.06	0.00	-9.58				
Guinea Ecuat	6.83	4.00	8.38	Chile	-0.80	1.16	-0.65	Venezuela	6.02	0.41	8.31	Pakistan	-2.92	0.00	-2.47	Islas Cook	-4.16	-3.45	-3.34	Lituania	-1.08	-1.35	-1.63				
Guinea-Biss	23.50	12.50	0.00	Colombia	-0.33	-1.06	-1.12	Afganistan	0.00	0.00	0.00	Qatar	0.47	2.91	0.34	Islas Feroe	1.56	1.39	2.10	Luxemburgo	18.76	17.56	21.64				
Kenya	0.00	0.00	0.00	Costa Rica	38.08	11.11	162.90	Arabia Saud	-6.30	-2.75	-8.11	Singapur	16.86	10.43	18.93	Islas Marsha	17.26	12.56	18.32	Noruega	0.70	2.39	0.46				
Libia	-1.11	-2.15	-0.42	Cuba	-27.54	-4.88	-30.51	Bangladesh	-3.35	-0.73	-3.29	Siria, Rep. A	-31.32	-11.11	-29.86	Liberia	11.45	7.82	11.55	Nueva Zelan	-6.64	-1.08	-3.47				
Madagascar	1.82	2.63	0.00	Curazao	-0.49	-2.26	-0.32	Barein	0.92	2.35	0.69	Sri Lanka	-13.17	-4.88	-14.47	Malta	15.69	6.68	16.14	Países Bajos	14.09	7.53	18.52				
Marruecos	0.00	0.00	0.00	Dominica	-6.34	1.63	-6.83	Brunei Daru	10.47	0.00	2.17	Tailandia	0.80	-0.39	0.84	Panamá	5.58	1.65	6.05	Polonia	-1.10	0.00	-2.95				
Mauricio	64.08	8.00	115.94	Ecuador	0.00	0.00	0.00	Cambodia	-7.66	-3.11	-8.44	Taiwan, Pro	3.04	1.22	3.95	San Vicente	-17.71	-0.76	-19.75	Portugal	8.24	2.50	9.96				
Mauritania	0.00	0.00	0.00	El Salvador	0.00	0.00	0.00	China	10.07	4.54	10.64	Timor Orien	0.00	0.00	0.00	Alemania	1.80	1.03	1.59	Reino Unido	13.28	4.36	14.42				
Mozambique	7.67	8.70	7.50	Granada	0.00	0.00	0.00	China, Hong	23.99	14.16	24.27	Turquia	11.23	2.66	13.61	Australia	0.50	1.25	0.90	Rumania	-6.67	-0.66	-8.60				
Nambia	-25.81	-20.00	-29.07	Groenlandia	0.00	0.00	0.00	China, Maca	0.00	0.00	0.00	Viet Nam	3.13	1.99	2.81	Austria	0.00	0.00	0.00	Suecia	1.43	-0.24	1.11				
Nigeria	-1.03	0.27	-1.09	Guatemala	0.00	0.00	0.00	Corea, Rep.	-1.93	0.63	-2.16	Yemen	0.00	0.00	0.00	Bélgica	5.35	5.73	6.36	Suiza	11.37	8.82	10.79				

Fuente: Elaboración propia con base en la UNCTAD, 2011 y 2012.

5.4 COEFICIENTE DE CORRELACIÓN DE PEARSON

Es uno de los coeficientes más utilizados para medir la correlación que puede existir entre dos variables. Por tanto, es un índice que mide el grado de covariación entre distintas variables relacionadas linealmente, esto porque pueden existir variables relacionadas, pero no de forma lineal, en cuyo caso no procede aplicarse la correlación de Pearson.

El coeficiente de correlación de Pearson es un índice de fácil ejecución e igualmente, de fácil aplicación. En primera instancia, sus valores absolutos oscilan entre 0 y 1. Esto es, si se tienen dos variables X e Y, y se define el coeficiente de correlación de Pearson como r_{xy} entonces (Fernández & Díaz, 2013):

$$0 \leq r_{xy} \leq 1$$

Se especifica el término “valores absolutos” ya que en realidad si se contempla el signo el coeficiente de correlación de Pearson oscila entre -1 y +1. No obstante ha de indicarse que la magnitud de la relación viene especificada por el valor numérico del coeficiente, reflejando el signo de la dirección de tal valor. En este sentido tan fuerte es una relación de +1 como de -1. En el primer caso la relación es perfecta positiva y en el segundo perfecta negativa.

La correlación entre dos variables X e Y es perfecta positiva cuando exactamente en la medida que aumenta una de ellas aumenta la otra. Esto sucede cuando la relación entre las variables es funcionalmente exacta, siendo frecuente en las ciencias físicas, donde los fenómenos se ajustan a leyes conocidas. Se dice que la relación es perfecta negativa cuando exactamente en la medida que aumenta una variable disminuye la otra, igual que en el caso anterior, esto sucede para relaciones funcionales exactas, propio de las ciencias físicas.

El coeficiente de correlación de Pearson se define por la siguiente expresión (García & Medina, 2011):

$$r_{xy} = \frac{\sum z_x z_y}{N}$$

Esto es, el coeficiente de correlación de Pearson hace referencia a la medida de los productos cruzados de las puntuaciones estandarizadas de X y de Y. esta fórmula reúne algunas propiedades que la hacen preferible a otras. A operar con puntuaciones estandarizadas estandarizadas es un índice libre se escala de medida. Por otro lado, su valor oscila, como ya se ha indicado, en términos absolutos, entre 0 y 1 (Garcia & Medina, 2011).

Téngase en cuenta que las puntuaciones estandarizadas muestran, precisamente, la posición en desviaciones tipo de un individuo respecto a su media. Reflejan la medida en que dicho individuo se separa de la media. En este sentido, suponiendo que para cada individuo se tomaran dos medidas en X e Y. La correlación entre estas dos variables será perfecta positiva cuando cada individuo manifieste la misma superioridad o inferioridad en cada una de ellas. Esto se cumple cuando su posición relativa sea la misma, es decir, cuando sus puntuaciones tipo sean iguales ($Z_x = Z_y$). En este caso la fórmula de la correlación se transforma en (Garcia & Medina, 2011):

$$r_{xy} = \frac{\sum Z_x Z_y}{N} = \frac{\sum Z_x Z_x}{N} = \frac{\sum Z_x^2}{N} = 1$$

Ya que tal expresión equivale a la varianza de Z_x , que como se sabe vale la unidad.

Cuando la correlación es perfecta negativa los valores de Z_x y Z_y son exactamente iguales pero de signo contrario, resultando los productos cruzados de Z_x y Z_y negativos. En este caso, el valor de la correlación es el mismo que anteriormente pero de signo negativo (Garcia & Medina, 2011):

$$r_{xy} = \frac{\sum Z_x Z_y}{N} = \frac{\sum Z_x Z_x}{N} = \frac{\sum Z_x^2}{N} = 1$$

Cuando la correlación es nula, para un valor obtenido de X se podrá obtener cualquier valor de Y; es decir, para un valor determinado de Z_x la misma cantidad de valores positivos y negativos de Z_y . De todo ello resulta que la suma de productos cruzados valdrá cero ya que habrá tantos productos positivos como negativos. Así pues (García & Medina, 2011):

$$r_{xy} = \frac{\sum Z_x Z_y}{N} = 0$$

Un coeficiente de correlación se dice que es significativo si se puede afirmar con una cierta probabilidad, que es diferente de cero. Más estrictamente, en términos estadísticos, preguntarse por la significación de un cierto coeficiente de correlación no es otra cosa que preguntarse por la probabilidad de que tal coeficiente proceda de una población cuyo valor sea de cero, como se analizará dentro del procesamiento de las variables y los resultados que del análisis de la correlación se obtengan.

5.5 SEGUNDA ETAPA: ANÁLISIS ECONÓMICO DE DERECHO

En razón de que algunas de las variables importantes del sector transporte marítimo no fueron sujetas de homologación en los datos y por consecuencia no se consideraron dentro de la construcción del ranking, se recurre al análisis económico de las mismas desde una perspectiva jurídica, que sin duda es una de las razones fundamentales de su existencia y que coadyuvará en el fortalecimiento del índice, mostrando una perspectiva más amplia y clara del sector, para estar en condiciones de adoptar las mejores prácticas en la MMMA.

5.5.1 BALANZA COMERCIAL DE SERVICIOS

Recogerá todos los ingresos y pagos derivados de la compraventa de servicios prestados entre los residentes de un país y los residentes de otro, siempre que no sean factores de producción (trabajo y capital) ya que estos últimos forman parte de las rentas. Los servicios son:

Turismo y viajes, que recoge los servicios y los bienes adquiridos en una economía por viajeros, por tanto no sólo engloba la prestación de servicios, sino que también recoge las mercancías consumidas como mayor importe del apartado, se considera que dichos productos, a pesar de no ser enviados a otro país, son consumidos por los residentes extranjeros que vienen a visitar un país. Como resulta imposible a veces determinar que es una venta de producto y que es una prestación de servicios, siempre se engloba todo esto dentro de la partida de servicios.

Transportes, en el que se incluyen tanto los cobros como los pagos realizados en concepto de fletes como cualquier otro gasto de transporte (por ejemplo los seguros). Es una partida importante, dado que muchos países se dedican a transportar mercancías entre terceros.

Comunicaciones, recoge los servicios postales, correo electrónico, construcción, seguros, se estima por la diferencia entre los ingresos por primas y los pagos de indemnizaciones.

Servicios financieros, comprende los servicios de intermediación financiera, que entre otros incluye las comisiones de obtención y colocación de fondos, transferencias, pago, cambio de moneda, etc.

Servicios informáticos y de información, como son los de asesoría y configuración de equipos informáticos, reparación de los mismos, servicios de desarrollo de software, agencias de noticias, reportajes, crónicas de prensa, etc.

Servicios prestados a las empresas, tales como servicios comerciales y leasing operativo, servicios personales, culturales, transportes y recreativos. Servicios gubernamentales, que comprende los cobros y pagos relacionados con embajadas, consulados, representaciones de organismos internacionales, unidades militares, etc. Royalties y rentas de la propiedad inmaterial (Wikipedia, 2014).

IMPORTACIONES: la importación es la operación mediante la cual se somete a una mercancía extranjera a la regulación y fiscalización tributaria, para poderla después libremente destinar a una función económica de uso, producción o consumo. Esta operación puede recaer en distintos tipos de objetos transportables y se materializan al momento de pasar la línea aduanera (territorio aduanero) e introducirla a consumo en el interior del país. Según su destino o función, se distinguen las importaciones definitivas y las temporales, conocidas también como de “perfeccionamiento industrial” o de régimen arancelario suspensivo (Witker & Jaramillo, 1996).

Por tanto las exportaciones vía marítima, serán aquellas que sean transportadas por buques, hacia puertos comerciales, y sean recibidas u supervisadas por las aduanas marítimas.

EXPORTACIONES: las exportaciones es el envío de mercaderías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior. Jurídicamente, ello significa una venta más allá de las fronteras políticas del país.

En teoría, la exportación se vincula a tres criterios:

- a) El transporte, como simple acto material.
- b) Al envío, como generador de relaciones jurídicas y fiscales de una operación comercial;
- c) A la venta, esto es, motivación del envío, limitándola a que toda exportación se haga por un precio o contraprestación en divisas (Witker & Jaramillo, 1996).

Se entenderá entonces como exportaciones marítimas, aquellas que tengan salida del país, por aduanas marítimas, en puertos comerciales nacionales, y en buques de líneas navieras que ofertan sus servicios en el país.

El valor de las exportaciones e importaciones vía marítima, son por tanto importantes para el sector, en virtud de que dicho movimiento de mercancías, es sin duda alguna el que le da vida al sector, mediante el flujo de mercancías a través del intercambio comercial, y a la vez a cada uno de los países que son partícipes de dicho intercambio a través de sus puertos y que se ven favorecidos en la balanza comercial de pagos interna de cada nación, reguladas y sujetas a las leyes de comercio tanto públicas como privadas, nacionales e internacionales que dan certeza y validez a cada uno de los actos que por este fin son realizados.

Esta variable contempla los movimientos de mercancía totales, por los diferentes modos de transporte, disponibles. Los datos son obtenidos de la base de datos de la UNCTAD; siendo esta organización la principal fuente por contar con una de las bases de datos más amplia, además de ser fuente de otras instituciones a nivel mundial. Los incrementos del comercio marítimo internacional mismo que presentó relativamente buenos resultados en 2012, y su volumen aumentó un 4,3%, hasta alcanzar por primera vez en su historia las 9.200 millones de toneladas, según la UNCTAD. Se estima que el tráfico portuario mundial en contenedores también aumentó un 3,8% en 2012, hasta alcanzar los 601,8 millones de unidades equivalentes a 20 pies (TEU). Ese crecimiento se reflejó en la fortaleza del sector de la financiación portuaria, al orientarse los inversores hacia las infraestructuras para obtener una rentabilidad estable a largo plazo (UNCTAD, 2013).

5.5.2 CONECTIVIDAD

Los servicios de transporte marítimo de líneas forman una red mundial de transporte marítimo que domina la mayor parte del comercio internacional de

productos manufacturados. El nivel de “conectividad” de la red mundial de transporte de líneas presenta variaciones, determinando el nivel de acceso de un país a los mercados extranjeros por medio de la red de líneas regulares (Desarrollo, 2013).

Este Índice de la UNCTAD se genera a partir de cinco componentes, cada uno de los cuales es considerado como un posible indicador de la conectividad de un país con la red mundial de líneas regulares (UNCTAD, 2012):

- a) El número de empresas que prestan servicios desde los puertos de un país o hacia ellos. No es necesario que estas empresas sean gestionadas o que su propiedad corresponda a nacionales del mismo país. De hecho, en la gran mayoría de los casos, el comercio de un país está a cargo principalmente de empresas extranjeras, y todos los principales transportistas obtienen la mayor parte de sus ingresos mediante el transporte de importaciones y exportaciones de terceros países. Cuantas más empresas compiten por el comercio de un país, mayor es el número de opciones que tienen los importadores y los exportadores de un país y es más probable que los fletes sean menores.
- b) El tamaño del buque más grande que se utiliza para prestar servicios desde y hacia los puertos de un país, medido en TEU. Este es un indicador de las economías de escala y de la infraestructura. Los puertos deben proporcionar un equipo adecuado, como las grúas-pórtico que trasladan la carga del buque a tierra, y dragar sus canales de acceso para permitir la entrada de grandes buques portacontenedores.
- c) El número de servicios que conectan los puertos de un país con otros países. Cuantas más líneas conectan los puertos de un país, mayor es la probabilidad de que un importador o un exportador puedan encontrar una conexión de transporte adecuada para su comercio exterior.
- d) El número total de buques que se utilizan en servicios hacia o desde los puertos de un país. Aunque por sí misma esta información no significa necesariamente que haya una alta frecuencia de servicios, en igualdad de

circunstancias, un mayor número de buques implica probablemente una mejor conectividad.

- e) La capacidad total de contenedores de carga de los buques que prestan servicios desde o hacia los puertos de un país, medida en TEU. Aunque por sí misma esta información no significa necesariamente que los importadores y exportadores de un país puedan realmente utilizar esta capacidad (o sea, que los buques teóricamente utilicen toda su capacidad), es probable que una capacidad total de TEU implique más espacio disponible.

Los datos correspondientes a estos cinco componentes son obtenidos anualmente de Lloyds List Intelligence. La información empleada para generar el Índice de conectividad del transporte marítimo de línea se basa en datos concretos y no en percepciones o en encuestas realizadas a una muestra de expertos. De hecho, los datos subyacentes de este Índice no son una muestra, sino que abarcan el despliegue de cada uno de los buques contenedores en un momento dado, según los informes (Desarrollo, 2013).

5.5.3 BANDERAS O TIPO DE REGISTRO

La bandera o tipo de registro, el nexos jurídico que existe entre el buque y el Estado que otorga la nacionalidad al buque. Este nexos, se vuelve necesario, por la regulación internacional, ya que ninguna embarcación podrá ser partícipe del comercio internacional si no se encuentra al amparo de una bandera. Las banderas o pabellón de registro que se oferta a un país pueden ser de tres tipos (Duchevski, 2010):

Abierta, cerrada o bien un segundo registro, este último que se considera estructural y funcionalmente a un registro abierto, la única diferencia es que el estado o pabellón de matrícula es una extensión del territorio del país principal, como ejemplo de lo anterior, España y el REBECA (Registro Especial de Buques

de Canarias), que si bien es un segundo registro hace las funciones de bandera abierta para los fines que busca el naviero.

Es pertinente recordar que la bandera de conveniencia (BDC), se constituye cuando no existe un vínculo genuino entre el armador, o dueño de un buque, y la bandera que ese buque enarbola. La necesidad de que exista un nexo genuino entre el propietario de un buque y el pabellón por él enarbolado es decir, el registro nacional al que pertenece, se encuentra establecida en el Convenio de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar. A pesar de ello, se permite que los buques BDC evadan su responsabilidad. Aunque dichos registros reciben el nombre de "registros abiertos", dicho término esconde el verdadero objetivo, a saber, la conveniencia por ellos ofrecida a los propietarios de buques para evitar sus responsabilidades y permitirles reducir sus costos (Duchevski, 2010).

Si bien algunos de estos registros son mejores que otros, en general, se trata de registros de países en desarrollo, cuya capacidad para verificar la navegabilidad y aun legalidad de su flota es limitada o inexistente. Naciones sin salida al mar y sin ningún historial marítimo, registros administrados a miles de kilómetros del Estado de abanderamiento y países en descomposición interna, se cuentan entre el número cada vez mayor de vendedores desesperados de servicios de abanderamiento en un mercado ya saturado. Cada nueva bandera de conveniencia se ve forzada a promocionarse mediante la oferta de tarifas lo más bajas posible y de un mínimo de reglamentación. Las normas de sanidad, seguridad y de protección medioambiental son costosas, siendo precisamente la libertad para poder dejarlas a un lado una de las principales ventajas ofrecidas por muchos registros (Duchevski, 2010).

Los poderes limitados de la OMI fueron producto de la intervención norteamericana cuando se constituyó en la década del cincuenta; entonces se otorgó el poder de voto a cada país según su tonelaje registrado, en vez de los bienes realmente comercializados. Liberia (delegado de los EE.UU) y Panamá obtuvieron sitaliales en la mesa directiva, pero también fueron responsables de una parte mayor del presupuesto de la OMI.

Esta variable, se considera en cuanto a los países con registro abierto o segundo registro, la división se hace en la estructura de los países, considerando los pros y contras de este tipo de banderas.

5.6 MODELIZACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TRANSPORTE MARITIMO INTERNACIONAL DE ALTURA

C (f)= n. buques, TPM, TRB, Conectividad, BCS, Bandera.

Dónde:

- C: competitividad en función de: n. buques, TPM, TRB, conectividad, Balanza Comercial de Servicios, Bandera.
- n. buques: número de buques.
- TPM: Toneladas de Peso Muerto
- TRB: toneladas de Registro Bruto
- Conectividad: Conectividad de los países con puerto
- BCS: Balanza Comercial de Servicios
- Bandera: Bandera o Pabellón de Registro

Con los resultados anteriores se puede ampliar el modelo planteado por el ranking de competitividad del sector transporte marítimo y que por su importancia en el sector, son elementos indispensables para la comprensión del mismo. Incluyendo por tanto en el modelo teórico, las tres variables medidas numéricamente y que arrojan como resultado el índice de competitividad, y las tres examinadas por el análisis económico de derecho desde un enfoque económico y jurídico.

5.7 Figura 2. MODELO TEÓRICO DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL DE ALTURA (MTCTMIA).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD 2012.

Por tanto el concepto de competitividad del sector transporte marítimo que se crea y por tanto se adopta para la presente investigación es el siguiente:

Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura: Se define como el grado en el que un país puede producir servicios de Transporte Marítimo de Altura, capaces de competir exitosamente en mercados globalizados y a la vez mejorar las condiciones de ingreso y calidad de vida de la población.

Mismo que coadyuva a la mejor interpretación y análisis de resultados de la investigación, comprendida en el capítulo siguiente.

CAPÍTULO 6

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Con los datos del capítulo anterior, se realizó la corrida de datos contenidos en el modelo para obtener el coeficiente de correlación de Pearson, obteniendo los siguientes resultados:

6.1 PRIMERA ETAPA: PROCESAMIENTO DE DATOS

Se realizaron tres diferentes corridas intercambiando la variable dependiente y las independientes con el fin de determinar aquella que tenga una correlación más alta con el resto de las variables. Las variables contrastadas con menor correlación son las siguientes, que tienen como variable dependiente las TPM y el Número de Buques (T_BUQUES).

Tabla 6.- **CORRELACIÓN DE PEARSON, PRIMERA CORRIDA.**

Correlación de Pearson Variable dependiente T_BUQUES				
Variable	Identificación	T_BUQUES	TRB	TPM
T_BUQUES	Correlación de Pearson	1	.828**	.605**
	Sig. (bilateral)		.000	.000
	N	180	180	180
TRB	Correlación de Pearson	.828**	1	.838**
	Sig. (bilateral)	.000		.000
	N	180	180	180
TPM	Correlación de Pearson	.605**	.838**	1
	Sig. (bilateral)	.000	.000	
	N	180	180	180

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD 2011 y 2012, resultados del procesamiento de datos en el programa SPSS.

Tabla 7.- **CORRELACIÓN DE PEARSON, SEGUNDA CORRIDA.**

Correlación de Pearson Variable dependiente TPM				
Variables	Identificación	TPM	T_BUQUES	TRB
TPM	Correlación de Pearson	1	.605**	.838**
	Sig. (bilateral)		.000	.000
	N	180	180	180
T_BUQUES	Correlación de Pearson	.605**	1	.828**
	Sig. (bilateral)	.000		.000
	N	180	180	180
TRB	Correlación de Pearson	.838**	.828**	1
	Sig. (bilateral)	.000	.000	
	N	180	180	180

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD 2011 y 2012, resultados del procesamiento de datos en el programa SPSS.

Después de haber calculado el coeficiente de Pearson, se obtuvo la siguiente matriz, cuya corrida es la que presentó una correlación más alta, teniendo como variable dependiente las TRB, siendo esta variable la que será utilizada para la creación del ranking de competitividad como se confirma en el siguiente cuadro.

Tabla 8.- CORRELACIÓN DE PEARSON, TERCERA CORRIDA.

Correlación de Pearson Variable dependiente TRB				
CORRELACIÓN DE PEARSON		TRB	Total_B	TPM
TRB	Correlación de Pearson	1	.828**	.838**
	Sig. (bilateral)		.000	.000
	N	180	180	180
Total_B	Correlación de Pearson	.828	1	.605**
	Sig. (bilateral)	.000		.000
	N	180	180	180
TPM	Correlación de Pearson	.838**	.605**	1
	Sig. (bilateral)	.000	.000	
	N	180	180	180
**. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).				

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD 2011 y 2012, resultados del procesamiento de datos en el programa SPSS.

Tabla 9.- Resumen del Modelo.

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado Corregida	Error típ. de la estimación	Durbin-Watson
1	.930 (a)	.865	.863	4.65315	1.856
Modelo	Suma de Cuadrados	Gl	Media Cuadrática	F	Sig.
1 Regresión Residual	24504.291	2	12252.145	565.872	.000(a)
	3832.366	177	21.652		
	28336.657	179			

Total					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		
	B	Error típ.	Beta	T	Sig.
1 (Constante)	-1.230	.353		-3.481	.001
TOTAL_B	1.228	.084	.507	14.593	.000
TPM	.335	.022	.531	15.296	.000
a.- Variables predictoras: (Constante), TPM, TOTAL_B					
b. Variable Dependiente: TRB					

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD 2011 y 2012, resultados del procesamiento de datos en el programa SPSS.

Estableciendo que de acuerdo a la significación de la correlación de Pearson y los valores establecidos, el grado de significación es alto y aceptable, pues como se muestra en la siguiente tabla de valores, y con el fin de emplear en forma práctica la magnitud de r , como un indicador del grado de correlación o asociación entre las variables; las mismas se encuentran dentro de un rango positivo y de correlación significativa.

Tabla 10.- Significancia de la Correlación de Pearson.

0 a + 0.250 (0 a -0.250)	no existe correlación o es muy baja
+ 0.260 a 0.500 (- 0.260 a 0.500)	Correlación Mediana
+ 0.510 a + 0.750 (-0.510 a -0.750)	Correlación Moderadamente alta
Sobre + 0.750 (20.75)	Muy alta Correlación

Fuente: Elaboración propia con datos de Sierra, 2012.

En base a la significación obtenida en la correlación de Pearson, la variable TRB será la variable dependiente del ranking de competitividad, teniendo las siguientes posiciones como resultado y ubicación de cada uno de los países muestra:

6.2 Tabla 11.- RANKING DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL DE ALTURA (RCSTMIA).

No.	País	TRB EN MILES	No.	País	TRB EN MILES	No.	País	TRB EN MILES
1	Mauricio	64.07948726	61	Noruega	0.70320561	121	Federación Rusa	-0.29764585
2	Benín	47.13467049	62	Argelia	0.63453671	122	Colombia	-0.32878786
3	Costa Rica	38.080319	63	Australia	0.49605557	123	Barbados	-0.34722806
4	Kuwait	25.1678174	64	Qatar	0.46970683	124	Curazao	-0.48746808
5	China, Hong Kong SAR	23.99158648	65	Azerbaiyán	0.4688353	125	Turkmenistán	-0.75238536
6	Guinea-Bissau	23.49888807	66	Seychelles	0.04568242	126	Chile	-0.80210306
7	Eslovenia	21.29881926	67	Angola	0	127	Nigeria	-1.02559486
8	Luxemburgo	18.75531053	68	Camerún	0	128	Lituania	-1.08360475
9	Islas Marshall	17.25500656	69	Congo, Rep. Dem. Del	0	129	Polonia	-1.09823658
10	Singapur	16.86420386	70	Costa de Marfil	0	130	Libia	-1.11093409
11	Guyana	16.38981174	71	Eritrea	0	131	Indonesia	-1.73039211
12	Malta	15.68519961	72	Etiopia	0	132	Uruguay	-1.8283283
13	Países Bajos	14.08843702	73	Gabón	0	133	Corea, Rep. De	-1.93039721
14	Reino Unido	13.27945959	74	Ghana	0	134	México	-1.96416476
15	Islas Caimán	12.40288309	75	Guinea	0	135	Estados Unidos	-2.51963152
16	Liberia	11.44596949	76	Kenia	0	136	Pakistán	-2.92254157
17	Suiza	11.37446123	77	Marruecos	0	137	Canadá	-3.04662815
18	Turquía	11.22697251	78	Mauritania	0	138	Bangladesh	-3.34985647
19	Egipto	10.56271495	79	Santo Tomé y Príncipe	0	139	Emiratos Árabes Unidos	-3.96129226
20	Brunei Darussalam	10.47416786	80	Senegal	0	140	Irán Rep. Islámica de	-4.09450706
21	China	10.0738156	81	Somalia	0	141	Islas Cook	-4.16154726
22	Croacia	9.920296302	82	Sudan	0	142	Honduras	-4.48979755
23	Irlanda	9.855356705	83	Anguilla	0	143	Myanmar	-4.55763294

24	Italia	8.728479365	84	Aruba	0	144	Arabia Saudita	-6.29677167
25	Portugal	8.237522791	85	Ecuador	0	145	Bolivia (Estado Plurinominal de)	-6.29934371
26	Djibouti	8.078849572	86	El Salvador	0	146	Dominica	-6.33751334
27	Mozambique	7.670928293	87	Granada	0	147	Nueva Zelanda	-6.63634262
28	Gibraltar	7.465476271	88	Groenlandia	0	148	Rumania	-6.66892372
29	Antigua y Barbuda	7.203682043	89	Guatemala	0	149	Ucrania	-6.90695377
30	Jamaica	6.925959084	90	Haití	0	150	Letonia	-7.05767498
31	Guinea Ecuatorial	6.82626539	91	Islas Malvinas	0	151	Belice	-7.32836753
32	Francia	6.768517867	92	Islas Turcas y Caicos	0	152	Moldavia, República	-7.52043966
33	Japón	6.166374966	93	Islas Vírgenes Británicas	0	153	Cambodia	-7.66174793
34	Venezuela	6.016581589	94	Nicaragua	0	154	Argentina	-8.60551209
35	Finlandia	5.579193724	95	Paraguay	0	155	Perú	-9.13677779
36	Kazajstán	5.578897039	96	República Dominicana	0	156	Túnez	-9.59004479
37	Panamá	5.57852996	97	Surinam	0	157	Korea, Rep. Dem. Pop. De	-10.6923194
38	Bélgica	5.354625947	98	Trinidad y Tobago	0	158	Tuvalu	-10.8383128
39	Brasil	4.863463325	99	Afganistán	0	159	Tanzania, Rep. Unida	-11.2004321
40	India	4.509303969	100	China, Macao SAR	0	160	Sierra Leona	-11.2084147
41	Vanuatu	4.071771963	101	Guam	0	161	Togo	-12.8360765
42	Bahamas	3.705080209	102	Laos, Rep. Dem. Pop.	0	162	Sri Lanka	-13.1659678
43	Viet Nam	3.134741983	103	Líbano	0	163	San Vicente y las Granadinas	-17.7144461
44	Taiwán, Provincia China de	3.035069221	104	Omán	0	164	Comoros	-17.9261821
45	Chipre	2.626901428	105	Yemen	0	165	Bulgaria	-18.9364775

46	España	2.404536275	106	Islas Marianas del Norte	0	166	Maldivas	-19.7758984
47	Bermuda	2.238582142	107	Islas Salomón	0	167	Iraq	-20.1676815
48	Grecia	1.857821385	108	Micronesia, Estados Federados	0	168	Mongolia	-20.4042042
49	Estonia	1.848156611	109	Nueva Caledonia	0	169	Tonga	-21.1566854
50	Madagascar	1.817500468	110	Papua Nueva Guinea	0	170	Jordania	-21.6676046
51	Alemania	1.798357383	111	Polinesia Francesa	0	171	Eslovaquia	-21.9184089
52	Sudáfrica	1.654003297	112	Samoa	0	172	Georgia	-22.8874463
53	Islas Feroe	1.561351592	113	Austria	0	173	Namibia	-25.8124854
54	Suecia	1.429785854	114	Islandia	0	174	San Cristóbal y Nieves	-26.6829118
55	Cabo Verde	1.402458704	115	Israel	0	175	Gambia	-26.7473932
56	Dinamarca	1.23767212	116	Albania	0	176	Cuba	-27.536197
57	Fiji	1.068748325	117	Bielorrusia	0	177	Siria, Rep. Árabe	-31.316925
58	Bahréin	0.916507396	118	Hungría	0	178	Kiribati	-34.5927161
59	Tailandia	0.797095291	119	Montenegro	0	179	Congo	-61.3940166
60	Malasia	0.768811118	120	Filipinas	-0.15588412	180	Timor Oriental	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD, y resultados de aplicación de Correlación de Pearson.

TIPO DE ECONOMIA

EN DESARROLLO DE ÁFRICA	EN DESARROLLO DE OCEANÍA
EN DESARROLLO DE AMÉRICA	CON REGISTROS ABIERTOS
EN DESARROLLO DE ASIA	DESARROLLADAS
EN TRANSICIÓN	

6.3 POSICIONES EN EL RANKING DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL DE ALTURA

Como puede observarse en la tabla de posición, para los años 2011 y 2012, la competitividad medida en TRB, el primer lugar lo ocupa Mauricio, seguido de Benín y Costa Rica, Kuwait, SAR de Hong Kong China, Guinea Bissau, Eslovenia, Luxemburgo, Islas Marshall y Singapur en las primeras diez posiciones, distribuyéndose por tipo de economía de la siguiente manera: en su mayoría son en desarrollo, las dos primeras en África, la tercera en América, cuarta y quinta en Asia, seguida nuevamente por África, las siguientes dos economías son desarrolladas, un registro abierto y nuevamente Asia.

Por lo que respecta a México, este ocupa el lugar 134 del índice de competitividad, siendo una economía en desarrollo de América, por lo que se sitúa por debajo de la media estadística.

Las razones a lo anterior, si bien no son marcadas por el índice, sí son referenciadas y señaladas con apoyo del Análisis Económico de Derecho, mismo que permite un panorama amplio de las razones que permiten dichas posiciones en el índice de competitividad; considerando la dependencia existente entre el comercio internacional y el sector transporte marítimo, sin embargo no son éstas las que generan de manera directa las principales variaciones en la competitividad del sector marítimo de altura, pero no se pierde de vista la correlación positiva que existe entre ambos, argumentando que la primera es la causante de la relación a largo plazo como se plantea en los modelos de crecimiento económico. En este enfoque los 180 países participantes de la flota marítima internacional, divididos por economía y tipo de registro se determinan como la muestra o población analizada; tomando como variable dependiente al TRB, siendo medidos y explicados por el número de buques y las TPM, dichas variables independientes son las fuentes de competitividad, pero su efecto sobre la variable dependientes está mediado por un conjunto de factores que resultan de la actividad del sector, la especialización en el transporte, la legislación marítima, el intercambio comercial,

la conectividad. Estos factores son los que dan una validez teórica al modelo, constituyendo las relaciones causales y base del Análisis Económico de Derecho (AED), para el desarrollo conceptual de competitividad de la MMM, correspondiente a la segunda etapa del proceso.

6.4 SEGUNDA ETAPA: ANALISIS ECONOMICO DE DERECHO

El hecho de que existan infraestructuras del transporte en un país, garantiza a priori tener acceso físico a los mercados internacionales y facilita el comercio. Actualmente existe abundante evidencia empírica sobre la estrecha relación causa-efecto entre la disponibilidad de suficientes medios de transporte y el desarrollo de las industrias del entorno; además de esta ventaja se añade otra no menos importante, se trata de la disposición de los medios necesarios para poder participar en los procesos de crecimiento económico impulsados por las relaciones comerciales. Sin embargo, la infraestructura no es un servicio gratuito, los promotores sean los gobiernos o inversores privados, incurren en costos elevados para disponer de los mismos; lo que implica una decisión económica, la de elegir; producir un bien necesario que implica dejar de producir otro, una vez adoptada la decisión se requiere disponer de recursos económicos para realizar la inversión prevista, lo que representa un gran obstáculo por la competencia que existe por fondos en los mercados internacionales (Freire, 2007).

En este sentido, hay que señalar otro problema en igualdad de importancia que el anterior, pues si los marcos normativos de cada país no fomentan e incentivan a sus sectores productivos, poco podrán hacer ellos solos frente a los retos establecidos por el panorama mundial. Ciertamente, la situación en los países desarrollados ha sido muy diferente; hasta hace algunos años los gobiernos intervenían en los sectores básicos de la economía, creando las infraestructuras necesaria para promover un mayor crecimiento y, al mismo tiempo, instrumentaban políticas del aumento al gasto público en relación al PIB, estas actuaciones se justificaban desde el punto de vista teórico, sobre la base de

establecer un entorno de igualdad de oportunidades que, a largo plazo, tendrían efectos sobre la productividad y las tasas de crecimiento de la economía. Dando paso a las investigaciones empíricas, mismas que han demostrado que las infraestructuras de comunicaciones tienen como característica común el generar una fuente importante de externalidades de signo positivo. Así, la existencia de economías externas en conjunto con la necesidad de crecimiento económico, ha acrecentado diversas actuaciones del sector público, orientadas a la internacionalización de los beneficios originados en este tipo de producción, reconociendo los beneficios para la sociedad; sin embargo los problemas específicos en dicho sector siguen presentes, dañando la rentabilidad de las inversiones (González & Freire, 2007).

6.4.1 BALANZA COMERCIAL DE SERVICIOS

Esta variable determina por tanto los costos en los fletes en el transporte y como consecuencia las ganancias del naviero por ruta navegada, así como los costos que por importación o exportación se tengan que cubrir por parte del sujeto de comercio. Cada una de estas actividades son reguladas como sector estratégico tanto a nivel internacional, mediante las organizaciones comerciales y a nivel nacional por las legislaciones y códigos inherentes al comercio, o bien por contratos públicos y privados de compra venta e intercambio de mercancía, donde se busca dar certeza legal y confiabilidad a cada uno de los actos realizados.

6.4.2 CONECTIVIDAD

Una vez definido y explicado el alcance de la conectividad, es pertinente señalar que dicha conectividad mide principalmente la posición de los puertos respecto al resto, por lo que una buena posición dentro del índice es señal de avance en materia portuaria y de la participación en el intercambio comercial de cada uno de

los estados costaneros, mismo que incluso sirve como referencia para la inversión privada de las diferentes navieras en los puertos señalados y bien posicionados dentro del índice, dicha inversión regulada por marcos jurídicos e incluso las mejoras y ampliaciones en los puertos se regulan legalmente tanto a nivel nacional como internacional, así como las inversiones tanto públicas como privadas en los mismos.

La evolución del transporte marítimo comprende entre otros aspectos, la utilización de contenedores, en virtud de lo anterior, los puertos se especializan en este tipo de traslado, clasificándolos por separado para llevar un registro por parte de la UNTAD, del movimiento de TEU's mundial, mismo que sirve como base de datos. Variable íntimamente relacionada con la conectividad, pues dentro del índice se incluye el movimiento de Teu's, sin embargo, por la importancia que representa este tipo de movimiento de mercancías, se considera de manera desagregada

6.4.3 BANDERAS O TIPO DE REGISTRO

Sin duda alguna, la principal fuente de ingresos o aumento de la rentabilidad del naviero en cada ruta navegada está en función de esta variable, ya que la misma le permite abaratar los costos en mano de obra y fiscales, en relación con el Estado matriculante, lo que significa márgenes de ganancia amplios, y que considerando al sector transporte marítimo, como constituido de empresas, estas buscaran por tanto el entorno que les sea más favorable o bien el país que les permita márgenes de actuación amplios y favorables.

De las variables analizadas, se desprenden las ventajas y desventajas que de su aplicación resultan para el naviero y para el propio estado matriculante, mostrando la importancia de cada una de ellas, para cada uno de los integrantes del sector, y que es lo que se constituye propiamente como el Análisis Económico de Derecho (AED), sintetizada en la siguiente tabla.

6.4.4.- Tabla 12. ANÁLISIS ECONÓMICO DE DERECHO: VENTAJAS Y DESVENTAJAS PARA EL NAVIERO Y PARA EL ESTADO

Variable	Empresa/Naviero		Gobierno/Estado	
	Ventajas	Desventajas	Ventajas	Desventajas
Número de Buques	Mayores ganancias económicas en general de la empresa naviera.	Elevados costos de mantenimiento, y mano de obra de cada uno de los buques	Mejor oferta en precios y rutas navegables, para el intercambio comercial y flujo de mercancías.	Fuertes inversiones en infraestructura portuaria, especialización legal y técnica, en caso de no contar con las mismas.
TPM	A Mayor TPM, mayor tamaño del buque	Incremento en costos de mantenimiento, adquisición.	Mayor número o tamaños más grandes de buques que permiten aumentar la oferta del servicio de transporte marítimo.	Falta de especialización en mantenimiento o reparación de buques
TRB	A Mayor TRB, mayor capacidad de carga.	Incremento en costos de mantenimiento, adquisición y gastos de operación en algunos casos	Por cada TRB, aumenta el costo de matrícula de los buques, por tanto existe beneficio económico para el estado matriculante	Altos costos fiscales por matriculación, que ahuyentan la matriculación y en consecuencia la inversión en el sector
Balanza Comercial de Servicios	Más comercio, más transporte, mayor ganancia para cada uno de los participantes	El dinamismo del sector, hace que se mueva de acuerdo a las situaciones que enfrentan los productos y mercancías que por esta vía se transportan.	Mayores flujos de comercio permiten un crecimiento de la economía nacional y por tanto una mejora en la calidad de vida de la población y mayor participación y presencia a nivel internacional.	Sin una flota adecuada a los niveles de intercambio comercial, es imposible participar del intercambio comercial marítimo y a la vez no se completa el ciclo multimodal del transporte.
Conectividad	Los navieros tienen más y mejor acceso a diferentes rutas de navegación, con diferentes tipos de mercancías a los diversos países portuarios	No todos los puertos cuentan con la capacidad en infraestructura para recibir a los buques de última generación.	Contar con una buena posición dentro del índice de conectividad le permite atraer inversión y colocarse como plataforma logística de transporte con aquellos países que no cuentan con puertos.	El no contar con puerto o con la infraestructura adecuada lo deja fuera de las ventajas comerciales y logísticas del intercambio comercial.
Bandera	Menores costos fiscales por matriculación y mano de obra, reciprocidad en puertos, alianzas comerciales	Su mano de obra es poco calificada en la mayoría de los casos, altos o bajos costos de la misma	Flotas mercantes más grandes y con alta participación a nivel internacional, aunado a las ventajas económicas que proporciona la misma.	Los organismos internacionales regulan estrictamente las banderas, considerando algunas como piratas, perjudicando la matriculación en dichos estados.

Fuete: Elaboración propia con base en los resultados de la corrida de correlación de Pearson y Análisis Económico de Derecho

6.5 INTERPRETACION DE RESULTADOS

6.5.1 RANKING DE COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL DE ALTURA

- La variable TRB, se encuentra íntimamente correlacionada con las variables TPM y Número de Buques, lo que permite la elaboración del ranking de competitividad.
- Los primeros tres lugares del ranking, son ocupados por Mauricio, Benín y Costa Rica, los dos primeros economías en desarrollo de África y el tercero de América.
- La posición de cada país en el ranking, aunque está determinada por la variable TRB, se ve influenciada por los cambios en el ambiente económico, al ser un sector dinámico y con fluctuaciones de acuerdo a los cambios en la economía y en los productos que por esta vía son transportados.
- Lo anterior se refleja en que países desarrollados se encuentran en lugares poco significativos, incluso mostrando un decrecimiento en su TRB, lo que puede significar, que algunas de sus embarcaciones, fueron bien enviadas a desguace, vendidas o matriculadas en otros estados, esto sin que la propiedad efectiva siga siendo de estos países.
- Por el contrario, el incremento en los estados que se encuentran bien posicionados, se debe a la adquisición, atracción o arrendamiento de nuevas embarcaciones.
- Dentro de dicho Ranking, México se ubica en el lugar 134, por debajo de la media, con un decrecimiento de su flota mercante, pero por encima de los EE.UU es decir, en el año 2011 a 2012, EE.UU perdió más TRB que México. Sin embargo la flota mercante de EE.UU se encuentra situada entre las principales del mundo, situación que en poco afecta su competitividad; sin embargo para el caso mexicano al no contar con una

flota, siquiera representativa, perjudica en demasía al sector nacional, llevándolo a puntos de práctica inexistencia.

6.5.2 ANÁLISIS ECONÓMICO DE DERECHO

- El Análisis Económico de Derecho, permite la integración de variables jurídicas que tienen impacto económico y viceversa, para la complementación de los estudios realizados, por medio de las variables que aun que son sujetas de medición, no es posible su integración dentro del ranking, por la falta de datos para los años y países considerados, dentro del mismo.
- Las variables consideradas para el análisis son la conectividad, la balanza comercial de servicios y las banderas.
- La conectividad, se considera para aquellos países que cuentan con puertos y con flujos de mercancía significativas dentro del mismo, la variable se considera jurídica desde el punto de vista de la reciprocidad en la entrada a los puertos y por el control legal de las mercancías; así como por aquellos contratos que se generan por el intercambio comercial, pago de fletes y de servicios, el pago de impuestos, las unidades de medida de los contenedores, y el financiamiento público y privado para el desarrollo de los puertos.
- La balanza comercial de servicios, al igual que la variable anterior, su importancia jurídica y regulación son fundamentales, pues el intercambio de mercancías así como su ingreso y salida de los diversos países, requiere certeza legal, de igual forma el paso por aguas internacionales es sujeto de legislación, en busca de prevenir accidentes y tráfico de mercancías; la importancia que para el estado representa es vital para cualquier país, pues gran parte de la estabilidad de sus balanzas comerciales recae precisamente en el comercio.

-
- Las banderas o pabellón de registro de embarcaciones son sin duda alguna parte medular y columna vertebral del sector transporte marítimo, ya que las mismas determinan, la nacionalidad del buque, las tasas impositivas respecto al pabellón de matrícula, las obligaciones del propietario de la embarcación con el Estado matriculante, la nacionalidad y regulación laboral de la fuerza de trabajo que sobre el buque preste sus servicios. Al Estado matriculante se le impone la responsabilidad solidaria en aguas internacionales por los accidentes ocasionados por las embarcaciones bajo el amparo de su pabellón, así como la obligación de que las mismas cumplan con las normas y estándares internacionales establecidos para la navegación, la seguridad tanto de la vida humana como de los recursos naturales; así como cumplir con la reciprocidad con el resto de los estados y aquellos estándares impuestos por los estados costaneros que cuenten con puertos, ya que al entrar en ellos, la soberanía nacional que reviste al buque se somete también a la jurisdicción del estado de arribo.
 - Dichas variables arrojan un cuadro de ventajas y desventajas tanto para el propietario como para el Estado matriculante, complementándose con el ranking de competitividad.

6.5.3 EL CASO MEXICANO

- Dentro del ranking, México se ubica dentro del lugar 134, lo que significa que se encuentra por debajo de la media, la pérdida de TRB, es bastante significativa, pues lo deja fuera del movimiento de mercancía mundial. Aunque como se plantea en párrafos precedentes, se ubica por encima de países desarrollados, los mismos son líderes en el sector, y dichas pérdidas en su TRB, pueden ser por desguace o por cambio de pabellón a sus segundos registros. Sin embargo en el caso mexicano, solo puede ser por la salida de embarcaciones, sin posibilidad de regreso o bien por el desguace sin reemplazo de las mismas.

-
- Dentro del índice de conectividad desarrollado por la UNTAD, en 2012, México se localiza en el lugar 33 de 159 países, teniendo una posición aceptable; sus puertos se consideran eficientes y las rutas de navegación conectan con los 5 continentes, presenta un fuerte movimiento de Teu's, y sus radas de navegación permiten la entrada de buques de última generación, aunado al crecimiento y mejoramiento constante de sus puertos, lo que se puede considerar como una ventaja estratégica para la Marina Mercante Nacional, que por la situación actual que se presenta no es aprovechada por los nacionales.
 - La balanza comercial de servicios de México es representativa económicamente, como se menciona en capítulo I y II, sin embargo, las importaciones y exportaciones que entran y salen de país son movidas en su abrumadora mayoría por extranjeros, imposibilitando a los nacionales a competir con los extranjeros, llegando a puntos en que la legislación marítima se adecua para permitir la libre concurrencia de extranjeros dentro de este sector estratégico.
 - Por lo que respecta a la bandera, la nacional es considerada como cerrada, con altos costos fiscales para los navieros nacionales, donde la tripulación debe ser mexicana por nacimiento y los costos de mano de obra son determinados por la Ley Federal del Trabajo.
 - No se permite la matriculación de buques, si no son propiedad de empresas nacionales, legal y debidamente constituidas en territorio nacional.
 - Los costos fiscales por matriculación y movimiento de mercancía son por mucho más elevados que los países con registros abiertos.
 - Los puertos nacionales, en señal de reciprocidad reciben buques de cualquier nacionalidad, del mismo modo las mercancías provenientes de cualquier país, siempre y cuando se consideren legales dentro de territorio nacional.

Lo anterior, representa el panorama actual a nivel internacional y nacional del sector transporte marítimo de altura, relacionado con las variables más

significativas del sector, analizadas de forma desagregada, continuando con el capítulo de conclusiones y recomendaciones.

6.5.4. PANAMÁ EN CONTRASTE CON MÉXICO

- Panamá se encuentra como el país líder en registro de buques, su flota se encuentra entre las más grandes del mundo, pues sus TRB y TPM, superan por mucho el resto de banderas y flotas nacionales.
- Dentro del índice de conectividad Panamá se ubica para 2012, en el lugar 31, dos posiciones por encima de México, y dentro de América Latina este país ocupa el primer lugar en movimiento de contenedores, colocándose México en cuarto lugar con Manzanillo.
- Por tanto la balanza comercial de servicios e incluso los el valor del transporte, es mucho más alto para Panamá, ya que a la inversa de México, donde la mayoría del flujo comercial es movido vía terrestre en Panamá, se realiza en su abrumadora mayoría por mar, siendo su principal medio de transporte y el más explotado.
- Por lo que respecta a su bandera, Panamá tiene un registro abierto o de conveniencia; El régimen de buques con banderas de conveniencia ha creado especiales condiciones de explotación y de inseguridad entre los trabajadores de la MM Internacional, pues no se reconocen los derechos de los trabajadores o de sus organizaciones laborales, aumentando también las dificultades de comunicación, pues a bordo de una misma embarcación conviven personas de muy diferentes nacionalidades, lenguas y culturas. Sin embargo, este régimen ha sido la base del éxito de Panamá en el sector transporte marítimo a nivel internacional, pues la oferta de bajos costos en cada ruta navegada resulta sumamente atractiva para el naviero.

CAPÍTULO 7

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

La marina mercante mexicana en la actualidad se encuentra en vías de desaparecer del sector marítimo internacional, pues la participación de buques con bandera mexicana en el movimiento del comercio mundial es prácticamente nula, situación que se ha presentado desde la década de los ochentas con el desabanderamiento de buques nacionales y en contraste los puertos industriales mexicanos crecen en infraestructura, capacidad e inversión dejando libre la entrada a extranjeros para realizar el movimiento de carga y fijar libremente los precios por dichos servicios.

Es importante mencionar que a nivel internacional y nacional no existen estudios que se enfoquen a la competitividad del sector transporte marítimo desde una perspectiva jurídica, encontrándose algunas relacionadas con los costos, por lo que la investigación es novedosa y con plena vigencia por ser un requisito indispensable para los países que realizan comercio internacional.

Se aporta el siguiente concepto de competitividad para el sector: *“La competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional, se define como el grado en el que un país, puede producir servicios de Transporte Marítimo de*

Altura, capaces de competir exitosamente en mercados globalizados y a la vez mejorar las condiciones de ingreso y calidad de vida de su población”.

Para lograr el objetivo de determinar y analizar las variables que influyeron en la competitividad de la Marina Mercante Mexicana en el sector transporte marítimo internacional de altura del año 2011 a 2012. Se crea el Índice de Competitividad del Sector Transporte Marítimo Internacional de Altura (ICSTMIA), previo se realizó una investigación literaria sobre competitividad y sector marítimo, para la revisión y selección de las variables que impactan de manera significativa al sector; dichas variables fueron divididas en dos grupos para su procesamiento; en un primer grupo, se consideraron aquellas en las que por existir disponibilidad en los datos era posible su tratamiento a través de un modelo de correlación multivariable. En el segundo grupo, se ubicaron aquellas variables que siendo representativas para el sector, de acuerdo con la literatura estudiada, los datos disponibles son incompletos; por lo que se analizan de manera desagregada en un Análisis Económico de Derecho (AED), para al final complementarse ambos y arrojar un modelo teórico de la competitividad del sector transporte marítimo.

El índice de competitividad está compuesto por una muestra de 180 países participantes del sector transporte marítimo, de acuerdo con la UNCTAD. Se incluyeron las variables de número de buques, las TPM y TRB, considerando el crecimiento porcentual de cada una de las variables para los años 2011 y 2012. Los resultados obtenidos con el índice colocan a México en el lugar 134, muy por debajo de la media.

El análisis económico de derecho, toma como base la posición de México en el ranking de competitividad y se incluyen variables balanza comercial de servicios, conectividad y bandera, mismas que por falta de datos el estudio es propiamente jurídico, pues se determina la importancia y fuerza legal de las mismas en el comercio y por ende el sector transporte marítimo, explicando jurídicamente el resultado del ranking, es decir la posición de México aunado a lo anterior y como comprobación se hace un contraste con las mismas variables con Panamá, por

ser el país latinoamericano con mayor número de registro de buques y que jurídicamente se encuentra diferenciado de México.

El análisis económico de derecho arroja como resultado que dentro de la balanza comercial de servicios de México, el transporte marítimo se ubica como el segundo modo de transporte y existe una fuerte regulación legal en relación a la actividad comercial, tanto pública como privada, nacional e internacional, radicando ahí su importancia.

En relación a la conectividad y los diferentes aspectos que la misma mide, México se encuentra relativamente bien posicionado, sin embargo, las regulaciones legales en relación con los puertos se basan mayormente en las cuestiones técnicas y fiscales de los mismos dejando de lado los buques, se adecúa por tanto a las normativas y estándares internacionales, mismos que imposibilitan a los nacionales para competir en mercados globales, llegando a situaciones actuales en las que el flujo del comercio nacional es movido en su abrumadora mayoría por extranjeros, por la falta de fomento y apoyo al sector nacional.

La bandera, que es el nexo jurídico real entre el buque y el estado, al conferirle obligaciones y responsabilidades al naviero y al propio Estado; En México al ser un registro cerrado se vuelve poco atractiva, pues con el auge de los segundos registros y banderas abiertas, afecta a la competitividad, pues los costos fiscales por matriculación de buques es sumamente elevado, la mano de obra es cara y el constituir y mantener una empresa naviera como nacional, resulta en demasía poco rentable, situación que provoca que el registro de embarcaciones lejos de crecer, disminuya, pues los nacionales en busca de mejorar sus ingresos, matriculan sus embarcaciones en aquellos registros abiertos que les permitan una mayor ganancia por cada ruta navegada.

El caso nacional es sumamente especial, pues en relación al índice, se encuentra por debajo de la media, sus flujos en la balanza comercial de servicios en relación a los movimientos de comercio es relativamente buena, sin embargo, dicho movimiento de mercancías, por la falta de buques nacionales, es movida por

extranjeros; dentro del índice de conectividad, la posición es aceptable, sin embargo no suficiente para atraer y retener inversión; en relación a la bandera, la nacional es considerada como cerrada, por tanto los costos fiscales son elevados, además de ser sumamente limitativa en relación a la contratación del personal pues por ley se exige que estos sean mexicanos por nacimiento; de igual manera los costos fiscales son elevados en comparación con países de libre matrícula.

Con base en todo anterior se cumple la hipótesis planteada de que las toneladas de peso muerto, las toneladas de registro bruto, el número de buques, la conectividad, la balanza comercial de servicios y la bandera, fueron las principales variables en el análisis económico de derecho que determinaron la competitividad de la Marina Mercante Mexicana en el sector transporte marítimo internacional de altura durante los años 2011 a 2012.

7.2 RECOMENDACIONES

- Con la finalidad de que el sector transporte marítimo siga con el crecimiento constante es necesario, más investigaciones en relación al mismo, desde la perspectiva económica y jurídica, pues son la base del movimiento comercial, y que este por ende da vida al sector.
- Para incrementar los niveles de competitividad de la marina mercante nacional, es necesario adoptar las mejores prácticas de aquellos países líderes en el sector, adecuándolas al país de forma tal que permitan el crecimiento de la matrícula de buques.
- Se recomienda la apertura de la bandera nacional, no al punto de ser abierta, sin embargo si hasta un punto de competir como un segundo registro, disminuyendo costos fiscales y requisitos de matriculación, previa la adecuada regulación jurídica de la misma.
- Ofertar mano de obra con calidad y estándares internacionales, egresados de escuelas náuticas nacionales.

-
- Reducir los requisitos constitucionales en relación con la nacionalidad de la tripulación, y que hasta cierto punto, es limitativa con el naviero y con los intereses del mismo.
 - Aprovechar de manera intensa aquellas ventajas que por la posición geográfica son inherentes al país, únicas e irrepetibles, pudiendo considerarse incluso como fuente de ventaja competitiva sostenible, y que mediante la industrialización de los puertos nacionales se pueden ofertar como atracción de inversión a navieros, con un trato nacional, y por ende hacer crecer la flota nacional, ofertar un mejor servicio de transporte y en consecuencia ser más competitiva la flota mercante nacional.
 - Se recomienda a las autoridades tomar conciencia de la importancia del sector, estudiarlo, conocerlo y fomentarlo de manera tal que se aproveche la fuente de empleo y crecimiento económico potencial con el que se cuenta; así mismo la correcta aplicación de los apoyos e incentivos que fomenten a la marina mercante nacional.
 - Resulta importante el explorar los nuevos mercados, y el sector transporte marítimo al ser por definición internacional, permite ingresar a los mismos, esto previo fomento de la flota mercante nacional, ya que sin buques, el país se convierte en mero espectador del intercambio comercial.
 - Incrementar la participación de nacionales, mediante la creación y fomento de astilleros nacionales, reducción de costos a los ya establecidos, apoyos económicos que permitan la reactivación del sector, fuentes de financiamiento para el mismos efectivas.
 - Fomentar la productividad de la marina mercante nacional, mediante la adquisición de buques capaces de competir con los buques de última generación, y adecuados a las normas y regulaciones internacionales así como los requerimientos del propio comercio, permitiendo una mayor competencia y oferta del servicio no solo a nivel nacional, sino internacional y de esta manera aumentar la competitividad de la marina mercante mexicana.

TRABAJOS CITADOS

- Alvarez, A. (2002). *La Medición de la Eficiencia y la Productividad*. Madrid: Pirámide.
- Ariño Ortiz, G. (2004). *Principios de Derecho Publico y Economico* (1era. ed.). Lima, Peru: Ara.
- Banco Mundial. (1998). *Informe Sobre el Desarrollo Mundial,1997*. Banco Mundial.
- Beltran, A. A. (2013). La importancia del Transporte Marítimo en Latinoamerica. *Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo* , 50-52.
- Blanco, R. G. (enero- febrero de 2011). Diferentes Teorias del Comercio Internacional. (D. d. Extremadura, Ed.) *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría economica.*, 858(JEL: F11, F12, L!!), 102.
- Bonilla, J. d. (1962). *Historia Marítima de Mexico*. Mexico: Litorales.
- Burgos Medina, O. F. (2009). *Impacto del Nuevo Marco juridico Comercial del Gas Boliviano en el Comercio Exterior y Crecimiento Economico del Estado Boliviano*. Morelia, Mexico: ININEE.
- Cottely, E. (1971). *Teoria del Derecho Económico*. Bs. As. Argentina: Frigerio Artes Gráficas.
- Cuesta, M. (2013). *Introducción al Muestreo*. España: Universidad de Oviedo.
- Desarrollo, J. d. (2013). Acontecimientos y Tendencias Recientes en el Transporte Marítimo Internacional que afectan al comercio de los países en desarrollo. *Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo*, 25.
- Duchevski, H. V. (2010). *Aspectos Juridicos y Materiales que Inciden sobre el Pabellón del Buque. Criterios de Elección*. Barcelona, España: Facultad de Nautica de Barcelona, Universidad Politecnica de Cataluña.
- Fajnzyblber, F. (1988). Competitividad Internacional, Evolucion y Lecciones. *CEPAL*(36).
- Freire Piñeiro, R. (2013). *Los Traficos Marítimos*. A Coruña, España: ETS de Náutica E Máquinas.
- Freire, M. J. (2007). *Fletes y Comercio Marítimo*. A Coruña, España: Netbiblio.
- García & Medina, G. M. (2011). *Diseño Estrategico de Indicadores en torno a la Competitividad Jurídica de la Aduana Marítima Mexicana*. Morelia, Michoacan: Cienpozuels UMSNH.
- Gaytán, R. (2005). *Teoría del Comercio Internacional*. Buenos Aires Argentina: Siglo Veintiuno Editores.
- Hill, C. W. (2011). *Negocios Internacionales, competencia en un Mercado Global*. Mexico: Mc. Grow Hill.

-
- Insuela Pereira, A. (1980). *El Derecho Economico y el Orden Juridico*. Sao Paulo, Brasil: Bushatsky.
- Jonsson, L. (1996). *Funny Flags*. Falköping, Escocia.: Utbildningsförlaget Brevskolan.
- Krugman, P. R. (1999). *Economia Internacional, Teoria y Política*. España: Mc. Grow Hill.
- Laxe, M. d. (2009). *Tráfico Marítimo y Economía Global*. A Coruña, España: netbiblio.
- Links, T. (2011). *El Comercio Exterior de Mexico*. Mexico, DF: Secretaria de Economia.
- Lombana, J. (2008). *Marco Analitico de la Competitividad, Fundamentos para el estudio de la competitividad regional*. Colombia: Pensamiento y Gestión.
- Mahmood, A. &.-H. (2000). *Comparative Versus Competitive Advantage, and Competitiveness in Developing Countris*. Calcuta: International Institute for Development Studies.
- Marina, S. d. (1941). *Memoria Anual*. Mexico: Secretaria de Marina.
- Martinez Vera, R. (2000). *Legislacion del Comercio Exterior*. Mexico: Mc. Graw-Hill.
- Martínez, V. L. (2013). *Métodos, Técnicas e Instrumentos de Investigación*. España: Trabajo de Investigación.
- Maximiliano, G. H. (2009). La Nueva Teoria del Comercio Internacional en la posmodernizacion de la economia global. *Temas de Ciencia y Tecnologia*, 19-22.
- Maynes, E. G. (2000). *Introduccion al Estudio del Derecho*. Mexico: Porrúa.
- Medina, M. A. (2007). *Manual para el Curso de Marco Juridico del Comercio Exterior de Mexico*. Morelia, Mexico: ININEE.
- Méndez Galena, J. (2007). *Introducción al Derecho Economico*. México: Trillas.
- Mercado, H. S. (2007). *Comercio Internacional* (Vol. 5ta edicion). Limusa.
- Mercante, D. G. (2012). *Anuario Estadistico del Transporte*. Mexico, DF: SCT.
- Mollet, M. (2001). *La Importancia del Comercio Internacional y su Reglamentacion*. España: Colección de estudios Economicos N° 24.
- Monterrey, T. d. (2010). *La Competitividad de los Estados Mexicanos 2010, Fortalezas ante la crisis*. Monterrey, México: Escuela de Graduados en Administración del Tecnológico de Monterrey.
- Monterrey, T. d. (2012). *Índice de Competitividad de los Estados Mexicanos*. Monterrey: Tecnológico de Monterrey.

-
- Moreno, M. R. (2012). Competitividad: Causas y Efectos del Comercio Internacional, La performance Argentina. *Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de la Plata*, No. 14.
- Morone, G. (2012). *Métodos y Técnicas de la Investigación Científica*. Mexico.
- Olmedo, S. A. (2007). *Tratado Practico de los Transportes en Mexico*. Mexico, DF.: 20+1 S.A. de C.V.
- Olmedo, S. A. (2007). *Tratado Practico de los Transportes en México*. Mexico DF: 20+1 S.A. de C.V.
- OMC. (2012). *Estadísticas del Comercio Internacional 2012*. OMC.
- Palacios Luna, M. (1986). *El Derecho Economico en Mexico* (2da. ed.). Mexico: Porrúa.
- Pantoja, G. G. (2001). *Historia del Pensamiento Economico*. Mexico: Oxford.
- Porrúa Pérez, F. (2005). *Teoría del Estado* (Trigesima Novena Edicion ed., Vol. Trigesima Novena Edicion). Mexico: Porrúa.
- Posner, R. A. (2007). *Analisis Economico del Derecho*. Mexico: Fondo de Cultura Economica.
- Rojas Castro, M. (2006). *Curso de Derecho Economico*. Morelia, Michoacan, Mexico: Facultad de Derecho UMSNH.
- Rojas, S. (2000). *Derecho Administrativo*. Mexico: Porrúa.
- Romero, M. A. (2002). *Teoría General del Derecho Administrativo*. Mexico: Porrúa.
- Rosas, J. D. (1998). El buque. En U. I. Universidad Panamericana, *Una Introduccion al Estudio del Estatuto Juridico de las Embarcaciones* (pág. 493). Mexico: Instituto de Investigaciones Juridicas UNAM.
- Rosas, J. D. (1998). *El Buque*. Mexico, DF. : UNAM.
- Salgado, J. E. (1967). *El Desarrollo de la Marina Mercante Mexicana y sus Problemas Internos e Internacionales*. Mexico D,F: UNAM.
- Salgado, J. E. (2006). El Comercio Exterior de Mexico, La flota Mercante Mexicana y la Legislacion Maritima Nacional. *Cultura y Sistemas Juridicos Comparados* (pág. 5). Mexico DF: Instituto de Investigaciones Juridicas de la UNAM.
- SCT. (2010). *Anuario Estadístico del Transporte 2009*. México, D.F: Dirección General de Marina Mercante.
- SCT. (2012). *Manual Estadístico del Sector Transporte 2012*. Queretaro, México: SCT. IMT.
- Sierra, G. C. (2012). *Analisis de Correlacion y Regresión*. México: Mc Graw Hill.

-
- Soto, H. d. (2001). *El Misterio del Capital*. Mexico: Diana.
- Torres Gaytán , R. (2003). *Teoría del Comercio Internacional* (14 ed.). Mexico: Siglo Veintiuno.
- Trabajo, O. I. (2001). *El impacto en las condiciones de vida y de trabajo de la gente de mar de los cambios en la estructura de la industria naviera*. Ginebra, Suiza. : Informe para el debate de la 29.ª reunión de la Comisión Paritaria Marítima Doc. JMC/29/2001/3.
- Transportes, S. d. (2012). *Manual Estadístico del Sector Transporte 2012*. Queretaro, Mexico: SCT.
- Ubfal, D. (2004). *El Concepto de Competitividad, Medición y Aplicación al Caso Argentino*. Buenos Aires, Argentina: Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- UNCTAD. (2010). *Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo*. Ginebra, Suiza: UNCTAD.
- UNCTAD. (2011). *El Transporte Marítimo*. Ginebra, Suiza: Conferencia Sobre las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo.
- UNCTAD. (2012). *El transporte Marítimo*. UNCTAD.
- UNCTAD. (2013). *Acontecimientos y tendencias recientes en el transporte marítimo internacional que afectan al comercio de los países en desarrollo*. Ginebra, Suiza: Naciones Unidas.
- UNCTAD. (2013). *Principales tendencias del Transporte Internacional e implicaciones para el Desarrollo*. Ginebra, Suiza: Naciones Unidas.
- Varela , Á., & Witker, J. (2003). *Derecho de la Competencia Economica en Mexico*. Mexico: UNAM-ININJU.
- Villena Pacheco, P. (2005). *Comercio Exterior de la Region Arequipa*. Peru: Universidad Autonoma de San Agustin.
- Wikipedia. (12 de Agosto de 2014). *Wikipedia*. Recuperado el 16 de Junio de 2014, de Wikipedia: http://es.wikipedia.org/wiki/Balanza_de_pagos#Balanza_de_servicios
- Witker, J. (1995). *Introducción al Derecho Economico* (4ta ed.). Mexico: Mc. Graw-Hill.
- Witker, J. (2000). *Derecho Economico*. Mexico, DF: Mc. Graw-Hill.
- Witker, J. (2008). *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México* (3a. ed.). México, D.F, Distrito Federal, México: Instituto de Investigaciones Juridicas de la UNAM.
- Witker, j., & Jaramillo, G. (1996). *Comercio Exterior de México, Marco Jurídico y Operativo*. México, DF: McGraw-Hill.
- Zorrilla, A. S. (1998). *Diccionario de Economia*. Mexico: Limusa S.A y Grupo Nortega Editores.

ANEXOS

Anexo 1. TIPOS DE BUQUES EN FLOTAS MERCANTES.

CLASIFICACION DE BUQUES							
SEGÚN LA CARGA:	SEGÚN EL TAMAÑO:	<u>Buques Graneleros (Bulk Carriers):</u> Cuentan con una sola cubierta, para el transporte de gráneles secos, amplias bodegas, doble fondo, tanques laterales para la estabilidad dividiéndose en:	<u>Buque tanque</u>	Buque Tanque de Transporte de Crudo (Crude Tankers): transportan petróleo y combustible refinado, presencia característica de tubería de carga y descarga en la cubierta y eje central.		Nombre	Capacidad en miles de TPM
						Ultra Large Crude Carrier (ULCC)	300-500
				Buque Tanque Metanero (Gas tanker): transporta gases licuados a muy bajas temperaturas, su característica principal son grandes tanques esféricos o bien con tecnología llamada "Technigaz"	Buque Tanque LPG (Liquated Petroleum Gas)	Very Large Crude Carrier (VLCC)	200-300
		Buques Carboneros (Coal Carriers): destinados al transporte de carbón de coque.		Suezmax	100,000 y 149,000		
				Buques Cementeros (Cement Carriers): mercado del cemento, incluye equipo neumático para el manejo de carga y equipo de bombas		Dry Bulk	80 y 100
				<u>Buques Frigoríficos (Reefers).</u>	Naves provistas de bodegas con temperatura controlada, aislamiento especial y de maquinaria auxiliar,		Cape Size
TAMAÑO Y CAPACIDAD							

Carga General Suelta o Combinada			sus cargas requieren conservación o refrigeración, la caseta en la cubierta sobre sale, cuentan con varias grúas; normalmente pintado de blanco para reflejar los rayos del sol y conservar las bajas temperaturas.	Panamax	Entre 50.
	<u>Buques Multipropósitos o Convencionales</u>	Buque Multipropósito (Multipropose Cargo Ship)	Buque característico, por prestar servicio regular, cuenta con varias bodegas, para transportar diferentes tipos de carga (Contenedores, carga suelta y a granel), presentan lentitud en operación y amplia inmovilización en puertos.	Handy Max	40 y 48
		Buques Convencionales (General Cargo Ship)	Con menos presencia en el mundo, transportan mercancías generales, están equipados con su propio equipo de carga y descarga para los puertos que no tienen gran infraestructura.	Handy size	20 y 35
	Buques portacontenedores	Buque Portacontenedores (Full Container Ship)	También llamados celulares, están constituidos por bodegas verticales, donde el contenedor es guiado por rieles y apilado por sistemas automáticos, regularmente el 60% de su capacidad se maneja bajo cubierta y el resto sobre la misma; pueden transportar contenedores refrigerados.	Septima generación hasta Triple E	11,000 mil hasta 18,000 mil TEU's hasta

Fuente: Elaboración propia con base en Olmedo 2007.

Anexo 2. PAÍSES CON MAYOR TONELAJE DE PESO MUERTO A 2012.

País o territorio de propiedad	Número de Buques			Toneladas de peso muerto				
	Pabellón Nacional	Pabellón Extranjero	Total	Pabellón Nacional	Pabellón Extranjero	Total	Pabellón extranjero como porcentaje del total	Total como porcentaje del total mundial, 1° de enero de 2012.
Grecia	738	2583	3321	64921486	159130395	224051881	71.02	16.10
Japón	717	3243	3960	20452832	197210070	217662902	90.6	15.64
Alemania	422	3567	3989	17296198	108330510	125626780	86.23	9.03
China	2060	1569	3629	51716318	72285422	124001740	58.29	8.91
República de Corea	740	496	1236	17102300	39083270	56185570	69.56	4.04
Estados Unidos	741	1314	2055	7162685	47460048	54622733	86.89	3.92
Provincia China de Taiwán	470	383	853	28884470	16601518	45485988	36.50	3.27
Noruega	851	1141	1992	15772288	27327579	43099867	53.41	3.10
Dinamarca	394	649	1043	13463727	26527607	39991334	66.33	2.87
Taipéi China	102	601	703	4076815	34968474	39045289	89.56	2.81
Singapur	712	398	1110	22082648	16480079	38562727	42.74	2.77
Bermudas	17	251	268	2297441	27698605	29996046	92.34	2.16
Italia	608	226	834	18113984	6874748	24988732	27.51	1.80
Turquía	527	647	1174	8554745	14925883	23480628	63.57	1.69
Canadá	205	251	456	2489989	19360007	21849996	88.60	1.57
India	455	105	560	15276544	6086410	21362954	28.49	1.53
Federación Rusa	1336	451	1787	5410608	14957599	20368207	73.44	1.46
Reino Unido	230	480	710	2034570	16395185	18429755	88.96	1.32
Bélgica	97	180	277	6319103	8202208	14521311	56.48	1.04

Malasia	432	107	539	9710922	4734174	14445096	32.77	1.04
Brasil	113	59	172	2279733	11481795	13761528	83.43	0.99
Arabia Saudita	75	117	192	1852378	10887737	12740115	85.46	0.92
	576	386	962	4901301	6799943	11701244	58.11	0.84
Indonesia	951	91	1042	9300711	2292255	11592966	19.77	0.83
Irán	67	71	138	829704	10634685	11464389	92.76	0.82
Francia	188	297	485	3430417	7740496	11170913	69.29	0.80
Emiratos Árabes Unidos	65	365	430	609032	8187103	8796135	93.08	0.63
Chipre	62	152	214	2044256	5092849	7137105	71.36	0.51
Viet Nam	477	79	556	4706563	1988446	6695009	29.7	0.48
Kuwait	44	42	86	3956910	2735309	6692219	40.87	0.48
Suecia	99	208	307	1070563	5325853	6396416	83.26	0.46
Islas de Man	6	38	44	226810	6131401	6358211	96.43	0.46
Tailandia	277	67	344	3610570	1542980	5153550	29.94	0.37
	39	142	181	1189376	3700886	4890262	75.68	0.35
Qatar	48	37	85	881688	3745663	4627351	80.95	0.33
Total de los principales 35 países o territorios.	14941	20793	35734	374029685	952927192	1326956949	71.81	95.57
Otros propietarios	2172	1816	3988	22491261	42344181	64835442	65.31	4.66
Total cuyo país de control se conoce	17113	22609	39722	396520946	995271373	1391792319	71.51	100,00
Otros, cuyo país de control se desconoce			7179					126317184
Total Mundial			46901					1518109503

Fuente: elaboración propia con base en datos de UNCTAD, Review of Maritime Transport, 2012.

Anexo 3. 35 BANDERAS CON LOS MÁS ALTOS REGISTROS EN TPM

PABELLON DE MATRICULA	NUMERO DE BUQUES	TONELAJE DE PESO MUERTO EN MILES DE TPM	CAPACIDAD DEL BUQUE EN TPM	PORCENTAJE DEL TOTAL MUNDIAL, TPM	PORCENTAJE ACUMULADO, TPM	TONELADAS REGISTRADAS POR EXTRANJERO EN MILES DE TPM	PORCENTAJE DE TPM REGISTRADAS POR EXTRANJEROS	CRECIMIENTO DEL TPM, 2012/2011 EN PORCENTAJE
PANAMA	8127	328210	40385	21.39	21.39	328112	99.97	7.25
LIBERIA	3030	189911	62677	12.38	33.77	189911	100.00	14.4
ISLAS MARSHALL	1876	122857	65489	8.01	41.78	122857	100.00	24.4
RAE de Hong Kong (China)	1935	116806	60365	7.61	49.4	87907	75.26	27.33
SINGAPUR	2877	82084	28531	5.35	54.75	59910	72.99	21.99
GRECIA	1386	72558	52351	4.73	59.48	7520	10.36	1.59
MALTA	1815	71287	39277	4.65	64.12	71241	99.94	16.3
BAHAMAS	1409	69105	49046	4.50	68.63	68620	99.30	2.43
CHINA	4148	58195	14030	3.79	72.42	5983	10.28	10.34
CHIPRE	1022	32986	32276	2.15	74.57	30940	93.80	2.06
JAPON	5619	23572	4195	1.54	76.11	398	1.69	6.18
ISLAS DE MAN	410	22542	54980	1.47	77.58	22315	98.99	16.06
ITALIA	1667	21763	13055	1.42	79.00	3523	16.19	11.95
REPUBLICA DE COREA	2916	19157	6570	1.25	80.25	1460	7.62	-4.95
REINO UNIDO	1662	18664	11230	1.22	81.46	16615	89.02	9.80
NORWAY	535	17896	33450	1.17	82.63	3248	18.15	-0.94
ALEMANIA	868	17482	20141	1.14	83.77	123	0.70	-0.48
INDIA	1443	16141	11186	1.05	84.82	668	4.14	5.65

ANTIGUA Y BARBUDA	1322	14402	10894	0.94	85.76	14402	100.00	3.67
DINAMARCA	534	13846	25929	0.9	86.66	372	2.69	-3.2
INDONESIA	6332	13512	2134	0.88	87.54	3483	25.78	11.63
ESTADOS UNIDOS	6461	11997	1857	0.78	88.32	4585	38.22	-5.25
BERMUDA	164	11598	70722	0.76	89.08	9301	80.19	6.8
MALASIA	1449	10895	7519	0.71	89.79	990	9.09	1.58
TURQUIA	1360	9535	7011	0.62	90.41	710	7.45	9.03
NETHERLAND	1382	8279	5991	0.54	90.95	3338	40.31	17.67
FRANCIA	161	7973	49521	0.52	91.47	4980	62.47	1.17
FEDERACION RUSA	3362	7413	2205	0.48	91.95	1632	22.01	0.18
FILIPINAS	1995	6694	3355	0.44	92.39	5834	87.16	-3.63
BELGICA	235	6663	28352	0.43	92.83	326	4.90	-2.02
VIET NAM	1525	6072	3982	0.40	93.22	845	13.92	2.94
SAN VICENTE Y LAS GRANADINAS	857	5636	6577	0.37	93.59	5636	100.00	-15,879
PROVINCIA CHINA DE TAIWAN	906	4328	4777	0.28	93.87	147	3.40	0.43
TAILANDIA	850	4249	4999	0.28	94.14	398	9.36	-6.90
KUWAIT	206	3976	19301	0.26	94.41	1	0.02	32.27
TOTAL DE LAS 35 BANDERAS DE REGISTRO	71846	1448285	20158	94.41	94.41	1082977		10.65
TOTAL MUNDIAL	104305	1534019	14707	100.00	100.00	1133417		9.91

Fuente: elaboración propia con base en datos de UNCTAD, Review of Maritime Transport, 2012..

Anexo 4.- LEGISLACIÓN MARÍTIMA INTERNACIONAL APLICABLE A MÉXICO.

Convención sobre Alta Mar
Convención Sobre el Mar Territorial y la Zona Contigua
Convención sobre la Plataforma Continental
Acurdo de Explotación de la Organización Internacional de Telecomunicaciones Marítimas por satélite (INMARSAT)
Código de Estabilidad Sin Avería para Todos los Tipos de Buques regidos por los Instrumentos de la OMI
Código Internacional de Gestión de Seguridad Operacional del Buque y la Prevención de la Contaminación (IGS-ISM)
Código Internacional de Seguridad para las Naves de Gran Velocidad (NGV)
Código Internacional para la protección de los Buques y de las Instalaciones Portuarias (PBIP-ISPS)
Convenio de las Naciones Unidas Sobre Derecho del Mar (CONVEMAR)
Convención Internacional para la Unificación de ciertas Reglas relativas a Privilegios e Hipotecas Marítimas
Convención Internacional sobre Líneas de Carga
Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas
Convención de las Naciones sobre el contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo
Convención de las Naciones Unidas sobre el Transporte Multimodal Internacional de Mercancías
Convenio de las Naciones Unidas Sobre Inscripción de Buques
Convenio de las Naciones Unidas sobre Transporte Multimodal
Convenio Internacional de Construcción de un Fondo Internacional de Indemnización de Daños Causados por la Contaminación de Hidrocarburos
Convenio Internacional para la Seguridad de la Vida Humana en el Mar (SOLAS)
Convenio Internacional para la Unificación de Ciertas Reglas en Materia de Conocimientos de Embarque y Protocolos
Convenio Internacional para Prevenir la Contaminación por Buques (MARPOL), y Protocolo
Convenio Internacional relativo a la Intervención en Alta Mar en caso de Accidentes que Causen una Contaminación por Hidrocarburos
Convenio Internacional sobre Arque de Buques
Convenio Internacional sobre Formación, Titulación y Guardia para la Gente de Mar (SCTW)
Convenio Internacional Sobre Líneas de Carga
Convenio Internacional sobre Operación, Preparación y Lucha contra la Contaminación por Hidrocarburos
Convenio Internacional sobre Responsabilidad Civil por Daños Ocasionados por la Contaminación de las Aguas del Mar por Hidrocarburos
Convenio Internacional Sobre Salvamento Marítimo
Convenio Internacional para Facilitar el Transporte Marítimo Internacional, con sus enmiendas
Convenio para la Represión de Actos Ilícitos contra la Seguridad de la Navegación Marítima
Convenio para la Unificación de Determinadas Reglas en Materia de Abordaje, Auxilio y Salvamento Marítimos

Convenio para Prevenir Accidentes a bordo del Buque en el Mar y en el Puerto
Convenio relativo a la Responsabilidad Civil en la Esfera del Transporte Marítimo de Materiales Nucleares
Convenio Sobre el Reglamento Internacional para Prevenir los Abordajes
Convenio sobre la Colocación de Gente de Mar
Convenio sobre la Prevención de la Contaminación del Mar por Vertimiento de Desechos y Otras Materias
Convenio sobre Limitación de la Responsabilidad Nacida de Reclamaciones de Derecho Marítimo
Convenio sobre los Privilegios Marítimos y la Hipoteca Naval
Cumplimiento de las Normas Internacionales de Seguridad Marítima Prevención de la Contaminación y Condiciones de Vida y de Trabajo a bordo
Declaración en que se Reconoce el Derecho de los Países que NO tienen Litoral Marítimo a Enarbolar Pabellón
El Contenedor como medio de transporte. Elementos para su mejor utilización (SG-ALADI)
Estrategia Marítima ROCRAM 2005-2010, sobre protección del medio ambiente marino
La Competitividad de un puerto de ultramar, un modelo básico en los costos de las cadenas de transporte multimodal
Lista de Prescripciones y Recomendaciones de la OMI, relacionadas con la Seguridad Aplicable a Todos los Buques y a Determinados Tipos de Buques
Pautas para los Funcionarios encargados del Control por el Estado Rector de Puerto
Protocolo correspondiente al Convenio Internacional de la Constitución de un Fondo internacional de Indemnización de Daños Causados por la Contaminación de Hidrocarburos
Protocolo de 1988 relativo al Convenio Internacional sobre Líneas de Carga
Protocolo Imperativo al Artículo 44 del Tratado de Montevideo 1980
Protocolo para la Represión de actos Ilícitos contra la Seguridad de las Plataformas Fijas Emplazadas en la Plataforma Continental
Protocolo por el que se modifica el Convenio sobre la Limitación de la Responsabilidad Nacida de Reclamaciones de Derecho Marítimo (Reglas de La Haya-Visby)
Reglamento de Operadores de Marinas Turísticas
Reglamento Internacional para Prevenir Abordajes
Reglamento para el Transporte Multimodal Internacional
Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN)
Tratado de Montevideo 1980, que instituye la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)
Tratado sobre Límites Marítimos entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América
UNCTAD 14 de nov. De 1985 Desarrollo y Mejoramiento de los Puertos
UNCTAD, clausulas tipo de la UNCTAD, para el seguro marítimo de cascos y el seguro marítimo de carga
UNCTAD Containerization and Standars
UNCTAD, La avería Gruesa, Reformas al sistema
UNCTAD, Organización y Gestión de los Puertos
UNCTAD, Pólizas de Fletamento

Fuente: elaboración propia, con base en la OMI, CAIMETRAM, OIT, CEPAL y otros.

Anexo 5.- LEGISLACIÓN NACIONAL, APLICABLE AL SECTOR TRANSPORTE MARÍTIMO.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
Código Civil Federal
Código de Comercio
Código Federal de Procedimientos Civiles
Código Federal de Procedimientos Penales
Código Civil Penal Federal
Ley Federal de Derechos
Ley de Adquisiciones, Arrendamiento y Servicios del Sector Público
Ley de Aguas Nacionales
Ley de Amparo, Reglamentaria de los Artículos 103 y 107 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos
Ley de Asociaciones Publico Privadas
Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones
Ley de Inversión Extranjera
Ley de Migración
Ley de Navegación y Comercio Marítimos
Ley de Obras Publicas y Servicios Relacionados con las Mismas
Ley de Petróleos Mexicanos
Ley de Puertos
Ley de Mercado de Valores
Ley Federal Anticorrupción en Contrataciones Publicas
Ley Federal de Responsabilidades Administrativas de los Servidores Públicos
Ley Federal del Mar
Ley Federal del Trabajo
Ley General de Bienes Nacionales
Ley General de Sociedades Mercantiles
Ley Orgánica de la Administración Pública Federal
Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el Ramo del Petróleo
Ley sobre Contrato de Seguro
Ley Federal Sobre Responsabilidad Ambiental
Acuerdo por el que se establece la antigüedad que deben tener las embarcaciones que pretendan obtener la matrícula y bandera mexicanas.
Acuerdo por el que se emiten las Normas para el Funcionamiento de las Estaciones Migratorias y Estaciones Provisionales del Instituto Nacional de Migración
Acuerdo por el que se establecen las Reglas para la determinación y Acreditación del Grado de Contenido Nacional, tratándose de Procedimientos de Contratación de Carácter Nacional
Lineamientos Generales para la Expedición de Visas que emiten las Secretarias de Gobernación y de Relaciones Exteriores

Lineamientos Para Tramites y Procedimientos Migratorios
Reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios del Sector Publico
Reglamento de la Ley de Aguas Nacionales
Reglamento de la Ley de Asociaciones Publico Privadas
Reglamento de la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones
Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras
Reglamento de la Ley de Migración
Reglamento de la Ley de Navegación
Reglamento de la Ley de Petróleos Mexicanos
Reglamento de la Ley de Puertos
Reglamento de la Ley Reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el Ramo del Petróleo
Reglamento de Seguridad e Higiene de Petróleos Mexicanos y Organismos Subsidiarios
Reglamento de Turismo Náutico
Reglamento del Servicio de Medicina Preventiva en el Transporte
Reglamento Interior de la Secretaria de Comunicaciones y Transportes
Reglamento para la Formación y Capacitación de los Tripulantes de la Marina Mercante y para la expedición de títulos, certificados, libretas de mar y de identidad marítima
Reglas de Operación del Fondo para el Desarrollo de la Marina Mercante Mexicana
Requisitos Médicos relativos al Personal Técnico de Transporte Marítimo
Reglamento Interior de la Secretaría de Economía
Reglas de Operación del Sistema de Información Empresarial Mexicano

Fuente: elaboración propia, con base en la legislación mexicana.