

509

Trabajo para el 5º Congreso de
Ingeniería Naval, Transporte
Marítimo e Ingeniería Portuaria
Caracas, 26.9. a 1.10.77

SOBENA
BIBLIOTECA
775 / 1986

Pi.134

Título: CREACION DE LA "ASOCIACION LATINOAMERICANA DE ASTILLEROS Y
TALLERES DE REPARACIONES (ALASTAR)

Autor: AURELIO GONZALEZ CLIMENT.

1. La integración iberoamericana avanza. Es una evidencia fá-
cilmente comprobable que, día a día, nuestros países van integrándose
cada vez de manera más acelerada. Y ello lo están haciendo desde di-
versas vertientes.

En el aspecto económico, los hechos y los ejemplos son
realmente significativos, aún teniendo en su contra la problematiza-
ción (y a veces el cuestionamiento) de entidades que apuntan hacia a-
quellas integraciones, como es el caso de la ALALC, el Grupo Andino, la
Cuenca del Plata, el Mercado Común Centroamericano y otras semejantes.

Precisamente, el hecho de que estas entidades hayan sido
creadas hace años y pervivan, trasuntan una voluntad común de nuestros
países de lograr metas comunes y en común.

2. Signos que lo evidencian. Las estadísticas demuestran
que en el comercio exterior de nuestros países viene tomando una en-
vergadura cada vez mayor el intercambio intrazonal, esto es, el comer-
cio entre ellos mismos, signo, por un lado, de un desarrollo económico
que va suscitando nuevas necesidades, y por el otro, de un freno a la
secular tendencia centrípeta de depender peligrosamente de los so-
los intercambios extrazonales.

Nuestros países, por la fuerza de los hechos, por un me-
jor conocimiento facilitado por las entidades ya mencionadas, por
los medios de transporte y comunicaciones que la técnica moderna ha
puesto a su disposición, y hasta por la hostilidad que aquí y allá,
en tal o cual momento, Iberoamérica ha tenido y tiene que soportar
de agrupamientos extracontinentales; en resolución, por la sumatoria
de causas como las expuestas - con la ponderación relativa que a cada
una quiera asignársele - nuestras naciones vienen acoplando sus eco-
nomías cada vez con mayores ventajas recíprocas "per se", y como
alternativa forzada frente a lo extrazonal.

3. Hitos físicos del proceso. Esta integración ha desbor-
dado lo abstractamente económico, para plasmarse en realidades fí-
sicas que están ahí, indiscutibles, contundentes, de cemento armado
y de acero. Por dar un ejemplo: hasta hace poquísimos años, la Ar-
gentina ha estado vinculada a sus vecinos por un solo puente. Hoy

Pi. 134

ya son varios, y de mucha más enjundia. y habrá más en el futuro, lo mismo que ya hay excelentes carreteras e importantes ductos, estos últimos abasteciendo energía por un poder calórico equivalente a miles de toneladas de petróleo que, de otra forma, habría que traer de miles de millas de distancia.

Algo semejante puede decirse de las obras binacionales, pese a las fricciones registradas en determinados momentos, pero que no desvirtúan—antes bien, consolidan—lo que constituye la base de nuestro razonamiento: la obra concreta ya en funcionamiento, ya en construcción, llamada a solucionar apremiantes necesidades del futuro desarrollo de territorios inmensos. Estas obras no son fantasías, antes bien tienen nombres que hoy son de resonancia mundial: Corpus, Itapú, Salto Grande, y así una tras otra.

4. La hora de complementarnos. El camino hacia la integración acelerada entre nuestros países ha representado, en más de un caso, sacrificios nacionales, en aras de ir transformando en centrífuga aquella tendencia secular de cada uno de nuestros Estados de articularse vitalmente con lo "extrazonal", y muy secundariamente con sus propios vecinos. Es que, en términos realistas, ahora es cuando están dadas las condiciones que permiten este cambio de frente, o mejor, esta rectificación estratégica de nuestro devenir económico y social. Quizá, después de todo, antes cada uno de nuestros países hizo lo que no tenía más remedio que hacer.

Lo cierto es que el intercambio intrazonal ha venido creciendo sostenidamente, con el consiguiente impacto benéfico para nuestras economías, al menos en lo tocante a la disminución de la distancia media del transporte de ese intercambio, en comparación con el extrazonal.

5. La gestación de ALAMAR. Es suficientemente conocida la historia de la Asociación Latinoamericana de Armadores (ALAMAR), como consecuencia de decisiones adoptadas en 1962 por la Asamblea de la ALALC realizada en México, y el admirable espíritu de los armadores chilenos que propiciaron la realización de aquel llamado "Primer Encuentro de los Armadores de la Zona" que tuvo lugar en Viña del Mar promediando el año 1963.

ALAMAR va ya en camino de cumplir tres lustros de vida. Nuestros armadores tomaron conciencia que sería paradójico que el incremento del intercambio zonal basado en la aplicación práctica de las disposiciones del Tratado de Montevideo (que creó la ALALC), fuera en beneficio de los armadores extrazonales que, por entonces, tenían implantados numerosos servicios de vinculación entre nuestros puertos. De ahí la lucha por lograr un Convenio de Transporte Acuático, destinado a reservar las cargas del intercambio zonal a los armadores zonales. Ese convenio, con el tiempo, llegó a ser firmado por los Cancilleres de los países que por entonces integraban la ALALC (aún no habían ingresado Bolivia ni Venezuela), pero por una serie de razones que no es éste el lugar de explicar, no cuajó. Empero, muy lejos estuvieron los ar-

madores zonales de bajar la guardia; por el contrario, lo que se hizo, tan pronto como se vió la no viabilidad de aquel Convenio (que era gradualmente multilateralista, como no podía ser de otra manera) fue volcarse, con el apoyo de los respectivos gobiernos, a sustituir aquel mecanismo ideal, por otro menos perfecto, pero que ya Argentina y Brasil venían practicando de tiempo atrás: los convenios bilaterales.

Esos convenios bilaterales han venido proliferando por doquier en los últimos años, y hay quien sostiene que se convertirán, al fin y al cabo, en la vía que desembocará en un convenio multilateral a escala continental. Por lo menos, en varios de esos convenios bilaterales hay cláusulas que inducen a ello, a la hora de establecer prioridades de banderas en el transporte de cargas.

En suma; el armamento latinoamericano tiene desde hace años una entidad que los agrupa (ALAMAR), aunque, por el momento, sólo se incluyen en la misma las banderas de los países integrantes de la AEALC. Nada cuesta imaginar que en un futuro próximo se ensanche ese ámbito geográfico de acción a dimensiones totalmente iberoamericanas, como lo preceptúa el Sistema Económico Latinoamericano (SELA).

6. Evolución del armamento iberoamericano. Interesa saber cuál ha sido la evolución del armamento iberoamericano desde el año siguiente a la creación de ALAMAR, o sea, desde 1964, hasta fines de 1976, o si se prefiere hasta comienzos del año en curso.

Comenzaremos por advertir que vamos a computar todos aquellos barcos mercantes que transportan pasajeros y cargas, a condición de que su tonelaje de registro bruto (TRB), o arqueo total ("gross tonnage"), sea de 1.000 toneladas o más. En otros términos; están excluidos los barcos por debajo de ese tonelaje, más los barcos de guerra, las dragas, los diques flotantes y las unidades fondeadas permanentemente para la realización de tareas como la de depósito de combustible o fábricas flotantes. También se excluyen todos los artefactos flotantes dedicados a actividades de "costa afuera" en relación a la explotación petrolífera ("off-shore").

He aquí el potencial naviero iberoamericano (dentro de los límites dentro de los cuales acabamos de acotarlo), en el lapso comprendido entre los años 1964 y 1976, consignándose individualizadamente sólo los países cuyo potencial supera las 100.000 TRB:

Banderas	1964			1976		
	Unidades	TRB y edad promedio (años)	Tasa de Renovación(%)	Unidades	TRB y edad promedio (años)	Tasa de Renovación(%)
Argentina...	195	1.089.609(18,8)	7,7	187	1.321.816(17,7)	36,4
Brasil.....	216	1.079.365(14,1)	13,3	260	3.034.248(6,8)	97,1
Chile.....	46	264.796(12,9)	14,4	52	442.205(12,6)	24,7
Colombia....	29	139.015(10,0)	45,0	35	214.986(12,4)	22,1
Cuba.....	27	116.092(10,5)	56,9	98	524.604(10,3)	36,1
Ecuador.....	8	39.915(8,5)	--	22	175.010(13,7)	--
México.....	33	211.249(20,0)	18,9	63	545.876(10,0)	10,6
Perú.....	28	142.480(16,9)	2,8	48	422.192(10,4)	15,3
Uruguay.....	16	105.965(19,3)	--	19	157.286(20,0)	--
Venezuela...	34	271.072(9,0)	--	55	488.256(15,9)	45,9
Otros países	23	8.590		29	46.273	
Totales.....	655	3.468.237(15,4)	11,7	868	7.372.752(11,1)	55,7

El aumento registrado en ese mismo lapso, tanto en valores absolutos cuanto relativos, surge del cuadro siguiente:

Banderas	Incremento en el lapso 1964-1976	
	TRB	Porcentaje
1. Brasil.....	1.954.883	181
2. Cuba.....	408.512	352
3. México.....	334.627	158
4. Perú.....	279.712	196
5. Argentina.....	232.118	21
6. Venezuela.....	217.184	80
7. Chile.....	177.409	67
8. Ecuador.....	135.095	338
9. Colombia.....	75.791	55
10. Uruguay.....	51.321	48
11. Otros países iberoamericanos...	37.683	438
Totales.....	3.904.515	113

7. Reflexiones sobre este desarrollo. En el lapso bajo comentario, pues, las marinas mercantes iberoamericanas han incrementado su potencial en un 113%, pero además de eso, se registra otra forma de aumento no menos plausible, que se trasunta en su mayor índice de modernización. Como que la edad promedio disminuye de 15,4 años en 1964 a 11,1 años en 1976, esto es, una mejoría por este concepto del 28%. Es fácil observar que el crecimiento ha sido desigual según el país que se considere, pero lo que aquí interesa es el conjunto, el cual se ha más que duplicado en el lapso de 13 años, aparte de lo que deja vislumbrar el hecho de que la Tasa de Renovación, a fines de 1976, es del 55,7%. Dada la baja edad promedio de la flota en actividad, es posible, por lo tanto, predecir que en 1980, la marina mercante iberoamericana habrá alcanzado, por primera vez en su historia, los 10 millones de TRB.

Y así como en 1964, siempre para barcos mercantes de 1.000 TRB en adelante, existían 144 empresas navieras, a fines de 1976 estaban en actividad 176. Del tonelaje total en ambos años corresponde el 66% a los armadores estatales en 1964, y el 62% en 1976.

8. Balance de pagos y marina mercante. Se atribuye generalmente a nuestras marinas mercantes un ponderable papel como contribuyentes al fortalecimiento del balance de pagos de nuestros países, tanto más importante cuanto mayor sea la contribución de las respectivas economías en materia de tripulaciones propias, abastecimientos de combustibles y lubricantes, vituallas y elementos de trabajo, servicios varios etc., todo lo cual tiene relación directa con el grado de desarrollo alcanzado por cada país.

Pero toda marina mercante necesita para desarrollarse ir substituyendo en tiempo sus componentes (barcos), a medida que transcurre su vida útil o por que los cambios tecnológicos lo fuerzan. Además, nuestras marinas mercantes están estrechamente ligadas a la evolución del comercio exterior de cada país, tanto con la zona como con la extrazona. En muchos casos, la dinámica de ese comercio exterior obliga no sólo a substituir, sino también a aumentar los componentes del potencial naviero del país en cuestión.

No debe perderse de vista que, en unos países iberoamericanos más que en otros, un sector importante del comercio exterior es técnicamente "cautivo" en cuando al transporte de las cargas que genera, vinculadas esas cargas al empleo de los barcos de bandera nacional, o los barcos extranjeros "charteados" por los armadores nacionales.

9. Opciones que el armador enfrenta. Ante la necesidad de los armadores iberoamericanos de renovar e incrementar sus flotas, se les presenta una primera opción, en la que pesará mucho, por un lado, la balanza comercial de su país, y por el otro, el estado de la coyuntura naviera del mercado internacional.

El armador podrá optar por cumplir la atención de la necesidad referida más arriba recurriendo (dejando por el momento de lado la variante del "charteo" del barco extranjero) a la compra de barcos de segunda mano. Esta posibilidad está hoy estimulada por la postración generalizada del mercado mundial, que mantiene inactivas gran cantidad de unidades, muchas de ellas muy modernas, como que ha habido y ya no llama mucho la atención, barcos que, una vez entregados por los astilleros, van a parar directamente al "laid up".

La otra posibilidad que tiene por delante nuestro armador es encargar la construcción de barcos. Y aquí tiene ante sí otra posibilidad planteada en términos binarios: o construye en su propio país, o hace construir en astilleros extranjeros, cambiando el matiz, en este último caso, que ese astillero no sea, desde la óptica iberoamericana, tan "extranjero", por tratarse, por ejemplo, de un armador chileno que encarga barcos a astilleros argentinos, o un armador mexicano que hace lo propio con astilleros brasileños. Este matiz será materia de desarrollo más adelante.

No debe perderse de vista que, salvo el caso de los tráficos de cabotaje, nuestros armadores deben actuar en un escenario donde el precio de sus servicios está, en general, uniformizado en escala "world-wide", si bien pueden aceptarse situaciones especialísimas en el caso de los ya comentados convenios bilaterales, que reservan a los barcos de ambas partes todo o una parte substancial del transporte marítimo de su intercambio, y alguna que otra medida de corte unilateral (Reserva de Carga). Pero lo que no es factible, sin más, es fijar fletes unilaterales. En todo caso (convenios bilaterales y aún en algunas Conferencias, particularmente las que cubren tráficos "southbound") habrá fletes convenidos, que además deberán ser homologados por las respectivas autoridades, que siempre tienen la sensibilidad necesaria para impedir o minimizar todo aquello que pueda actuar como obstáculo en el intercambio.

Como una primera aproximación, entonces, cabe postular que nuestro armador, al trabajar con fletes que no dependen de su voluntad, ni tampoco en ocasiones de la de las autoridades navieras de su país, forzosamente debe contar con una herramienta de trabajo (los barcos) que no lo descoloquen competitivamente por efectos de una sobreinversión que represente un traslado de beneficios hacia otro sector de la economía nacional.

10. Comportamiento de los armadores iberoamericanos frente a la industria naval iberoamericana. El análisis de este punto tiene la importancia que dimana del hecho de que el efecto benéfico de nuestras marinas mercantes sobre el balance de pagos, correría el peligro de diluirse en gran medida, si a la hora de la reposición y aumento de sus flotas, se recurriera exclusiva y sistemáticamente al exterior, en procura de "second hand tonnage" o de barcos nuevos encargados a astilleros de otros países.

Dicho de otra manera; la presencia activa de una industria naval propia desarrollada, constituye un importante amortiguador en relación al impacto adverso sobre el balance de pagos de las compras efectuadas afuera, amortiguador cuya importancia crece en proporción directa al incremento del llamado "Índice de Nacionalización", vale decir, la relación porcentual entre los insumos de orden local incorporados a un barco, y el valor total de ese barco construido en el país.

11. La situación en 1964. EN 1964, el grado de desarrollo de la industria naval iberoamericana era de muy escasa relevancia. Por lo pronto, apenas tres países tenían cierta gravitación y experiencia en el sector: Brasil, Argentina y Perú, en ese orden de importancia, y con astilleros muy modestos.

Ya se ha visto que en ese año, la marina mercante iberoamericana, para unidades de 1.000 TRB en adelante dedicadas al transporte de pasajeros y cargas, totalizaba 655 unidades, con un total de 3.468.237 TRB.

De ese total, los astilleros de nuestros países apenas habían contribuido con 30 barcos, con 92.550 TRB, entregados por 10 astilleros, el más dotado de los cuales podía construir unidades de no más de 25.000 TPB (toneladas de porte bruto, peso muerto, o "deadweight") y con un "Índice de Nacionalización" promedio de un 50%, dentro del cual el mayor peso correspondía a la mano de obra, que tampoco tenía la preparación necesaria.

En ese sentido, más desarrollados estaban los establecimientos dedicados a las reparaciones navales, al socaire de las respectivas Armadas, como forma de contar con una infraestructura capaz de mantener en actividad, en las mejores condiciones posibles, a sus unidades de combate y auxiliares.

12. El espectacular avance logrado en trece años. Desde entonces, y acicateados por estímulos gubernamentales, varios de nuestros países se deciden a impulsar el desarrollo acelerado de la construcción naval. Anticipemos un resultado verdaderamente llamativo, que evidencia que el dinamismo impreso a este sector ha superado con creces al de la actividad naviera iberoamericana. En efecto; sobre un total de 868 unidades en actividad a fines de 1976, totalizando 7.372.752 TRB como potencial de las marinas mercantes iberoamericanas, nuestros astilleros han contribuido con 234 barcos, que suman 1.994.696 TRB, o sea, el 27,1%.

En otros términos, y exclusivamente dentro de lo que corresponde a la marina mercante iberoamericana en actividad, mientras ésta aumentó en 113%, el aporte de nuestros astilleros entre 1964 y 1976 se incrementó en 2.055%.

Ello ha sido logrado por 18 establecimientos-dentro de los cuales figuran los 10 mencionados en 1964-uno de los cuales puede hoy construir barcos de hasta 400.000 TPB; otro de hasta 150.000 TPB; dos de hasta 80.000 TPB; otro de hasta 60.000 TPB; uno de hasta 40.000 TPB, y así sucesivamente.

Por otra parte, aquellos 234 barcos con 1.994.696 TRB aportados por los astilleros iberoamericanos al potencial naviero de nuestros países, no están incluyendo los barcos que han sido dados de baja ni los vendidos a la extrazona, los que al 31 de diciembre de 1976 suman 17 unidades con 119.962 TRB. En otros términos; en los 13 años bajo estudio, nuestros astilleros han construido 251 barcos mercantes de 1.000 TRB en adelante, con un total de 2.114.658 TRB.

Adicionalmente, Brasil ha logrado superar un índice de Nacionalización del 80%, y Argentina sobrepasa el 70%.

13. Los principales astilleros iberoamericanos.- He aquí el orden de colocación de los astilleros de nuestros países que han contribuido a la construcción de barcos mercantes actualmente en actividad en las marinas mercantes iberoamericanas:

Astillero y sector (Estatal o Privado) y país	Unidades	TRB	Porcentaje
1. ISHIBRAS(P), Brasil.....	32(°)	598.510	30,0
2. Verolme(P), Brasil.....	32	472.578	23,7
3. CCN(P), Brasil.....	41	343.344	17,2
4. AFNE(E), Argentina.....	14	110.005	5,5
5. SIMA-PERU(E), Perú.....	11	108.204	5,4
6. Caneco(P), Brasil.....	23	94.840	4,8
7. EMAQ(P), Brasil.....	22(°°)	87.073	4,4
8. ASTARSA(P), Argentina.....	18	62.129	3,1
9. So(P), Brasil.....	19	43.585	2,2
10. Alianza(P), Argentina.....	4(°°°)	39.952	2,0
11. Príncipe, Menghi, Penco(P), Arg..	4	11.087	0,6
12. EBIN(P), Brasil.....	4	8.336	0,4
13. Metal-Empresa(P), Perú.....	4	6.956	0,3

14. Costeira(E),Brasil(°°°°).....	2	2.121	0,1
15. ESTANAVE(E),Brasil.....	1	1.670	0,1
16. Mestrina(P),Argentina.....	1	1.500	0,1
17. Anglo Argentinos(P),Argentina.....	1	1.449	0,1
18. Mihanovich(P),Uruguay(°°°°°).....	1	1.327	0,1
Totales.....	234	1.994.696	100,0

(°) Incluye dos cargueros para un armador mexicano, que totalizan 17.915 TRB.

(°°) Incluye un carguero para un armador mexicano de 1.983 TRB.

(°°°) Incluye dos cargueros para un armador chileno, que totalizan 19.814 TRB.

(°°°°) Extinguida.

(°°°°°) Extinguida.

=====
 Como se ve, se registran 5 barcos construídos en astilleros de Argentina y Brasil para armadores de Chile y México, respectivamente, a lo que cabe agregar un sexto, de 1.983 TRB, construído también en Brasil para México, que fue dado de baja en 1975, y no computado en las cifras del cuadro que figura más arriba. En suma; estas construcciones intrazonales representan 6 unidades con 41.695 TRB.

14. Construcciones menores para exportaciones zonales. Pero además de aquellas unidades mercantes de 1.000 TRB en adelante, los astilleros iberoamericanos enumerados, y muchos otros de menor envergadura, han construído una cantidad apreciable de unidades mayores no computadas (dragas, diques flotantes, plataformas petroleras) y unidades menores, no solamente para sus propios países sino también para exportación. En este sentido, es del caso registrar que:

-Argentina ha exportado barcos a Brasil, Chile, Cuba, Paraguay y Uruguay.

-Brasil ha exportado barcos a Chile y Uruguay.

-Chile ha exportado barcos a Uruguay.

-Colombia ha exportado barcos a Venezuela y países centroamericanos.

-Cuba ha exportado barcos a México.

-México ha exportado barcos a Venezuela y países centroamericanos.

-Perú ha exportado barcos a Chile, Cuba, Ecuador, Venezuela y países centroamericanos.

-Uruguay ha exportado barcos a Argentina.

Para llevar a cabo estas exportaciones iberoamericanas, los países exportadores, generalmente sobre la base de convenios de gobierno a gobierno que amparan dichas operaciones, han debido montar esquemas financieros internos de prefinanciación, por un lado, y de financiación a los compradores, por el otro, que han supuesto apreciables sacrificios, si se tiene en cuenta, aunque sólo sea eso, el hecho de que se ha debido actuar en competencia con los grandes países constructores del mundo. Y es que detrás de aquellas prefinanciaciones y financiaciones, ha habido también, por que no podía ser de otra manera, subsidios que los países exportadores han tenido que absorber sin posibilidad alguna de recuperación directa.

Por otra parte, varios de nuestros países han contratado la construcción en sus astilleros de barcos mercantes, mayores y menores-incluso artefactos flotantes, como diques-para países de otros continentes. Así:

-Brasil, con armadores de los Estados Unidos, Alemania Federal, Francia, Grecia, Dinamarca e Inglaterra.

-Perú, con armadores de Francia.

-México, con armadores de Gran Bretaña, Japón, Irán y Estados Unidos.

15. El flujo de órdenes en los años 70.-He aquí el comportamiento, en los años 70, del flujo de órdenes de construcción de los armadores iberoamericanos en lo que hace a barcos mercantes de 1.000 TRB en adelante, y el origen del TRB nuevo incorporado por esos mismos armadores en esos años:

Años	TRB nuevo incorporado		TRB contratado	
	Astilleros iberoamericanos	Astilleros de otras zonas	Astilleros iberoamericanos	Astilleros de otras zonas
1970.....	70.620	464.336	161.600	376.336
1971.....	156.198	225.166	795.704	147.500
1972.....	249.403	114.139	163.600	376.393

1973.....	197.785	250.359	381.754	348.604
1974.....	234.305	461.659	1.961.790	378.595
1975.....	325.640	140.724	1.139.961	272.400
1976.....	336.836	223.026	25.177	279.576

Cabe reparar que en cuanto a órdenes de construcción generadas, los años 1974 y 1975 son atípicos, al responder a los contratos masivos volcados sobre los astilleros brasileños (y en menor medida sobre los astilleros argentinos) en cumplimiento de planes gubernamentales.

16. Distribución de los barcos mercantes en construcción a principios de 1977. Tomando la situación existente al 1 de enero de 1977 en cuanto a los países iberoamericanos que tienen barcos mercantes en construcción de 1.000 TRB en adelante, y la parte confiada a los astilleros de nuestros países, se da la siguiente situación:

Países	Barcos en construcción o contratados al 1.1.77		Proporción confiada a los astilleros iberoamericanos		
	Unidades	TRB	Unidades	TRB	%
1. Brasil.....	130	2.945.292	127	2.931.792	99,5
2. Argentina..	41	481.753	26	307.866	63,9
3. Venezuela..	12	223.924	1	17.000	7,6
4. Cuba.....	28	189.640	--	--	--
5. Chile.....	7	109.200	5	67.200	61,5
6. Perú.....	4	64.594	4	64.594	100,0
7. México.....	2	57.797	--	--	--
8. Colombia...	3	35.097	--	--	--
Totales.....	227	4.107.297	163	3.388.452	82,5

Es del caso subrayar que dentro de lo que la marina mercante chilena tiene en construcción en astilleros iberoamericanos, 4 unidades han sido confiadas a Brasil y una a un astillero nacional.

Al 1 de enero de 1977, aquel 17,5% que ha ido a parar a astilleros extrazonales, se distribuye así:

1°) España, 24 barcos con 269.268 TRB; 2°) Japón, 10 barcos con 135.092 TRB; 3°) Dinamarca, con 6 barcos y 56.280 TRB; 4°) Yugoslavia, 5 barcos con 54.000 TRB; 5°) Noruega, 4 barcos con 44.297 TRB; 6°) Polonia, 3 barcos con 33.097 TRB; 7°) Finlandia, 3 barcos con 30.924 TRB; 8°) Alemania Federal, 3 barcos con 30.687 TRB; 9°) Italia, un barco con 27.000 TRB; 10°) Inglaterra, 2 barcos con 18.200 TRB; 11°) Canadá, 3 barcos con 18.000 TRB.

Pero al mismo tiempo, también al 1 de enero de 1977, los astilleros brasileños tienen en construcción para exportación 31 barcos con 363.595 TRB y un valor estimado en más de 500 millones de dólares.

17. Por qué se construye afuera. -Es del caso hacer algunas aclaraciones en torno a aquellas órdenes de construcción que escapan a nuestros astilleros.

Por lo pronto, uno de los países que encarga barcos en la extrazona (y lo sigue haciendo en 1977), a pesar de la destacadísima posición que ocupa en la industria naval iberoamericana, es el Brasil. Ello responde a la necesidad de contar con unidades de muy alta tecnología (buques tanques petroquímicos, gaseros de diversos tipos etc), que en nada favorecerían los cronogramas de trabajo de sus propios astilleros.

Argentina también hace construir barcos mercantes fuera, a pesar de que, en este caso, se trata de unidades que podrían sin dificultad alguna, quedar para los astilleros nacionales. Pero esas construcciones fueron en su momento convenidas con astilleros extranjeros cuyos países asumieron el compromiso de poner a disposición de las autoridades argentinas disponibilidades financieras destinadas, en su mayor parte, a apoyar precisamente construcciones en los astilleros argentinos.

En los demás casos predomina el hecho de atractivas financiaciones ofrecidas a armadores de nuestros países, en base a operaciones "calzadas" que, por otro lado, aseguran a esos mismos países la colocación de saldos exportables de su producción primaria, operaciones que, va de suyo, son de gobierno a gobierno en su inmensa mayoría.

Reténgase, por lo tanto, este hecho: el elemento determinante para "inducir" construcciones aquí y allá está estrechamente vinculado con la generosa amplitud con que "aquí y allá" se respaldan ofertas de construcciones de barcos a la hora de la financiación. Un caso típico en este sentido en la actualidad (mediados de 1977) es el de Noruega, cuya industria naval ha venido tomando una

estatura notable, y que en estos momentos es víctima del estado de postración mundial del negocio naviero. "Coeteri paribus", cada vez que alguno de nuestros países consigue órdenes de construcción de otro país iberoamericano, el elemento decisivo lo es la financiación en condiciones mucho más amplias que las normalmente vigentes en el campo internacional.

18. "Quien es quien" en la industria naval iberoamericana. Ha llegado el momento de describir sucintamente, en un muy somero "quien es quien", los principales establecimientos iberoamericanos que se dedican a las construcciones y a las reparaciones navales.

Sobre el aspecto de las reparaciones, el país que paradójicamente se ha quedado más atrás es Brasil, que cuenta hoy en su flota mercante con varias unidades que superan con amplitud las 100.000 TPB, y que no tiene ningún establecimiento capaz de recibir en dique para reparar unidades de ese porte. Una dolorosa experiencia, acaecida en 1976 con el buque tanque "Baocaina", así lo certifica, aparte de las necesidades de los periódicos "dry-dockings" que deben forzosamente llevarse a cabo. De ahí que en Brasil se esté quemando etapas en este subsector, concentrando todo el esfuerzo en torno a RENAVE, empresa con participación mayoritaria del capital privado, entre cuyos proyectos figura la instalación de un dique seco de reparaciones (posiblemente a ser ubicado en Vitoria, Estado de Espírito Santo), capaz de recibir barcos de hasta 400.000 TPB.

Lo que sigue a continuación es la mejor demostración de que la industria naval ha dejado de ser, a nuestros efectos, un "coto privado de caza" de los países tradicionalmente dedicados a ella. Lo que hoy tenemos en Iberoamérica en este campo era utópico siquiera soñarlo hace apenas una década atrás. Hoy contamos con muy importantes astilleros, equipados con lo más moderno que hay en el mundo, que detrás suyo van teniendo industrias subsidiarias encargadas de cerrar al máximo la brecha que aún acusan algunos "Índices de Nacionalización", con una mano de obra que se ha venido capacitando de manera sostenida y relativamente barata, y finalmente, con empresarios actualizados, de mentalidad abierta, que ya miran más allá de las fronteras de su propio país en procura de nuevas perspectivas para asegurar trabajo a sus empresas.

Se enumerarán, pues, los establecimientos más representativos de cada país, o sea, aquellos que han construido o tienen en construcción barcos mercantes de 1.000 TRB en adelante, o que están en condiciones de recibir en sus diques de reparaciones unidades de ese tamaño, al menos. Ya en el N°14 de este estudio se vió la ubica-

ción de cada uno en relación al TRB entregado a los armadores iberoamericanos hasta el 31 de diciembre de 1976.

19. Argentina.

I) Astilleros Alianza S.A. (privado). Puede construir barcos de hasta 30.000 TPB, utilizando a tal efecto un Syncrolift. Además de barcos mercantes mayores, ha construido dragas, balizadores, remolcadores de empuje, pesqueros, chatas etc. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 6 barcos mercantes mayores con 92.265 TRB.

II) ASTARSA (privado). Puede construir barcos en grada de hasta 28.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores, ha construido diques flotantes, dragas, unidades de combate para la Armada, buques oceanográficos, areneros, gaseros, remolcadores, chatas, pesqueros etc. También trabaja en el mismo establecimiento para otros sectores industriales. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 3 barcos mercantes mayores con 39.059 TRB.

III) Astilleros Mestrina S.A. (Privado). Puede construir en grada barcos de hasta 3.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores, ha construido remolcadores, pesqueros, barcasas, barcos hidrográficos etc. Al 1.1.77 tiene en construcción un barco mercante mayor de 1.500 TRB.

IV) Astilleros Príncipe, Menghi y Penco S.A. (privado). Puede construir en grada barcos de hasta 25.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores, ha construido frigoríficos, remolcadores de tiro, barcasas para trenes de empuje, barcasas LASH etc. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 3 barcos mercantes mayores con 13.800 TRB.

V) AFNE (estatal). Puede construir barcos en grada de hasta 60.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores, ha construido buques para la Armada (de combate y auxiliares), remolcadores, barcasas, pontones, balsas, lanchas hidrográficas etc. Fabrica motores diesel con licencia Sulzer y GMT. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 13 barcos mercantes con 193.300 TRB, aparte de un destructor misilístico para la Armada argentina.

VI) Talleres Metalúrgicos Navales Anglo Argentinos S.A. (privado). Puede construir barcos en grada de hasta 5.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores, ha construido cargueros, remolcadores, balsas y artefactos flotantes varios. Al 1.1.77 no tiene ningún barco mercante mayor en construcción o contratado.

VII) TANDANOR (estatal). Especializado en reparaciones navales, pudiendo atender en sus diques barcos de hasta 30.000 TPB.

Por otra parte, en la Base Naval de Puerto Belgrano existen dos diques secos que reciben ocasionalmente buques mercantes, y en el mayor de los cuales podrán próximamente atenderse barcos de hasta 60.000 TPB. Este establecimiento, así como las empresas AFNE y TANDANOR, pertenecen a la Armada.

Existen planes de remodelación del AFNE, con el asesoramiento de AESA (España). Alianza, por su parte, tenía adelantado un proyecto de instalar un astillero en Puerto Madryn, donde podrían encararse construcciones de hasta 150.000 TPB, pero este proyecto ha quedado, de momento, postergado. En cambio, dos astilleros hasta ahora menores (aunque uno de ellos está exportando remolcadores a Cuba) proyectan ampliaciones para ponerse en aptitud de encarar la construcción de unidades mayores. Se trata de los astilleros Vicente Forte y Corrientes.

20. Brasil

I) Arsenal de Marinha do Rio de Janeiro (estatal). Puede construir barcos de hasta 13.000 TPB, pero nunca lo ha hecho, sino que se ha dedicado a construir unidades menores, tales como transbordadores, pesqueros y chatas, además de unidades para la Armada. Actualmente tiene en construcción dos fragatas misilísticas para la Armada. Por lo demás, la Marina de Guerra brasileña cuenta con un dique seco en la Base Naval de Val de Caes capaz de recibir barcos de hasta 30.000 TPB y otro en la Base Naval de Aratú, para barcos de hasta 3.500 TPB, aparte de dos diques flotantes en Natal.

II) CCN (privado). Puede construir barcos de hasta 80.000 TPB en grada. Además de barcos mercantes mayores, ha construido plataformas petroleras, barcasas LASH etc. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 53 barcos mercantes con 637.300 TRB, varios de ellos para exportación a Chile y países europeos.

III) EBIN (privado). Puede construir en grada barcos de hasta 8.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores, ha construido cargueros y graneleros fluviales, barcasas, remolcadores, buques-faro, transbordadores, boyas petroleras, pesqueros etc. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 11 barcos mercantes con 49.233 TRB. Controla el capital accionario del astillero So.

IV) EMAQ (privado). Puede construir en grada, con botadura de costado, barcos de hasta 80.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores, ha construido transbordadores, remolcadores, chatas, pesqueros, dragas etc. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 22 barcos mercantes con 431.695 TRB, varios de ellos para armadores europeos.

V)ESTANAVE(estatal). Puede construir en grada barcos de hasta 5.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores,ha construído remolcadores de empuje,barcazas,"supply boats",puertos o muelles flotantes etc. Al 1.1.77 no tiene ningún barco mercante mayor en construcción o contratado.

VI)Estaleiro Sao Joao(privado). Puede construir en grada barcos de hasta 3.000 TPB. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 5 barcos mercantes con 6.210 TRB.

VII)Estaleiro So(privado). Puede construir en grada barcos de hasta 12.000 TPB.Además de barcos mercantes mayores,ha construído remolcadores de tiro y de empuje,barcazas,chatas-corrál,pesqueros etc. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados barcos mercantes por un total de 13 unidades,que suman 60.699 TRB. Proyecta instalar un gran centro de reparaciones navales en Río Grande, o sea, en la desembocadura de la Laguna de los Patos(Estado de Río Grande do Sul).

VIII)Industrias Reunidas Caneco S.A.(privado). Puede construir en grada barcos de hasta 40.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores,ha construído barcazas auxiliares,pesqueros etc. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 33 barcos mercantes con 525.702 TRB, varios de ellos para exportación a armadores europeos.

IX)ISHIBRAS(privado). Puede construir en dique seco barcos de hasta 400.000 TPB. Además,fabrica motores diesel bajo licencias de Sulzer,Daihatsu y SEMT-Pielstick,y cuenta con una gran fábrica de equipos industriales en Campo Grande. Aparte de los barcos mercantes mayores,ha construído también diques flotantes,remolcadores,transbordadores etc. Acaba de contratar(mayo 1977)la construcción de un dique flotante para una empresa norteamericana,que podrá recibir barcos de hasta 150.000 TPB. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 7 barcos mercantes con 772.800 TRB,entre ellos,cuatro VLCC.

X)Verolme Estaleiros Reunidos do Brasil S.A.(privado).Puede construir en grada barcos de hasta 150.000 TPB. Además de barcos mercantes mayores,ha construído barcazas,boyas petroleras,plataformas petroleras,balsas,pontones etc. Proyecta extenderse al campo de los artefactos flotantes relacionados con la actividad "off shore". Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 14 barcos mercantes con 808.148 TRB.

XI)RENAVE(51% capital privado,49% estatal).Empresa de reparaciones navales,a la cual le ha sido transferido a comienzos de 1977 el patrimonio de la empresa estatal Costeira(diques secos y talleres, donde pueden atenderse barcos de hasta 25.000 TPB),y los dos diques flotantes de CCN(uno de sus accionistas privados),en el mayor de los cuales entran barcos de hasta 60.000 TPB.Por lo tanto,las actividades de RENAVE comienzan en la Bahía de Guanabara,pero en una segunda etapa,es decisión ya tomada contar con un dique seco en el litoral atlántico capaz de atender barcos de hasta 400.000 TPB.

Existen asimismo en el Brasil otros astilleros menores que trabajan en la construcción de unidades de poco tamaño,incluso para la exportación,como es el caso de INCONAV y de Mac Laren.

Por lo demás,los astilleros brasileños están formando empresas en cuyo capital participan conjuntamente con fabricantes de otros países,destinadas a la producción de elementos auxiliares,tales como hélices,escotillas,timones,máquinas de cubierta etc.

21. Chile.

I)ASMAR(estatal). Pertenece a la Armada,y fundamentalmente se dedica a reparaciones navales.En sus diques situados en Talcahuano pueden atenderse barcos de hasta 80.000 TPB. Allí mismo se está actualmente construyendo una grada en la que podrán fabricarse barcos de hasta 40.000 TPB.Ya se ha contratado el primer barco que será construido allí,un "fleet oiler" para la Armada,de 20.000 TPB. Esta empresa se ha hecho cargo de las instalaciones de CAP-Las Habas,que cesó sus actividades el 31.12.76.

En el astillero Marco,de Iquique,se construyen barcos pesqueros,incluso para la exportación.

22. Colombia

I)CONASTIL(estatal). Pertenece a la Armada,y fundamentalmente destinada a reparaciones navales,aunque en sus instalaciones situadas en Cartagena se han construido unidades menores de diferentes tipos. A comienzos de 1977 se firmó un convenio entre Colombia y España con vistas a que,sobre la base de CONASTIL,se instale un astillero en la misma bahía de Cartagena, capaz de construir barcos de hasta 15.000 TPB. La nueva empresa así formada tendría un 51% de capital colombiano(IFI)y un 49% de capital español(INI).

En Colombia debe mencionarse asimismo la empresa UNIAL, situada en Barranquilla, establecimiento industrial entre cuyas actividades está la construcción de barcos pesqueros, en buena medida destinados a la exportación.

23. Cuba.

I) ETAMAR (estatal). Empresa fundamentalmente destinada a reparaciones navales, pudiendo atender en su dique barcos de hasta 10.000 TPB, aunque ese dique está siendo ampliado para poder recibir unidades de hasta 15.000 TPB. Ha construido además unidades menores tales como buques tanques, pesqueros etc. Proyecta incorporar un dique flotante de 15.000 toneladas de poder de izado.

Con la colaboración de la empresa española SENER, se está proyectando la instalación, en la bahía de Nipe, de un astillero capaz de construir barcos de hasta 30.000 TPB.

En el puerto de La Habana, el Ministerio de Pesquería cuenta con diques flotantes en los cuales pueden recibirse barcos de hasta 4.500 TPB.

Se halla muy extendida la construcción de unidades menores en ferro-cemento, al punto de haberse exportado varias a México.

24. Ecuador

I) ASTINAVE (estatal). Empresa perteneciente a la Armada, que se dedica básicamente a reparaciones navales de barcos de hasta 6.000 TPB. También ha construido unidades menores de diferentes tipos. Se ha proyectado su ampliación y modernización—incluso cambiando su actual localización—contándose al efecto con la colaboración de una firma consultora argentina (SANYM), la cual también ha colaborado con la empresa cubana ETAMAR.

25. México

I) Astilleros Unidos S.A. (estatal), que comprende los establecimientos de reparaciones navales de Tampico, Coatzacoalcos, Salina Cruz y Acapulco, pudiendo atenderse en Salina Cruz barcos de hasta 20.000 TPB. También depende de esta empresa Astilleros Unidos del Pacífico, situado en Mazatlán, y dedicado básicamente a la construcción de barcos pesqueros, incluso para la exportación.

II) Astilleros de Veracruz S.A. (estatal). Fundamentalmente se ha dedicado a reparaciones navales, aunque también ha construido unidades menores, tales como remolcadores, barcazas, pesqueros etc., así

como también equipos para las industrias terrestres. En sus diques puede recibir barcos de hasta 40.000 TPB. A fines de 1976, se firmó un convenio entre el gobierno mexicano y la empresa italiana Italcantieri, con vistas a la remodelación y ampliación del astillero de Veracruz, de forma de ponerlo en condiciones de construir barcos de hasta 50.000 TPB. Para ello ya se ha firmado una carta de intención con PEMEX, cubriendo la construcción de 10 buques tanques de 43.700 TPB, el primero de los cuales fue confiado al astillero de Italcantieri situado en Monfalcone (Italia).

Existen en México asimismo otros astilleros menores que se dedican sobre todo a la construcción de barcos pesqueros, incluso para la exportación, al amparo de mecanismos financieros especiales. Así, Astilleros de Guaymas, Astilleros Rodríguez etc.

26. Paraguay

I) Dirección del Material Naval y Astilleros (estatal). Pertenece a la Armada, y se dedica fundamentalmente a reparaciones, aunque también ha construido unidades menores de diferentes tipos. En su dique seco puede recibir barcos de hasta 2.000 TPB.

27. Perú.

I) Metal-Empresa S.A. (privado). Principalmente construye unidades menores, tales como pesqueros, remolcadores etc., muchos de ellos para exportación. Si bien, según se vió, ha construido unidades de más de 1.000 TRB, al 1.1.77 no tiene ninguna encargada que sobrepase ese tamaño.

II) SIMA-PERU (estatal). Pertenece a la Armada, y se dedica tanto a la construcción como a la reparación. A más de unidades mayores, ha construido embarcaciones para la Armada y barcos menores de diferentes tipos. Puede construir en grada barcos de hasta 25.000 TPB, y admite en sus diques unidades de hasta el mismo tonelaje, a los efectos de carenados y reparaciones. Tiene un plan de ampliaciones-que ha sido recientemente reformulado-según el cual podría llegar a construir barcos de hasta 70.000 TPB y encarar reparaciones de barcos de hasta 150.000 TPB. Al 1.1.77 tiene en construcción o contratados 4 barcos mercantes que totalizan 64.594 TRB.

Existen también en el Perú otros astilleros menores, entre los cuales sobresale el de PICSA, situado en Chimbote, que construye con - Syncrolift. Este Astillero, por una serie de razones, pasó a la Armada en 1975.

28. URUGUAY

I. Tsakos Industrias Navales (privado), se dedica fundamentalmente a reparaciones navales, pudiendo atender en su dique barcos de hasta 30.000 TPB. Ha construido asimismo unidades menores.

II. Servicios de Construcciones, Reparaciones y Armamento de la Armada (estatal). Se dedica a reparaciones, pudiendo atender barcos de hasta 15.000 TPB.

Recientemente, el gobierno uruguayo ha autorizado a una empresa japonesa la radicación de capitales para instalar un moderno astillero en Nueva Palmira, que se dedicará a la construcción de unidades menores.

29. VENEZUELA

I. Dianca (Estatal) Accionista mayoritario Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) accionista minoritario Coporación Venezolana de la Industria Naval, C.A. (COVINCA). Puede construir y reparar barcos de hasta 35.000 TPM, estando actualmente terminandose las obras de ampliación y modernización. Tiene un dique seco con capacidad para buques hasta 35.000 TPM y un sistema "Syncrolift" con capacidad de levante hasta 5.000 toneladas peso en rosca y 7 puestos de varada. Posee varios muelles para reparación y alistamientos de buques y talleres completamente equipados para reparación y construcción de buques. Actualmente esta construyendo un tanquero tipo multiproducto de - 30.500 TPM y ha construido satisfactoriamente una serie de 21 lanchas patrulleras y algunos remolcadores.

La Corporación Venezolana de la Industria Naval C.A. (COVINCA) promueve un concurso internacional de ofertas que se ha resumido en cuanto a sus objetivos. A un Astillero combinado de construcciones y reparaciones Navales a ser instalado en la Península de Paraguaná mediante un consorcio con una firma extranjera. El Astillero estará capacitado para construir buques hasta de 80.000 TPM y reparar unidades de mayor porte. El nuevo Astillero deberá entrar en operación aproximadamente 3 años después de haberse iniciado su construcción.

30. Ampliación de informaciones y datos sobre todos estos establecimientos
De desearse un detalle más a fondo sobre este relevamiento, puede consultarse el Anuario del IEMMI "La Marina Mercante Iberoamericana 1977", que contiene una amplia documentación al respecto, incluso desde el punto de vista económico-financiero.

Como esa información llega hasta el 31 de diciembre de 1976, quien desee actualizarla, tiene a su disposición las siguientes fuentes adicionales:

- a) Informativos semanales de ALAMAR. (publicados en Montevideo)
- b) Aurelio González Climent, "La industria naval en los países de la ALALC", Documento ALALC/CAT/VIII/dt.3, del 6.5.77, para la 8a. reunión de la CAT (ALALC), realizada en Montevideo entre los días 13 y 19 de junio de 1977. Este documento fue preparado a pedido de ALAMAR, para ser incluido en su libro "Las marinas mercantes de la ALALC" (Montevideo, mayo 1977). Con nuestra conformidad fue posteriormente cedido a ALALC para ser tratado en la reunión de la CAT.
- c) Dirigirse por escrito al IEMMI, Arribeños 1499, segundo piso, Buenos Aires, Argentina.

31. La integración latinoamericana a nivel empresario. Se ha visto cuál ha sido el desarrollo de la industria naval iberoamericana en estos últimos años, por sí misma, y en comparación con el desarrollo del potencial naviero de nuestros países, constatándose que el sector industrial ha tenido una dinámica mucho más vigorosa que la propiamente naviera, y que esa dinámica tomó un fuerte impulso, particularmente en los últimos años.

Se ha visto asimismo que pese a todas las agorerías de dentro y de fuera, los países iberoamericanos vienen integrándose cada vez con mayor eficacia y fuerza desde varios puntos de vista simultáneamente, y que lo meramente declamatorio y circunstancial viene cediendo paso entre nosotros a lo real y permanente.

Estamos convencido de que la empresa, como tal, es elemento generatriz de fuerzas que escapan a las posibilidades de los propios gobiernos.

Precisamente en estricto plan empresario, ya vienen desempeñándose desde hace varios años varias entidades en el marco geográfico de Iberoamérica, lo que no hace más que reafirmar esa firme voluntad de procurar entre nosotros plasmar agrupamientos con vistas a defender y sostener posiciones comunes.

Unos pocos ejemplos bastan para certificarlo. Ya ha sido mencionada ALAMAR (Asociación Latinoamericana de Armadores). Pero también hay una asociación latinoamericana que agrupa a las entidades dedicadas al dragado; otra que agrupa a las empresas petroleras estatales latinoamericanas (la mayor parte de ellas cuentan con las flotas más importantes de nuestros países, como es el caso de PETROBRAS, PEMEX, YPF etc.); hay una asociación que nuclea a

las empresas de transporte automotor; otra a las empresas ferroviarias; otra a las empresas siderúrgicas ,y así sucesivamente. Insistimos: en plan estrictamente empresario.

32. Una tentativa frustrada en el caso de la industria naval.-

Cada cosa requiere su momento apropiado para exteriorizarse. Anticiparse indebidamente es síntoma de inmadurez. Hacerlo cuando ya ha pasado un tiempo exagerado es anacronismo.

Estas reflexiones son motivadas porque, al calor de ALAMAR (que recién había cumplido su primer año de vida), y con el apoyo entusiasta de quien entonces era su Secretario General, a fines de 1964 un grupo de directivos de astilleros argentinos y brasileños reunidos en Buenos Aires en la sede del IEMMI, decidió promover la realización de un Primer Encuentro de los Astilleros de la ALALC en Montevideo, aprovechando la circunstancia de que, para enero de 1965, ALAMAR había convocado a asamblea de asociados en Montevideo. A ese primer encuentro concurren no sólo representantes de astilleros argentinos y brasileños, sino que también se agregaron representantes de ASMAR (Chile) y de Regusci y Voulminot (Uruguay). Hasta se llegó a elaborar un proyecto de Estatuto (el Ing. Raúl Alemán, de ASTARSA, actuaba a ese efecto de moderador) de una entidad que agruparía a los astilleros de la Zona, así como ALAMAR agrupaba a los armadores. Pero la misma ALAMAR, que fue la que en un principio alentó aquel Primer Encuentro de los Astilleros, fue quien en una asamblea posterior realizada en Lima, se desentendió de problema y le retiró su apoyo, pues hubo armadores asociados que, no sin razón, alegaron que no tenían porque estar ocupándose de otros asuntos que los estrictamente vinculados al "shipping" y no al "shipbuilding". Resultado, que lo de enero de 1965 en Montevideo no pasó, por lo tanto de eso, de un Primer Encuentro.

Transcurrido el tiempo, y si se tiene presente lo que significaba la industria naval iberoamericana en 1964, no puede negarse que aquello tenía todos los visos de ser prematuro.

33. La hora de ALASTAR.- En 1977 el panorama ha cambiado de lo vivo a lo pintado, según ha podido constatarse por lo que llevamos dicho hasta aquí, además de las perspectivas de futuro que presentan los casos de Chile, Colombia, Ecuador, México y Venezuela.

En Europa existe la "Association of West European Shipbuilders" (AWES). Lo que postulamos es que nuestros astilleros se agrupen, en estricto plan empresario, sean estatales o privados, en una entidad que llamaremos "Asociación Latinoamericana de Astilleros y Talleres de Reparaciones" (ALASTAR). Opinamos que el momento ha llegado.

Se dirá que ya existe el Instituto Panamericano de Ingeniería Naval, que podría cumplir la finalidad aquí preconizada. Tendríamos mucho que decir al respecto, pero a los efectos de no alargar exageradamente este trabajo, (de debatirse este trabajo en el plenario nos reservamos abundar en más consideraciones, si fuera preciso) basta con hacer ver que el IPIN y ALASTAR son entidades tan diferentes como lo son en la Argentina la Asociación Argentina de Ingeniería Naval y la FINA, o en Brasil lo que es SOBENA y el Sindicato de Empresas de la Construcción Naval, o en los Estados Unidos la SNAME y el Shipbuilders Council of America. Incluso hasta desde el punto de vista temperamental son trincheras de lucha absolutamente distintas.

34. Objetivos fundamentales.- Los astilleros y talleres de reparaciones de nuestros países tendrían, de esta forma, una entidad-como la tienen otros sectores de la actividad económica iberoamericana-que, entre otras cosas, les serviría para:

- a) Contar con un foro para debatir, en estricto plan empresario, problemas de interés común, lo que, de paso, significaría el establecimiento de valiosos contactos personales entre los directivos y ejecutivos de las empresas asociadas.
- b) Presentar un frente empresario común, de amplia representatividad, ante otros agrupamientos similares extrazonales, encarando la defensa de la industria naval iberoamericana a escala regional.
- c) Gestionar y participar en la implantación de mecanismos financieros multinacionales para promover las exportaciones de barcos, transformaciones y grandes reparaciones, de forma tal de que, en el futuro, muchas órdenes que emigran hacia otras áreas, no lo sigan haciendo por falta o insuficiencia de aquellos mecanismos.
- d) Facilitar la integración y el intercambio de partes constitutivas de la construcción naval, como motores, acero, equipos etc.,
- e) Realización, en armonía con entidades regionales (por ejemplo, la misma ALAMAR) de estudios en materia de tipificación de barcos, teniendo en vista la composición de los diferentes tráficos intrazonales y la experiencia y desarrollo del sector armatorial.

f) Intercambiar información sobre estructuras de costos, mecanismos financieros, capacitación de mano de obra, métodos operativos, problemas impositivos, mecanismos de estímulo, fluidez de los abastecimientos intra y extrazonales, realización de adquisiciones en común.

A todo esto pueden agregársele otra serie de aspectos que aquí no se enumeran en obsequio de que las bases para presentar trabajos a este Congreso del IPIN no deben sobrepasar las 30 páginas.

35. Los mecanismos financieros y la construcción naval.

Bien merece una palabra el aspecto financiero.

Los barcos mercantes son bienes de capital que exigen grandes inversiones, las que van en aumento no sólo en función de los mayores tonelajes, sino también de los adelantos tecnológicos que día a día se van incorporando.

Por lo tanto, la construcción de los barcos exige a los astilleros contar con una prefinanciación a los efectos de los acopios de materiales, tareas de prefabricación, montaje etc., y luego la financiación a favor del cliente.

En el orden interno, varios de nuestros países han puesto en marcha los mecanismos necesarios para atender ambos aspectos, apoyados sobre Fondos especiales administrados por las autoridades navieras, y líneas de crédito establecidas por el sistema bancario nacional, aparte de las partidas que es necesario destinar a subsidios entregados "a fondo perdido", con el objeto de acercar los precios finales internos lo más posible a un llamado "precio internacional", que a su vez está distorsionado por subsidios y ayudas que los gobiernos de los grandes países constructores vuelcan sobre su industria naval, para asegurarle una mínima continuidad operativa y colocarla en aptitud competitiva en el mercado mundial.

36. Financiación de exportaciones de barcos.—Pero además de atender necesidades de sus respectivos mercados nacionales, nuestros astilleros, según se ha visto, están saliendo activamente al exterior, luchando en un mercado mundial terriblemente competitivo, en razón de que la coyuntura del negocio naviero da hoy lugar a una generación muy escasa de nuevas órdenes de construcción, en relación a la capacidad instalada de producción.

Sobre esa generación enrarecida y magra de órdenes, se avalanzan los astilleros del mundo ofreciendo condiciones de precio, financiación y entrega tentadoras. Y es pena constatar que, mientras por un lado, nuestros astilleros están acusando, en

su conjunto, una capacidad ociosa de cierta importancia, las órdenes de nuevas construcciones que generan muchos de nuestros armadores (dejando de lado aquéllas que representan construcciones tecnológicamente muy avanzadas), escapen a las posibilidades de nuestros astilleros, fundamentalmente por falta o insuficiencia de una financiación adecuada.

Entendámonos: no es que en algunos de nuestros países constructores no existan los mecanismos del caso, tanto para la prefinanciación que acompaña a la construcción del barco, como para la financiación que comienza a correr a favor del armador desde el momento de la entrega del barco. Pero nuestras economías no pueden permitirse darle a esos mecanismos internos dimensiones que vayan más allá de un cierto límite, solicitadas, como están esas economías, por otros problemas tanto o más acuciantes. Ya son muchos los sacrificios que tienen que hacer entidades tales como la SUNAMAM y la CACEX (Brasil) o la Subsecretaría de Marina Mercante y el Banco Central (Argentina), para respaldar, en cierta medida, las exportaciones de los astilleros de ambos países, sin contar los subsidios del caso, que oscilan en alrededor del 30% del precio final del barco y que no se reintegran a los respectivos Fondos de financiación.

37. ALIDE-SELA-BLADEX. - Además de las entidades empresarias existentes en escala regional que ya hemos mencionado, existe la ALIDE, esto es, la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo, cuya última Asamblea se realizó en Lima el 30 de junio de 1976. Allí, el economista venezolano Antonio Casas González, ex Director de CORDIPLAN, presentó un trabajo titulado "La integración y los bancos de desarrollo", en el que se patrocinan diversos cursos de acción que se relacionan estrechamente con lo que aquí venimos diciendo.

Por otra parte, este también es un campo propicio para demostrar en los hechos el funcionamiento práctico del SELA.

A principios de junio de 1977, se realizó en Buenos Aires una reunión del Comité Directivo de la ALIDE, a invitación del Banco Nacional de Desarrollo de la Argentina, donde se trató la posible formación de un banco árabe-latinoamericano de inversiones, "como un esfuerzo conjunto - se dijo - entre las instituciones financieras de los países árabes y las entidades miembros de la ALIDE en la región de América Latina".

En esos mismos días, tuvo lugar en Guatemala la 24a. reunión de los bancos centrales latinoamericanos. Allí se resolvió recomendar la creación del Banco Latinoamericano de Exportación (BLADEX), con sede en Panamá, que tendría como objetivo estimular las ventas al exterior de las naciones latinoamericanas, especial-

mente de productos no tradicionales y bienes de capital. Poco después, el Presidente del Banco Central del Brasil, Paulo Pereira Lira, comparó a la institución proyectada "más o menos como un Eximbank para la América Latina". Ya se ha decidido convocar a una nueva reunión con el objeto de discutir el Estatuto del nuevo Banco, fijar sus líneas de acción y determinar la formación de su capital, que en principio presentaría tres tipos de participación. La primera sería de los bancos oficiales de los países latinoamericanos indicados por los respectivos bancos centrales; la segunda, de bancos latinoamericanos mixtos o privados; la tercera, de bancos internacionales, a quienes les correspondería la misión de levantar recursos y conceder líneas especiales de crédito. Se ha dicho que, por ejemplo, el Banco do Brasil participaría como accionista del BLADDEX en las tres categorías. El capital autorizado del BLADDEX sería, en un comienzo, de 100 millones de dólares, de los cuales se integrarían de inmediato 20 millones.

Traemos aquí la conveniencia de tener en cuenta el contenido del documento ALALC/CAT/VIII/dt.5, del 28.4.77, titulado "Problemas de financiación", considerado en la Octava Reunión de la CAT/ALALC en Montevideo, al promediar el mes de junio del año en curso.

Pensamos que en todo este proceso ya tendría que estar presente la vivencia de la industria naval iberoamericana, a través de una entidad que agrupara a sus astilleros de construcción y de reparación, que les diera la representatividad conjunta necesaria; que les otorgara, en suma, la importancia que el sector se ha ganado en los últimos años, y precisamente en algo que tanto le interesa a nuestra industria naval. Y así como hacemos estas reflexiones en torno al aspecto financiero, podría decirse lo mismo respecto a otros aspectos que juegan en estricto plan empresario.

Mientras tanto, Transportación Marítima Mexicana está promoviendo la presentación de propuestas para la construcción de tres cargueros de 16.000 TPB; TRANNAVE (Ecuador) está haciendo lo mismo en relación a tres multipropósitos de 15.000 TPB; PEMEX (México) está procurando cotizaciones para reforzar su flota de buques tanques; SONAP (Chile) está necesitando un "ore-oil" de 150.000 TPB; Naviera Humboldt y la CPV (Perú) han hecho conocer sus intenciones de encargar graneleros y cargueros, y así sucesivamente. Sobre todo esto revolotean propuestas de todos los calibres y pelajes... excepto de los astilleros de nuestros países, que a los efectos de las exportaciones, han llegado al tope de las posibilidades financieras fijadas por sus autoridades.

38. Directrices genéricas para lograr la creación de ALASTAR. -Postulamos, pues, la creación de ALASTAR. Para ello se requerirá que los directivos de los astilleros de alguno de nuestros países promuevan la realización de un "Primer Encuentro de los Astilleros de Construcciones y Reparaciones de Iberoamérica", pero no con el sentido restringido de ALALC, sino con el más amplio de SELA, que, por lo demás, ha sido ya ratificado prácticamente por todos nuestros países. A ese Primer Encuentro deben ser invitados los representantes de, por lo menos, todas las empresas mencionadas en el presente trabajo.

A los efectos del Estatuto, pueden adoptarse como "papeles de trabajo" los que rigen para ALAMAR y cualquiera de las otras entidades mencionadas en su momento. Los asociados de ALASTAR no serán otros que los astilleros de construcción y reparación, estatales, mixtos o privados, de nuestros países, sin más requisito que estar legalmente constituidos como empresas en sus respectivos países. El Directorio de ALASTAR deberá estar formado por un titular y un suplente de cada uno de los países de las empresas asociadas. Habrá que definir la sede de la Secretaría General, o Gerencia General, o Vicepresidencia Ejecutiva, según el sistema que se escoja. Deberá pensarse en el procedimiento y las bases para el pago de las cuotas sociales (cantidad anual de acero procesado? Cantidad de mano de obra ocupada? Capital accionario integrado? Monto de la facturación en concepto de construcciones y reparaciones navales?).

El andamio práctico que esta iniciativa tenga indicará si, desde el punto de vista regional, seguimos en la inmadurez, hemos saltado al anacronismo, o -según creemos- ha llegado el momento propicio para dar vida a ALASTAR.

INDICE

CREACION DE LA "ASOCIACION LATINOAMERICANA DE ASTILLEROS Y TALLERES DE REPARACIONES"(ALASTAR)

<u>Títulos</u>	<u>Página</u>
1. La integración iberoamericana avanza.....	1
2. Signos que lo evidencian.....	1
3. Hitos físicos del proceso.....	1
4. La hora de complementarnos.....	2
5. La gestación de ALAMAR.....	2
6. Evolución del armamento iberoamericano.....	3
7. Reflexiones sobre este desarrollo.....	5
8. Balance de pagos y marina mercante.....	5
9. Opciones que el armador enfrenta.....	6
10. Comportamiento de los armadores iberoamericanos frente a la industria naval iberoamericana.....	7
11. La situación en 1964.....	7
12. El espectacular avance logrado en trece años.....	7
13. Los principales astilleros iberoamericanos.....	8
14. Construcciones menores para exportaciones zonales.....	9
15. El flujo de órdenes en los años 70.....	10
16. Distribución de los barcos mercantes en construcción a principios de 1977.....	11
17. Por qué se construye afuera.....	12