

La organización de los mercados de transporte marítimo

ALFONSO FERNÁNDEZ CARBAJAL*

El transporte marítimo es un elemento clave en las relaciones comerciales internacionales, siendo utilizado como medio de transporte principal en la mayor parte de dichas transacciones. El presente artículo trata de ofrecer una visión panorámica del funcionamiento de este modo de transporte desde el punto de vista económico. En primer lugar, se hará referencia a los principales agentes que intervienen en el negocio marítimo para, posteriormente, analizar las características fundamentales de las dos modalidades básicas de explotación de los buques —navegación libre y línea regular— que consideraremos como dos mercados diferentes. No obstante, esta división no es tan nítida como pudiera parecer, lo que nos obligará a hacer algunas matizaciones al respecto.

Palabras clave: transporte marítimo, relaciones comerciales internacionales, comercio exterior.

Clasificación JEL: L92.



AULA DE
FORMACION

1. Agentes que intervienen en el negocio marítimo

A la hora de iniciar el estudio del transporte marítimo como actividad económica conviene hacer referencia a los principales agentes vinculados al mismo. Entre ellos, podemos destacar los siguientes (1) (ICEX, 1996, páginas 477-480):

- *Propietario del buque (shipowner)*: es la persona física o jurídica dueña del buque, pudiendo explotarlo directamente o no.

- *Armador o naviero (carrier)*: es la persona que tiene como actividad económica la explotación comercial del buque, pudiendo ser o no su

propietario —en este último caso se le denomina a veces *gestor naval (vessel's operator)*—.

- *Capitán (master)*: es la persona que, estando en posesión del título correspondiente, ostenta la máxima autoridad a bordo del buque. Entre las numerosas funciones que tiene encomendadas hay que destacar, además de las técnicas y jurídicas, las económicas o comerciales. En este sentido, cabe mencionar que actúa como representante del armador a bordo del buque —representa sus intereses, para lo cual recibe instrucciones del mismo antes y durante el período de navegación—.

- *Piloto o primer oficial del buque (mate)*: Asiste al capitán en sus funciones y, desde el punto de vista comercial, es el encargado de controlar las mercancías embarcadas —comprobación de su estado, coordinación de las labores relacionadas con su carga y descarga y otras del mismo tipo—.

- *Fletador (charterer)*: es la persona que contrata con el naviero la utilización total o parcial del

* Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Oviedo.

(1) El carácter internacional que tiene el transporte marítimo, unido a la especial relevancia que Gran Bretaña ha tenido en este tipo de actividades, hace que sea frecuente el uso en este campo de vocablos procedentes de la lengua inglesa. Por este motivo, a lo largo de este trabajo muchos de los vocablos aparecerán acompañados, a menudo entre paréntesis, por sus equivalentes en dicha lengua, algo habitual en la mayor parte de las publicaciones que versan sobre estos temas.

buque con dos posibles objetivos: (i) para el transporte de sus mercancías (2) o (ii) para que el dueño o el armador se lo ceda en arrendamiento para su posterior explotación comercial pudiendo, en este caso, transportar mercancías de terceros (3).

- *Cargador (shipper)*: es el encargado de entregar las mercancías para su embarque, pudiendo ser bien el propio fletador o, habitualmente, un representante suyo.

- *Agente de fletamento o corredor marítimo (chartering broker, shipbroker, cargobroker)*: actúan como intermediarios entre el armador y el fletador a la hora de negociar las condiciones del contrato del transporte que ambos firmarán.

- *Consignatario de buques (ship's agent)*: es el agente que representa los intereses del armador en un puerto concreto, destacando entre sus funciones las de avituallar al buque, recibir las mercancías a embarcar, entregar a los destinatarios o representantes de los mismos las mercancías desembarcadas y otras similares.

- *Consignatario de la carga (consignee)*: se trata de la persona encargada de recibir las mercancías en destino —razón por la cual en ocasiones se la llama destinatario—, pudiendo ser bien el propietario de la mercancía o un tercero en representación del mismo.

- *Transitario (forwarder)*: se encarga de gestionar, en la compraventa internacional de manufacturas, la prestación de los servicios necesarios para el traslado de las mercancías del lugar de origen al de destino —transporte, seguros y despacho de aduanas entre otros—, coordinando las etapas terrestres, marítimas y, en su caso, aéreas, de dicha operación (4).

- *Otros agentes*: además de los ya citados existen otros más o menos relacionados con la propia actividad comercial de transporte, entre los cuales merece la pena destacar a la empresa estibadora (*stevedore*) —encargada de realizar las labores relacionadas con la carga y descarga de las mercancías en los puertos (5)—, el corredor de seguros —que gestiona la contratación del seguro del buque o de la carga— y el agente de aduanas —encargado del pago de los derechos arancelarios, del cobro de los subsidios que correspondan y, en su caso, de las autorizaciones necesarias derivadas de las operaciones de importación y exportación de las mercancías—. No obstante, en el caso de estos dos últimos agentes es frecuente que esas funciones sean asumidas por el transitario, como ya se ha señalado antes.

2. La oferta, la demanda y los mercados de transporte marítimo

2.1. El flete

Podemos definir el flete (*freight*) como el precio estipulado que el fletador ha de abonar al armador por el servicio de transporte que este último le presta. La *unidad de referencia* que se toma para calcularlo varía según la mercancía u otro tipo de consideraciones relacionadas con el contrato de transporte. Entre las habitualmente utilizadas podemos citar *el peso* —en cuyo caso el flete se expresa en unidades monetarias por tonelada—, *el volumen* —unidades monetarias por metro cúbico o por toneladas de 40 pies cúbicos (6)—, número de *días de arriendo* del buque —unidades monetarias por día—, *el valor de la*



AULA DE
FORMACION

(2) En esta acepción, el fletador puede ser bien el comprador o el vendedor de la mercancía, dependiendo básicamente del *incoterm* utilizado. Para un análisis más detallado de este tema puede consultarse BESCOS TORRES (1996, páginas 77-87) y la reciente publicación elaborada por el Comité Español de la CCI (1999).

(3) En este caso, dicho agente se comporta como fletador frente al naviero que le ha cedido el buque y como armador o gestor naval frente a terceros a los que transporte mercancías.

(4) Se trata de una importante figura en las operaciones de *transporte internacional multimodal*, es decir, aquellas en las que es necesario el uso combinado de distintos modos o medios de transporte para el traslado de las mercancías «de puerta a puerta» —desde el almacén de origen donde aquéllas se encuentran al de destino final—. Para un análisis más detallado de las funciones de este agente véase JIMENEZ, G. (1998, páginas 196-198) e ICEX (1996, páginas 479-480).

(5) En relación con las operaciones necesarias para embarcar y desembarcar las mercancías, hay que distinguir cuatro fundamentales. En el puerto de origen: (i) *la carga* propiamente dicha —colocar las mercancías en la vertical del costado del buque con ayuda de grúas— y (ii) *la estiba* —introducirla en la bodega o colocarla en el lugar definitivo para efectuar el transporte de la misma—. En el puerto de destino habrá que hacer las operaciones inversas: (iii) *desestiba* y (iv) *descarga* (Hugas, 1991, páginas 23 y 25). No obstante, en bastantes ocasiones se engloba bajo el término genérico de «operaciones de carga y descarga» a todas las anteriores.

(6) En muchas ocasiones se establecen las tarifas de fletes por peso y por volumen, eligiéndose para un cargamento concreto aquella más favorable para el naviero, es decir, la que le aporte más ingresos.

mercancía —se expresaría en forma de un determinado porcentaje sobre el mismo— o una cantidad fija acordada entre el armador y el fletador —modalidad denominada «flete por precio global» (*lumpsum freight*) (7)—.

La *cuantía* que se estipule como flete dependerá no sólo del número de «unidades de medida» transportadas —número de toneladas, metros cúbicos, días...— sino también de la estructura que, desde el punto de vista económico, tenga el mercado de transporte que consideremos: si éste se acerca al ideal de *competencia perfecta* y, por tanto, el flete se determina por libre interacción entre la oferta y la demanda los fletes alcanzarán niveles inferiores a los que resultarían si, por ejemplo, existe algún tipo de acuerdo entre los armadores a la hora de fijarlos, es decir, si estamos en presencia de un *oligopolio* en el que existe *colusión* por el lado de la oferta. En este sentido, hay que señalar que las políticas proteccionistas desarrolladas por algunos países para favorecer a los buques que navegan bajo su bandera frente a los de países terceros han tendido a favorecer el «poder de mercado» de los armadores.

2.2. Consideraciones previas sobre la oferta y la demanda

Al igual que ocurre en cualquier otro mercado, en los de transporte marítimo podemos distinguir el lado de la oferta —la de los navieros que ofertan el espacio disponible en las bodegas de sus buques para realizar servicios de transporte—, y el de la demanda —compuesto por un conjunto de fletadores que desean transportar sus mercancías, en muchas ocasiones como consecuencia de una compraventa internacional de las mismas—.

En relación con la demanda de transporte marítimo hay que destacar, en primer lugar, que se trata de una *demandada derivada*, ya que es función de la cantidad de mercancía que se desee transportar en cada momento. Dado que el transporte marítimo es utilizado fundamentalmente en

(7) Existen otras acepciones del término flete —falso flete, flete de retorno...— que pueden consultarse en CARMONA (1984, páginas 83-85), ENRIQUEZ (2001, páginas 115), HUGAS (1991, páginas 18-19) y DIEZ (1997, página 176).

las relaciones comerciales internacionales, su demanda se verá, lógicamente, muy influida por la evolución que experimenten dichas transacciones que, a su vez, dependerán en buena medida de la evolución que experimente la coyuntura económica internacional.

Por su parte, del análisis de la oferta de transporte marítimo hay que destacar el largo período de maduración que requiere la construcción de los buques. Ello reduce su capacidad de reacción ante cambios no previstos en la demanda, de tal forma que dicha *oferta estará limitada a corto plazo* por los buques que estén disponibles en el momento considerado. La interacción entre una oferta bastante inelástica a corto plazo y una demanda que sufre frecuentes variaciones, íntimamente ligadas a la evolución de la economía mundial, favorece la existencia de importantes oscilaciones —acusados aumentos y disminuciones— en los niveles de fletes, sobre todo si este mercado funciona en un régimen próximo a la competencia perfecta. En definitiva: los ciclos de la economía mundial generan, a su vez, *ciclos en los mercados de transporte marítimo* (Stopford, 1988, página 84).

2.3. Tipos de mercados: navegación libre y líneas regulares

Centrándonos ahora en la explotación comercial de los buques, ésta puede hacerse siguiendo dos modalidades básicas: en régimen de línea regular o en régimen de navegación libre (Pinacho, 1978, página 22). Si consideramos ambas modalidades como dos mercados distintos, podemos hablar del mercado de líneas regulares (*liner*) y del mercado de navegación libre (*tramp*).

Las *líneas regulares*, como su propio nombre indica, se caracterizan por el hecho de tener un itinerario fijo —con escalas en una serie de puertos— y por realizar salidas frecuentes y periódicas —con unos horarios anunciados públicamente—. Por el contrario, los buques de navegación *libre* no tienen un itinerario fijo y, por tanto, tampoco lo realizan con la periodicidad típica de la modalidad anterior. Precisamente, el carácter errante de sus viajes —cargan y descargan mercancías en un número indeterminado de puertos a



lo largo de su vida, siguiendo las instrucciones de los fletadores que sucesivamente los van contratando— es lo que hace que sean habitualmente conocidos como buques *tramp*, vocablo inglés equivalente al castellano *vagabundo*.

Si observamos la evolución histórica del transporte marítimo, comprobamos que, *hasta fechas relativamente recientes, la modalidad básica de explotación de los buques era la de navegación libre*. Y ello por dos tipos de razones fundamentalmente: técnicas y económicas (Chrzanowski, 1985, página 26).

Desde el punto de vista técnico hay que tener en cuenta que, hasta la aplicación del vapor a la propulsión de los buques, la navegación era fundamentalmente a vela, lo que la hacía depender de las cambiantes condiciones meteorológicas. Esto hacía, lógicamente, irregular la navegación (8).

En lo que a las razones económicas se refiere es preciso recordar que, en el pasado, las relaciones comerciales no eran tan intensas como lo son actualmente, lo que dificultaba en sí mismo el establecimiento de líneas regulares. A esto hay que añadir el hecho de que, a menudo, los servicios de transporte marítimo eran por cuenta del propio comerciante o compañía comercial, que disponía para ello de buques propios que partían de los puertos cuando se estimaba conveniente.

La aparición de las líneas regulares va íntimamente ligada al proceso de la Revolución Industrial que se desarrolla a partir de finales del siglo XVIII, y que supuso, entre otras cosas, (i) el uso generalizado del vapor como nueva fuente de energía utilizada en la propulsión de los buques—lo que incrementa su grado de autonomía respecto a las condiciones meteorológicas— y (ii) un fuerte incremento de la producción y de la especialización productiva que ha favorecido, por un lado, la intensificación de las relaciones comerciales entre los distintos países y, por otro, la progresiva separación de las actividades de compraventa internacional de mercancías y las de servicios de transporte marítimo, empezando

estas últimas a ser ofertadas por compañías navieras independientes y con carácter regular en algunas rutas debido al elevado volumen de tráfico existente.

3. Características fundamentales del mercado de navegación libre

El mercado de buques *tramp* es el más apropiado para el transporte de grandes volúmenes de carga propiedad de un solo fletador (Pinacho, 1978, página 22). Generalmente, se trata de cargas homogéneas a granel—productos no elaborados: cereales, minerales, líquidos...—, aunque también pueden ser adecuados para el transporte de manufacturas si se desea transportar un gran número de unidades—automóviles, por ejemplo— (Enríquez, 2001, página 101). Lo esencial, en definitiva, es que se trate de un *volumen de carga que, por sus dimensiones, sabemos que va a ocupar la totalidad o una parte muy significativa de las bodegas del buque*. Para este tipo de tráfico, el mercado «tramp» ofrece dos ventajas fundamentales:

— El transporte resulta *más barato*, al tratarse de un mercado cuyo funcionamiento se aproxima bastante al ideal de competencia perfecta y ofrecer estos mercados los niveles de precios más favorables para los consumidores o usuarios, a diferencia de lo que ocurre con el mercado de líneas regulares como veremos posteriormente.

— El transporte se realiza *más rápido*, dado que ese buque no tiene que hacer escalas sucesivamente en diferentes puertos para cargar y descargar mercancías, como ocurre en el caso de los de línea regular.

En la contratación de este tipo de buques juega un *destacado papel la figura del agente de fletamento o corredor marítimo* que, como ya hemos explicado antes, actúa de intermediario entre el armador y el fletador a la hora de negociar las condiciones en las que se va a efectuar el transporte. Dichas condiciones aparecerán recogidas en un contrato que el corredor presentará a ambas partes para su firma una vez se haya logrado el acuerdo, y que recibe el nombre de *póliza de fletamento (charter party)*. Por esa labor de mediación el corredor recibe una comisión, general-

(8) Las rutas marítimas eran incluso distintas según la estación del año debido al diferente régimen de vientos predominante en cada una de ellas.



mente en función del flete acordado. Habitualmente, el armador de buques *tramp* suele ofrecerlos a los corredores con cierta antelación, es decir, algunos días antes de efectuar la descarga de una determinada mercancía en el puerto de destino, de tal forma que éste disponga de tiempo suficiente para que le gestione la búsqueda de un nuevo cargamento —en ese mismo puerto o en otro próximo— y se reduzcan los posibles tiempos de espera. En relación con este tema hay que destacar además que, con el fin de facilitar las negociaciones, las asociaciones de armadores han ido elaborando, teniendo en cuenta su experiencia, unos modelos de pólizas que sirven de base para la negociación (9). De esta forma, sólo se discuten aquellos puntos en los que haya desacuerdo entre las partes.

Respecto a la forma que adopte el contrato de fletamento hay que destacar la existencia de dos modalidades básicas (Enríquez, 2001, página 112; Chrzanowski, 1985, página 22):

- *Fletamento por viaje (voyage charter)*, mediante la cual el armador pone el buque a disposición del fletador para transportar una determinada carga en un viaje concreto o una serie de viajes consecutivos.

- *Fletamento por tiempo (time-charter)*, mediante la cual el armador cede el uso del buque al fletador durante un tiempo determinado para que este lo explote por su cuenta, transportando incluso mercancías que no son de su propiedad. Esta modalidad admite, a su vez, dos versiones:

- Que el armador se reserve la gestión náutica del buque, para lo cual mantendrá a bordo su propia tripulación.

- Que el armador entregue al fletador el buque vacío para que este incorpore la suya propia o la contrate por su cuenta, en cuyo caso corresponde al segundo de los agentes citados la gestión tanto comercial como náutica de dicho buque.

La primera versión es la que se conoce como fletamento por tiempo en sentido estricto, mientras que la segunda recibe el nombre de fletamento a casco desnudo (*bare-boat charter*).

(9) Un resumen de las que habitualmente se utilizan puede verse en ICEX (1993, páginas 488-489).

Un aspecto que caracteriza a las empresas que explotan sus buques bajo la modalidad de navegación libre es la *relativa sencillez de su organización comercial y administrativa*. En efecto: como se trata de buques que no operan en puertos prefijados no tiene sentido que los armadores dispongan de infraestructura comercial fija en uno o varios puertos determinados, quedando la gestión de sus cargamentos en manos de los ya citados corredores marítimos, que conforman una red repartida por todo el mundo. Finalmente hay que destacar que, al no disponer de una organización administrativa propia en los diferentes puertos en los que opera, la mayor parte de las operaciones de carga y descarga suelen ser por cuenta de la mercancía —de los agentes que realizan la operación de compraventa— y no del armador, condiciones conocidas como FIOS (10).

4. Características fundamentales del mercado de líneas regulares

Si en el caso del mercado de navegación libre hemos comentado que era apropiado para el transporte de grandes cantidades de carga, las líneas regulares son apropiadas precisamente cuando la cantidad de *mercancía transportada está lejos de poder llenar las bodegas de un determinado buque*. Por este motivo, las líneas regulares suelen tener sus bodegas a disposición de todos los posibles cargadores, para los cuales la regularidad y la frecuencia de los servicios suelen ser factores muy relevantes. En cuanto al tipo de mercancías que transportan, suele tratarse de *productos manufacturados de naturaleza heterogénea*, es decir, mercancías que ya han sido objeto de transformación en los procesos productivos de las empresas y que, por tanto, admiten generalmente fletes más elevados que los productos sin elaborar. Este tipo de mercancías suele conocerse en los ambientes marítimos con el nombre de *carga general o fraccionada*.

(10) Iniciales de la expresión inglesa «Free in and out stowed», es decir, libre de gastos para el armador la carga —«in»—, la descarga —«out»— y las operaciones de estiba y desestiba —«stowed»—.



AULA DE
FORMACION

Dado que las líneas regulares operan en unos puertos fijos, a los armadores sí les interesa disponer en los mismos de una *infraestructura comercial y administrativa adecuada y estable*, bien en forma de oficinas propias —sobre todo en los puertos más importantes de la línea— o, al menos, de agentes que realicen esas labores —habitualmente consignatarios—. Será, por tanto, más complicada que la de las compañías navieras que operan en régimen de navegación libre. Especial importancia adquiere en este sentido la adecuada coordinación de las labores de carga y descarga, dado que al realizarse éstas en los distintos puertos de escala de la línea es necesario, por ejemplo, evitar que se contrate más carga de la que pueda transportar el buque, así como disponer dicha carga en las bodegas (11) de forma adecuada para facilitar y agilizar dichas labores. (Pinacho, 1978, página 23).

Por otra parte, en los tráficos de líneas regulares el número de compañías que operan en cada una de las rutas suele ser reducido o, al menos, controlable, es decir, se trata de una *estructura de mercado oligopolística*. Esto ha favorecido que los armadores de esas líneas puedan llegar a acuerdos o convenios entre ellos para repartirse el mercado y no competir entre sí, es decir, que se produzca *colusión*. Entre los acuerdos más frecuentes al respecto cabe citar los siguientes (Pinacho, 1978, páginas 168-171):

- *Las conferencias de fletes (shipping conferences)*: son, sin duda, el tipo de acuerdo más frecuente y comúnmente establecido (12). Los objetivos perseguidos con su establecimiento son, básicamente: (i) fijar unos fletes comunes para todas las compañías que pertenezcan a la conferencia; (ii) fijar el número de viajes que puede hacer cada una de ellas (13); (iii) establecer un sistema de rebajas para los clientes «fieles», es decir, que se comprometan a transportar sus mercancías en buques de las navieras pertenecientes a

la conferencia; y (iv) establecer una actitud común para hacer frente a aquellos buques de empresas navieras que, sin pertenecer a la conferencia, deseen establecerse en la ruta dominada por ella y que reciben el nombre de «outsiders» (14).

- *El servicio conjunto o consorcio (joint service)*: se trata de un acuerdo mediante el cual varias compañías que prestan servicio en una ruta comercial determinada agrupan sus buques en una organización común encargada de gestionar las cargas para todos ellos, estableciendo un calendario de salidas lo más regular y frecuente posible y entregando la mercancía al buque del servicio que esté disponible para ello en cada momento.

- El «*pool*»: es un acuerdo entre compañías navieras consistente en repartir el volumen de carga a transportar asignando a cada una de ellas un porcentaje del total. Al término del período de tiempo establecido para efectuar el control del cumplimiento del acuerdo —un año generalmente— aquellas compañías que hayan transportado un porcentaje de carga superior al asignado —denominadas *overcarriers*— deberán entregar al *pool* la cantidad recaudada en exceso, siendo posteriormente repartida entre el resto de los miembros en función de los porcentajes establecidos.

- Una forma especial de «*pool*» es el llamado *pool money*, en el cual los fletes ingresados por cada compañía son recolectados en un fondo común para, posteriormente, repartirse esa recaudación total entre los miembros del *pool* según los porcentajes asignados a cada uno de ellos.

Así como en el mercado *tramp* las condiciones en las que se va a efectuar el transporte se establecen mediante una negociación entre armador y fletador actuando como intermediarios los corredores marítimos, en el caso de las líneas regulares no se produce en la práctica tal negociación, sino que habitualmente *el fletador acepta las condiciones impuestas por la línea*. Lo cual es bastante lógico por otra parte: al transportar los buques de línea cargas de varios fletadores sería bastante

(11) Es decir, estibarla.

(12) La primera conferencia de fletes apareció en 1875. Fue la «United Kingdom - Calcutta Conference» y agrupaba, como su propio nombre indica, a los armadores británicos que servían la ruta comercial entre Europa y la India.

(13) Se trata por tanto de un reparto del mercado similar a los que se realizan en un cártel. Por tanto, podemos decir que una conferencia de fletes es en realidad un cártel marítimo.

(14) Un análisis más detallado de este tipo de acuerdos y de la controversia que existe en torno a los mismos puede verse en STOPFORD (1988, páginas 176-182)



complicado de gestionar el hecho de que cada uno de ellos estuviese sujeto a condiciones diferentes. Por este motivo, en el mercado de línea regular no se suscribe habitualmente póliza de fletamento, siendo asumidas sus funciones por el llamado conocimiento de embarque (*bill of lading*). En principio, con la firma de este documento lo que se acredita es que las mercancías han sido cargadas a bordo del buque y, en ocasiones, el estado en que se encuentran, pero al no suscribirse póliza de fletamento hace las veces de contrato de transporte en la medida en que si se han cargado las mercancías parece lógico pensar que ha habido previamente un acuerdo entre ambas partes para realizar el transporte de las mismas. Es, por tanto, un título probatorio del contrato de transporte (ICEX, 1996, página 483). Esta característica viene reforzada por el hecho de que el conocimiento habitualmente incluye bien las condiciones de transporte —fijas, como ya se ha señalado antes— o bien remite a otro documento que las incluye (15).

Entre las *condiciones habitualmente impuestas* por la línea merecen destacarse dos:

- *El flete*, cuya tarifa básica se suele fijar en el seno de las conferencias. Sobre ella suele aplicarse (i) el llamado «*descuento por fidelidad*» a aquellos clientes que se comprometen a transportar sus mercancías en buques de navieras pertenecientes a las conferencias y, posteriormente, (ii) una serie de *recargos* y de *descuentos* para tener en cuenta factores tales como los relacionados con las características de las mercancías transportadas, las condiciones de los puertos en los que se va a operar, la moneda que se va a utilizar, etcétera (16).

- *El reparto de los gastos derivados de la carga y la descarga de las mercancías*. A diferencia del mercado *tramp*, en el que anteriormente hemos visto que los gastos relacionados con la carga y la descarga suelen ser por cuenta de la mercancía, en el caso de la línea regular al menos

parte de los mismos suelen ser por cuenta del armador, el cual los incluirá a la hora de determinar el flete. Se trata de las llamadas condiciones *liner terms* que, en todo caso, dependen de la costumbre de la línea y son establecidas por ésta (17).

5. Algunas matizaciones: la interrelación entre ambos mercados y la existencia de «híbridos» entre los mismos

En los apartados anteriores hemos considerado las dos modalidades básicas de explotación de los buques —navegación libre o *tramp* y línea regular— como mercados independientes y perfectamente diferenciados. Sin embargo, la realidad, como casi siempre ocurre, es más compleja de lo que se puede deducir de una simple clasificación y nos obliga a realizar algunas matizaciones al respecto.

En primer lugar, *entre ambos mercados existe, como no podía ser de otra manera, una clara interrelación*, dado que, en última instancia, ambos ofertan servicios de transporte marítimo y, por tanto, al menos teóricamente, compiten a la hora de buscar carga. De hecho, en momentos en los que escaseaba la carga habitual transportada por los buques *tramp* —debido a una crisis económica o por la existencia de ciclos estacionales de baja demanda de transporte— éstos solían desplazarse al mercado de línea regular, siendo esta circunstancia uno de los motivos que favoreció la aparición de conferencias de fletes. En la actualidad, sin embargo, este tipo de competencia es algo más complicada debido al notable incremento del grado de especialización de los buques. Así, por ejemplo, para el transporte de carga general o fraccionada han aparecido buques portacontenedores y para las cargas a granel buques tanque —para cargas líquidas— o graneleros —para cargas sólidas—. El hecho de que este tipo de buques sean especialmente aptos para el transporte de un determinado tipo

(15) Hay que señalar a este respecto que el conocimiento de embarque no es exclusivo de las líneas regulares. También se utiliza en los tráficos «*tramp*», aunque en este último caso no hace las veces de contrato de transporte al suscribirse la anteriormente citada póliza de fletamento.

(16) Para un mayor detalle véase ENRIQUEZ (1994, páginas 104-105).

(17) Existen diversas combinaciones posibles a la hora de realizar el reparto de los gastos de la carga y descarga entre el armador y el fletador, que pueden consultarse en ICEX (1996, páginas 489-490), DIEZ (1997, página 177) y ENRIQUEZ (2001, páginas 106-107 y 113).



CUADRO - RESUMEN DIFERENCIAS FUNDAMENTALES ENTRE EL MERCADO TRAMP Y EL DE LINEAS REGULARES		
Característica	Tramp	Línea regular
Itinerario	Irregular	Fijo, realizado de forma periódica.
Carga transportada	Cargas masivas (sobre todo graneles) Homogénea	Carga general (manufacturas) Heterogénea
Organización comercial	Sencilla (gestión de las cargas realizada por los agentes de fletamento o «brokers»)	Compleja (infraestructura en los puertos de escala)
Gastos de carga y descarga	Por cuenta de la mercancía (FIOS)	Reparto entre armador y fletador (Liner Terms)
Estructura del mercado.....	Próxima a la competencia perfecta	Oligopolio - cártel (conferencias de fletes)

de carga trae como contrapartida que sean poco eficientes para los demás, lo que dificulta que se pueda producir ese trasvase de buques entre ambos mercados.

En segundo lugar, la modalidad de explotación de los buques es, en no pocas ocasiones, una combinación o híbrido entre las dos fundamentales comentadas anteriormente. Es el caso, por ejemplo, de buques que operan en régimen de línea regular en el viaje de ida pero que, debido a la escasez del mismo tipo de carga en el viaje de vuelta aceptan cargas a granel para rentabilizar el viaje (ICEX, 1996, página 481). Por otra parte, aunque anteriormente afirmábamos que los buques de navegación libre no tenían un itinerario fijo y llevaban una vida de «vagabundos», en la práctica los armadores tratan de buscar cierta «estabilidad» en sus tráficos operando sólo entre determinados puertos o entre puertos de una misma zona, con unos patrones previamente estudiados a fin de incrementar la rentabilidad en la explotación comercial de los mismos.

conviene no olvidar las diferencias que en principio existen entre sus dos mercados básicos, navegación libre o «tramp» y línea regular, razón por la cual se recogen, a modo de conclusión, en el cuadro resumen.

Bibliografía

- CARMONA PASTOR, F. (1984): *Técnica y práctica de los transportes internacionales de mercancías*, Madrid.
- BESCOS TORRES, M. (1996): «Los incoterms», *Boletín Económico de ICE*, número 2490, páginas 77-87, Madrid.
- CHRZANOWSKI, I. (1985): *An Introduction to Shipping Economics*, Londres, Fairplay Publications.
- COMITE ESPAÑOL DE LA CCI (1999): *Incoterms 2000*, Madrid, Cámara de Comercio e Industria – Comunidad de Madrid.
- DIEZ VERGARA, M. (1997): *Manual práctico de comercio internacional*, Ediciones Deusto, Bilbao.
- ENRIQUEZ DE DIOS, J. J. (2001): *Transporte internacional de mercancías*, tercera edición, Madrid, ESIC-ICEX.
- HUGAS, R. (1991): *El transporte y los fletamentos marítimos*, Barcelona, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación.
- ICEX (1996): *Curso de especialistas en comercio exterior*, segunda edición, Madrid.
- JIMENEZ, G. (1998): *Guía de la CCI para los fundamentos del comercio internacional*, Madrid, Cámara de Comercio Internacional.
- PINACHO BOLAÑO-RIBADENEIRA, J. (1978): *Tráfico marítimo*, Madrid, Fondo Editorial de Ingeniería Naval.
- STOPFORD, M. (1988): *Maritime Economics*, Londres, Unwin Hyman Ltd.



AULA DE
FORMACION

6. Conclusiones: diferencias fundamentales entre el mercado tramp y el de líneas regulares

A lo largo del presente artículo se han esbozado los principales rasgos que caracterizan la organización de los mercados de transporte marítimo. Aún teniendo en cuenta las matizaciones que hemos realizado en apartados anteriores,