

0
H.12221
L15

34259

Buenos Aires, 5 de Abril de 1989

C. F. I.
INGRESO
5 ABR 1989
No 1568

Señor
Secretario del
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
Presente

Ref.: Expte 1062/07
Proyecto fruta diferenciada (PROFRUDI)

De mi consideración:

Me place dirigirme a Ud., con relación al expediente de la referencia en el cual se me ha encomendado por contrato la realización del trabajo de investigación sobre la optimización de los fletes y transportes en el puerto de San Antonio Este.

Al respecto, cumpla en adjuntar a la presente el INFORME DE AVANCE previsto en el respectivo contrato, en el cual se detallan las actividades desarrolladas hasta el momento para la concreción de la tarea asignada.

Asimismo comunico que oportunamente y de acuerdo a los terminos contractuales presentaré las conclusiones parciales y finales de mi investigación.

Sin otro particular, agradeciendo vuestra deferencia, me suscribo de Ud., con muy atenta consideración


CARLOS ALBERTO LEDESMA

44121
0320
434
H310

EXPTE 1062/07

PROYECTO FRUTA DIFERENCIADA (PROFRUDI)

INFORME DE AVANCE

- Nota 1 A efectos de una mejor comprensión de los avances logrados en cada tema, relacionaremos los mismos en forma cronológica al ANEXO I - "PLAN DE TRABAJOS" del contrato.
- Nota 2 Tal como se menciona en la "Metodología y temática del desarrollo" del Anexo I - Plan de Trabajos, se ha ido avanzando en el análisis de temas separados para luego homogeneizar los puntos relevantes de cada tema en particular, llegando a conclusiones parciales y generales.
- Nota 3 Indudablemente, por razones tanto de oportunidad coyunturales y/o de coherencia en la investigación el avance adolece de simultaneidad en la profundidad con que se están llevando a cabo los estudios. Por otra parte la consecución de fuentes de información del exterior del país, necesarias para el cierre de los circuitos operativos, se ve demorada por la natural distancia no solo geográfica que nos separa de dichas fuentes.
- Nota 4 Ha resultado de indudable beneficio la realización de un primer viaje de prospección a la zona objeto de estudio, su entorno inmediato y mediato y a los prestadores de servicios inherentes en dicha zona.

INFORME DE AVANCE TEMATICO

I - Introducción general:

Dado que este punto reviste la gran importancia de situar al lector u operador de comercio exterior en el marco general del tema, basandose en parametros de actualidad variables "spot" o coyunturales, que surgen del análisis de los puntos subsiguientes, se ha decidido que el mismo sea elaborado con posterioridad a la realización de dichos puntos no obstante su prioridad secuencial.

Por lo expuesto, este punto será presentado en el próximo informe.

II - Exposición gráfica y detallada de la actividad marítima en el cono sur latinoamericano, con indicación numérica de puertos de origen y destino, banderas, tipos de buques, tipos de tráficos, clases de cargas, condiciones de fletamento y estacionalidad:

Más allá de lo expresado en Nota 3 de la introducción este punto se encuentra muy avanzado en su análisis habiendo puesto especial atención en la actividad marítima para el transporte de frutas desde la República de Chile a sus mercados; Se ha recibido información detallada de dicha actividad del ente de Comercio Exterior Chileno la cual permitirá establecer la historia y tendencia de los transportes específicos desde este país al exterior y parangonearla con la de la República Argentina y en especial con el Puerto de San Antonio Este.

III - Identificación y definición de funciones de las partes que intervienen en el negocio marítimo:

Este punto reviste singular importancia en el contexto general del temario del Plan de trabajos dado que el novel operador de comercio exterior no puede distin-

guir cual de estas partes del negocio es la que efectivamente "decide" sobre las condiciones económicas de la contratación. Por tal razón a la teorica descripción y enumeración del "QUIEN ES QUIEN" en el negocio marítimo se le esta incorporando aquellas particularidades regionales que pueden llegar a distraer la posición teórica de la práctica diaria

IV - Los mercados de fletes mundiales (Londres, Tokio y N. York) su caracterización. Operativa del negocio marítimo y formas de inserción de los cargadores en la implementación del tráfico:

A este punto le corresponden los alcances de la Nota 3 de la introducción, dado que se han solicitado informaciones actuales a operadores marítimos del exterior, especialmente a los situados en las plazas del titulo de este punto, sin haber recibido a la fecha del presente informe respuestas que permitan elaborar en profundidad los objetivos del mismo. Por tal razón se estima que este punto será presentado en el informe final.

V - Composición de los fletes mundiales y sus precios para productos agropecuarios (jugos y productos hortícolas y en especial para la campaña 1987/1988.

A la fecha ya se ha recopilado la totalidad de la información relativa a este punto, y la cuál está siendo analizada, graficada y convenientemente explicada para su rápida comprensión.

Es el objetivo del resultado de este punto disponer de patrones de comparación con fletes de las subsiguientes campañas exportadoras.

Por su estado de avance, este punto será presentado en el próximo informe.

VI - "Freight's commission y over commission":

En general todo servicio prestado por terceros es "comisionable". Este punto tiende a descubrir si el servicio de transporte marítimo comisiona a los tomadores de bodegas, y en caso afirmativo en que niveles o porcentajes.

Se ha solicitado información confidencial a brokers extranjeros y agentes de armadores nacionales en el exterior para la determinación de lo expresado en el punto anterior, estando a la espera de completar la información parcial recibida al momento. Se estima que este punto será presentado en el informe final.

VII - Comentarios sobre la situación de las pequeñas y medianas empresas y consorcios y cooperativas de exportación frente al mercado mundial de fletes y bodegas: Sobre este punto se está estudiando la potencialidad de estos nucleamientos empresariales en la negociación de los fletes internacionales, basándose en la relación de carga ofertada frente a las partidas de los grandes exportadores. Este punto está previsto de presentar en el informe final.

VIII - Beneficios promocionales a la exportación argentina y su relación con los fletes marítimos:

Ya se cuenta con toda la información necesaria para la elaboración de este punto, pero, dada la pendularidad e inconstancia de los beneficios a la exportación y a los efectos de brindar información veraz y actual, permitaseme presentar este punto en los proximos informes.

IX - Bases para la obtención de reducciones de costos de fletes marítimos para Europa y Estados Unidos de Norteamérica para el sector frutihortícola:

El desarrollo de este punto se encuentra estrechamenen

te ligado al correspondiente al punto VII pues el secreto es la fuerza de la oferta de carga. Se está estudiando una tabla de relación Unidades de carga/descuentos sobre fletes eventualmente negociables. Dicha tabla será chequeada con los resultados de la actual temporada marítima para ajustar las desviaciones de la campaña anterior sobre la cual se ha trabajado.

- X - Indice pormenorizado de auxiliares del tráfico marítimo (transportistas, brokers, agentes) en los principales puertos frutihortícolas de Europa y Estados Unidos de America con información de contacto (telefono, télex, fax, etc)

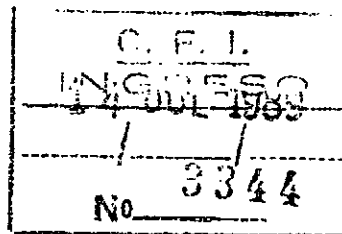
A la fecha se dispone de toda la información que fuera solicitada al exterior, la cual está siendo depurada y verificada cruzando esta información con otra de otras fuentes. Completada esta tarea, será enlistada para una mejor y rápida identificación.

- XI - Costos comparativos por puertos respecto de Bahía Blanca y Buenos Aires con apertura de rubros.

Por intermedio de distintos organismos oficiales se ha obtenido la información necesaria para satisfacer este punto. Esta información económica será convertida a moneda internacional (Dólar estadounidense) para la optimización de la/s comparacion/es que pudieran desear hacerse en el futuro respecto de otros puertos del exterior del país.

- XII - Enumeración de los eventuales trámites para involucrar el puerto de SAE en las conferencias de fletes: Al momento no se le ha dedicado especial atención a este punto.

Buenos Aires, 10 de Julio de 1989



Señor
SECRETARIO DEL
CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
Presente

Ref.: Expte: 1062/06

PROYECTO DE FRUTA DIFERENCIADA (PROFRUDI)


Acta de observaciones al Informe Final

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme al Sr Secretario con relación al tema de la referencia y en especial a las observaciones que se me efectuaron al Informe final del Proyecto,

Al respecto, cumpla en adjuntar a la presente, en cuatro ejemplares el análisis de los puntos solicitados.

Sin otro particular, esperando haber satisfecho satisfactoriamente lo solicitado, me place suscribirme de Ud., con atenta consideración


Carlos Alberto LEDESMA

CAPITULO X

INDICE PORMENORIZADO DE AUXILIARES DEL TRAFICO MARITIMO (TRANSPORTISTAS, BROKERS, AGENTES) EN LOS PRINCIPALES PUERTOS FRUTIHORTICOLAS DE EUROPA Y ESTADOS UNIDOS DE AMERICA CON INFORMACION DE CONTACTO (TELEFONO, TELEX, FAX, ETC)

AFGANISTAN

1. M&M MILITZEI MUNCH GMBH
C/o Afghan Container Transport Co Ltd.
Char-Rab-E-Haji Yaqub
PO Box 3234, Kabul
TE 23088.
TLX 17

ALGERIA

1. SOCIETE NATIONALE DE TRANSIT ET DE MAGASINS GENERAUX
8 Rue Said Bakel. Algiers
TE 648636/8
TLX 52017

ANDORRA.

1. TRANSPOR INTERANS
Carretera de la Comella Kml. Andorre La Vella
TE (078) 20248/2045
TLX 349
Manager: J. Pujol

ANGOLA

1. HULL BLYTH (ANGOLA) LTD.
Forwarding Department
PO Box 1214. Luanda
TE 373 184 / 370882
TLX 3057 VAPOR AN / 4063- 3053 UNIAO AN
Manager: J. Carmo

AUSTRALIA.

1. AMI (SHIPPING & FORWARDING) PTY LTD
PO Box 490, Mascot. NSW 2020
285 King Street, Mascot. NSW 2020
TE (02) 693 1309
TLX AA 27333 AHSYD
General Manager: Paul A. Ray
2. ATS AGENCIES P Y LTD.
PO Box 686, 88 High Street, Fremantle WA 6160
TE (09) 336294.
TLX AA 96961 A.SWA
FAX (09) 335 9408
Director: L.J. Morrison. R.E. Gosling
3. AIR SEA FREIGHT
11-17 Buckingham Street, Surry Hills NSW 2010
TE (02) 690 1688
TLX AA 26042 SEAIR
FAX 690 1242
Manager: Harry Asher

010077

- 4. ASIA PACIFIC TRANSPORTATION PTY LTD
3rd. Floor, 16-18 Sarah Street, Mascot 2020
TE (02) 669-5342
TLX AA 121497
FAX (02) 693 1096
Director: Richard Trotter
- 5. ENTERPRISE FORWARDING INTERNATIONAL PTY LTD
221 O'Riordan Street, Mascot NSW 2020
TE (02) 667 1561
TLX 127182
FAX 3175875
Managing Director: Roy Nobbs

AUSTRIA.

- 1. CANTRANS SPEDITIONS GMBH
Hangar 3, A-1300 Vienna-Schwechat Airport
TE (0222) 7770 3338 / 3341
TLX 134693
FAX (0222) 7770 / 3304
Managing Director: Christina Wiesenfellner
- 2. EMO TRANS GMBH
Postfach 40, A-1300 Vienna Schwechat Airport
TE (0222) 7 0- 2851/2743/2729
TLX 136650 EMOWN
District Manager: Gero H. Planitzer
- 3. KUHNE & NAGEL GMBH
Luftfrachtburu, A-1300 Viena Schwechat
TE (0222) 7770-2987/2962
TLX 0133349
Manager: Richard Zacherl
- 4. PANALPINA AKTIENGESELLSCHAFT
Frachtgebaude, Postfach 14. 1300 Flughafen Wein
TE (0222) 7770-2694
TLX 132204 FPAWI
FAX (0662) 8075-364 (Import)
Manager: W. Hagn

BAHAMAS.

- 1. WIDE WORLD FORWARDING LTD.
P.O. Box F3869, International Freight Terminal.
Freeport International Airport, Freeport.
TE (809) 352 3636
Contact: M. Munroe.

BAHRAIN

- 1. BAHRAIN MARITIME & MERCANTILE INTERNATIONAL BSC
PO Box 828, Government Av. Manama, Bahrain.
TE 252625 / 280804 / 276639
TLX 8212 BMMI
General Manager: H. Mullens
TE 271241
Head of Services Division: S.D. Blake

- 4. KEUHNE & NAGEL NV/SA
Brucargo. Building 706, Room 7255-7
B-1931 Zaventem
TE (02) 72231
TLX 65342
Manager: R. Lepage.
- 5. FRANS MAAS NV
Herentalsebaan 387 B-2220 Wommelgem
TE (03) 3533032
TLX 35019
FAX (03) 353 7817
Senior Executive: H. W. Pompen
Coordinator Sales: J. Muyshondt.
- 6. PANALPINA WORLD ~~TRANSPORT~~ S.A.
Agentes Building BRUCARGO. Rooms 7137-7141
1931 Zaventem
TE (02) 7517786
TLX 25069
FAX (02) 7519817
Manager: Louis Fret

BELIZE.

- 1. CHALLENGE AIR INTERNATIONAL
26 Queen Street, Belize, City
TE 45313
Regional Manager: Sarita Noble.

BENIN.

- 1. SORTACOB
BP 253 Cotonou
TE 300060
TLX 5228

BERMUDA.

- 1. PAGET FREIGHT LIMITED
Toddings Building, PO Box HM 1974, Hamilton
TE (809) 292 7012
TLX 02903246
FAX (809) 292 5628
President: Marion Outerbridge.

BOLIVIA.

- 1. ALMACENES DE DEPOSITO Y TRANSPORTES ALFA SRL
Calle Colombia 440, Alfa Building, La Paz.
TE
- 2. RCHDE & LIESENFELD GMBH & CO
PO Box 8523, Edificio Cosmos.
Av. 16 de Julio 1800, piso 11, of. 3, La Paz.
TE 343469 / 360529
TLX 2365
Manager: M. Lattmann.

2. STERLING GULF SERVICES
C/o BMMI, PO Box 828, Manama, Bahrain
TE 255810 / 25595
TLX 8212 BMMI B
FAX 243785
Contact: Patricia Ekins

BANGLADESH.

1. EMERY WORLDWIDE
C/o ENEM ENTERPRISES
1 Outer Circle Road, Bara Maghbazar,
PO Box 728, Dhaka.
TE 405542
TLX 642676
FAX 411492
Express Manager: David Johnson
2. OMNITRANS INTERNATIONAL LTD.
Hossain Court (2nd Floor),
75 Agrabad Commercial Area, Chittagong.
TE 505761

BARBADOS.

1. SEAWELL AIR SERVICES LTD.
Grantley Adamas International Airport, Chirst Church
TE (809) 428 1670 / 1618
TLX 2279 SAIRS FGI WB
FAX (809) 428-1 28
2. SYLVESTER EDWARDS IMPORT & EXPORT BROKERS LTD
14 Swan Street, Bridgetown
TE 64664
TLX 2279
Contact: S. Edwards

BELGICA.

1. AUTOTRANSIT
Brucargo. Building 706 B-1931 Zaventem
TE (02) 7519202
TLX 24555
FAX (02) 7519202
Manager: Melle Cohen
2. CIRCLE FRIEGHT INTERNATIONAL (BELGIUM)
Brucargo. Building 725 B-1931 Zaventem
TE (02) 7519548 & 7518146
TLX 62884
Manager: R. Vandierck gen
3. CITREX NV
Lambermontstraat 7/9 B-2000 Antwerp
TE (03) 2371612
TLX 32218 CITR
FAX (03) 2162195
Manager: L. Var Campen

0-10030

BOSWANA.

1. PAN AFRICAN CARGO (PTY)
PO Box 2, Lejara Rd. Broadhurst Industrial Sites.
Gaborne.
TE 313373 / 313376
TLX 2976 BD

BRASIL.

1. COMISSARIA ULTRAMAR
Rua Fonseca Teles 129, 20940 Rio de Janeiro RJ
TE (02) 284 8545
TLX 021 23216 LTR BR
Manager: F.A. de Jong
2. CONTINENTAL TRANSPORTES BRASIL RIO LTDA.
Rua Sacadura Cabral 81 203, 20081 Rio de Janeiro RJ
TE (02) 263 1726
Manager: Erwin Bruggman
3. GREENWICH AGENCIAMENTO DE CARGAS INTERNACIONAIS LTDA.
Rua Guaraiuva, 1567, CEP 04569 Sao Paulo SP
TE (011) 543 7333
TLX 11 55051 GRWH
Director: Antonio J. Senna Fernandes
4. INTERFRETE - EMPRESA BRASILEIRA DE TRANSPORTES INTEGRADOS
Avda. Presidente Vargas 445 Gr. 905/906.
20071 Rio de Janeiro RJ
TE (021) 223 480 / 6728
TLX 021- 23814 INEB BR
Manager B. Bischoff
5. INTERTRANS INTERNACIONAL DO BRASIL LTDA.
Av. Joao Pedro Cardoso 74/76, Aeroporto
(Congonhas) 04335 Sao Paulo SP
TE (011) 240 6977
TLX 011 22043 IIBL BR
FAX (011) 542 4234
Director: Ricardo S. Perez
6. KUEHNE & NAGEL TRANSPORTES INTERNACIONAIS LTDA.
Av. Presidente Wilson 165, 5° Andar
20030 Rio de Janeiro RJ
TE: (021) 240 6097
Manager: Claudete Souza.
7. PANALPINA S.A.
Av. Pedro Bueno 1315, Parque Jabaquara,
04342, Sao Paulo SP
TE (011) 579 1477
TLX 1130888
FAX (011) 271 133
Director: Josef Zech.

010081

- 8. ROHDE & LIESENFELD DO BRASIL TRANSPORTES INTERNACIONAIS LTD.
PO Box 3908, Av. Sao Luis 258, 11 andar.
Conj 1103 1106, 10000 Sao Paulo SP
TE (011) 258 8922
TLX 112 1212
FAX (011) 231 4827
Director: Harold Kallweit
- 9. TTI - TRANSPACIFIC TRANSTARIO INTERNATIONAL LTDA.
Av. Washington Luiz 3569/73, 04627 Sao Paulo SP
TE (011) 523 1522
TLX 011 21447 T TII BR / 011- 54202 TTII BR
FAX 011 522 8728
Director Falk Hoernke.

BRUNEI.
(Borneo)

- 1. JOE CURIO
PO Box 260, Kuala Belait
TE 35493 / 35197
TLX BU 3371
- 2. JASRA HARRISONS SDN BHD
Jalan McArthur/Kianggeh, Bandar Seri Begawan
TE 43911/3
TLX BU 221r HNCBWN
Manger Anna Lim

BULGARIA.

- 1. DESPRED
Airfreight Dep tment, Sofia Airport, Sofia
TE 79 65 13 / 70 65 70
TLX 23447 DSAIR BG
Manager: Georgi Tjevrev

BURKINA FASO.

- 1. S.A.G.
BP 1475, Ouagadougou
TE 23604
TLX 5237
- 2. SNTB (ex SOVOG)
BP 1192 Ouagadougou
TE 30 60 54-5/ 30 60 56 (DTION)
SCE Airport.
TE 30 65 30 / 30 85 15
TLX 5206 BF
Manager: J. C. Sorin.

BURUNDI.

- 1. TRANSINTRA (BURUNDI) SARL
BP 2920, Bujumbura
TE 6140
TLX 75

CAMEROON.
(Camerun)

- 1. TRANSINTRA (CAMEROON) SA
BP 430, Douala
TE 425110 - TLX 5534

010082

- 2. TRANSIT EQUATORIAL
BP 4047, Co a
TE 427252
TLX 5657

CANADA.

- 1. ALLWORLD SHIPPING LTD.
1426 Clarck Drive, Vancouver BC VSL 3K9
TE (604) 251 1301
TLX 0455339 ALLSHIP
FAX (604) 251 1119
Vice President: Geert Ode.
- 2. COMBINED TRANSPORT SERVICES LTD.
140 10451 Shellbridge Way, Richmond, BC V6X 2W8
TE (604) 2734346
TLX 04 357509 CTS VCR
FAX (604) 276 2648
President: Ron Ratcliffe
- 3. COMMERCE CUSTOMS BROKERS & FREIGHT FORWARDERS LTD.
55 Yonge Street, Toronto, Ont M5E 1J4
TE (416) 364 7431
TLX 06524097
FAX (416) 364 6560
Executive V.P.: Gilbert E. Duviner
- 4. KUEHNE & NAGEL INT. LTD.
6303 Airport Road, Mississauga, Ont L4V 1S9
TE (416) 673 3001
TLX 06968007
FAX (416) 673 0006
- 5. MACCOSHAM INTERNATIONAL
1800 St. Lauren Blvd. Ottawa Ont K1G 3H9
TE (613) 733 5323
TLX 053 3254 MACCO OTT
Manager International: Raymond Payer

CENTRAL AFRICAN REPUBLIC.
(República Centro-Africana)

- 1. SOCATRAF
BP 1445, Bangui
TE 614122
TLX 5256

CHILE.

- 1. DANZAS SA
Huerfanos 669, of. 414, Santiago
TE 336576 / 336971 / 332250 / 332817
TLX 240056 / ~~1530~~ -DASOL CL
FAX 332282

2. NAKUREID LTDA
Agustinas 1070, of. 116, casilla 998, Santiago
TE 6980838
TLX 240468 CAREI CL / 340404 CAREI CK
3. PANALPINA CHILE Y CIA LTDA.
Catedral 1009, of 1205, Casilla 292, V. Santiago de Chile.
TE (2) 6990063
TLX 240488 PANAL CL
FAX (2) 6992706
Managing Director Albin Adam.
4. SOCIEDAD NACIONAL DE FORWARDING SA
Alameda 949, Piso 25, Santiago.
TE 6990254 / 6991589
TLX 340602 EXPRIA CK
General Manager: Peter C. Reid.

CHINA.
(República Popular).

1. CHINA NATIONAL FOREIGN TRADE TRANSPORTATION CORP.
Import Building, Eeligou, Xijiao, Beijing
TE 890931
TLX 22867/22153/22154 TRANS
General Manager: Liu Zhongxiang
2. PANALPINA WORLD TRANSPORT LTD.
Beijing Branch.
Ritan Hotel, Suite 301, 1, Ri Tan Lu, Beijing.
TE 5125588 ext 301
TLX 211129

COLOMBIA.

1. AIR SEA SHIPPING INTERNACIONAL DE COLOMBIA LTDA.
Calle 36, 18-20, of 101, Bogotá
TE 2458219 / 2855491
2. INTRA MAR SHIPPING CORP. (COLOMBIA) LTDA.
Carrera 5, 16-14, of 401/2. Bogotá
TE 2-419418 / 2-413655
TLX 45681 INMAR
Manager: Rolf H. Binder.
3. TRAMO LTDA. TRANSPORTADORA MULTIMODAL DE COLOMBIA LTDA.
Av. El Dorado 97-03, Int 3, Bogotá.
TE 2675653 / 677037
TLX 43292 TRAMO CO
President: Dr. Jorge Lendono Gómez.

CONGO.

1. S.O.A.E.M.
Rue Emile-Jacob Pila, BP 284, Brazzaville
TE 813248
TLX 5292

010084

- 2. TRANSCO S.C.R.L.
BP 1301 Avenue Marien N'Gouabi, Point-Noire.
TE 941542
TLX 8211

COSTA RICA.

- 1. R SMYTH & CO LTD
PO Box 769 1000 San José.
TE 226661 / 226461
TLX 2161 RESCO
Manager: Fernando Chaves Smyth
- 2. INTERNATIONAL BONDED COURIERS
La Uruca San José Apdo. 1531, San José
TE 310558 / 312038 / 313751
TLX (303) 2188 LACSA
General Manager: Norma Venegas

CYPRUS.
(Chipre)

- 1. COMARINE LTD
PO Box 624 Limasol
TE (051) 653
TLX 2504 COMARINE
General Manager: Pavlos Pavlou
- 2. GULF AGENCY CO (CYPRUS) LTD.
PO Box 1744, Chateclair Building, 1st. Floor,
flat 102, 2 Sophoculis Street, Nicosia
TE 482800
TLX CY 2966 SEAWAY
Managing Director: D. Mouscos.

DINAMARCA.

- 1. BLUE WATER SHIPPING A/S
Trafikhavns Tvaerkaj 2, PO Box 515
DK 6701 Esbjerg
TE (05) 134144
TLX 54215
FAX (05) 134677
Managing Director: Kurt Skov
- 2. LEMAN AS
Amager Landevej 149, DK 2770 Kastrup
TE (01) 601322
TLX 31402 LEMAN
FAX 01 501979
Managing Director: J. Haugan
- 3. SAMSON TRANSPORT CO AS
DK 2770, Copenhagen Airport
TE (01) 502233
TLX 31207 SAMSON
FAX (01) 506313
General Manager: Bjarne Linnese

000085

DJIBOUTI

1. ETS A. MARIIL (1896)
Rue Marchand 8 BP 57, Djibouti
TE 351 150
TLX 5827
2. SAVON & RIES
BP 2125, Djibouti
TE 352351
TLX 5823 DJ

DOMINICA

1. H.H.V. WHITECHURCH & CO LTD
Kennedy Avenue, PO Box 71 , Rouseau
TE 809 44 82181
TLX 8614 WHITDOM DO

ECUADOR.

1. INTERNATIONAL SHIPPING & STORAGE CO LTDA
Av. Brasil 3207 y Valdivieso, Quito
TE 247844 451971
TLX 2465 INSA ED
General Manager: Maria Elena Avalos V
2. TRANSMUPAN TRANSPORTES MUNDIALES PANALPINA SA
Pasaje Amazonas 137 y Rio Araujo, PO Box 7010
S-10, Quito
TE (32) 437 383
TLX 21006
3. TRANSPORTES Y SERVICIOS (TYS) CIA LTDA
International Transatlas Group Member.
PO Box 6410, Veintimilla 325, Quito
TE 455250/247844
TLX 21053 TYS ED
Managing Director: Carlos E. Avalos.

EGIPTO.

1. CANAL SHIPPING AGENCIES CO
PO Box 262, 31, El Gomhouria Str.
Port Said 42511
TE 20662/6
TLX 63075 AGEN
Chairman: Kamal Soliman Younis.
2. THE EGYPTIAN SAUDI SHIPPING AGENCIES & MARINE WORKS CO
International Transatlas Group Member
PO Box 134, 19 El Gabarty & El Guesh Streets
(2nd floor), Port Said
TE 26620 / 30680 / 36057
TLX 63145 COSTR UN

EL SALVADOR.

1. AGENCIA INTERNACIONAL DE CARGA MORALES
3a calle Oriente, 226, Edificio Kury,
San Salvador.
TE 33 1453 / 15
TLX 20447 MORALES. FAX (503) 242529

2. AGENCIA UNIVERSAL DE CARGA
Calle Concepción 106, Edificio Quiñonez, San Salvador.
Director: César Hernandez L.

ETHIOPIA.

1. MARITIME TRANSIT SERVICE CORP
Bole Airport, Addis Ababa
TE 448974
TLX 21222

FIJI.

1. BURNS PHILP INTERNATIONAL FORWARDING
PO Box 2269 Government Building, Suva
TE 313111 / 313232
TLX 2170 BPINFO FJ
FAX 301127
2. CARPENTERS SHIPPING
Private Mail, GPO, Neptune House, Tofua Street,
Walu Bay, Suva
TE 312244
TLX FJ 2199
FAX (679) 301572
General Manager Capt. A. H. Falkner

FINLAND.
(Finlandia)

1. FINNSPED OY AB
International Transatlantic Group Member
Pasilankatu 7, SF 00240 Helsinki 24
TE (90) 1417 4
TLX 121186 SPEDT
FAX (3580) 1 6871
Managing Director: Tor Sundell
2. M.A.T. TRANSPORT OY
P.O.Box 102, SF= 01511 Vantaa
Harkkokuja 2, SF 01510 Vantaa 51
TE 90 8701200
TLX 123113 MAT
FAX (90) 831019
Managing Director: I. Syrjänen

FRANCE.
(Francia)

1. AIR SEA INTERNATIONAL
BP (10317), F 95705 Charles de Gaulle Airport
TE (1) 48622544-6
TLX 230143
FAX (1) 48627414
Director: M.J. Chekroun
2. AMOROS INTERNATIONAL
Maitu Garnia, 63 Blvd. St. Germain F-75005, Paris.
TE (1) 6871234, poste 5151 /5251
TLX 200704
Manager R. Amoros

3. ANDRE CHENUÉ ET FILS TRANSPORTS INTERNATIONAUX
5 rue de la Terrasse, F 75017 Paris
TE (1) 47630311
FAX (1) 47636577
4. INTER MARITIME ET FLUVIAL
24 rue Caumartin F 75009 Paris
TE (1) 47438787
TLX 210034 TERTIMET
TELEPRINTER (1) 47428473
Senior Executive: E. Allix
5. STTO - OYONAXIENS-STE DE TRANSPORTS ET DE TRANSIT
146 rue Anatole, F 01104 Oyonnax
TE *74) 770729
TLX 380527 STTO
Senior Executive: B. Billiemaz
6. SCAC TRANSPORT INTERNATIONAL SUD OUEST
Bvd Alfred Dalry F 33082 Bordeaux
TE (56) 397070
TLX 560913
Director: D. Belot

GABON.

1. SOAEM
TTG C/o SOAEM BP 72, Owendo, Libreville
TE 702630
TLX (981) 5202 MAFRIK GO
2. TRANSCAP SA
BP 3884 Libreville
TE 7337071
TLX 5498

GAMBIA.

1. ELDER DEMPSTER AGENCIES LTD
10 Caeron Street, Banjul
TE 432
TLX 2202 ELDERS GV

ALEMANIA. REPUBLICA DEMOCRATICA

1. VE KOMBINAT DEUTRANS
Otto Grotewohl Strasse 25, Berlin DDR 1086
TE 2200121
TLX 014631

ALEMANIA. REPUBLICA FEDERAL.

1. GUNTER BAUMANN & CO GMBH
Dessauerstrasse 78, D 433, Mulheim (Ruhr)
TE (0208) 49001
TLX 856862 GBAUM
Senior Executive: K. Dorschu

2. RICHARD BOAS & CO
D 2000 Hamburg 63 / Airport
TE (040) 5082832
TLX 2174777
3. CONCORD FREIGHT SYSTEM GMBH
Fasanenwed 12, D 609 Kelsterbach
TE (06107) 61077
TLX 4170012
FAX (06107) 3059
Managing Director: Dr. C.A. W. Noorlander
General Manager Germany: Paul J. Borusiak
4. L.W. CRETSCHMAR GMBH & CO KG
Fraziusstrasse 2, D 4000 Dusseldorf
TE (0211) 30310
TLX 8582601 LWC
Senior Executive: A.E.H. Espey
5. PANALPINA A. LIEBEROTH WELTRANSPORT GMBH
AM Sudpark 5, Postfach 1221, 6092 Kelsterbach-Sud
TE (06107) 75000
TLX 417729
FAX (06107) 750049
Director: H. Zum Bansen
5. WESTMUNSTERLAND SPEDITION GMBH & CO KG
Am Bahnhof D 4290, Bocholt
TE (02871) 98213
TLX 813802

GHANA.

1. LINER AGENCIES (GHANA) LTD.
PO Box 66 Accra.
TE 228411
TLX 2396 LAGAC GH
Managing Director: M.N. Ankuma
2. SCANSHIP ALTAINE (GHANA) LTDA.
High Street, PO Box 1705 Accra.
TE 66761/2/ ~~64314~~
TLX 2181/2182 SCANSHIP

GIBRALTAR.

1. BAKER BRITT (GIBRALTAR) LTD
11 Main Street, Gibraltar
TE 73700
TLX 2265 LAWS GK
FAX (350) 74631

GRECIA.

1. EPSILON CO INTERNATIONAL TRANSPORT
04 Eolou Street, near Omonia Square, 10559 Athens
TE 3219392 / 3212896
TLX 218721
Manager E. Gougoulis
2. GIATRAKOS SHIPPING & TRADING CO
78 Kolokotroni Street 185 35 Piraeus
(PO Box 80361, 185 10 Piraeus)
TE 4129444 4113639
TLX 211909
Manager C. Giatrakos
3. GONDRAND HELLAS INTERNATIONAL TRANSPORT CO LTD
12 Skouze Street, 185 36 Piraeus.
(PO Box 86025 185 03 Piraeus)
TE 4512761 4512612
TLX 212584
Manager: K. Massahos
4. HARLAS INTERNATIONAL TRANSPORT CO
12-14 Kar Sevias Street 105 62 Athens
TE 3228861 / 3220518 / 3228670
TLX 216119 HARL GR
Manager: C. Harlas - G. Vlachos

GRENADA.

1. ROYAL AGENCIES (GRENADA) LTD
PO Box 170, St George's
TE 440 3009 , 3139
TLX 3469 DFCO ~~GA~~

GUADELOUPE.
(GUADALUPE)

1. SOMTATRANS JARL
29 Rue Delgres, Pointe-a-Pitre
TE 825981
TLX 019052

GUAM.

1. J.L. BAKER & SONS
PO Box 7510 Tamuning
TE 632 1644
TLX 6284 BAKER GM

GUATEMALA.

1. CANIZ VAN LINES SA
Av. Hincapie 5-13, Zona 13, Guatemala
TE 348080 / 48181 / 348282
TLX 5357 CVL GU
FAX 348511
General Manager: Werner Trub
2. AGENCIA DE CARGA TORUNO LTDA.
Terminal Aerea La Aurora, Zona 13, Guatemala C.A.
TE 321066 / 64392 / 64393
TLX 4568 TORUNO GU
General Manager: J. F. Toruno R.

3. CARINTER S.A.
Boulevard Liberacion 4-21, Zona 9, Guatemala
TE 316350 / 318755 / 315577
TLX 5633 DEWIT GU
General Manager: Carlos de Wit.

HAITI.

1. HOGARTH CARGO SERVICE
167 Rue de Centre BP 1255 Port-au-Prince
TE 22036
TLX 2030086

HONDURAS.

1. MUNDIAL EXPRESS
PO Box 374, San Pedro Sula, Honduras
TE 53 1626
FAX 571881

HONG KONG.

1. AMT AGENCE MONDIALE DE TRANSPORT LTD.
Room 202, Lap Fai Building 6-8 Pottinger Street,
Central Hong Kong.
TE 5 259091
TLX HX 65277 AMTRA
FAX 5-8684210
Managing Director: Daniel Y.O. To
2. ASG (HK) LTD
8th Floor Kowloon Bay, Cargo Centre Godown A
59 Tai Yip Street, Kowloon Bay, Kowloon
TE 3 7577711
TLX HX 39312 ASGHK
FAX NR 3-7962350
Managing Director: B. Sjoeberg
3. HERMANN LUDWIG LTD.
513 World Finance Centre South Tower,
Harbour City Tsimshatsui, Kowloon
TE 3 699314-
TLX HX 49110 LUDWG
FAX 37214117
Director: Ralf N. Kern
4. PANALPINA (HK) LTD
Block 6, Tien Chu Centre. 1/f, 74 Pak Tai Street,
Kowloon
TE 3 715 7639
TLX HX 54558 P/NHK
FAX 3 7769144
Manager G Zschische.

HUNGRIA.

1. MASPED UNGARISCHE ALLGEMEINE TRANSPORT AG
V. Kirstof Ter 2, 1364 Budapest
TE 182922
TLX 224471

ISLANDIA.

1. SAMBAND ISLENSKRA SAMVINNVFELAGA SAMBAND
Samband Islenskra, Samband House,
PO Box 180, Reykjavik
TE 28200
TLX 2101

INDIA.

1. BABUJI JETSEA FREIGHTS
58 3rd north Beach Road. Opp: Clive Battery.
Madras - 600 001
TE 519452 / 511390
TLX 041 8193
Chief Executive: Babuji Jacob
2. BALMER LAWRIE & CO LTD
Allahabad Bank Building, 17 Parliament Street,
New Delhi 110 001
TE 312293 312261
TLX 031 66912 / 031 3306 BAMR IN
General Manager: Dr. D. Saran
TE 312481
Cargo Manager: R. K. Aggarwal
3. BLACKER & CO ~~VT LTD~~
Mezzanine Floor, 18 Strand Road, Calcutta 700 001
TE 207425 / 207091
TLX 021 7091
Director: B.P.S. Shrikent
4. BLUE SKIES PVT LTD
28K Dubash Marg. Bombay 400 023
TE 242771 224369
TLX 011 4350 BSKY
Chief Executive: Riaz Fyzee

INDONESIA.

1. P T DURONCAN BEHRING INTERNATIONAL
Jalan Bendungan, Jatiluhur 97 Jakarta.
TE 582544 583892 583893
TLX IA 44874 DBI
Managing Director: Ronald J. Tahalujan
General Manager: Ramón Martínez
2. PT HELU TRANS
3rd. Floor, Cik's Building. 84 86 Jalan Cikini Raya.
Jakarta Pusat
TE 324679 330326
TLX IA 61791 TRA JKT
FAX 327514

3. LTH INTERNATIONAL (PTE) LTD.
Jalan Tanah Abang Timur 16A, Jakarta Pusat 10110
TE (021) 371108
TLX IA 46191 ELTEHA
FAX (021) 362600
President/Executive Director: P. H. Herkata
4. ZUST AMBROSETTI
C/O RPA International Freight Forwarder.
4 th. floor Cik' Building, Jalan Cikini Raya 84 86, Jakarta
TE 320 158 / 327 855
TLX IA 61328 RPAIFF
FAX (021) 327850

IRAN.

1. DANZAS IRAN SA
Av. GM Farahani 17, Car. Avenue Djam
Ochaghi Building. PO Box 41/1176 Tehran
TE 832066
TLX 212241
2. KUNHUE & NAGEL
C/O Iran Pishraft Co Ltd (Pvt)
Av. O. Nejatollahi
Niko Street 54/1. PO Box 11365-3664. Tehran
TE 21892252-56
TLX 212754 TRNS IR
3. PANALPINA WORLD TRANSPORT LTD
Sepid Tehran. Es. Abassabad/ Pakistan,
6th Alley, No. 11, Tehran
TE (21) 620266
TLX 214091
4. AMIN TARABAR INTERNATIONAL TRANSPORT CO LTD
Bahar Shiraz Avenue,
Djavad Nia Street 68, Tehran
TE 753513
TLS 213951

IRAQ.

1. PANALPINA WORLD TRANSPORT LTD. COMMERCIAL DELEGATION
Mahalla 904, Zukai 66, House 5/1,
Street 52, Baghdad.
c/o Al Maqsood Bureau, PO Box 20101, Baghdad.
TE (1) 7180034
TLX 214053
2. UNITED TRANSPORT CO
PO Box 3216, Building, Al Khullani Street.
Baghdad.
TE 8882206
TLX 2350 ALJALSIA
General Manager: M Al Dahan

IRELAND
(Irlanda).

1. CASTLE FREIGHT INTERNATIONAL LTD.
Fairdale Industrial Estate.
Kilmore Road, Artane, Dublin 5
TE (01) 473144
TLX 31399 CFI
FAX 476962
Manager: E. Lyons
Depot Director: M. Slattery
2. CLYDE SHIPPING IRELAND LTD.
Brian Boru Street, Cork. CO Cork
TE (021) 507521
TLX 26108
3. EMERALD FREIGHT EXPRESS
Unit A2, Santry Hall Industrial Estate.
Dublin 9.
TE (01) 427666
TLX 30143
FAX 427102
Director Tom Freeney
4. IRELAND FREIGHT SERVICES LTD.
Lisa House, Santry Hall Industrial Estate.
Swords Road, Santry, Dublin 9.
TE (0001) 427711
TLX 32548
Director Adrian Daly

ISRAEL.

1. AMERFOPD INTERNATIONAL LTD.
5 Kaufman St. Tel Aviv 61084
TE 03 652572
TLX 361420
FAX 652579
2. ELIAT OVERSEAS
131 Bialik St. Ramat Gan 52523
TE 03 7519161
TLX 341793
3. JOINT TRANSPORT INTERNATIONAL SERVICES LTD.
18 Hamasger Street, 67774, Tel Aviv
TE 377311
TLX 342268
Managing Director: Mr. Beny Tal
4. TRADE & MARITIME SERVICES LTD.
53 Haatzmauth F. Haifa 33033
TE 04642278
TLX 46619

ITALIA.

1. ALITRANS SRL
Viale del Lavoro 1/2, 37135 Verona
TE (045) 584922
TLX 480694 ALITRA
FAX (045) 8200195
Senior Cargo Executive: Mr. Bresaola Giulio.
2. ARNAO & PESCI SRL
Via della Torretta 57, 57100 Livorno
TE (0586) 888241
TLX 500050 ARPELI
FAX (0586) 880554
Manager: A. Verugi
3. I.F.C. INTERNATIONAL FREIGHT CONSULTANTS
Via Cavour 190-192, 00184, Rome
TE (06) 4745127 / 460896
TLX 6116008
FAX 463234
Managers: G. Gili, Dr. C. Ventucci.
4. INTERNATIONAL TRANSPORT SERVICE SPA
Via Portuense 2415, 00054 Fiumicino, Rome.
TE (06) 6441833 / 6441292
TLX 622166
FAX (06) 644241
Vice Chairman: Enzo Cuffaro
5. KUNE & NAGEL SRL
Via Lavagna 34, 20137 Milan
TE (02) 7480
TLX 330375 / 330429
Manager: P.L. Civardi

IVORY COAST.
(Costa de Marfil).

1. H. HERPIN S.A.
C/o SAG, BP 1545, Abidjan
TE 369546
"TLX 42324
2. SOCIETE IVORIENNE DES ETS MORY & CIE
BP 2108, Abidjan
TE 369066
TLX 3725
3. TRANSCAP SA
Rue du Havre BP 1908, Abidjan
TE 321937
TLX 3770

JAMAICA.

1. CARIPAC LTD.
154 Tower Street, Kingston
TE 922 3019
Managing Director: D.A. Falla
2. INTERFREIGHT AGENCIES LTD.
105 3rd. Street. PO Box 113, Kingston
TE 923 5234

JAPAN.
(Japan)

1. AIR SEA BROKER LTD.
506 Noa Shiba Daimon Building 1-4-4 Shiba
Daimon, Minato ku, Tokyo 105
TE (03) 459 0811
TLX 242 5654 ASBJPN J
FAX (03) 4590823
General Manager Harumi Tamura.
2. CONCORD FREIGHT SYSTEM JAPAN CO LTD
4th. Floor, Kogen Building 6-17-2
Shibashi, Minato ku, Tokyo 105
TE (03) 434 1866
TLX J 32905 CONCORD
FAX (03) 434 0990
President H. Yamamoto.
3. KUENE & NAGEL JAPAN LTD.
8-6 Hama Cho 3 chome,
Nihonbashi Chuo ku. Tokyo 103
TE (03) 6693391
TLX 2523357 KNTOK J
FAX (03) 6693060
4. MITSUI AIR & SEA SERVICE CO LTD.
Neo Kamiya Bldg. 4-10-11 Hachbori,
Chuo ku, Tokyo 104
TE (03) 553 7126
TLX J252 4173 AIRMIT
Executive Managing Director: H. Ohmae
5. PANALPINA WORLD TRANSPORT LTD. COMMERCIAL DELEGATION
Sunshine Bldg. 8 fl. 5-31-10 Shiba
Minato ku, Tokyo 108
TE (03) 4517511
TLX 2427481
FAX (03) 4536757
6. YOKKAICHI WAREHOUSE CO LTD
Shin Marunouchi Bldg. 5-1 Marunouchi
1- chome, Chiyoda ku, Tokyo 100
TE (03) 387 0277
TLX YWCTOK 2222565
FAX (03) 287 1536

JORDAN.

1. MALTRANS SHIPPING AGENCIES CO
PO Box 921805, Amman
TE 666085
TLX 21043
FAX 665721
General Manager: T. Halawani
Air Freight Manager: J. Jbara
2. ORIENT TRANSPORT CO LTD
Al Hamra Building Shmeisani
PO Box 926599
Amman, Jordan.
TE 664128/9/30
TLX 21547 OSNAM
FAX 682541
Managing Director: Dr. Salim Naber.

KENYA.

1. AMI KENYA LTD.
Cargo Terminal, Jomo Kenyatta Airport, Nairobi
TE 822214 / 822128
Manager: E. Kimunya
2. COMET FREIGHT AND TRAVEL LTD.
PO Box 30420, Nairobi.
TE 331207/9
TLX 22848

KOREA.

1. CONCORD EXPRESS LTD.
35-22 Tongu Ui dong, Chong Ro Ku Seoul
TE 735 4651/2 / 734 2258
TLX K 26413 INTAIR
FAX 2 735 2212
MANAGER: W. Y Lee.
2. COMET EXPRESS CO LTD
CPO 5414, Seo Heung Bldg. 9th. floor,
68-5 Kunji Dong, Chongro ku, Seoul
TE 737 0121-9
TLX K 23330 COMET
FAX (02) 7364051
President: H.W. Cho.
3. FRACHT FWO LTD.
C/O WOOSUNG SHIPPING.
Daeil Building, 18, 1-Ka Nadaemun-Ro,
Chung Ku, Seoul.
TE 7352451
TLX 28409
FAX 732 7184
Manager: Mr. Song.

KUWAIT.:

1. ALGHANIM FREIGHT
PO Box 223, 13003 Safat, Kuwait
TE 4745533
TLX 31909 SATRAN
FAX 4736083
General Manager: Khaldoun Alkhammach
Manager: Bilal Barqawi
2. GENERAL TRANSPORTATION SERVICES.
PO Box 20307, Souk Al Wataniya, 5 th floor
Apartment 504 Safat, Kuewit
TE 2457772-3
TLX 22888 GTS
Manager: Hassan Kaissi
3. INTERNATIONAL SHIPPING AGENCY LTD.
PO Box 20637, 10367, Safat Kuwait
TE 2441860-7
TLX 22209 IS SHIP & 22396 ISATUNG
FAX 2415732
Managing Director: H. Granander
4. SANBOUK FREIGHT SERVICES
PO Box 24632, 13107 Safat, Kuwait
TE 3457267 - 9
TLX 44381 SANTRAL
FAX 2426129
Manager: Raad Nasser

LAOS.

1. TRANSPACK LAO
Quartier Sisangvone, PO Box 70, Vientiane.
TE 2700 / 2719
TLX 4314 ~~PAO LAO-LS~~
General Manager: C. Vincent

LEBANON.
(Libano)

1. AMERICAN LEBANESE SHIPPING CO.
PO Bos 113 5'88, Abuchalach Building, Verdun Street,
Beirut.
TE 35427 / 021
TLX 20863
Cargo Sales Office: Robert Wagner
2. ASSOCIATED INTERNATIONAL AGENCIES.
PO Box 6331, Makdissi Street,
Rubeiz & Khoury Building, Beirut
TE 341034 / 728
TLX 20577
President: Tayseer El Ajou

3. ~~O.D. DEBBAS & SONS~~
PO Box 166678 Beirut
TE 218156 / 216098
TLX 44651 LE
Director Oilih Debbas.
4. NEAR EAST TRANSPORT COMPANY
PO Box 11 1'81, Rue du Port, Port Building
Port Street, Beirut.
TE 447421 / 447504
TLX 40410 NETRAC
General Manager: G. Lattouf

LESOTHO.

1. MANICA FREIGHT SERVICES LTD.
Plot n° 12274/005/52, Maseru Industrial Area
Maseru
TE 2478
TLX 4361
General Manager: D. Barnard.

LIBERIA.

1. SCAN SHIP (LIBERIA) INC
PO Box 209, Monrovia
TE 222130 / 222133
TLX 4428 44344
FAX 225300
General Manager: P. Strappers
2. SEALANDAIR LIBERIA CORP
PO Box 2581, 14 th. street, Sinkor, Monrovia
TE 261368 / 261890
TLX 44465 UFURU LI
Managing Director: N. S. White
3. STEVFOR INC.
PO Box 1587, Denco Office, United Nations Drive,
Port Area, Monrovia.
TE 224261 / 222085
TLX 4258.

LIBYA.
(Libia).

1. THE LIBYAN TRANSPORT CO.
PO Box 94, Benghazi
TE
TLX
Managing Partner: A.T. Buzer.
2. KUHNE & NAGEL
PO Box 985 New Badri Building, Baghdad Street,
nr Megar Street, Tripoli.
TE 35805 / 34316 / 30489
TLX 20058.

3. UNIVERSAL SHIPPING AGENCY
PO Box 370² Imhamed El Magarief Street, Tripoli.
TE 40566 , 39631
• TLX 20263 - 20677 UNISHIP
Packing & Forwarding Manager: George Tabash

LUXEMBOURG.
(Luxemburgo)

1. KUHNE & NAGEY SPEDITION SARL
PO Box 2579, 51 rue Haute, Luxembourg / Hamm
TE 436767
TLX 1219 NAKI
FAX 439070
Manager C.W. Abt
2. TRANSCARGO S.A.R.L. INTERNATIONAL
42 Building J. Salentiny, L-2511 Luxembourg
TE 435010/18
TLX 1550
FAX 436729
President: R. Paesler

MACAU.

1. HECNY TRANSPORTES (MACAU) LTD.
117 Avenida Conselheiro, Ferreira de Almeida
TE 83072 / 553777
TLX 88282 SIEL OM
Manager: N Tsui
2. MSAS
Tak Kei Commercial Building, 27-31 Rua Formosa
PO Box 859, Macau
TE 74106
TLX 88341

MADAGASCAR.

1. SOCIETE AUXILIAIRE MARITIME DE MADAGASKAR
BP 1021, Antananarivo
TE 22502
TLX 22213

MALAWI.

1. BRIDGE SHIPPING LTD.
PO Box 629, Blantyre
TE 670501 / 670786
TLX 4421
2. MANICA FREIGHT SERVICES (MALAWI) LTD.
PO Box 30320, Lilongwe 3
TE 760044
TLX 4610 MANICA MI
Manager: S.J. Namagonya

3. WTC FREIGHT (MALAWI) LTD
Malawi Railways Goodshed,
PO Box 132, Kanengo, Lilongwe 4
TE 765393
TLX 4474 WICLLW

MALAYSIA.
(Malasia)

1. BAN SIANG & CO
FORWARDING, SHIPPING & COMMISSION AGENT
138 Victoria Street, 10300 Penang
TE 618693 - 613830
TLX MA 40698 SIANG
Contact: C.S. Koh
2. CIRCLE LINK FREIGHT
68C Jalan SS 15/4D, Subang Jaya 47500 PETALING, Jaya
TE 734214 2151
TLX
Manager: James Ang Tan Juan
3. CONCORD EXPRESS (M) SDN BHD
Block A lot A3 Agents Bonded Warehouse,
New Cargo Complex, Subang International Airport
47200 Subang, Selangor
TE (03) 7461100
TLX MA 37949 CONKUL
FAX (03) 7412088
Managing Director: Mohd Jamil Said.
4. CROWN PACIFIC SDN BHD
9 Jalan Tandang 46050 Petaling Ja, Selangor
TE (03) 7917166
TLX MA 37470 CPSB
FAX (03) 7917232
General Manager Kamaruzzaman Wahab
5. HARPER WIRA SDN BHD
09 th. floor, Wisma Manilal, 03 Penang Street,
10200 Petaling
TE 628259 / 628417
TLX MA 40 / HARPG
FAX (0060-4) 628576
Contact: Mr Krishnan

MALDIVES.

1. IMAD'S AGENCY (PVT) LTD.
39/2 Chandani Magu, PO Box 2038, Male.
TE 323441
TLX MF 66038 IMAD
FAX 322964,
Senior Executive: Ahamed Imad Mohamed.

MALI.

1. SOCOPAO SERVICE
BP 176, Bamako
TE 225941 / 225577
TLX 571 FREIGHT BAMAKO

MALTA.

1. CASSAR & COOPER LTD.
Air Cargo House, Luga Bypass, Luga
TE 234171/4
TLX 1645 BASIR
FAX 777102
Director: Lino A. Bonello
2. THOS C. SMITH & CO LTD.
PO Box 47, 12 St. Christopher Street, Valletta
TE 625071 / 625685
TLX 1272 SMITH
FAX 220078
Managing Director: Joe Gerada.

MARTINIQUE.

1. STE MARTINIQUEAISE DE TRANSIT L. LITTEE SA (MORY)
Immeuble CGT Route de Lamentin, Fort de France.
TE 710070
TLX 019604

MAURITANIA.

1. COMPAGNIE MAURITANIENNE DE NAVIGATION MARITIME
36 Avenue S. A. Nasser, BP 700 Nouakchott.
TE 53503
TLX 862

MAURITIUS.

1. COMPAGNIE DE TRANSPORTS COMMERCIAUX LTD.
13 Albion Dock, Trou Fanfaron,
PO Box 857, Port Louis.
TE 080519/20/21/22
TLX 4273 C. TRACO IW
FAX (230) 080076
2. SOMATRANS STE MAURICIENNE DE TRANSIT ET DE TRANSPORT
7 Rue Dr. Ferriere, PO Box 53, Port Louis
TE 22894
TLX 213 IW

MEXICO.

1. DANZASMEX S.A.
Insurgentes Sur 421, Edificio B. Despacho 114,
1° piso, Col. Hipodromo Condesa, CP 06100 Mexico DF
TE 584 4844
TLX 1773852 DANZME
FAX 564 28 07
Export Manager: Justus Beermann

2. KUEHNE & NAGEL DE MEXIO S.DE R.L.
Matamoros no. 97, Esq. La Paz, Copenon de los
Banos 15520, Mexico D.F.
TE 762 85 32 / 762 84 33
TLX 17623008 APYCM
Contact: Gerardo Schmolke
3. MUNDICARGA Y SERVICIOS S.A. DE C.V.
Florescia 18-402 Col. Juárez, 06600 Mexico DF
TE 525 6824 / 528 9722
TLX
Manager: Peter Kromer
4. PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES S.A.
Guanajuato No. 240, 06700 Mexico DF
TE 584 2111
TLX 01777615 PANME
General Director: Peter J. Kummer
5. TRANS CARGA INTERNACIONAL S.A.
Norte 196, No. 694 (Esq. Tahel) Mexico 9 DF
TE 760 1422 / 7378
TLX 1773269 CINME
General Manager: Dolores Garcia Sainz.

MONACO.

1. MONEGASQUE OFFICE MARITIME
5 Rue Industrie, Monte Carlo
TE (93) 302262
TLX 479450

MOROCCO.

1. PANALPINA TRANSPORT MONDIAUX
C60 Fretram SA 1 Place du 16 Novembre, Casablanca
TE 269754
TLX 21989
2. STE MARITIME D'AGADIR
Immeuble Sibra, Boulevard Mohammed V. Agadir
Casablanca.
TE 20307
TLX 81853

MOZAMBIQUE.

1. EAST AFRICAN SHIPPING AGENCY (AMI)
PO Box 72, Bira, Maputo.
TE 23284
TLX 7331
Contact: F. Rovis.

NAMIBIA.

1. KUEHNE & NAESL (PTY) LTD.
45 Edison Street, PO Box 288 Windhoek 9000
TE 37480
TLX (50908) 867
Manager: J. Van den Berg
2. WOKER FREIGHT SERVICES (PTY) LTD.
166 Thrid Street East, Walvis Bay 9190
TE 0642 5871
TLX 9 567500
FAX 0642 2530 / 0642 4217
General Mager: H. T. Dennewill
Executive Manager: P.A.E. Wolff.

NEPAL.

1. CARGO WINGS (P) LTD. INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDER
Kamaladi, Tukuhea, Kathmandu, Nepal
TE 415849
TLX 2317 ATLAS NP
2. WORLD CARGO & AIR BOOKING (P) LTD.
MAitighar, PO Box 2566-3313, Ramshah Path,
Kathmandu
TE 2 13405 / 2 12918
TLX 2478 WOAB NP
Chairman: M hendra Man Shrestha.

NETHERLANDS.
(Holanda).

1. ALLFREIGHT INTERNATIONAL BV
PO Box 763?, 1119 ZJ Schiphol C
Building 144, Room 023, 1117 AB Schiphol E
TE 020 438180
TLX 18873
FAX 020 435192
Manager: Robert F. Veen
2. AMERFORD INTERNATIONAL (NETHERLANDS) BV
Freight Station 1, Room 511/512, Schiphol C
TE 020 177475
TLX 844 1 46
FAX 020 172122
General Manager: H. Van Duijvenvoorde
3. CONCORD FREIGHT SYSTEM BV
PO Box 7795, Kruisweg 485, 1437 CL Schiphol S
TE 020 480011
TLX 11053 CONCR
FAX 020 480.10
Managing Director: Dr. C.A. W. Noorlander
4. IFA BROKERAGE BV
Vrachtgebouw 1, Kamer 716/717, 1118 ZK, Schiphol
TE 020 484141
TLX 11867
FAX 020 480164

5. JTR INTERNATIONAL FREIGHT AGENCY BV
Zandsteen 18, 2132 Mr Hoofddorp
PO Box 7709, 1117 ZL Schiphol East
TE 2503 226/7
TLX 72338
FAX 2503 40728
6. KUHNE & NAGEL BV
PO Box 765, Cargopoint
1118 ZK Schiphol C
TE 020 140910
TLX 13262
FAX 020 179692
Manager: B Radema.

NEW ZELAND.
(Nueva Zelandia).

1. AEROSEA FREIGHT
PO Box 1167, Auckland
42 Customs Street, Auckland 1
TE 275 0766
TLX NZ 60031 Aeroak1
FAX 2759 017
Managing Director: R.L. Winter
General Manager: David R. Miller
2. CHALLENGE FREIGHT SERVICES LTD.
Brigade Road, Airport Oaks, Mangere, Auckland
TE 275 1199
TLX NZ 61115
FAX 275 1042
Managing Director : Stuart Loudon
3. IPEC INTERNATIONAL
AFCAB Building, Auckland International Airport,
Auckland.
TE 9 375 255
TLX NZ 2164
Regional Manager: Alan Brown.

NICARAGUA.

1. AGENCIAS VASSALLI SA
Apdo. Postal no. 609, Managua.
TE 24209 / 23529
TLX 1002 JVCO NK / 1420 AVASA NK
General Manager: Mauricio Midence.

NIGER.

1. TRANSCAP S.A.
BP 11622, Niamey
TE 732602
TLX 5243

NIGERIA.

1. GULF AGENCY AND SHIPPING (NIGERIA) LTD.
14 Creek Road, PO Box 1285, Apapa, (Lagos).
TE 804290-5
TLX 22118 / 22440 GACLOS
General Manager: Ulf Bergman.
2. NORTHERN FREIGHTERS NIGERIA LTD.
9c Station Road, PO Box 807, Port Harcourt
TE 330638 / 330531
TLX 61213 NORFRED NG
3. PANALPINA WORLD TRANSPORT NIGERIA LTD.
4 Creek Road PO Box 2651, Lagos.
TE 803440 - 4
TLX 21347
4. TRANS ATLANTIC SHIPPING AGENCY LTD.
9A Post Office Road, PO Box 11548, Kano.
TE 625303 / ~~626644~~
TLX 77410.

NORWAY.
(Noruega)

1. BERGENSKE BASE SERVICE A/S
PO Box 26, 5069 Bergen Flesland
TE 05 227000 / 227040
TLX 42949 BBSAF
FAX 05 227055
2. WILHELM BOE AS
Gronlandsleiret 31, Oslo 1
TE 02 671560
TLX 16280 AS
Senior Executive: S.N. Foss
3. HARSTAD OPPLAND RUTEBIL AS
Torvet 8, 9400 Harstad
TE 082 61040
TLX 64351 HORB
Senior Executive: J. Leirvik
4. JOHAN G. OLSEN
PO Box 232, Markensgt 2A 4601 Kristiansand South
TE 042 25600
TLX 21840 JOSEA
FAX 042 29242
Manager: Arne Mjoes.
5. BJORN ROST AS
PO Box 846, Havnelager B. Pir. II, 7000 Trondheim
TE 07 531660
TLX 55376 AGENT
FAX 07 520944
Senior Executive: B. Rost.

OMAN.

1. CIRCLE FREIGHT INTERNATIONAL LLC
PO Box 1077, Central Post Office Muscat
TE 564768 / 564770
TLX 5632 CFMCTON
FAX 564771.
General Manager: Michael K. Jefferson.
2. OMAN SHIPPING AGENCIES
PO Box 392, Muscat
TE 702505 / 702711
TLX
Cargo Manager: V.K. Sharma.
3. GULF AGENCY CO. (OMAN) LLC
PO Box 3740 Ruwi
TE 707000 / 706111
TLX 3664 GACSHIPON
FAX 703609
General Manager: Ehlert M. Boberg.

PAKISTAN.

1. FREIGHT INTERNATIONAL LTD.
4 Services Club Building, Merewether Road, Karachi
TE 514578 / 515623
TLX 2663 PI
Managing Director: A. Mirza.
2. INTERNATIONAL TRANSPORT ORGANISATION (PVT) LTD.
Ground Floor, Central Hotel Building,
Civil Line, Karachi
TE 521735 / 527612
TLX 23872 INTOL PK
Director: Shahid Sheikh.

PANAMA.

1. PANALPINA S.A.
Calle 4a Esquina de Av. J. Alfaro, Panama.
TE 235325-30
TLX TRT 2152 PANALPINA/INTEL 3497 PANAL
FAX 69 5483
2. SICSA PANAMA.
Servicios Internacionales de Carga S.A.
Zona Libre de Colón, Panamá.
TE 41 678 / 41 6787
TLX
President. Mario J. Mata R.
3. INTERTRADE S.A.
PO BOX 6-99, Via Bolivar, esq. Av. 11 de Octubre,
Panamá City 6.
TE 615255
TLX 2525 INTERTRADE
General Manager: Rafael Cigarruista.

PAPUA NEW GUINEA.
(Papua Nueva Guinea).

1. BOUGAINVILLE AGENCIES
PO Box 186, Kieta
TE 956089 / 956081
TLX NE 95841
General Manager: Raymond Critchley
2. FREIGHTWAY AGENCIES PTY LTD.
PO Box 600 Lae.
TE 424023
TLX

PARAGUAY.

1. AGENCIA MARITIMA INTERNACIONAL SRL
PO Box 21 Eduardo Victor Haedo 204, Asunción.
TE 47194 / 46940
TLX 173 PY
Sales Manager: Jorge Miguel Brunotte
2. COMPAÑIA MARITIMA PARAGUAYA SA
Presidente Franco Esq. 15 de Agosto, Asuncion.
TE 92137-9
TLX 117 LIR SA PY
Cargo Manager: Francisco Avila.

PERU.

1. PANALPINA TRANSPORTES MUNDIALES S.A.
Rocca de Vergalli 145, Magdalena del Mar, Lima 17.
TE 628389 / 629849
TLX 20204
FAX 625020
Managing Director: Klaus D. Hansen
2. WORLD SHIPPING & STORAGE S.A.
Av. Argentina 1845, Callao, Lima.
TE 29969 / 65 7080
TLX 25180 PE WORLD
Managing Director: Jorge Laporta.
3. PERUMAR
Alcanfores 730, Miraflores, Lima
TE 44 0101 / 44 3180
TLX 20071 PE & 25289 PE
Area Cargo Manager: Jorge Elias Vallarino.

PHILIPPINES.
(Filipinas).

1. ISLA CORP
City Land I . Ground Floor 12, Salcedo Village
Makati, Metro Manila
TE 815 2150
TLX
General Manager: Fernando de Larrazabal.

2. CONCORD EXPRESS (PHILIS) INC
Miramar House, Domestic Terminal Drive,
Pasay 3129, Manila
TE 8330885 / 833088
TLX (Eastern) 63306 NOV PN
Managing Director: Rene V. Maderal

POLAND.
(Polonia)

1. HERMES
Al Stanow Ziednoczonych 63, 04 357 Warsaw
TE 108720 / 107941
TLX 8163

PORTUGAL.

1. BLANDY BROTHERS & CO LTD
Avenida Zorro 2, PO Box 408, 9006 Funchal, Madeira
TE 20161
TLX 72125 BLNDY P
FAX (351) 91 27699
Managers: Fernando Sardinha / J.C. Rodriguez
2. EUROFRETE TRANSPORTES INTERNACIONAIS SA
Rua Manuel Pinto de Azevedo, 150
PO Box 109, 4102 Oporto.
TE 351 2 679151
TLX 25331
FAX 351 2 675525
President: Pedro Claro Fonseca.
3. MARITIMA E TRANSITO SLDA
Rua de Conseicao 60-1, 1100 Lisbon
TE 362561-6
TLX 18811 MTLIS
FAX 362556
Managing Director: Jose J. Veiga.

PUERTO RICO.

1. CARIBBEAN AIR & SEA GROUP
P O Box 5856, Carolina PR 00628
3 Joaquina St. Marginal Los Angeles, Isla Verde.
PR 00913.
TE 809 791 6045
TLX
FAX 809 791 7563
2. IMPERIAL EIGHT SYSTEM INC.
La Cerima Industrial Park, Carolina PR 00630
TE 809 752 7660
TLX 345 0638
Manager: ~~Carmen Lopez~~
3. PROFIT FREIGHT SYSTEMAS INC.
Mercado Airport, Mayaguez, PR 00708
TE 809 833 8251

QATAR.

1. GETTCO
PO Box 919, Doha
TE 327151 / 422726
TLX 4232
Managing Director: Hani M. Awamieh
General Manager: Sufyan Abo Soud

ROMANIA.
(Rumania)

1. CAAC
Strada Cimpina Nr. 61 Sect 1 Bucharest
TE 662180
TLX 11888 CABUHR

RWANDA.

1. KUHNE & NAGEL
C/o S.T.I.R. Societe de Transports Internationaux
Au Rwanda, BP 717, Kigali
TE 6465 / 6954
TLX 538

SAUDI ARABIA.
(Arabia Saudi)

1. GENERAL TRANSPORTATION SERVICES.
PO Box 804, Mohamed Darwish Building,
Post Office Street, Damman
TE 26273
TLX 601298 JTS
Manager: Kamal Abu Hishmeh
2. NEDCOM/NEW WORLD COMMERCIAL ENTERPRISES
PO Box 15979 Riyadh 11454
TE 4774778 / 4785945
TLX 403993 NEDCOM
FAX 4783222
Manager: M. A. Nasir
3. UNITED SERVICES INTERNATIONAL
PO Box 867, Al Khobar 31952
TE 8945341 / 864674
TLX 870119 ASIACO SJ
FAZ 8981897
Manager: Youssef Hajj.

SENEGAL.

1. OMNITRANS INTERNATIONAL LTD.
National Scouts Bhaban (4th floor), 70/1 Purana
Paltan Line, Inner Circular Road, Kakrail, Dhaka
TE 400699 / 408766
TLX 642674 ENEM BJ
FAX (880) 2 411492
CONTACT: S. Golam Mowla
2. SOAEM
53 Boulevard, Pinet-Laprade, BP 835 DAKAR
TE 200460
TLX 962 58
Manager: J. Ackerman

SEYCHELLES.

1. HUNT DELTEL CO LTD
PO Box 14, Victoria
TE 23301/2
TLX 2249
FAX 23867

SIERRA LEONE.
(Sierra Leona)

1. U.M.A.R.C.O.
7 College Road, Cline Town,
PO BOX 417, Freetown
TE 50348
TLX 3216

SINGAPORE.
(Singapur)

1. CONCORD EXPRESS (S) PTE LTD
PO Box 514, Singapore Changi Airport, Singapore 9181
Block C Unit 01.06.07.08. Airport Cargo Road,
Singapore 1781.
TE 5459661
TLX RS 248/6 CONCO
FAX 542 2873
Vice President S.E. Asia: Vincent Lee
2. EXCEL FREIGHT WORLDWIDE PTE LTD
585 North Bridge Road 11-07 Blanco Court, Singapore 0718
TE 5427453 / 5427454
TLX RS 50713 EXLFRT
FAX 5427455
Managing Director: David Lam.
3. KUEHNE & NAGEL (S) PTE LTD
20 McCallum Street 60-01/02 Asia Chambers,
Singapore C106
TE 2251722
TLX RS 23913 KNSIN
FAX 2243937
MANAGING DIRECTOR: A. Basaldella
4. PANALPINA WORLD TRANSPORT (S) PTE LTD
10 Anson Road 14-07 International plaza,
Singapore 0207
TE 2259494
TLX RS 25770
FAX 2248592
Managing Director: Bruno Sidler.

SOMALIA.

1. GERMAN CARGO SERVICES
Adwal Trading Agency, PO Box 2379
Mogadishu Somalia
TE 2199924
TLX
Manager: Hassan Ali Jama.

SOUTH AFRICA.
(SudAfrica)

1. AFRICAN SHIPPING LTD.
PO Box 1100, Kempton Park 1620, Transvaal 1620
TE 970 4310
2. AIR & SEA TRANSPORT (PTY) LTD.
PO Box 2121, Kempton Park Transvaal 1620.
TE 975 8040-2
TLX 426752
3. BRIDGE SHIPPING (PTY) LTD.
Cnr Bertha & Stiemans Streets,
PO Box 3165, Braamfontein, Transvaal 2017
TE 339 2357
TLX 421391
4. KUEHNE & NAGEL (PTY) LTD
47 TV Moore Street, PO Box 288,
Windhoek 9000
TE 37480
TLX 0908 3000
FAX 222350

SPAIN.
(España).

1. BONORAMAR SL
International Transatlas Group Member.
PO Box 13, Dr. JJ Dómine 18, Valencia 11.
TE 96 3230926 / 3677150
TLX 62192 BNRM
Managing Director: José Luis Gallart.
2. COMPAÑIA GENERAL DE COMERCIO SA
C/Diputación, 270 Entresuelo 1a. 08007, Barcelona
TE 3 317006
TLX 52695 C MAR E
FAX 3 3174636
Director Manager: Mr. Frances Saura.
3. KUHNE & NAGEL S.A.
Calle Tierra de Barros 5 18810 Coslada, Madrid
TE 931 3259550
TLX 51501
Director: Gunter Beuss
4. COMPAÑIA MARITIMA MULLER
Plaza Medinacelli 5, Barcelona.
TE 93 3188800
5. MARITIMA VALENCIANA SA
Mendez Núñez 58-2, Alicante.
TE 965 20066 / 206846
TLX 66157 VALSA
Sales Manager: D.A. Campoy.

6. VIAMAR S.A.
 Av. Alberto Alcocer 40 6, 28016, Madrid
 TE 91 2508001 / 2507905
 TLX 467676 VMP
 Commercial Director: Cesareo Medel Salgado.

SRI LANKA.

1. BARTLEET FREIGHTERS LTD.
 262 264 Nadarajah Building, Colombo 3,
 TE 573557 / 575412
 TLX CE 22660 BARSHP
 Manager: Jayanthan Kulasingham
2. CONCORD EXPRESS (LANKA) LTD.
 515 Darley Road, Colombo 10
 TE 598177 / 598258
 TLX CE 21533 CONCO
 Managing Director: James Jaya Ratnam
3. MARITIME INTERMODAL TRANSPORT (PVT) LTD.
 50 Foster Lane, Colombo 10.
 TE 599237 / 95971-6
 TLX CE 22500 MTIME / CE 21146
 FAX 598786
 Manager: Niranjan Kodikara.
4. MCLARENS SHIPPING LTD.
 Clearing & Forwarding Dept. 123, Baudhaloka
 Mawatha, Colombo 4
 TE 581191,
 TLX CE 21121 MCLAREN
 FAX 586117
 Director Rehan de Silva.

SUDAN.

1. NATIONAL SHIPPING AGENCY
 PO Box 489, Port Sudan
 TE 41691 / 7510
 TLX.
2. SUDAN SHIPPING LINES
 PO Box 426, Port Sudan.
 TE 80017 / 77530
 TLX 70009 - 70025
 FAX 033 5323
 * Karthoum: TLX: 80017 - 75530

SWAZILAND.

1. MANICA FREIGHT SERVICES LTD.
 PO Box Manzini 31
 TE 0194 52371
 TLX 2281
 General Manager: G.J. Hopcroft.

SWEDEN.
(Suecia).

1. DEUGRO SVENSKA AB
Klansfaergsgatan 11-2 tr, 421909 Vaestra-Froelund a
TE 31 299455
TLX 21557 (DEUGRO SO)
FAX 31 690041
MANAGER: Mr. Z. Benewiat
2. PEGASUS CARCO AB
PO BOX 204 , S 438 02 Landvetter
TE 031 941414 / 941415
TLX 27048
FAX 031 716250
General Managers: Klaus Wising, Bengt Lundgren
3. YUSEN AIR & SEA SERVICES CO LTD
Stockholm Liaison Office
Box 551, 190 45 Stockholm-Arlanda
TE 47 760 60117
FAX 46 760 6 790
Office Manager: Mr. Ueda

SWITZERLAND.
(Suiza)

1. KUHNE & NAGEL AG
PO Box 233 CH 8058, Zurich Kloten Airport
TE 01 8162900
TLX 827530 NAKL
FAX 01 8163846
Frieght Manager: R. Wermelinger
2. PANALPINA AG
PO Box Reinacherstrasse 261, CH 4002 Basel
TE 061 504422
TLX 962238
FAX 061 504450
Managing Director: M. Decker.
3. WGNUELLER & CO A
Internationa. Transatlas Group Member
PO Box 373, Freight Building East, Gate 7,
Floor 2, Office 828, CH 8058, Zurich Kloten
TE 01 81345 5
TLX 54032 WEGCO
FAX 01 817 0785
Managing Director: G. Wegmuller.

SYRIA.

1. KHOURI BROS.
PO Box 517, Elnasr Street, Damascus
TE 212500-1
TLX 411801 BOSRA
Managing Director: S. Khouri

2. NAZHA FREIGHT SERVICES
PO BOX 2484, Sabbagh Building,
Kouwatly Street, Damascus.
TE 211 624 / 22185
TLX 411428 NFS RTT
Managing Director: Fouad nNazha.

TAHITI.

1. TAHITI TRANSIT
BP 310, Papeete
TE 29804
TLX 282.

TAIWAN.

1. CENTRAL AIR & SEA SERVICES LTD.
12 th. floor, 121 Nanking East Road,
Section 4, Taipei
TE 02 7162211
TLX 20001 TCHEUNG
FAX 02 712 7071
General Manager: R. K. Lee
2. DAILYFIRM SHIPPING CORP
PO Box 81 193, 73-1 Nanking East Road, Section 4,
Taipei 105
TE 02 7138144-6
TLX TPE 11655 DFSCO
3. KUEHNE & NAGEL (TAIWAN) LTD.
4th floor, 219 Nanking East Road, Section 3,
Taipei 104
TE 02 7130421
TLX TPE 23647 KNTAI
FAX 02 7133591
Managing Director: R. Bischoff

TANZANIA.

1. MARITIME FORWARDERS (TANZANIA) LTD.
Avalon House, Zanaki Street, PO Box 4537
Dar-es Salaam
TE 25871/5
TLX 41020 MARITIME.

THAILAND.

1. SEAWORLD CARGO CO LTD.
2/17-19 TSS Building, Soi Sukhumvit 24,
Bangkok 10110
TE 2587045
TLX TH 2001: SEAWORLD
Chief Operating Manager: V.Y. Lee
2. S.K. SHIPPING CO LTD.
522/165 Soi Saphani Asoke Dindaeng Road, Bangkok 10310
TE 2466734 / 2465334
TLX
Oversea Manager: Kris A. Sarakit.

TOGO.

1. SOAEM
BP 3285, Lomé.
TE 210720 / 272120
TLX 5207

TRINIDAD & TOBAGO.

1. CARICARGO.
Century Drive Mocoys, Trincity Industrial Estate,
Port of Spain.
TE 6625336
Manager: M. Holder.

TUNISIA.

1. AGENCE HEDI KHELIFI
30 bis Rue Ali Ben Ghedham, Tunis
TE 256793
TLX 13888

TURKEY.
(Turquia.)

1. ASYA NAKLIYAT
Ataturk Bulvarri 127 Kat 2, Ankara.
TE 1252714
TLX 42810
FAX 1256995
2. GULF AGENCY CO LTD.
PO Box 11. Antalya Cumhuriyet Cad. Gultekin Is.
Hani Kat 3, 302 303 Antalya
TE 311 13342 / 16054
TLX 56218 A.EL / 56250 AKOM
3. KARGO TRANS MILLETLERARASI NAKLIYAT VE TICARET
KOLLEKTIF SIRKETI
Huriyeti Ebediye Cad. Polat Celil Aga Ishani,
Kat 12 DSO Mecidiyekoy, Istanbul
TE 1672307.
TLX:
Cargo Manager: I. Ilhan Deren.

U.A.E.ABU DHABI.

(UNION DE Emiratos Arabes).
(Abu Dhabi).

1. ABU DHABI MARITIME & MERCANTILE INTERNATIONAL
PO Box 247, Abu Dhabi
TE 323131
TLX 22245 ADMMI EM
General Manager: S.D. Blake
2. FREIGHT INTERNATIONAL FADHEL & ATIQ INC
PO Box 26, S. Abu Dhabi
TE 322372
TLX 24117 FRINT EM
OPERATIONS Manager: M. Daaboul

UGANDA.

1. FREIGHT MASERS LTD.
Old Airport Building, PO Box 794, Entebbe.
TE 558640
TLX 61:78
2. TRANSAMI (UGANDA) LTD.
PO Box 5501, Kampala.
TE 243060 / 259561-2
TLX 61058 / 61019
General Manager: P. Lievin.

UNITED KINGDOM.
(Reino Unido).

1. ABCO SHIPPING LTD.
1 Fenning Street, London SE 1 3QR
TE 01 407 2220
TLX 888176 ABCO
Director A. Abusch.
2. Air Sea SCOTLAND LTD
Unit n° 13, Airling, Industrial Estate,
Glasgow. PA3 ARS
TE 041 887 8877
TLX 77781
FAX 941 887 5180
3. ANGLO OVERSEAS TRANSPORT CO LTD
Mountview House 202 High Road Ilford, Essex
TE
TLX
Manager: D. J. Beer.
4. CARGO FRUIT RAEFORD INTERNATIONAL LTD.
Raeford House, Pier Road, North Feltham Trading Estate
Feltham, Middx TW11 0TW
TE 01 890 7844
TLX 295245 RAFORD G
Director: Charles Taeched.
5. ECONOMY FREIGHT SERVICES LTD.
Economy House, Copley Hill Trading Estate.
Whitehall Road, Leeds 1HF
TE Leeds 0532 461761
TLX 55751 EXPORT
FAX 0532 467385
Director DF Johnson
6. HARGREAVES SHIPPING SERVICES LTD.
Kiln Lane Trading Estate, Stallingborough, Grimsby
South Humber side DN37 8DY
TE 0469 5/1371
TLX 527749
FAX 0469 571271
General Manager: Robert Brown.

7. J.M.L. SHIPPING & FORWARDING LTD.
Unit 5, The Alcorns, Cambridge Road, Stansted,
Essex CM24 8 DF
TE. 0279 815322
TLX 81201 JMLSHP
FAX 0279 816210
Managing Director: JM Paradot
8. INTERNATIONAL CARGO CONSULTANTS LTD.
Unit 8 Home Moss Drive Kirkhill Industrial Estate,
Dyce, Aberdeen
TE 0244 771333 (24 hs.)
TLX 739618
FAX 0224 771412
Managing Director: Mike Dunbar
9. BERNARD MYE'S SHIPPING PLC
Court Farm Industrial Estate, Northumberland
Close, Stanwell Stainess, Middx TW 17 6LN
TE 0784 242861
TLX 221122 MYSHIP G
FAX 0784 242960
Directors: A.C. Smith, M.J. Spellman.
Managing Director: R.V. Wigley.
10. NORMAN SHIPPING SERVICES LTD.
International Transatlas Group Member.
Unit 16 Trident Industrial Estate, Blackthorne Road,
Colnbrook Berks SL3 OAX
TE 0753 686284
TLX 849055 NSS LHR
FAX 0753 682544
Operations Manager: G. Dean.
11. OCEANAIR FREIGHT LTD.
Unit 11, Heathrow International Trading Estate,
Green Lane, Harlow, Middsx TW4 6JD.
TE 01 577 3577
TLX 935462
FAX 01 572 4223
Director: D. J. Turk
12. PANALPINA INTERNATIONAL TRANSPORT LTD.
1A Knoll Rise, PC Box 72, Panalpina House,
Opington Kent BR6 OLR
TE 0689 36266
TLX 896657 PALON
FAX 0689 73155
Managing Director: G.H. Kunath.

URUGUAY.

1. HOULDER BROS. (URUGUAY) S.A.
Plaza Independencia 822, 1° piso, Montevideo.
TE 0598-2 9 4726 / 90 3013
TLX 22022 HOULDER UY
FAX 0598-2 9.0341
Director: W. Pasquali
2. TRANSPORTES Y CARGAS INT. SRL.
TRANSCARGO SRL
Florida 1237, Montevideo.
TE 98 4040
TLX UY 22204 TRANSO
FAX 91 3305

UNITED STATES

(Estados Unidos de América.)

1. ARI SHIPPING CORP
156 5 Th. ~~enue~~, New York NY 10010
TE 212 645 6969
TLX 4979999 ARI
FAX 212 645 7909
General Manager: Ilan Fidler
2. ACCO FOREIGN SHIPPING INC
1521 N.W. 89 h. Court Miami, Florida. 33172
TE 305 591 8280
TLX 519644
FAX 305 591 3384
President: Larry Germi.
3. ADVANCE BROKERS LTD.
201 Summer Street, E. Boston MA 02128
TE 617 561 0300
TLX 940776
FAX 617567 3274
President: David Katzman
4. AMERICAN BROKERAGE
7150 NW 50 th. Street, Miami, FL 33166
TE 305 591 3957
Manager: J Torre Verdejo.
5. COMET INTERNATIONAL TRANSPORT (USA) INC.
18-16, 149 th. Road, 2nd. Floor, Room 210
Springfield Gardens, NY 11413
TE 718 917 6619 / 6720
TLX 140118 CITAIR
Vice President: Philip Ng.

6. CRYSTAL SHIPPING CO INC.
17 Batter Place, New York NY 10004
TE 212 943 6458
TLX 284438 ABLE UR
Manager: George A. Grech.
7. KUEHNE & NAGEL INC
600 Bayview Avenue, Inwood NY 11696
TE 718 656 8080 / 516 239 4411
TLX WU 127665 TRANAUKULU
Executive V.P.: J. K. Saur.
8. MSAS MCGREGOR SEA & AIR SERVICES LTD.
Box 2967 1588 ~~Cir~~ Breth Road, Burlingame CA 94010
TE 415 692 7500 / 7626
TLX 172739
Manager US Divisions: R. J. Hackett.
9. NISSIN INTERNATIONAL TRANSPORT USA INC
22815 Frampton Av. Los Angeles, CA 90501
TE 213 539 6640
TLX 9103466397
Executive VP: M. Ishida.
10. PACIFIC DELIVERY SYSTEM
Box 1571 - 752 N. Poplar, Orange CA 92668
TE 714 978 6411
President : Thomas V. McLean
11. PAN ATLANTIC SHIPPING INC.
180 Fieldcrest Avenue, Raritan Center, Edison NJ 08837
TE 201 225 1191
TLX 6974688 PAS
President: Ivy Hung.
12. ROME INTERNATIONAL FREIGHT CONSULTANTS INC
1350 S.W. 57th. Avenue, Suite 106, W. Miami FL 33144
TE 305 266 7708 / 593 9979
TLX
Manager: Y. Fuentes.
13. H.E. SHURIG & CO INC
Box 60163 AMF
18207 Chisholm Trail, Suite 216, Houston TX 77205
TE 713 443 1180
TLX 762252
Cargo Manager: Larry Weiswill
14. SEVEN SEAS BROKERS INC.
Box 66 1109, Miami Springs FL 33166
TE 305 883 5644
TLX 808392 SEVEN SEAS
FAX 305 883 1298. Manager: Frank Gil.

14. TRANSOCEANIC SHIPPING CO INC
1505 International Trade Mart, no. 2,
Canal Street, New Orleans, LA 70130
TE 504 524 3341
TLX 6821121 TSCNOUW
President: Basil J. Rusovich Jr.
15. WALL SHIPPING CO INC
Bos 17145, Cargo Bldg. Dulles.
Washington DC 20041
TE 703 471 9393
TLX 3792566
FAX 703 661 8876
President: Frank S. Ward.
16. ZANELLI & CO
One Main Plaza, Suite 1060, Houston, TX 77002
TE 713 223 9313
TLX 775529 ZANELLI CO
Vice President: James R. Price.

U.S.S.R.

1. SOJUZVNESHTRANS
17 Gogolevski Boulevard, 121019 Moscow
TE 2031170
TLX 411441

VENEZUELA.

1. J.H. BACHMANN
TRANSPORTES INTERNACIONALES. CENTRO INTEGRAL SANTA
ROSA. Piso 4, of. 407, Santa Rosa de Lima, Caracas.
TE 02 912612 / 912676
TLX 29142 CADIVC
FAX 02 91267
2. EXPOTRAN S.A
POBox 69065, Caracas 1062-A
TE 58 02 2840296
TLX 24887 EXPORT VC
FAX 58 02 2614857
* La Guaira office:
TE 58 31 28314.
TLX 24887 EXPORT VC
FAX 58 31 24850
* Maracaibo Office:
TE 58 61 224479
FAX 58 61 211816
3. KUEHNE & NAGEL SA
Centro Plaza, Torre D Nivel 15, of. A.
Los Palos Grandes, Caracas
TE 02 284 9888
TLX 25359 NALU VC
General Manager: Eduardo Steigarwald.

4. PANALPINA C.A.
Edificio Miranda, 5° piso, of. 51&52.
Esquina Padre Sierra, Apdo 6676, Caracas 1010
TE 02 429524/28
TLX
Manager: Joseph Roos.

YEMEN.

1. ALGHARASI INTERNATIONAL TRADING CO LTD.
P O Box 1270 Sana'a
TE 240103/4
TLX 2747 MAB EL YE
FAX 263020
Manager: Salah Algharassi

YUGOLAVIA.

1. JUGOTRANSPORT
TRG. Marksa . . Engelsa 9, 11000 Belgrade
TE 340315
TLS 11319
Manager: J. Laljak
2. TRANSJUG RIJEKA
Trscanska O'ala 8, 5100 Rijeka
TE 30214 / 31111
TLX 24115 YU TNG RI
Adviser: E. Crnkovic

ZAIRE.

1. AGETRAF SARL
87 Avenue de l'Equateur, BP 2834, Kinshasa
TE 26921 / 2355
TLX 21027
Cargo Manager: Emmanuel Hayden

ZAMBIA.

1. MANICA FREIGHT SERVICES LTD.
Stand 2400 Kabelenga Road, PO Box 31895
Lusaka
TE 216726
TLX 43170
General Manager: J.Hendrikse
2. KUHNE & NAGEL REP
PO Box 32088 Lusaka
TE 217244 / 2.4596
TLX 45130

ZIMBABWE.

1. FREIGHT INTERNATIONAL (PVT) LTD.
T/A Knair, 156 Hatfield Road, PO Box 1294,
Harare
TE 792084-5-6-83
TLX 2355 FIKN ZW

000122

2. RENNIES SHIPPING & AIRFREIGHT
PO Box 586, Club Chambers, Third Street,
Gordon Avenue, Harare.
TE 704311
TLX 3124 AI IREN ZW
Manager: P. Benson

CAPITULO XICOSTOS COMPARATIVOS POR PUERTOS RESPECTO DE BAHIA BLANCA Y BUENOS AIRES CON APERTURA DE RUBROS

En forma preliminar debemos tener en cuenta la clasificación que de los puertos argentinos hace la Resolución N°10/85 MOSP en el punto 3 de su anexo, cuando dice:

"A los efectos de la aplicación de las tarifas por Servicios a la Navegación, los puertos se dividirán en las siguientes categorías:

CATEGORIA "A"

Buenos Aires

Bahia Blanca

CATEGORIA "B"

Campana

Rio Gallegos

Comodoro Rivadavia

Rosario

Deseado

SAN ANTONIO ESTE

Diamante

San Martin

La Plata

San Nicolás

Madryn

San Pedro

Mar del Plata

Santa Fé

Punta Quilla

Ushuaia

Quequen

Villa Constitución

Los puertos no mencionados precedentemente serán considerados como categoría "C"

Asimismo, define como Embarcaciones de Ultramar aquellas embarcaciones que efectúan tráfico internacional a través del mar cualquiera sea su bandera. y, declara que están sujetas al pago de las Tarifas por Servicios a la navegación todas las embarcaciones que entren a puertos argentinos que efectúen tráfico de Ultramar y Cabotaje Marítimo Internacional (siendo estos otros buques de países pertenecientes a la ALADI)

Por otra parte la misma resolución establece que los Servicios a la Navegación serán en Base dólar estadounidense por tonelada de registro neto o fracción y por cada entrada, pagaderos en australes y de acuerdo a la cotización del mercado unico de cambios, suministrada por el Banco de la Nación, correspondiente al cierre del día de zarpado ó día hábil bancario precedente si este fuera inhábil.

Tarifas Comparativas

Teniendo presente, que los puertos de Buenos Aires y Bahia Blanca están considerados como de Categoría "A" y el de San Antonio Este como de Categoría "B", veamos las tarifas correspondientes a los distintos servicios prestados a los buques:

1) TARIFA 1-N (ENTRADA)

<u>BUQUES</u>	<u>PUERTOS CAT. "A"</u>	<u>PUERTOS CAT. "B"</u>
ULTRAMAR	0,097	0.058
CABOTAJE MARIT INTERNACIONAL	0,049	0,029

2) TARIFA 2-N (FAROS Y BALIZAS)

<u>BUQUES</u>	<u>PUERTOS CAT. "A"</u>	<u>PUERTOS CAT. "B"</u>
ULTRAMAR	0,024	0,015
CAB. MARIT. INTL	0,012	0,008

3) SERVICIOS POR USO DE PUERTO

<u>BUQUES</u>	<u>PUERTOS CAT. "A"</u>	<u>PUERTOS CAT. "B"</u>
ULTRAMAR	0,164 / 0,138	0,138
CAB.MARIT. INTL	0,082 / 0,069	0,069

4) ACOPLADOS EN PUERTOS PATAGONICOS (Expte 3380 P-86-AGP)

Vigencia 1-3-89

Por turno de 3 horas o fracción A 355,00

En horarios inhábiles recargos del 50% o 100% según corresponda

5) MANIPULEO - EXPORTACION

Base: Cada 1000 Kgs o fracción en australes

Vigencia 1-3-89

A) Buenos Aires: A 30,90

B) Otros Puertos: A 15,45

A los efectos de poder evaluar convenientemente la infraestructura portuaria puesta a disposición de los operadores del comercio exterior, tanto sea exportadores como transportistas, se adjunta como anexo el detalle de las instalaciones portuarias de los puertos de Buenos Aires, Bahía Blanca y San Antonio Este.

INSTALACIONES Y UTILAJE PORTUARIO

PUERTO: BUENOS AIRES (APBA)

UBICACION GEOGRAFICA

CIUDAD DE BUENOS AIRES DE LA REPUBLICA ARGENTINA
 ORILLA DERECHA RIO DE LA PLATA (PUERTO ARTIFICIAL)
 LATITUD SUD 34°36'45"
 LONGITUD OESTE 58°22'03"

COMUNICACIONES COND. CLIMATICAS

TELEFONO 30-2624	NORMALES
RADIO VHF (LSJ 371)	

CANAL ACCESO

LARGO MTS	ANCHO MTS	CAL. MAX.	CAL. MIN.	OBSERV.
37.000	L/DETERMINAN TE KM. 6,600 6,800.- 50 m.	29'	26,5'	PONTON RECALADA KM. 201,6 PONTON INTERSEC. KM. 37

ANTEPUERTOS

UBICACION, SUPERF. Y CARACTERISTICAS
EXISTEN DOS ANTEPUERTOS EL NORTE Y EL SUD

DARSENAS Y/O DIQUES

UBICACION Y DENOMINACION	CAB.	ULT.	LARGO	ANCHO	CALADO		SUP. ESPEJO AGUA
					MAX.	MIN.	
DARSENA NORTE.....	SI	SI	390	431.	24'	—	168.090 m2
DARSENA "A"	"	"	365	140	30'	—	51.100 m2
DARSENA "B"	"	"	464	140	30'	—	64.960 m2
DARSENA "C"	"	"	585	140	30'	—	81.900 m2
DARSENA "D"	"	"	586.	150	30'	—	87.900 m2
DARSENA "E"	"	"	585	150	28'	—	87.750 m2
DARSENA "F"	"	NO	852	217	6'	—	184.884 m2
DIQUE 1	"	SI	570	160	18'	—	91.200 m2
DIQUE 2	"	"	570	160	19'	—	91.200 m2
DIQUE 3	"	"	690	160	20'	—	110.400 m2
DIQUE 4	"	"	630	160	21'	—	100.800 m2
DARSENA DEL ESTE N°1.....	"	"	262	144	13'	—	37.728 m2
DARSENA DEL ESTE N°2.....	"	"	443	347	16'	—	154.189 m2
DARSENA SUD	"	NO	905	115	17'	—	102.120 m2
SECC. Ira. frente EXOLGAN....	"	SI	604,50	90	16'	—	54.405 m2

DARSENAS Y/O DIQUES

UBICACION Y DENOMINACION	CAB.	ULT.	LARG.	ANCH.	CALADO		SUP. ESPEJO ACIF.
					MAX.	MIN.	
DIQUE EN MANIOBRAS	SI	SI	MAYOR 325 MENOR 239,29	MAYOR 215 MENOR 185	15'	13'	57.018 m2
CANAL (ZONA ARENEROS)	"	"			13'	11'	172.800 m2
SECC. 2da. ALT. MUELLES A-A+B	"	"			20'	18'	172.800 m2
SECC. 2da. ALT. MUELLES DEFY G	"	"	1920	90	20'	16'	172.800 m2
SECC. 2da. S.E.G.B.A.	"	"			18'	16'	172.800 m2
SECC. 2da. ELEVADOR	"	"			16'	15'	172.800 m2
ZONA CENTRAL	"	"				25'	

NOTA: LOS MAXIMOS Y LOS MINIMOS DE CALADO SON TOMADOS A 10m. Y 5m. RESPECTIVAMENTE DEL MUELLE

RADAS

UBICACION, SUPERF. Y CARACTERISTICAS
RADA EXTERIOR SITUADA A 37 Km. DEL PUERTO, ENTRE BOYAS 25 y 37

LUGARES DE ATRAQUE

UBICACION	CONSTRUCC.	DESTINO	LONG.	CALADO		COT. COR.
				MAX.	MIN.	
PUERTO NUEVO	HOR./ARMADO INCLUYENDO MUROS DE GRAVEDAD	CAB/ULT.		30'	22'	
PUERTO MADERO	IDEM IDEM	CAB/ULT.		21'	16'	
DARSENSA SUD	IDEM IDEM	CABOTAJE		17'	12'	
RIACHUELO	IDEM IDEM	CABOTAJE		8'	2'	
DOCK SUD.	IDEM IDEM	CAB/ULT.		29'	21'	

NOTA: LONGITUD TOTAL DEL MUELLE 31.138 mts.

DEPOSITOS

CANT.	CARAC. CONSTRUCCION	SUP. TOTAL	PISOS	TECHO	CONTENIDOR	ESTADO	UBICACION
28	MAFPOSTERIA Y HORMIGON ARMADO.	-	-	-	-	BUENO	DIQUE Y PTO. NUEVO
6	CHAPA	-	-	-	-	BUENO	DIQUE
1		-	-	-	-	BUENO	DOCK SUD

HANGARES

CANT.	CARAC. CONSTRUCCION	SUP. TOTAL	PISOS	TECHO	MONTACARGA	ESTADO	UBICACION
9	MAMPOSTERIA	-	-	-	-	BUENO	PTO. NUEVO

TINGLADOS

CANT.	CARAC. CONSTRUCCION	SUP. TOTAL	PISOS	TECHO	MONTACARGA	ESTADO	UBICACION
1	PUERTO NUEVO	3.600 m2	H°	ZINC	-	BUENO	PLAZOLETA ERICSSON

PLAZOLETAS

CANT.	UBICACION	SUP.	PISO	OBSERVACIONES
1	PUERTO NUEVO	50.000	PAVIMENTO	DARSENA "D"
1	PUERTO NUEVO	40.000	PAVIMENTO	ERICSSON
1	PUERTO MADERO	-	* PIEDRA	DIQUE 3 Y ANEXO
1	DARSENA SUD	12.700	PAVIMENTO	BENITO CORREA
1	DARSENA SUD	A HABILITARSE PROXIMA-MENTE.		EX-VIALIDAD-RAUL SCALABRI-NI ORTIZ

NOTA: TAMBIEN SE UTILIZAN LAS CALLES DEL PUERTO COMO PLAZOLETAS. DE EMERGENCIA

TRACTORES

CANT.	MARCA Y MODELO	POTENCIA	ESTADO	OBSERVACIONES
2	DEUTZ A-46	25 HP	BUENO	DIESEL
1	CLARKTOR 21			
1	CLARKAT 20			
1	ALLIS CHARMES	28 HP	BUENO	NAFTERO
2	DEUTZ DX-160	160 HP	BUENO	DIESEL

MOTOESTIBADORAS

CANT.	MARCA Y MODELO	POTENCIA	ESTADO	OBSERVACIONES
33	CLARK CFY 20	1 T.		
84	CLARK CFY 40	2 T.		
29	CLARK CFY 80/90	4 T.		
17	HYSTER H-150-F	7 T.		

MOTOCESTIBADORAS

CANT.	MARCA Y MODELO	POTENCIA	ESTADO	OBSERVACIONES
24	SAMPIMOVIL SM-20	2 T.		
54	TAKRAF ANDFG 3202-NA	3,2 T.		
13	TAKRAF AMKDFG 6302-HG	6,3 T.		
8	YALE LG-83-P-100	4,5 T.		

GRUAS

CANT.	MARCA Y MODELO	TIPO	POTENC.	ALCANC. PLUMA	ACCIONAM.	ESTADO
4	VKE	PORTICO	12,5 T	---	ELECTRICAS	
4	STOHERT Y PITT	TORRE	2 a 4 T	---	ELECTRICAS	
4	CERETTI & TANFANI	PORTICO	20 a 35T	---	ELECTRICAS	
20	VKE (ALEMANAS)	PORTICO	6,3 T	---	ELECTRICAS	
2	LIFA 700 T	S/CAMION	64 T	---	GAS-OIL	
10	P Y H 650 ATC	S/NEUMAT.	45 T	---	GAS-OIL	
2	LIEBHERR LG-1280	S/CAMION	250 T	---	GAS-OIL	
1	151 GO	FLOTANTE	250 T	---	---	
1	GANZ	PORTICO	35 T	---	ELECTRICAS	
17	DEMAG	PORTICO	3 T	---		
35	ANSALDO	PORTICO	3 T	---		
42	MAN	PORTICO	35 T	---		

VIAS FERREAS

UBICACION	LONGITUD	TROCIA	EMPALMES	ESTADO
SOBRE MUELLE	6.155 m.	1,676 m.	TODOS LOS FERROCARRILES MENOS EL URQUIZA	BUENO

LOCOMOTORAS

CANT.	MARCA Y MODELO	ACCIONAM.	TRACCION	ESTADO
9	"GENERAL ELECTRIC" AÑO 1957	DIESEL	DIES/ELECT.	REGULAR

VAGONES

TIPO	CUBIERTOS		ALT. BORDE	BORDE	1/2 BORDE	PLAYO 2E	PLAYO 1E	CAPACIDAD*
	GRANDE	PEQUEÑO						
	32	--	48	66	72	--	120	21

ENERGIA ELECTRICA

SUMINISTRADA POR:	F.M. ALTERN.	F.M. CONT.	OBSERVACIONES
S.E.G.B.A.	ALT. 3 x 220		
	ALT. 3 x 380		
C.I.A.E.	ALT. 3 x 220		
	ALT. 3 x 380		

AGUA CORRIENTE

SUMINISTRADA POR:	CANT. TOMAS P/BUQUES	OBSERVACIONES
OBRAS SANITARIAS DE LA NACION	200	

ELEVADORES Z/PORTUARIA

CANT.	PROFUND	CAPACIDAD	CONSTRUCCION	CAP. CARGA TR. /HRG.	UBICACION Y LONGITUD
6	J.N.G.	200.000 T.	MAMPOSTERIA Y HOR/ ARMADO	2.000	ZONA PORTUARIA

INSTALACIONES Y UTILAJE PORTUARIO

PUERTO: BAHIA BLANCA (APBB)

INGENIERO WHITE

UBICACION GEOGRAFICA

PROVINCIA DE BUENOS AIRES (RUTA NACIONAL N°3)

LATITUD SUR 38°48'

LONGITUD OESTE 62°16'

COMUNICACIONES COND. CLIMATICAS

TELEFONO 71566 - 71807
70488 - 70624

TELEX 081849
RADIO BLU (LSN 771)
RADIO VIE (AYQ 438)

VIENTOS PREDOMINANTES DEL NOR-OESTE

VARIACION DE MAREAS: MAXIMA 3,60 m.
MINIMA 0,30 m.

CANAL ACCESO

LARGO MTS	ANCHO MTS	CAL. MAX.	CAL. MIN.	OBSERV.
57.000	MINIMO 1,70	42'	30'	CALADO MEDIO PARA OPERAR CON BUQUES DE 200 m. DE ESTORA O MAS 36'

RADAS

UBICACION, SUPERF. Y CARACTERISTICAS
N.E. BOYA 18 ESPEJO DE AGUA DE 3.200.000 m2

DARGENAS Y/O DIQUES

UBICACION Y DENOMINACION	CUB.	ULT.	LARG.	ANCH.	CALADO		SUP. ESPEJO AGUA
					MAX.	MIN.	
DARGENA DE PESCADORES	SI	NO	240	50.	12'	5'	12.000 m2

LUGARES DE ATRAQUE

UBICACION	CONSTRUCC.	DESTINO	LONG.	CALADO		COT. CCR.
				MAX.	MIB.	
WHITE GIROS DE 1 a 20						
* 1/2 a 3/4 EMB/AUXILIAR	PILOT. H°A°	ESP/REPAR		40'	24'	
5 a 9 ELEVADOR JNG	PILOT. H°A°	CEREAL		40'	24'	
12 a 14 MUELLE HIERRO	PILOT. HIERRO	ESP/REPAR	500 m.	25'	23'	
15 a 16 DETRUMBEADO						EMBARCADO
17 a 20 M.C. GENERAL	PILOT. H°A°	VARIOS	672 m.	24'	20'	
GALVAN GIROS DE 1 a 10						
1 a 6	CILIND H°A°	VARIOS	750 m.	29'	24'	
7 a 10	CILIND H°A°	VARIOS	272 m.	20'	17'	
POSTA INFLAMABLE						
GIRO DE 1 a 2	PILOTES/HIERRO	COMBUST.	742 m.	40'	40'	

NOTA: * 1/2 EMBARCACIONES EN DESGUACE

DEPOSITOS

CANT.	CARAC. CONSTRUCCION	SUP. TOTAL	PISOS	TECNO	MONTCARGA	ESTADO	UBICACION
1	MAMPOSTERIA	3553	PB	CHAPA	NO	BUENO	M.C. GENERAL
1	CHAPA Y MADERA	3022	PB	CHAPA	NO	BUENO	GALVAN GEN.
1	CHAPA Y MADERA	1890	PB	CHAPA	NO	BUENO	GALVAN S.1
1	CHAPA Y MADERA	1026	PB	CHAPA	NO	BUENO	GALVAN ENT.

PLAZOLETAS

CANT.	UBICACION	SUP.	PISO	OBSERVACIONES
1	MUELLE DE CARGA GENERAL	700	PAVIMENTO	H°A°

GRUAS

CANT.	MARCA Y MODELO	TIPO	POTENC.	ALCANC. PLUM.	ACCIONAM.	ESTADO
2	SKODA 1927	PORTICO	3 Tn.	15 m.	ELECTRICA	REGULAR
2	BABCOK WILCOX 1938	PORTICO	2 Tn.	15 m.	ELECTRICA	REGULAR
4	ANSALDO 1947	PORTICO	1,5/3 Tn.	20 m.	ELECTRICA	BUENO
2	CERETTI Y TANFANI (79)	PORTICO	35 Tn.			(PTO. GALVAN)
1	NELSON 115	S/NELMAT.	15 Tn.	22 m.	DIE/ELECT.	REGULAR
2	NELSON 120	S/NELMAT.	30 Tn.	22 m.	DIE/ELECT.	BUENO

TRACTORES

CANT.	MARCA Y MODELO	POTENCIA	ESTADO	OBSERVACIONES
3	DEUTZ A-55 61/65	50 HP	BUENO	
1	FIAT 500-S 1975	57 HP	BUENO	
1	CLARK 20 1959	30 HP	BUENO	

MOTOESTIBADORAS

CANT.	MARCA Y MODELO	POTENCIA	ESTADO	OBSERVACIONES
1	CLARK CFY 80-90 1969	4 Tn.	BUENO	
1	CLARK CFY RS-40 67/69/70	2 Tn.	BUENO	

ENERGIA ELECTRICA

ADMINISTRADA POR	F.M. ALTERN.	F.M. CONT.	OBSERVACIONES
D.E.B.A.	380 V. 500 V.		ING. WHITE PTO. GALVAN

AGUA CORRIENTE

ADMINISTRADA POR:	CANT. TOMAS P/BUQUES	OBSERVACIONES
A.C.B.B.	37 DE 63,5 mm. Ø	ING. WHITE PTO. GALVAN

ELEVADORES Z/PORTUARIA

CANT.	PROPIEDAD	CAPACIDAD	CONSTRUCCION	CAP. CARGA TN./HRS.	UBICACION Y LONGITUD
3	J.N.G.	160.923 Tn.	HORN/ARMADO	9.000	ING. WHITE 1.467 m.
1	A.G.P.	6.000 Tn.	MAMP/CHAPA	800	PTO. GALVAN 81 m.
1	A.G.P.	10.000 Tn.	MAMP/POSTERIA		NO HABILITADO PARA CARGAR BUQUES (PTO. GALVAN)

INSTALACIONES Y UTILAJE PORTUARIO

PUERTO: SAN ANTONIO ESTE (APBB)

UBICACION GEOGRAFICA

PROVINCIA DE RIO NEGRO (OCEANO ATLANTICO - GOLFO SAN MATIAS)
LATITUD SUD 40°48'
LONGITUD OESTE 64°53'

COMUNICACIONES COND. CLIMATICAS

RADIO BLU Y VHF TELEDISCADO 0934-21130 TX- 081769	VARIACION DE MAREAS: MAXIMA 9,26 m. MINIMA 3,36 m.
---	---

CANAL ACCESO

LARGO MTS	ANCHO MTS	CAL. MAX.	CAL. MIN.	OBSERV.
		27'	9'	ENTRE BANCOS LOROS Y PALIZA

ANTEPUERTOS

UBICACION SUPERF. Y CARACTERISTICAS
CALETA NATURAL ENTRE PUNTA VILLARINO Y CONTINENTE

LUGARES DE ATRAQUE

UBICACION	CONSTRUCC.	DESTINO	LONG.	CALADO		COT. CAR.
				MAX.	MIN.	
SITIO 1 (FRENTE EXT.)	PILOTES ACERO Y HORM. ARMADO	C/GENER.	200 m.	68'	40'	
SITIO 2 (FRENTE INT.)	IDEM IDEM	C/GENER.	180 m.	60'	32'	
SITIO 3 (COSTADO)	IDEM IDEM	PESCA	40 m.	37'	9'	

DEPOSITOS

CANT.	CARAC. CONSTRUCCION	SUP. TOTAL	PISOS	TECHO	MONTCARGA	ESTADO	UBICACION
1	CHAPA Y HIERRO	1.085	PB	CHAPA	-	BUENO	EN PLAZOLETA

PLAZOLETAS

CANT.	UBICACION	SUP.	PISO	OBSERVACIONES
	COSTADO ACCESO PRINCIPAL	8.500	HOR/ARMADO	EN CONSTRUCCION

GRUAS

CANT.	MARCA Y MODELO	TIPO	POTENC.	ALCANC. PLUMA	ACCIONAM.	ESTADO
1	P y H 650 ATC 1978	S/CAMION	45 Tn.	45 m.	MECANICO	BUENO
2	GANZ D/001/10/26990 1983	PORTICO	6,5 Tn.	30 m.		

MOTOESTIBADORAS

CANT.	MARCA Y MODELO	POTENCIA	ESTADO	OBSERVACIONES

ENERGIA ELECTRICA

SUMINISTRADA POR:	F.M. ALTERN.	F.M. CONT.	OBSERVACIONES
DIRECCION DE ENERGIA DE LA PROVINCIA DE RIO NEGRO	380 V.		

AGUA CORRIENTE

SUMINISTRADA POR:	CANT. TOMAS I/BUQUES	OBSERVACIONES
D.A.P.R.N.	10 de 63,5 mm Ø	LINEA DE ALIMENTACION EN CONSTRUCCION

CAPITULO XIIENUMERACION DE LOS EVENTUALES TRAMITES PARA INVOLUCRAR EL PUERTO DE SAE EN LAS CONFERENCIAS DE FLETES

Recordemos según lo explicitado en otros capitulos que una Conferencia de fletes es un grupo constituido por dos o más navieros dentro del cual cada parte se obliga a cobrar fletes uniformes y a cumplir con un número mínimo de salidas - zarpadas - hacia o desde los puertos que integran el corredor marítimo, con regularidad cierta.

De ello se desprende que es privativo de la Conferencia el fijar los puertos en que sus buques atracarán regularmente. De hecho que ello se determinará en función del valor económico y la estacionalidad de cada puerto.

Es indudable que no será interesante a los armadores atracar sus buques en puertos que no ofrecen cargas en forma continua a lo largo de todo el año. en consecuencia se concluye que la primera circunstancia que debe concurrir para que una conferencia se interese por un puerto es su regularidad de carga, o demanda de bodega.

Está previsto por la Autoridad de Aplicación competente y en los acuerdos básicos de las Conferencias de fletes marítimos la concurrencia de los buques a todos los puertos del país hasta Bahía Blanca.

Para hacer que los buques lleguen a puertos del sur del país es necesario tratar con las Conferencias pues ellas exigen una demanda de bodegas mínimas para operar. Si esta oferta de cargas-demanda de buques es variable (estacional: fruta) el modelo se complica.

Es por ello que deberán negociarse las situaciones específicas junto a cada conferencia para posteriormente presentar la intención a la autoridad marítima competente.

A tal efecto se detallan las respectivas Conferencias que asisten a los puertos argentinos con sus direcciones y teléfonos:

- 1) Conferencia Interamericana de Fletes
Lavalley 381 - 8°Piso Capital - Te. 325-0321
- 2) Conferencia de Flete Costa Pacifico/Rio de la Plata- Brasil
Lavalley 381 - 8°Piso Capital - Te. 325-2492
- 3) Conferencia de Fletes Rio de la Plata-Caribe
Lavalley 381 - 8°Piso Capital TE. 325-0321
- 4) Conferencia de Fletes Argentina- Europa
Pte Perón 318 1°Piso Capital TE 34-9955
- 5) Conferencia de Fletes Lejano Oriente-Rio de la Plata
Pte Perón 318 1°Piso Capital TE 33-1380
- 6) Acuerdo de Fletes Rio de la Plata-Sud y Este de Africa
Pte Perón 318 1°Piso Capital TE 34-9955
- 7) Conferencia de Fletes Argentina-Mediterraneo
Reconquista 575 - 5°Piso Capital TE 311-0569

Respuestas a Observaciones

ADENDUM AL CAPITULO II

Observación 1:

A Fojas 7 Errata: donde dice Cuadro 1 debe decir Figura 1

Observación 2:

Fojas 11: Fuente propia

Observación 3:

A Fojas 20: Fuente: Cámara Argentina de Fruticultores Integrados
A Fojas 21: Fuente: " " " "
A Fojas 22: Fuente: " " " "
A Fojas 23: Fuente: " " " "
A Fojas 24: Fuente: " " " "
A Fojas 25: Fuente: " " " "
A Fojas 26: Fuente: " " " "
A Fojas 27: Fuente: " " " "

Observación 3 (Adicional):

El punto requerido fué analizado en la entrega original en Foja: 42
"Consideraciones sobre los tráficos marítimos", no obstante se res-
eñan de dicho texto los conceptos solicitados:

a) Condiciones de fletamento:

"El auge de las exportaciones chilenas ha motivado que firmas de
"embarcadores y brokers de países del Norte, se asentaran en San
"tiago de Chile para poder captar los pedidos de bodegas de pro-
"ductores, lo cual se realiza en forma corporativa, es decir son
"pocos los casos en que un productor aislado solicita fletes en
"forma privada, sino que por el contrario se ha conformado un
"pool de demanda que se hace fuerte frente a los transportistas"

b) "Excepto por razones de fuerza mayor y/o caída en las exportacio-
"nes el nivel de fletes que en la mayoría de los casos es liner
"permanece estable no sufriendo mayores variaciones de año en año!"

b) Tipos de buque en cada caso y los tipos de tráfico:

"Los tráficos utilizados son de la modalidad Outsiders y Tramp,
"no obstante la existencia de buques de conferencia que, princi-
"palmente están destinados al transporte de la carga general."

//

Composición de los fletes Mundiales

Los fletes mundiales se componen de dos grandes grupos:

- 1) A Granel
- 2) Acondicionados

Los primeros están integrados por los productos sin empaquetado y transportados sin ningún acondicionamiento (minerales). Cuando son líquidos (por ej. petróleo) se transportan en buques tanques. El precio está en función de la oferta y demanda, y de los acontecimientos mundiales que determinan el cierre de algunas vías o el aumento de los peligros.

Los segundos, son aquellas mercaderías que se encuentran empaquetadas o acondicionadas permitiendo su identificación por bulto, peso o valor. Pueden ser cargas generales (Ropería, maquinarias, repuestos, etc.) y cargas refrigeradas. Estas necesitan de frigoríficos (carnes, frutas, hortalizas etc.) Transportándose tanto por buques conferenciados o outsiders.

Para la determinación del valor del flete se consideran los siguientes aspectos:

Costo de operaciones:

Son los resultantes de poner los buques en movimiento: salarios, reparaciones, aprovisionamiento, combustibles, etc.

Tipo de Carga:

Cada mercadería tiene características diferenciales que influyen en la fijación del flete. Se analiza la fragilidad de la carga, la calidad, las condiciones naturales, etc.

Valor de la carga:

Cuando la mercadería tiene alto valor unitario, el transportador adquiere una responsabilidad mayor por las pérdidas y deterioro y aumenta el riesgo de robo, por lo tanto se aplica un precio superior al flete.

Aspectos físicos:

El peso, el volumen y largo, son elementos que se consideran para fijar el flete. Considerando solamente peso y volumen se toma para calcular el valor el que dé un resultado mayor. Además existen cargas que requieren grúas especiales y un cuidado adicional en el estiba, mientras que otras facilitan la estiba y permiten estabilizar el barco.

Forma y característica del empaquetado:

Influyen en la valorización del flete porque incide en la seguridad de

//

la carga y facilita la estiba y manipuleo.

Cantidad y frecuencia de las cargas:

Las compañías navieras prefieren las cargas de grandes volúmenes y que ofrecen continuidad, ya que así aseguran flete completo y por periodos largos.

Oferta y demanda:

El nivel de competencia existente entre diferentes líneas marítimas y conferencias de flete y la demanda existente son factores que siempre están presentes cuando hay que fijar el valor del flete, puesto que las condiciones del mercado también influyen en esta actividad.

Gastos adicionales:

El servicio de transporte representa para las empresas navieras una serie de gastos derivados de seguros, entregas a domicilio, esperas, gastos de puertos, carga, descarga, etc, que se consideran y se cargan al flete.

Otros:

Existen una serie de factores adicionales que inciden en la determinación del valor, como por ejemplo: la competencia de la mercadería con las de otras regiones (aspecto importante para las conferencias) puerto, vías de salida, etc.

Los elementos citados son tenidos en cuenta tanto por líneas marítimas conferenciadas como por las no conferenciadas y su incidencia relativa depende de cada caso y está en función de la calidad de los servicios ofrecidos.

Valores correspondientes a Jugos y Hortalizas .

Adjunto se detallan las principales características de los concentrados de Manzana, Pera, Damascos y Duraznos, los cuales son exportados tanto en tambores de PVC o de hierro revestidos con pintura epoxi (manzanas y peras) como en envases de hojalata "A-12". (Damascos y duraznos).

Es común que los primeros sean ofrecidos a los mercados internacionales en condición C&F (Costo y flete) por lo cual, el flete es absorbido por el vendedor y es parte del precio.

A su vez, es normal el envío de los concentrados (con prescindencia de su embalaje) en contenedores que albergaran entre 56 y 76 tambores de 60 galones cada uno.

En función de las tarifas de contenedores, hacia el principal mercado comprador de estos productos, tendremos un flete promedio anual desde puertos del sur del país (SAE incluido) de 0,52 a 0,55 US\$ el galon americano de 3,78533 litros, si bien esta apreciación no es correcta dado que el valor del flete de un contenedor se mantiene firme con prescindencia de la cantidad de carga que el cargador deposite en el para el transporte. Generalmente la contratación de estos contenedores para estos productos se efectúa en condiciones "all In" es decir todo incluido a un valor fijo que es cercano a los US\$ 1.800.- para costa este de EE.UU.

El valor del flete de las hortalizas le cabe las mismas consideraciones establecidas para la fruta fresca, por lo cual no se entrará en su consideración particular.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS CONCENTRADOS DE:

(MANZANA.
) PEFA.
) DAMASCOS.
(DUFANOS.

JUGO CONCENTRADO DE MANZANA. Natural. Sin conservantes.

Variedades : Granny Smith, Red Delicious.
Acidez : Alta. Más de 1,8 de ácido málico.
Color : Claro
Densidad : 1,371
Concentración : 70/31 °Brix.
Envase : Tambores de PVC
Envases por contenedor de 20' : 56 tambores de 60 galones c/u
Precio orientativo : US\$ 6,00 por galón. Base CyF Costa Este USA.

JUGO CONCENTRADO DE PERA. Natural. Sin conservantes.

Variedades : Williams.
Acidez : Alta. Más de 1,8 de ácido málico.
Color : Claro
Concentración : 70/71 °Brix
Envase : Tambores de P.C
Envases por contenedor de 20' : 56 tambores de 60 galones c/u
Precio orientativo : US\$ 6,00 por galón. Base CyF Costa Este USA.

PULPA CONCENTRADA DE MANZANA.

Variedades : Granny Smith, Golden Delicious, Yellow Newton Pippin.
Color : Claro
Concentración : 32 °Brix
Envase : Tambores de hierro revestidos con pintura epoxi, de
235 kg. net c/u.
Envases por contenedor de 20' : 76 tambores de 235 kg. netos c/u.
Precio orientativo : US\$ 600,00 por tonelada. Base FOB puerto San Antonio Oeste.

PULPA CONCENTRADA DE PERAS.

Variedades : Williams. Beurré D'Anjou. Winter Bartlett.
Color : Claro
Concentración : 32 °Brix hasta un máximo de 36 °Brix.
Envase : Tambores de hierro revestidos con pintura epoxi, de
235 kg. netos c/u. (Peso tambor vacío: 22 kg)
Envases por contenedor de 20' : 76 tambores de 235 kg. netos c/u.
Precio orientativo : US\$ 600,00 por tonelada. Base FOB puerto San Antonio
Oeste.

CONCENTRADO DE DAMASCOS.

Variedades : Royal. Bandera Española.
Color : Naranja claro.
Concentración : Pasta. 32 °Brix.
Envase : Envase de Hojalata "A-12", de 10 libras (4,54 kg) c/u
Tambores de 55 galones (Contenido neto 215-220 kg) c/u
Envases por contenedor de 20': 640 cajas x 6 envases de hojalata "A-12" c/u,
palletizadas y zunchadas.
Precio Orientativo : Hojalata "A-12" - US\$ 38,20 por caja de 6 envases, pale-
tizada y zunchada. Base FOB Buenos Aires.
Tambores - US\$ 1.400,00 por tonelada. Base FOB Buenos
Aires.

CONCENTRADO DE DURAZNOS.

Variedades : Cling.
Color : Amarillo rojizo. (Corazón claro)
Concentración : 32 °Brix hasta un máximo de 36 °Brix.
Envase : Envase de Hojalata "A-12" de 10 libras (4,54 kg) c/u.
Tambores de 55 galones (Contenido neto 215-220 kg) c/u.
Envases por contenedor de 20' : 640 cajas x 6 envases de hojalata "A-12" c/u,
palletizadas y zunchadas.
Precio Orientativo : Hojalada "A-12" - US\$ 32,70 por caja de 6 envases, pale-
tizada y zunchada. Base FOB Buenos Aires.
Tambores - US\$ 1.200,00 por tonelada. Base FOB Buenos
Aires.

COMENTARIOS SOBRE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CONCENTRADOS NO CITRICOS.

Resulta interesante analizar el comportamiento de los volúmenes y los valores de los concentrados no cítricos. Los volúmenes han venido aumentando consistentemente pese a que los valores se han visto fuertemente reducidos.

Hay que considerar que la competencia de estos productos ha sido muy agresiva, particularmente en los últimos años. Esta competencia agravada con la existencia de precios subsidiados y una fuerte oposición de los productores frutícolas de USA a las importaciones de jugos concentrados desde Europa y Argentina, llevó a que la participación de las ventas argentinas de concentrados no cítricos en el mercado de USA pasara a representar el 67% del total de importaciones de estos productos en el período 1975/1978 a un 30% en los últimos años.

Este retroceso en el mercado fué ocupado por otros países productores, como Alemania, Sudáfrica, España, Holanda, Francia entre otros.

Este aumento constante de los volúmenes exportados de concentrados no cítricos, fundamentalmente de manzana, coinciden con una caída bastante notable en las exportaciones de manzanas en fresco y con un estancamiento del consumo interno de los productos frescos.

Las etapas de post-cosecha tienen un papel preponderante en la calidad y en la conservación de los productos frutihortícola (embalajes, manipuleo, características de enfriamiento, etc.). Se estima que en nuestro país las pérdidas post-cosecha superan fácilmente el 30%. Esto afecta fundamentalmente a las exportaciones de los productos frescos y la calidad de los derivados, en forma de concentrados.

EXPORTACION DE JUGOS CONCENTRADOS NO CITRICOS A USA

AÑO	TONELADAS	MILES DE US\$
1973	13.769,2	9.766,6
1974	15.960,5	8.521,2
1975	17.588,7	7.507,5
1976	28.441,2	11.577,3
1977	39.945,0	24.614,3
1978	44.146,0	35.996,00
1979	44.305,6	47.791,4
1980	36.424,8	40.460,4
1981	41.299,5	38.485,0
1982	44.274,4	43.195,4
1984	47.161,3	32.559,4
1985	49.576,6	31.212,4

PRINCIPALES PAISES COMPETIDORES DE ARGENTINA EN CONCENTRADOS DE MANZANA. PERA.
DAMASCOS. DURAZNOS.

* República Federal Alemana.

Su principal fuente de aprovisionamiento proviene de los países socialistas.

* Austria.

* Francia.

* Italia.

* España.

* Sud Africa.

Debido a dificultades comerciales impuestas por los principales compradores internacionales, (apartheid), triangula sus exportaciones.

* Australia

* Nueva Zelandia.

ADENDUM AL CAPITULO V

A fojas 58 se menciona un recargo del orden del 20,5% en concepto de Bunker Surcharge o Recargo por combustible, el cual consiste en lo siguiente:

Dado el aumento del precio del petroleo del orden del 25% en el año 1970, y del 400% en 1974, lo cual repercutió indudablemente en el precio de los combustibles, si bien no en forma pareja en todo el mundo, los armadores se encontraron con la situación que habiendo pactado fletes (cerrados) en puerto de origen, considerando un precio de combustible, dicho flete no reflejaba el real costo del combustible que el buque debía cargar en los puertos de escala y destino, con lo cual entraba en pérdidas operativas.

a efectos de subsanar estas diferencias, se comenzó a aplicar un recargo que morigerara la diferencia de precio que pudiera tener el combustible a lo largo de la travesía. A este recargo se lo llama "Bunker Surcharge o Recargo por Combustible" que en forma porcentual (diferencial de acuerdo a la línea) se aplica sobre el flete básico devengado por la carga, y que en consecuencia es parte del costo del transporte.

ADENDUM AL CAPITULO XI

a) Detallar la permanencia promedio de los buques en los puertos analizados.

Costos de esas permanencias.

1) En el año 1987, tal como surge del Capítulo II han ingresado 69 buques que cargaron 348780 toneladas, lo cual da un promedio de 1 entrada a puerto cada 5,29 días y con una carga promedio para cada buque de alrededor de 5.000 toneladas en el Puerto de SAE.

La permanencia promedio de los buques en el Puerto de SAE es de 3,78 días hábiles.

En el puerto de Bahía Blanca la estadía promedio de los buques en los muelles es de 5,02 días hábiles. (cereales)

En tanto que en el puerto de Buenos Aires dicha estadía varía según la bandera de los buques, dado que al ser puerto terminal de los buques de bandera argentina, las estadías de estos pueden prolongarse más allá de lo operativamente debido. No obstante, efectuando un promedio de las estadías el mismo se ubica en el orden del 4,15. días hábiles.

2) Los costos de las permanencias son los mencionados en el capítulo XI "Tarifas Comparativas, no obstante conviene aclarar las bases de aplicación de cada tarifa:

Tarifa 1-N (Entrada): En dólares estadounidenses, por tonelada de registro neto o fracción y por cada entrada, pagaderos en australes de acuerdo a la cotización tipo vendedor del mercado de cambios informado por el Banco de la Nación, correspondiente al cierre del día de zarpado o día hábil bancario precedente, si este fuera inhábil.

Tarifa 2-N (Faros y Balizas) Idem anterior.

Servicios por uso de puerto: En dólares estadounidenses por tonelada de registro neto o fracción y por día o fracción, pagaderos en Australes, de acuerdo con la cotización oficial tipo vendedor del mercado de cambios correspondiente al cierre del día del zarpado o día hábil bancario precedente si este fuera inhábil.

b) Aclarar si las tarifas señaladas guardan relación con el tamaño de los buques.:

Esta pregunta fué contestada en este Adendum Punto a)2) cuando en "Servicios por uso de puerto" se estableció que era por "día o fracción" o directamente de estada de los buques en cada puerto. y "por tonelada de registro neto o fracción" es decir el tamaño de los buques.

ADENDUM AL CAPITULO XII

"Describir que estrategia deberia adoptar la provincia para participar de las negociaciones sobre Conferencias de fletes"

La/s provincia/s no pueden participar de las negociaciones sobre Conferencias de fletes puesto que estas son compuestas por los armadores (transportistas) que participan del tráfico conferenciado los cuales fijan las tarifas de fletes en función de los costos de operación (portuarios incluidos) las cuales, luego de su fijación, son sometidas a consideración y aprobación a la Autoridad marítima de aplicación para su puesta en vigencia. Cabe recordar que este servicio no es monopolico desde el momento que existen o pueden existir otros tipos de tráfico (outsiders o tramp). con lo cual puede establecerse que si los segundos se guían por la relación oferta/demanda los primeros no podrán establecer tarifas de fletes muy alejadas de esa realidad.

ADENDUM AL CAPITULO II

Observación 1:

A fojas 7 Errata: donde dice Cuadro 1 dele decir Figura 1

Observación 2:

Fojas 11: Fuente propia

Observación 3:

A Fojas 20: Fuente: Cámara Argentina de Fruticultores Integrados
A Fojas 21: Fuente: " " " "
A Fojas 22: Fuente: " " " "
A Fojas 23: Fuente: " " " "
A Fojas 24: Fuente: " " " "
A Fojas 25: Fuente: " " " "
A Fojas 26: Fuente: " " " "
A Fojas 27: Fuente: " " " "

Observación 3 (Adicional):

El punto requerido fué analizado en la entrega original en Foja: 42
"Consideraciones sobre los tráficos marítimos", no obstante se res-
eñatan de dicho texto los conceptos solicitados:

a) Condiciones de fletamento:

"El auge de las exportaciones chilenas ha motivado que firmas de
"embarcadores y brokers de países del Norte, se asentaran en San-
"tiago de Chile para poder captar los pedidos de bodegas de pro-
"ductores, lo cual se realiza en forma corporativa, es decir son
"pocos los casos en que un productor aislado solicita fletes en
"forma privada, sino que por el contrario se ha conformado un
"pool de demanda que se hace fuerte frente a los transportistas"

b) "Excepto por razones de fuerza mayor y/o caída en las exportacio-
"nes el nivel de fletes que en la mayoría de los casos es líner
"permanece estable no sufriendo mayores variaciones de año en año!"

b) Tipos de buque en cada caso y los tipos de tráfico:

"Los tráficos utilizados son de la modalidad Outsiders y Tramp,
"no obstante la existencia de buques de conferencia que, princi-
"palmente están destinados al transporte de la carga general."

ADENDUM AL CAPITULO VIII

ERRATA: cuando al mencionar los beneficios del Decreto 2332 se menciona un reembolso especial del orden del 15% debe leerse "del orden del 10% (diez por ciento) quedando sin variación el resto del texto.

//

Composición de los fletes Mundiales

Los fletes mundiales se componen de dos grandes grupos:

- 1) A Granel
- 2) Acondicionados

Los primeros están integrados por los productos sin empaque y transportados sin ningún acondicionamiento (minerales). Cuando son líquidos (por ej. petróleo) se transportan en buques tanques. El precio está en función de la oferta y demanda, y de los acontecimientos mundiales que determinan el cierre de algunas vías o el aumento de los peligros.

Los segundos, son aquellas mercaderías que se encuentran embaladas o acondicionadas permitiendo su identificación por bulto, peso o valor. Pueden ser cargas generales (Ropería, maquinarias, repuestos, etc.) y cargas refrigeradas. Estas necesitan de frigoríficos (carnes, frutas, hortalizas etc.) Transportándose tanto por buques conferenciados o outsiders.

Para la determinación del valor del flete se consideran los siguientes aspectos:

Costo de operaciones:

Son los resultantes de poner los buques en movimiento: salarios, reparaciones, aprovisionamiento, combustibles, etc.

Tipo de Carga:

Cada mercadería tiene características diferenciales que influyen en la fijación del flete. Se analiza la fragilidad de la carga, la calidad, las condiciones naturales, etc.

Valor de la carga:

Cuando la mercadería tiene alto valor unitario, el transportador adquiere una responsabilidad mayor por las pérdidas y deterioro y aumenta el riesgo de robo, por lo tanto se aplica un precio superior al flete.

Aspectos físicos:

El peso, el volumen y largo, son elementos que se consideran para fijar el flete. Considerando solamente peso y volumen se toma para calcular el valor el que dé un resultado mayor. Además existen cargas que requieren grúas especiales y un cuidado adicional en el estiba, mientras que otras facilitan la estiba y permiten estabilizar el barco.

Forma y característica del empaque:

Influyen en la valorización del flete porque incide en la seguridad de

//

la carga y facilita la estiba y manipuleo.

Cantidad y frecuencia de las cargas:

Las compañías navieras prefieren las cargas de grandes volúmenes y que ofrecen continuidad, ya que así aseguran flete completo y por periodos largos.

Oferta y demanda:

El nivel de competencia existente entre diferentes líneas marítimas y conferencias de flete y la demanda existente son factores que siempre están presentes cuando hay que fijar el valor del flete, puesto que las condiciones del mercado también influyen en esta actividad.

Gastos adicionales:

El servicio de transporte representa para las empresas navieras una serie de gastos derivados de seguros, entregas a domicilio, esperas, gastos de puertos, carga, descarga, etc, que se consideran y se cargan al flete.

Otros:

Existen una serie de factores adicionales que inciden en la determinación del valor, como por ejemplo: la competencia de la mercadería con las de otras regiones (aspecto importante para las conferencias) puerto, vías de salida, etc.

Los elementos citados son tenidos en cuenta tanto por líneas marítimas conferenciadas como por las no conferenciadas y su incidencia relativa depende de cada caso y está en función de la calidad de los servicios ofrecidos.

Valores correspondientes a Jugos y Hortalizas .

Adjunto se detallan las principales características de los concentrados de Manzana, Pera, Damascos y Duraznos, los cuales son exportados tanto en tambores de PVC o de hierro revestidos con pintura epoxi (manzanas y peras) como en envases de hojalata "A-12". (Damascos y duraznos).

Es común que los primeros sean ofrecidos a los mercados internacionales en condición C&F (Costo y flete) por lo cual, el flete es absorbido por el vendedor y es parte del precio.

A su vez, es normal el envío de los concentrados (con prescindencia de su embalaje) en contenedores que albergaran entre 56 y 76 tambores de 60 galones cada uno.

En función de las tarifas de contenedores, hacia el principal mercado comprador de estos productos, tendremos un flete promedio anual desde puertos del sur del país (SAE incluido) de 0,52 a 0,55 US\$ el galon americano de 3,78533 litros, si bien esta apreciación no es correcta dado que el valor del flete de un contenedor se mantiene firme con prescindencia de la cantidad de carga que el cargador deposite en el para el transporte. Generalmente la contratación de estos contenedores para estos productos se efectúa en condiciones "all In" es decir todo incluido a un valor fijo que es cercano a los us\$ 1.800.- para costa este de EE.UU.

El valor del flete de las hortalizas le cabe las mismas consideraciones establecidas para la fruta fresca, por lo cual no se entrará en su consideración particular.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS CONCENTRADOS DE: (MANZANA.
) PERA.
) DAMASCOS.
(DUFALMOS.

JUGO CONCENTRADO DE MANZANA. Natural. Sin conservantes.

Variedades : Granny Smith, Red Delicius.
Acidez : Alta. Más de 1,8 de ácido málico.
Color : Claro
Densidad : 1,371
Concentración : 70/71 °Brix.
Envase : Tambores de PVC
Envases por contenedor de 20' : 56 tambores de 60 galones c/u
Precio orientativo : US\$ 6,00 por galón. Base CyF Costa Este USA.

JUGO CONCENTRADO DE PERA. Natural. Sin Conservantes.

Variedades : Williams.
Acidez : Alta. Más de 1,8 de ácido málico.
Color : Claro
Concentración : 70/71 °Brix
Envase : Tambores de PVC
Envases por contenedor de 20' : 56 tambores de 60 galones c/u
Precio orientativo : US\$ 6,00 por galón. Base CyF Costa Este USA.

PULPA CONCENTRADA DE MANZANA.

Variedades : Granny Smith, Golden Delicius, Yellow Newton Pippin.
Color : Claro
Concentración : 32 °Brix
Envase : Tambores de hierro revestidos con pintura epoxi, de
235 kg. net c/u.
Envases por contenedor de 20' : 76 tambores de 235 kg. netos c/u.
Precio orientativo : US\$ 600,00 por tonelada. Base FOB puerto San Antonio
Oeste.

PULPA CONCENTRADA DE PERAS.

Variedades : Williams. Beurré. D'Anjou. Winter Bartlett.
Color : Claro
Concentración : 32 °Brix hasta un máximo de 36 °Brix.
Envase : Tambores de hierro revestidos con pintura epoxi, de
235 kg. netos c/u. (Peso tambor vacío: 22 kg)
Envases por contenedor de 20' : 76 tambores de 235 kg. netos c/u.
Precio orientativo : US\$ 600,00 por tonelada. Base FOB puerto San Antonio
Oeste.

CONCENTRADO DE DAMASCOS.

Variedades : Royal. Bandera Española.
Color : Naranja claro.
Concentración : Pasta. 32 °Brix.
Envase : Envase de Hojalata "A-12", de 10 libras (4,54 kg) c/u
Tambores de 55 galones (Contenido neto 215-220 kg) c/u
Envases por contenedor de 20' : 640 cajas x 6 envases de hojalata "A-12" c/u,
palletizadas y zunchadas.
Precio Orientativo : Hojalata "A-12" - US\$ 38,20 por caja de 6 envases, pale-
tizada y zunchada. Base FOB Buenos Aires.
Tambores - US\$ 1.400,00 por tonelada. Base FOB Buenos
Aires.

CONCENTRADO DE DURAZNOS.

Variedades : Cling.
Color : Amarillo rojizo. (Corazón claro)
Concentración : 32 °Brix hasta un máximo de 36 °Brix.
Envase : Envase de Hojalata "A-12" de 10 libras (4,54 kg) c/u.
Tambores de 55 galones (Contenido neto 215-220 kg) c/u.
Envases por contenedor de 20' : 640 cajas x 6 envases de hojalata "A-12" c/u,
palletizadas y zunchadas.
Precio Orientativo : Hojalada "A-12" - US\$ 32,70 por caja de 6 envases, pale-
tizada y zunchada. Base FOB Buenos Aires.
Tambores - US\$ 1.200,00 por tonelada. Base FOB Buenos
Aires.

COMENTARIOS SOBRE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CONCENTRADOS NO CITRICOS.

Resulta interesante analizar el comportamiento de los volúmenes y los valores de los concentrados no cítricos. Los volúmenes han venido aumentando consistentemente pese a que los valores se han visto fuertemente reducidos.

Hay que considerar que la competencia de estos productos ha sido muy agresiva, particularmente en los últimos años. Esta competencia agravada con la existencia de precios subsidiados y una fuerte oposición de los productores frutícolas de USA a las importaciones de jugos concentrados desde Europa y Argentina, llevó a que la participación de las ventas argentinas de concentrados no cítricos en el mercado de USA pasara a representar el 67% del total de importaciones de estos productos en el período 1975/1978 a un 30% en los últimos años.

Este retroceso en el mercado fué ocupado por otros países productores, como Alemania, Sudáfrica, España, Holanda, Francia entre otros.

Este aumento constante de los volúmenes exportados de concentrados no cítricos, fundamentalmente de manzana, coinciden con una caída bastante notable en las exportaciones de manzanas en fresco y con un estancamiento del consumo interno de los productos frescos.

Las etapas de post-cosecha tienen un papel preponderante en la calidad y en la conservación de los productos frutihortícola (embalajes, manipuleo, características de enfriamiento, etc.). Se estima que en nuestro país las pérdidas post-cosecha superan fácilmente el 30%. Esto afecta fundamentalmente a las exportaciones de los productos frescos y la calidad de los derivados, en forma de concentrados.

EXPORTACION DE JUGOS CONCENTRADOS NO CITRICOS A USA

AÑO	TONELADAS	MILES DE US\$
1973	13.769,2	9.766,6
1974	15.960,5	8.521,2
1975	17.588,7	7.507,5
1976	28.441,2	11.577,3
1977	39.945,0	24.614,3
1978	44.146,0	35.996,00
1979	44.305,6	47.791,4
1980	36.424,8	40.460,4
1981	41.299,5	38.485,0
1982	44.274,4	43.195,4
1984	47.161,3	32.559,4
1985	49.576,6	31.212,4

PRINCIPALES PAISES COMPETIDORES DE ARGENTINA EN CONCENTRADOS DE MANZANA. PERA.
DAMASCOS. DURAZNOS.

* República Federal Alemana.

Su principal fuente de aprovisionamiento proviene de los países socialistas.

* Austria.

* Francia.

* Italia.

* España.

* Sud Africa.

Debido a dificultades comerciales impuestas por los principales compradores internacionales, (apartheid), triangula sus exportaciones.

* Australia

* Nueva Zelandia.

ADENDUM AL CAPITULO V

A fojas 58 se menciona un recargo del orden del 20,5% en concepto de Bunker Surcharge o Recargo por combustible, el cual consiste en lo siguiente:

Dado el aumento del precio del petroleo del orden del 25% en el año 1970, y del 400% en 1974, lo cual repercutió indudablemente en el precio de los combustibles, si bien no en forma pareja en todo el mundo, los armadores se encontraron con la situación que habiendo pactado fletes (cerrados) en puerto de origen, considerando un precio de combustible, dicho flete no reflejaba el real costo del combustible que el buque debía cargar en los puertos de escala y destino, con lo cual entraba en pérdidas operativas.

A efectos de subsanar estas diferencias, se comenzó a aplicar un recargo que morigerara la diferencia de precio que pudiera tener el combustible a lo largo de la travesía. A este recargo se lo llama "Bunker Surcharge o Recargo por Combustible" que en forma porcentual (diferencial de acuerdo a la línea) se aplica sobre el flete básico devengado por la carga, y que en consecuencia es parte del costo del transporte.

ADENDUM AL CAPITULO XI

a) Detallar la permanencia promedio de los buques en los puertos analizados.

Costos de esas permanencias.

1) En el año 1987, tal como surge del Capítulo II han ingresado 69 buques que cargaron 348780 toneladas, lo cual da un promedio de 1 entrada a puerto cada 5,29 días y con una carga promedio para cada buque de alrededor de 5.000 toneladas en el Puerto de SAE.

La permanencia promedio de los buques en el Puerto de SAE es de 3,78 días hábiles.

En el puerto de Bahía Blanca la estadía promedio de los buques en los muelles es de 5,02 días hábiles. (cereales)

En tanto que en el puerto de Buenos Aires dicha estadía varía según la bandera de los buques, dado que al ser puerto terminal de los buques de bandera argentina, las estadías de estos pueden prolongarse más allá de lo operativamente debido. No obstante, efectuando un promedio de las estadías el mismo se ubica en el orden del 4,15. días hábiles.

2) Los costos de las permanencias son los mencionados en el capítulo XI "Tarifas Comparativas, no obstante conviene aclarar las bases de aplicación de cada tarifa:

Tarifa 1-N (Entrada): En dólares estadounidenses, por tonelada de registro neto o fracción y por cada entrada, pagaderos en Australia de acuerdo a la cotización tipo vendedor del mercado de cambios informado por el Banco de la Nación, correspondiente al cierre del día de zarpado o día hábil bancario precedente, si este fuera inhábil.

Tarifa 2-N (Faros y Balizas) Idem anterior.

Servicios por uso de puerto: En dólares estadounidenses por tonelada de registro neto o fracción y por día o fracción, pagaderos en Australia, de acuerdo con la cotización oficial tipo vendedor del mercado de cambios correspondiente al cierre del día del zarpado o día hábil bancario precedente si este fuera inhábil.

b) Aclarar si las tarifas señaladas guardan relación con el tamaño de los buques.:

Esta pregunta fué contestada en este Adendum Punto a)2) cuando en "Servicios por uso de puerto" se estableció que era por "día o fracción" oviamente de estada de los buques en cada puerto. y "por tonelada de registro neto o fracción" es decir el tamaño de los buques.

ADENDUM AL CAPITULO XII

"Describir que estrategia debería adoptar la provincia para participar de las negociaciones sobre Conferencias de fletes"

La/s provincia/s no pueden participar de las negociaciones sobre Conferencias de fletes puesto que estas son compuestas por los armadores (transportistas) que participan del tráfico conferenciado los cuales fijan las tarifas de fletes en función de los costos de operación (portuarios incluidos) las cuales, luego de su fijación, son sometidas a consideración y aprobación a la Autoridad marítima de aplicación para su puesta en vigencia. Cabe recordar que este servicio no es monopolico desde el momento que existen o pueden existir otros tipos de tráfico (outsiders o tramp), con lo cual puede establecerse que si los segundos se guían por la relación oferta/demanda los primeros no podrán establecer tarifas de fletes muy alejadas de esa realidad.

6
H. 12221
L 15

3425P

PROYECTO FRUTA DIFERENCIADA (PROFRUDI)
- OPTIMIZACION DE LOS FLETES Y TRANSPORTES
EN EL PUERTO DE SAN ANTONIO ESTE -

EXYTE 1062/07

EXPERTO: CARLOS A. LEDESMA

H. 12221
H. 41121
6.322
H. 34
H. 310

1989

CAPITULO IINTRODUCCION GENERAL

El transporte constituye una de las funciones básicas de la comercialización, conjuntamente con la de empaque y al macenaje hacen posible el intercambio o transferencia física de las mercaderías. Consiste en trasladar estas mercaderías desde el centro de producción al centro de consumo, permitiendo de esta manera el abastecimiento de grandes mercados en lugares ~~de~~ distantes y fortaleciendo la producción en gran escala y la especialización industrial.

Todas las actividades económicas dependen en mayor o menor grado del traslado de la producción. El incremento en los costos de transporte producidos por el encarecimiento del petróleo y la significación que el mismo tiene en el desarrollo económico, ha llevado a los países a procurar sistemas más óptimos, dando lugar a una acelerada evolución y perfeccionamiento de los medios tradicionales y a la utilización de nuevos insumos como la energía nuclear.

Los costos excesivos y las deficiencias en los servicios de transporte pueden transformar productos competitivos en incompetitivos. Por el contrario, la eficiencia de estos servicios confiere una ventaja comparativa importante en la comercialización de las mercaderías, favorece la competencia y reduce la inmovilización de capital circulante por la velocidad de traslado de los bienes. Inclusive, en la instalación de cualquier industria, uno de los aspectos relevantes es la distancia a los centros de consumo y las posibilidades de tráfico regular y económico.

Ya no se discute la influencia del transporte en el desarrollo económico, si bien no es la única condición. Exis

ten numerosas regiones que con recursos naturales similares, han alcanzado diferentes niveles, como consecuencia de contar o no con mecanismos eficientes de traslado. Los países han adquirido real conciencia de la importancia de estos servicios y están realizando grandes esfuerzos para mejorarlos y ampliarlos.

El transporte permite el tráfico de mercaderías, o sea el movimiento de productos por intermedio de los diferentes sistemas. Los servicios que prestan los diferentes medios incluyen los siguientes aspectos:

- * Velocidad
- * Flexibilidad
- * Seguridad
- * Capacidad
- * Eficiencia
- * Seriedad

Velocidad: Consiste en la rapidez con que se transportan las mercaderías desde el punto de partida al de destino.

Flexibilidad: Es la capacidad del sistema de transporte de recibir cualquier tipo de carga.

Seguridad: Incluye dos aspectos: Uno relacionado con la integridad de la carga, evitándose roturas y destrozos y otro referido a la entrega efectiva con toda la documentación en regla.

Capacidad: Consiste en el espacio disponible del transporte para trasladar determinadas cantidades considerando peso y tamaño.

Eficiencia: Es la realización efectiva del servicio al menor costo posible.

Seriedad: Es el cumplimiento de todas las obligaciones y compromisos asumidos por el transporte, inclusive el horario de salida y arribo.

Obviamente, cada medio de transporte ofrece alguna de estas ventajas en desmedro de otros. Por ejemplo el transporte aéreo es veloz, seguro y tiene seriedad pero es menos flexible, más costoso y no dispone de capacidad.

En última instancia, el producto y las condiciones de venta, son los que determinan las características de los servicios requeridos y en función de ello será el sistema elegido.

El transporte marítimo, que mueve en el mundo más de 3900 millones de toneladas de mercaderías, representa en el ámbito global de los intercambios comerciales internacionales el medio básico de transporte y bien lógico si se recuerda que el 73% de la superficie de nuestro planeta está cubierta por las aguas.

Desde 1950 el crecimiento medio anual del comercio marítimo en toneladas transportadas ha oscilado entre el 7 y el 7,5% para la carga seca y alrededor del 9% para el petróleo.

De todos los medios de transporte, el marítimo es uno de los que más condicionamientos tiene debido a precisar de una serie de elementos para su realización, como son los puertos, canales de acceso, diques para varada, instalaciones de carga, descarga y almacenaje de mercaderías, y por supuesto de los necesarios medios de combinación con el ferrocarril y la carretera.

Más del 80% de los puertos del mundo no pueden recibir buques superiores a las 30.000 Tons de peso muerto, por sus profundidades prácticas actuales inferiores a 11 metros.

En cuanto a la limitación de los canales, permiten una manga máxima que oscila entre los 22 y 39 mts, lo que representa en líneas generales el paso de buques hasta

un máximo de 230.000 tons de peso muerto.

En lo referente al atraque en si mismo, es generalmente aceptado que el tamaño máximo de buques que pueden atracar a un muelle, es del orden de las 350.000 tons de peso muerto, siendo necesario para los de más porte recurrir a los sistemas de boyas de carga y descarga, únicamente aplicables a los graneles líquidos y que, además deben estar instalados en zonas que reúnan simultáneamente las condiciones de aguas profundas, situación abrigada y accesos poco congestionados, dado el tamaño de los buques.

De acuerdo a las últimas estadísticas, le corresponden a los países desarrollados con economía de mercado y a los de matrícula libre, el 78% del tonelaje mundial de barcos. a los países socialistas el 7,5% y a los países en desarrollo el 13,6%. La participación de los países en desarrollo en la flota mundial registró un aumento perceptible durante el periodo comprendido entre 1981 y 1982 pasando del 12,5% al 13,6%. Este incremento se explica en parte por aumentos sustanciales de las flotas de Arabia Saudita, Hong Kong y Brasil. Dentro del grupo de países en desarrollo, la propiedad sigue estando concentrada en unos pocos países: 12 países, es decir aproximadamente el 10% de los países en desarrollo controlan el 76% de la flota total del grupo.

La desaceleración del crecimiento de las flotas mundiales podría atribuirse a la disminución del comercio mundial y a la depresión consiguiente del mercado mundial de fletes, que dió lugar a un volumen considerable de desguaces y a muy pocas nuevas construcciones.

Aunque se espera una recuperación modesta de la economía mundial, es probable que a corto plazo el volumen de la flota mundial permanezca estancado, de modo que se precisaría una recuperación fuerte y sostenida de la economía

para provocar su crecimiento acelerado, dada la enorme capacidad de reserva existente.

Tal como se explica en cada uno de los capitulos, lo dicho afecta directamente a las condiciones de fletamento maritimo no solo del sector frutihorticola sino tambien de productos secundarios

CAPITULO IIEXPOSICION GRAFICA Y DETALLADA DE LA ACTIVIDAD MARITIMA EN EL CONO SUR LATINOAMERICANO, CON INDICACION NUMERICA DE PUERTOS DE ORIGEN Y DESTINO, BANDERAS, TIPOS DE BUQUES, TIPOS DE TRAFICOS, CLASES DE CARGAS, CONDICIONES DE FLETAMENTO Y ESTACIONALIDAD

El Puerto de San Antonio Este es uno de los principales puntos de embarque con que cuenta la República Argentina para atender las demandas del exterior de frutas frescas.

Junto con el puerto de Buenos Aires, concentran el 67% del total exportado, así como el 95% del monto despachado por vía marítima.

Si consideramos lo ocurrido desde 1983, y tomamos valores acumulados de cajones exportados (Ver Cuadro 1 Anexo) surge en forma nitida que el Puerto de Buenos Aires es la principal vía de salida de la producción frutícola argentina. Así lo atestiguan los 34,59 millones de bultos despachados en el lustro 1983/1987 desde sus muelles, lo que significa un 35% del total.

A continuación se ubican en similares niveles para el período las exportaciones por Paso de los Libres que, por medio de camiones abastecen los mercados del Brasil con 28,21 millones de bultos despachados, constituyendo así el 29% de participación. Luego se ubica el puerto de San Antonio Este con sus 9,95 millones de cajones y un 29% del total. De ello se deduce que el resto, algo más de 6 millones de unidades, un 7% del monto exportado se divide entre puertos como Madryn y Mar del Plata así como otros puntos y modos de transporte/exportación de menor importancia relativa. (Ferro arriles, vía fluvial, camiones por otros puntos del país, etc.)

Si observamos el cuadro 1, veremos graficamente el comportamiento operado en dicho ~~quinquenio~~ quinquenio por las exportaciones frutícolas argentinas, surgiendo desde allí que a partir de los montos alcanzados en 1983 se produce una pronunciada caída en las ventas del año siguiente, Dicha disminución fué del orden del 27% y se noto en todos los puntos de envío de frutas. Paso de los Libres despacho un 30% menos que en 1983 y Buenos Aires disminuyó tambien aunque solo un 8%. En cambio el Puerto de San Antonio Este aumento su participación en el total a pesar de la caída en las exportaciones totales un 12%.

Durante el año siguiente (1985) se produce un importante aumento en el total exportado por el país (26%), manteniéndose practicamente la participación del envío via camiones hacia Brasil por el puente Paso de Libres-Uruguaiana, canalizandose el total de los más de 6 millones de cajones adicionales respecto del anterior por medio de Buenos Aires (+ 90% del año anterior) y San Antonio Este (con más 70% que 1984)

Por su parte el año 1986 nos muestra una nueva caída en las exportaciones totales, que lleva las cifras a valores similares a los alcanzados dos años atras. En este caso la caída más pronunciada en su monto de despachos la sufre San Antonio Este (- 40%), que Paso de los Libres (-37%) ó el Puerto de Buenos Aires, que solo debió resignar el 15% de lo despachado el año anterior.

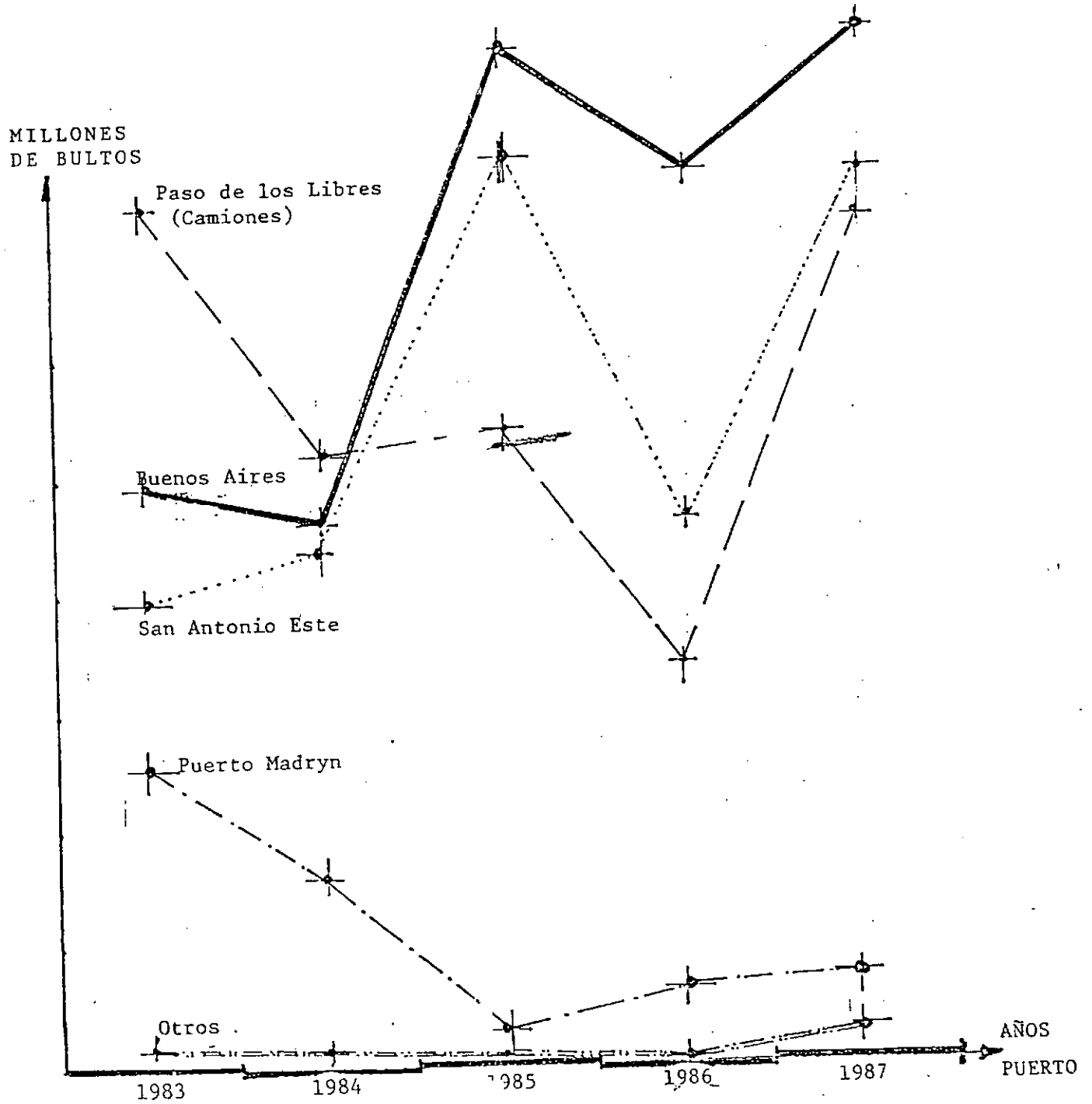
CUADRO 1

-- EXPORTACIONES ACUMULADAS DE FRUTAS --
SEGUN PUERTO DE EMBARQUE 1983-1987

EMBARCADAS EN:	CAJONES ENVIADOS	ACUMULACION
Paso de los Libres	28.210.200	28.210.200
Buenos Aires	34 596.359	62.806.559
San Antonio Este	27.955.929	90.762.488
Puerto Madryn	5.475.963	96.238.451
Otras vias (Fluvial FC)	666.538	96.904.989
Mar del Plata	38.438	96.943.427
TOTALES	96.943.427	96.943.427

FIGURA 1

FRUTAS: EXPORTACIONES TOTALES DEL PERIODO 1983/1987
SEGUN PUNTO DE EMBARQUE



UN ANALISIS SOBRE LO OPERADO HASTA EL PRESENTE POR EL PUERTO DE SAN ANTONIO ESTE

Desde que en Febrero de 1983 fuera inaugurado con el envío a través del buque soviético Kandava, de 142.108 bultos de manzanas y 15.848 cajas de peras hacia Escandinavia, el puerto de San Antonio Este ha ido expandiendo sus actividades hacia el tráfico de otros productos pero consolidando sus especiales posibilidades como estación marítima frutícola.

El cuadro 2 nos muestra el porcentaje de incidencia de la fruticultura en la cantidad operada por el puerto durante cada año, y notamos también que dicha magnitud es francamente descendente, puesto que inicia con un contundente 99% en 1983 hasta llegar al 54% en 1987.

Esta cifra de 1987 surge al hacerse notar las 150.000 toneladas de sal operadas a partir de un pequeño inicio de exportaciones de este producto (2400 TM) durante el año anterior. Del análisis de las cifras expresadas en el cuadro 3, vemos claramente que el 54% frutícola es seguido por un 43,6% de sal, lo que deja poco más de un 2% para el resto de los productos que allí se trabajaron a lo largo del año. Al respecto y a efectos informativos, digamos que ellos fueron: Carga General, Pescado (Producto con grandes posibilidades de desarrollo), minerales, carnes comestibles. A partir de las grandes existencias de ganado lanar de la patagonia, se pueden generar importantes aportes en el futuro que ~~incluyen~~ a la lana. Quisieramos agregar también una pequeña reseña sobre la expansión operada en estos años en la cantidad de productos embarcados. A partir de los únicos dos productos de 1983 (manzana y pera) se paso a seis productos durante el año siguiente, siendo 13 en 1985 y prácticamente un sumero similar durante el periodo posterior. Desde el punto de vista de los toneladas, los datos nos muestran en miles de toneladas casi 77 durante el primer año, hasta las casi 349 embarcadas durante 1987, cifras que muestran una clara tendencia expansiva para el ciclo. Finalmente resulta importante mencionar la cantidad de buques que operaron en cada uno de los años a fin de poder visualizar la densidad de tráfico de este puerto y que surge del siguiente cuadro:

AÑO	1983	1984	1985	1986	1987
TONELAJE EMBARCADO	76.682	96194	206408	123628	348780
VAPORES INGRESADOS	28	47	88	42	69

CUADRO 2

--PORCENTAJE DE INCIDENCIA DE LAS FRUTAS FRESCAS--
EN LA OPERATORIA DEL PUERTO DE SAE

AÑO	Porcentaje sobre total operado
1983	99%
1984	91%
1985	93%
1986	78%
1987	54%

CUADRO 3

(Fuente propia)

PRODUCTOS Y PORCENTAJES OPERADOS POR EL PUERTO DE SAE

Productos	Porcentajes	Montos (Tons)
Carga General	0,25	867
Carnes comestibles	0,07	207
Pescado	0,70	2.133
Frutas comestibles	54,00	189.031
San Azufre Tierras	43,68	150.657
Otros minerales	1,30	4.451
TOTAL	100,00	348.780

PUERTO DE SAN ANTONIO ESTEANALISIS DEL MOVIMIENTO DE MERCADERIAS DEL PERIODO 1983/1987

Surge evidente que el Puerto de San Antonio Este ha ido expandiendo su tonelaje operado desde su inauguración.

Esta afirmación es válida aún concediendo que durante el año 1986 se produjera una caída del 41% sobre el nivel de 208.000 toneladas que se alcanzaron en 1985. Ello se debió indudablemente al menor envío de frutas frescas que se produjo en dicho periodo.

Resumiendo podemos afirmar que salvo la caída antedicha, el crecimiento ha sido sostenido en la utilización de este puerto. Los números al respecto son claros y esto que las tasas de aumento en el tonelaje operado fueron respectivamente:

entre 1983 y 1984	= 75%
entre 1984 y 1985	= 43%
entre 1985 y 1986	= 41%
entre 1986 y 1987	= 182%

En el cuadro 4 se puede ver con claridad el comportamiento en lo comercial del puerto de SAE desde 1983 hasta 1987. Al respecto se observa una alta concentración en su uso como puerto de exportaciones así como una casi inexistente actividad como puerto de cabotaje y de importaciones lo que lo otorga un perfil muy definido respecto de otros puertos del país.

Esta concentración durante el año 1983 fué del 100% absoluto exportador puesto que el 99% consistió en frutas frescas y el resto se dividió entre pescado y harina expellers.

En 1984 comienza a aparecer el cabotaje con un 10% del total, operando en la canalización de productos (sal, azufre, tierras) de las zonas aledañas hacia los mercados de consumo del litoral argentino. Fué casi inexistente el cabotaje hacia adentro, y solo se notó un muy pequeño movimiento en el rubro máquinas y aparatos.

Las exportaciones de ese año se completaron con un pequeño embarque de lanas.

El año 1985 trajo un 100% de operaciones en el sector exportador, donde las frutas frescas (93,5%) ocuparon un lugar preponderante y el resto se dividió en "Sales, azufres, tierras" con un 24%; "Otros metales y maquinarias" con un 3,5% y algo de lanas y hortalizas (0,6%).

El año 1986 trajo algún movimiento de entrada y salida de cabotaje a través de pescados y sales respectivamente, así como una pequeña importación de maquinarias. El Puerto de SAE fue concluyente con su perfil de puerto exportador puesto que las cifras indicaron que un 78% de las mercaderías operadas en el año fueron las frutas frescas embarcadas hacia distintos países. El año se completa con "sales" y "otros metales" (16%), "lanas" y "Hortalizas".

El año 1987 por su parte, muestra la aparición de la carga general tanto de importaciones como de exportaciones aunque aún en manera embrionaria con cifras muy pequeñas, así como también la inexistencia del cabotaje en ambos sentidos.

En el análisis de los items exportados, es significativo el desarrollo de "sales, azufres y tierras" que alcanzó el 43% del tonelaje total operado en el puerto. De todos modos el principal tipo de productos que el puerto canalizó a lo largo del año fueron otra vez las frutas frescas, que se mantuvieron con un tope de más del 54% del total canalizado por este puerto.

Es interesante observar las cifras alcanzadas por el pescado que triplicó los niveles del año anterior, aunque sus magnitudes no sean aún definitorias a nivel nacional respecto de lo alcanzado por otras estaciones marítimas de la Argentina.

En la figura 2 se pueden apreciar en forma gráfica las magnitudes que expresa el cuadro 4.

A modo de síntesis global, digamos que las primarias 83.000 toneladas que este puerto operó a lo largo de 1983, en solo cinco años fueron superadas en un 420% con un total de tráfico que alcanzó a 348.000 toneladas de mercaderías para todo el año.

CUALRO

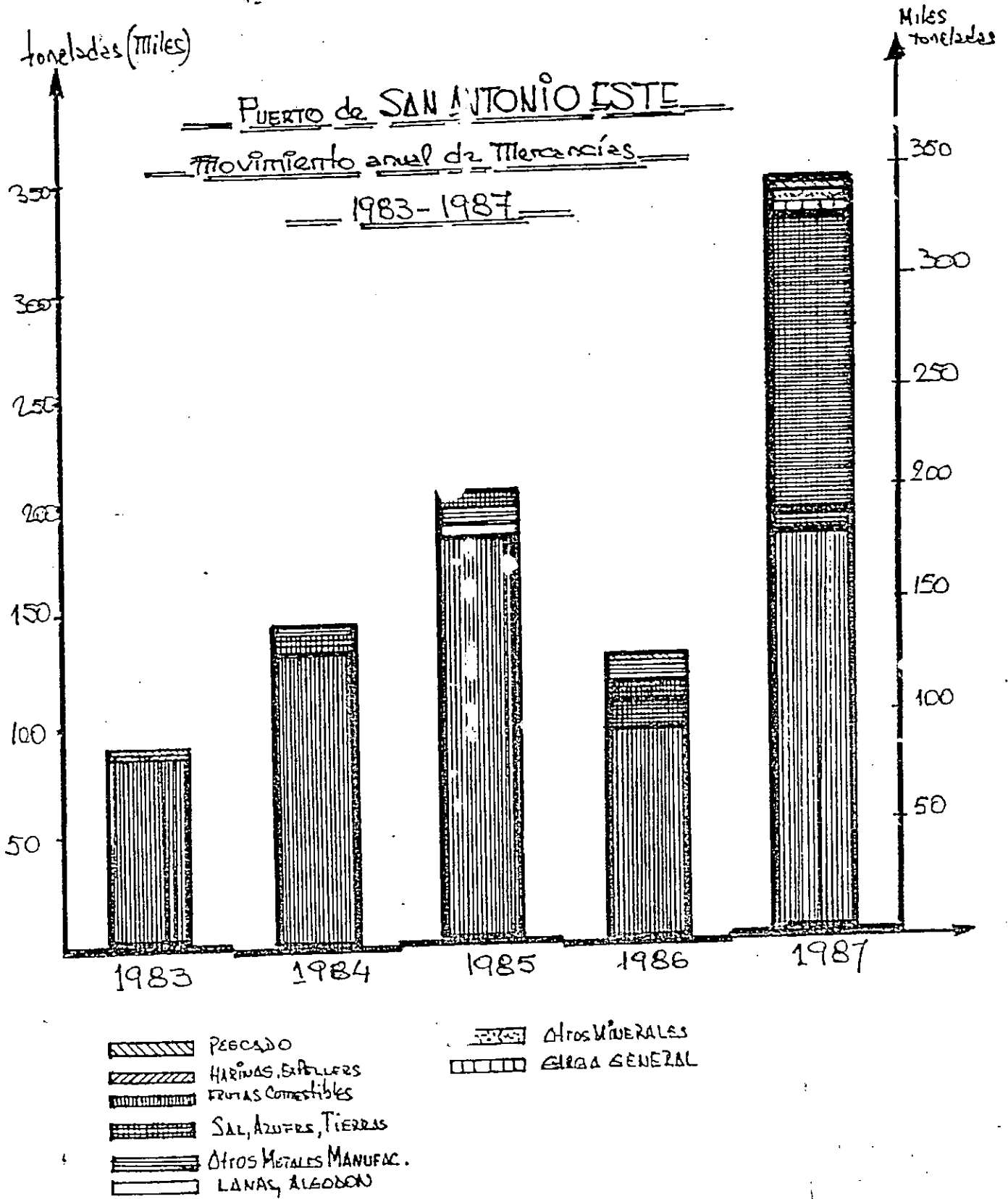
Fuente: Propia

PUERTO DE SAN ANTONIO ESTE

MOVIMIENTO ANUAL DE MERCADERIAS - TONELADAS -

Año	Productos	Ultramar		Cabotaje		Total Operado
		Import.	Export.	Entrado	Salido	
1983	Pescado		65			65
	Frutas Comest.		82218			82218
	Harinas, Expell		740			740
	TOTAL					83023
1984	Frutas comest.		133316			133316
	Sal Azufre Tier				11763	11763
	Lanas		339			339
	Maquinas y Apar.			223		223
	TOTAL					145641
1985	Hortaliz y Legum.		178			178
	Frutas comest.		194031			194031
	Sal Az. Tierras		5047			5047
	Lanas algodón		1892			1892
	Otros Met. Maq.		7225			7225
	TOTAL					208373
1986	Carnes comest.		241			241
	Pescado		691	1438		2129
	Frutas comest.		96103			96103
	Sal Az. Tierras		9790		5768	15558
	Lanas algodón		298			298
	Otros met. Maq.		9260			9260
	Maquinas Apar.	39				39
	TOTAL					123628
1987	Carga General	247	620			867
	Carnes comest.		207			207
	Pescado		2133			2133
	Frutas comest.		189031			189031
	Sal Az. Tierras		150657			150657
	Otros minerales		4451			4451
TOTAL					348780	

FIGURA 2



COMPORTAMIENTO DE LOS MERCADOS DE EXPORTACION FRUTIHORTI-
COLA DE LA ARGENTINA DURANTE EL AÑO 1987

Es importante realizar una descripción sobre el comportamiento de las exportaciones frutihortícolas de un año calendario, en los diferentes mercados abordados a partir también de las distintas especies frutales en cuestión.

Como surge de la figura 3 y del cuadro 5 el principal país receptor de nuestra fruticultura es Holanda, a través del Puerto de Rotterdam. Si tomamos como punto de análisis el año 1987 que es el de mayor volumen exportado en los cinco anteriores, veremos que ha absorbido más de 7,5 millones de cajones en total. La temporada comenzó en enero con casi 19.000 cajones de uvas para concluir en setiembre con más de 1 millón de cajones de limón, mandarinas, naranjas y pomelos.

Las principales demandas del mercado de Rotterdam estuvieron dadas (ver cuadro 6) por los cítricos con 4.608.096 cajones de los cuales el principal rubro fueron las naranjas con 2.338.278 (50%) seguidos de limones con 1.253.079 (27%) pomelos con 710.323 (15%) y mandarina con 306.419 y un 7% del total de cítricos recibidos entre abril y setiembre.

En orden de importancia se ubicaron las manzanas, especie que aportó 2.109.475 bultos que a lo largo de su tiempo de operatoria entre febrero y julio alcanzó un porcentaje algo alejado del 61% de los cítricos antes mencionados, puesto que su porcentual respecto del total exportado alcanzó casi un 28%.

Seguidamente vemos que las peras aportaron un porcentaje al total general exportado de un 9% y 671.400 cajones extendiéndose como es habitual, su temporada específica desde febrero hasta mayo.

Diferentes son los ciclos exportables respecto de nuestro segundo mercado frutihortícola (Aunque alimentado por medio del transporte) es el Brasil, porque tanto las manza-

nas como las peras son enviadas allí por vía terrestre durante todos los meses del año, alcanzando su climax en agosto. Para el año 1987 fué de un nivel exportado de más de 647.000 cajones de manzanas y en el de peras con marzo (ver cuadro 7) alcanzo un volumen de 385.674 bultos. Estas dos especies son s mas requeridas por este mercado y durante este periodo totalizaron respectivamente 4839540 cajones de manzanas y 1061926 cajones de pera. Ello significa que ante un total general de 7.085.698 bultos de frutihortícolas importados por este país, las primeras constituyeron el 68% del total y las segundas un 27%. Las restantes especies requeridas por el vecino país fueron 194000 cajones de ciruelas (2%), 70.000 cajones de uvas de mesa y casi 20.000 de cerezas que completaron el total general exportado de algo más de 7 millones de bultos para dicho año.

Otro mercado importante para la producción frutihortícola de la Argentina fué Francia que cubrió más de 2.400.000 cajones de frutas. Ello nos indica que es un mercado de algo menos de la mitad de los dos principales y recibe alguna producción desde nuestros puertos desde febrero hasta setiembre, alcanzando sus mayores volúmenes a partir desde mayo fundamentalmente, con los cítricos en general. Francia (ver cuadro 8) es un país que recibe nuestra producción casi en su totalidad desde Le Havre completandola con muy poco desde Marsella. Sus importaciones son pomelos que constituyeron algo más de 1 millón de bultos (44%) naranjas (42%) limón (12%) y mandarinas que cerraron el 2% restante y poco más de 55.000 cajones del producto.

El resto de las especies que interesó a este país fueron las peras, las manzanas, las uvas y algo más de 4000 cajas de paltas.

Siguiendo la importancia de Francia, encontramos a ITALIA con 1,5 millones de bultos, que ingresaron al país por los puertos de Savona, Genova, Ravenna y Livorno, que adquirió a la Argentina entre Febrero y marzo 1.054.963 cajones de peras (ver cuadro 9) enviadas desde San Antonio Este y Buenos Aires (73%). También en marzo recibió Italia casi 70000

cajones de manzanas (5%) pasando durante el periodo mayo-julio a importar completando su volumen, más de 315.000 bultos de pomelos, que alcanzaron el 22% para 1987.

Otros mercados de frutas argentina, fueron Suecia, Alemania Federal, EE.UU., mercados a los que se exportaron alrededor del millón de bultos.

Los otros países que recibieron frutihortícolas desde nuestro país son Canadá, Unión Soviética, Bulgaria, Saudi Arabia, Finlandia, Hong Kong, Singapur y Algunas islas del Caribe. El total de todo este contexto no alcanza de 800000 cajones, lo que significa en los hechos casi un modesto 3% con una casi absoluta reeminencia de los cítricos (99%) del total y una pequeña parte reservada a las manzanas (ver cuadros 13 al 24)

PARTICIPACION DE MEDIOS DE TRANSPORTE, BULTOS Y PUERTOS DE EMBARQUE

Durante 1987 se exportaron como se ha dicho 24.034.837 bultos y los transportados por vía terrestre fueron 7.016.482 hacia el Brasil y 36875 para Bolivia.

El resto, es decir 16.981.480 cajones fueron enviados de los diferentes puertos que se indican a continuación por medio de la cantidad de buques que se indican en cada caso.

Buenos Aires	60 buques	8.934.859 Cajones
San Antonio Este	45 buques	7.505.101 "
Puerto Madryn	7 buques	524.332 "
Mar del plata	1 buques	17.128 "
TOTAL		16.981.420

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE FRUTAS 1986-1987
— POR PAISES DE DESTINO —

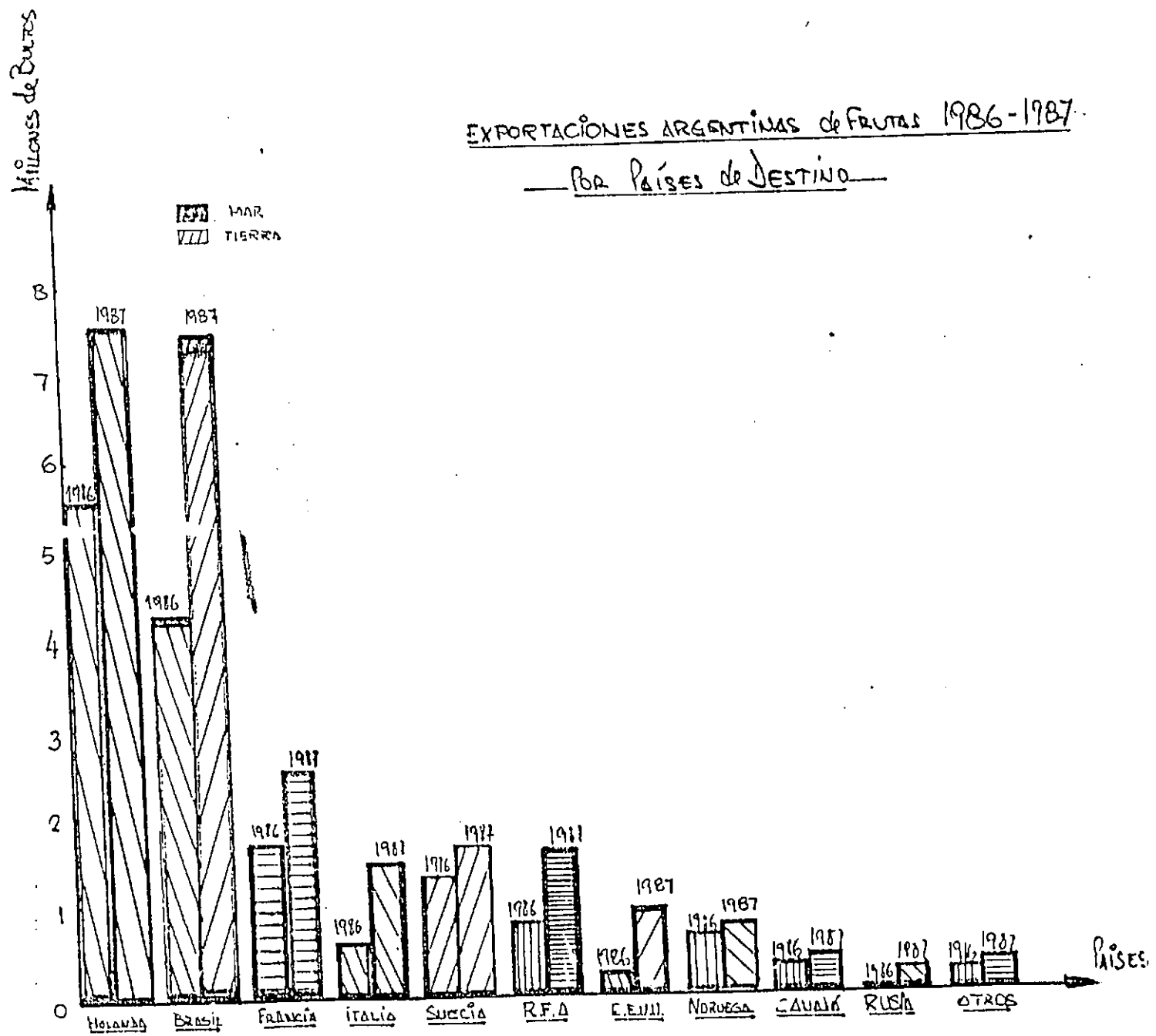


FIGURA 3

D.110119

CUADRO 5

EXPORTACIONES DE FRUTAS EN LOS AÑOS 1986 Y 1987
— POR PAÍSES DE DESTINO —

PAÍSES	1986	1987	VARIACIÓN %
HOLANDA	5.514.761	7.537.522	+ 36
BRASIL (POR TIERRA)	4.189.518	7.162.420	+ 71
BRASIL (POR MAR)	32.637	69.216	+ 204
FRANCIA	1.798.463	2.402.976	+ 33
SUECIA	1.488.406	1.260.908	- 16
R.F.A.	721.859	1.219.224	+ 69
NORUEGA	633.028	689.385	+ 9
ITALIA	580.292	1.440.605	+ 249
CANADÁ	358.023	375.175	+ 8
E.E.U.U.	173.546	984.626	+ 567
ARABIA SAUDITA	171.679	81.151	- 47
FINLANDIA	123.898	78.882	- 37
RUSIA	—	288.791	—
POLONIA	—	218.858	—
OTROS	123.411	225.118	
TOTAL	15.910.721	24.034.037	+ 51 %

CUADRO 6

Exportación total de frutas frescas
a Holanda
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Manzana	Pera	Uva	Cirueta	Limón	Mandanna	Naranja	Pomelo	TOTAL
TOTAL	2.109.475	671.400	141.351	7.200	1.253.079	306.419	2.338.275	710.323	7.537.522
Enero	-	-	18.960	-	-	-	-	-	18.960
Febrero	64.684	238.928	69.328	-	-	-	-	-	372.940
Marzo	464.982	183.033	21.920	-	-	-	-	-	669.935
Abril	531.444	134.691	23.222	7.200	-	32.760	-	-	729.317
Mayo	607.589	114.748	4.094	-	78.400	28.412	40.516	368.986	1.242.745
Junio	376.228	-	3.827	-	288.099	27.614	294.318	173.171	1.163.257
Julio	64.548	-	-	-	337.249	109.342	375.378	103.955	990.472
Agosto	-	-	-	-	357.731	92.936	773.047	58.149	1.281.863
Setiembre	-	-	-	-	191.600	15.355	855.016	6.062	1.068.033

CUADRO 7

Exportación total de frutas frescas a Brasil
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Manzana	Pera	Uva	Cirueta	Cereza	TOTAL
TOTAL	4.839.540	1.961.926	70.064	194.185	19.983	7.085.698
Enero	17.375	142.900	1.700	11.950	-	173.925
Febrero	162.139	246.283	10.200	13.600	-	432.222
Marzo	95.082	385.674	29.750	10.991	-	521.497
Abril	130.315	341.307	13.114	-	-	484.736
Mayo	180.850	208.142	6.800	-	-	395.792
Junio	226.560	186.603	6.800	-	-	419.963
Julio	551.599	67.531	1.700	-	-	620.830
Agosto	704.351	112.167	-	-	-	816.518
Setiembre	647.122	105.420	-	-	-	752.542
Octubre	716.682	98.031	-	-	-	814.713
Noviembre	809.042	36.873	-	-	-	845.915
Diciembre	598.423	30.995	-	157.644	19.983	807.045

CUADRO 8

Exportación total de frutas frescas
a Francia
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Manzana	Pera	Uva	Limon	Mandarina	Naranja	Pomelo	Pasa	TOTAL
TOTAL	17.072	76.136	10.080	264.357	55.343	958.992	1.016.802	4.194	2.402.976
Enero	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Febrero	-	39.005	1.120	-	-	-	-	-	40.125
Marzo	-	37.131	2.240	-	-	-	-	-	39.371
Abril	-	-	4.480	-	-	-	-	-	4.480
Mayo	-	-	2.240	16.191	4.189	13.328	441.204	-	477.152
Junio	-	-	-	80.901	1.680	120.678	335.720	-	538.979
Julio	17.072	-	-	95.109	18.356	168.855	144.890	-	444.282
Agosto	-	-	-	64.701	20.363	290.388	79.307	2.507	457.266
Setiembre	-	-	-	7.455	10.755	365.743	15.681	1.687	401.321

CUADRO 9

Exportación total de frutas frescas a Italia
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Manzana	Pera	Pomelo	TOTAL
TOTAL	69.797	1.054.963	315.845	1.440.605
Febrero	-	390.745	-	390.745
Marzo	69.797	664.218	-	734.015
Mayo	-	-	61.300	61.300
Junio	-	-	184.907	184.907
Julio	-	-	69.638	69.638

CUADRO 10

Exportación total de frutas frescas a Suecia
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Manzana	Pera	Uva	Limon	Manzana	Naranja	TOTAL
TOTAL	990.231	253.257	4.480	630	1.910	10.400	1.260.908
Marzo	336.991	130.491	4.480	-	-	-	471.962
Abril	309.609	84.953	-	-	-	-	394.562
Mayo	343.631	37.813	-	-	-	-	381.444
Julio	-	-	-	630	900	-	1.530
Agosto	-	-	-	-	1.010	5.850	6.860
Setiembre	-	-	-	-	-	4.550	4.550

CUADRO 11

Exportación total de frutas frescas
a Rep. Federal Alemana
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Manzana	Pera	Uva	Ciruela	TOTAL
TOTAL	878.251	326.483	10.080	4.410	1.219.224
Enero	-	6.912	-	-	6.912
Febrero	-	102.481	5.600	4.410	112.491
Marzo	551.578	151.430	-	-	703.008
Abril	143.895	32.005	-	-	175.900
Mayo	145.442	31.629	4.480	-	181.551
Junio	37.336	2.02	-	-	39.362

CUADRO 12

Exportación total de frutas frescas a EE.UU.
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Manzana	Pera	Uva	TOTAL
TOTAL	554.948	369.098	60.580	984.626
Enero	-	6.768	51.780	58.548
Febrero	-	89.866	8.800	98.666
Abril	9.996	117.272	-	127.268
Mayo	101.094	97.097	-	198.191
Junio	381.878	57.135	-	439.013
Julio	61.980	960	-	62.940

CUADRO 14

0-10024

Exportación total de frutas frescas
a Rusia
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Limón	Naranja	TOTAL
TOTAL	287.279	1.512	288.791
Setiembre	287.279	1.512	288.791

CUADRO 13

Exportación total de frutas frescas
a Canadá
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Manzana	Pera	Limón	Mandarina	Naranja	Pomelo	TOTAL
TOTAL	6.846	22.454	83.423	124.746	83.416	54.290	375.175
Mayo	-	20.534	-	-	-	-	20.534
Junio	6.846	1.920	30.022	23.434	59.962	34.706	155.997
Julio	-	-	35.124	52.757	20.997	17.983	125.761
Agosto	-	-	18.270	48.555	2.457	1.701	70.983

CUADRO 15

Exportación total de frutas frescas
a Polonia
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Limón	TOTAL
TOTAL	218.858	218.858
Abril	96.802	96.802
Mayo	42.045	42.045
Junio	25.754	25.754
Julio	25.796	25.796
Agosto	28.461	28.461
Setiembre		

CUADRO 16

Exportación total de frutas frescas
a Bulgaria
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Limón	TOTAL
TOTAL	94.031	94.031
Agosto	94.031	94.031

Exportación total de frutas frescas
a Arabia Saudita
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Limon	Mandarina	Naranja	Pomelo	TOTAL
TOTAL	6.048	65.464	9.513	126	81.151
Julio	6.048	32.240	9.513	126	47.927
Agosto	-	21.828	-	-	21.828
Setiembre	-	11.336	-	-	11.336

CUADRO 18

Exportación total de frutas frescas
a Finlandia
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Manzana	Limon	Mandarina	Naranja	Pomelo	TOTAL
TOTAL	69.415	3.087	2.315	3.250	315	78.982
Marzo	58.433	-	-	-	-	58.433
Abril	10.982	-	-	-	-	10.982
Julio	-	1.197	1.800	-	315	3.312
Agosto	-	1.890	1.015	1.300	-	4.205

CUADRO 19

Exportación total de frutas frescas
a Singapur
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Naranja	TOTAL
TOTAL	15.000	15.000
Diciembre	15.000	15.000

CUADRO 20

Exportación total de frutas frescas
a Hong-Kong
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

MESES	Naranja	TOTAL
TOTAL	15.000	15.000
Diciembre	15.000	15.000

Exportación total de frutas frescas
a Bélgica
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

CUADRO 21

MESES	Limon	Pomeio	TOTAL
TOTAL	2.622	9.212	11.844
Junio	-	4.606	4.606
Julio	2.622	4.606	7.238

Exportación total de frutas frescas
a Colombia
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

CUADRO 22

MESES	Manzana	TOTAL
TOTAL	8.240	8.240
Julio	3.706	3.706
Agosto	4.534	4.534

Exportación total de frutas frescas
a Trinidad Tobago
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

CUADRO 23

MESES	Manzana	TOTAL
TOTAL	882	882
Mayo	882	882

Exportación total de frutas frescas
a Inglaterra
Distribución mensual (en bultos) - Año 1987

CUADRO 24

MESES	Manzana	TOTAL
TOTAL	840	840
Mayo	840	840

Exportación total de frutas frescas
por lugar de salida y medios (en bultos)
Año 1987

TOTAL GENERAL	23.846.513
SUBTOTAL VIA MARITIMA	16.793.156
Buenos Aires - 60 vapores	8.836.931
San Antonio este - 43 vapores	7.414.765
Puerto Madryn - 7 vapores	524.332
Mar del Plata - 1 vapor	17.128
SUBTOTAL VIA TERRESTRE	7.053.357
Brasil: Paso de los Libres y Foz de Iguazú	7.016.482
Bolivia	36.875

Los puertos de embarque de la producción frutícola

Desde 1983 a nuestros días, los dos puertos de ultramar por excelencia en lo referente a las exportaciones de frutas frescas son Buenos Aires y San Antonio Este.

Así lo demuestran las cifras del Cuadro 1, en el que se encuentran las exportaciones acumuladas entre los años 1983 y 1987, donde claramente sobresalen los 34,6 y 27,9 millones de cajas embarcadas desde cada uno de ellos hacia los diferentes mercados internacionales de consumo de estos productos.

El otro gran canal que recorren las frutas argentinas en busca de los mercados externos es el Puente Internacional que une Paso de los Libres con Uruguaiana que es transitado por los camiones que conducen las frutas frescas directamente desde los centros de producción hacia los mercados de consumo del litoral del Brasil. Las magnitudes indicadas en el cuadro 1 nos indican que a lo largo del periodo 1983-1987 han transpuesto dicho puente más de 28 millones de cajones de frutas, lo que lo coloca en segundo lugar como punto de embarque, algo por encima del puerto de San Antonio Este que ocupa, así el tercer lugar.

En otros planos diferentes podemos ubicar conjuntamente en una sola cifra a todo el resto de las alternativas que nos brindan las diferentes formas de salida desde el país de las frutas frescas, ya sea por vía fluvial, terrestre (excepto P. de los Libres), Ferroviaria y desde los puertos de Mar del Plata y Pto Madryn, que sumados nos aportan unos 6 millones de cajones a lo largo de todo este quinquenio 83-87. Resumiendo, durante el periodo la Argentina ha exportado en todo concepto alrededor de 97 millones de cajones de frutas frescas con destino a los mercados del mundo, confirmando los niveles de calidad que caracterizan a esta producción.

Evolución de las exportaciones de frutas argentinas en dólares para el período 1969-1987

Las cifras de los primeros cinco años a partir de 1969 nos muestran una cierta estabilidad alrededor de los 50 millones de dólares ex-

portados en términos reales globales.

En 1974 se duplican las exportaciones alcanzándose los 100 millones de dólares comenzándose a partir de ese momento con un quinquenio brillante para las exportaciones frutícolas que, a través de tasas superiores al 11% anual alcanzan a superar los 203 millones de dólares en 1979.

Las particulares condiciones económicas, financieras y cambiarias existentes en la Argentina en la última década hicieron decaer las exportaciones año a año hasta 94 millones de dólares exportados en 1984. A partir de ese año (ver figura 6) se produce una importante recuperación en los niveles exportados, que hizo volver el nivel a 152 millones de dólares en 1987, tendencia que aún (en 1989) se mantiene.

EXPORTACIONES TOTALES de FRUTAS
FOR PUERTO de EMBARQUE

EMBARCADAS en	1983 CAJONES	1984 CAJONES	1985 CAJONES	1986 CAJONES	1987 CAJONES
CAMIONES Paso de L. Libres	7.286.462	5.157.454	5.431.210	3.324.629	7.010.441
Buenos Aires	4.991.837	4.632.134	8.732.715	7.402.737	8.833.931
San Antonio Este	3.982.374	4.444.618	7.544.852	4.589.400	7.414.765
Puerto Madryn	2.511.802	1.621.721	295.553	522.555	524.332
Por Via Fluvial, FC, otras.	126.249	117.892	99.761	91.400	231.236
<u>MAR del PLATA</u>	<u>21.310</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>—</u>	<u>17.128</u>
TOTALES	<u>18.910.984</u>	<u>15.973.824</u>	<u>22.102.091</u>	<u>15.910.721</u>	<u>24.034.857</u>

CUADRO N°27

EXPORTACIÓN TOTAL de FRUTAS FRESCAS EN US\$ 1969-1987

AÑO	US\$
1969	51.736.715
1970	49.223.599
1971	50.253.434
1972	57.861.103
1973	51.281.863
1974	100.661.872
1975	111.457.821
1976	124.470.566
1977	166.993.611
1978	213.009.903
1979	207.071.140
1980	180.495.624
1981	169.906.624
1982	169.724.924
1983	121.631.086
1984	94.474.257
1985	106.665.399
1986	123.988.418
* 1987	152.600.000

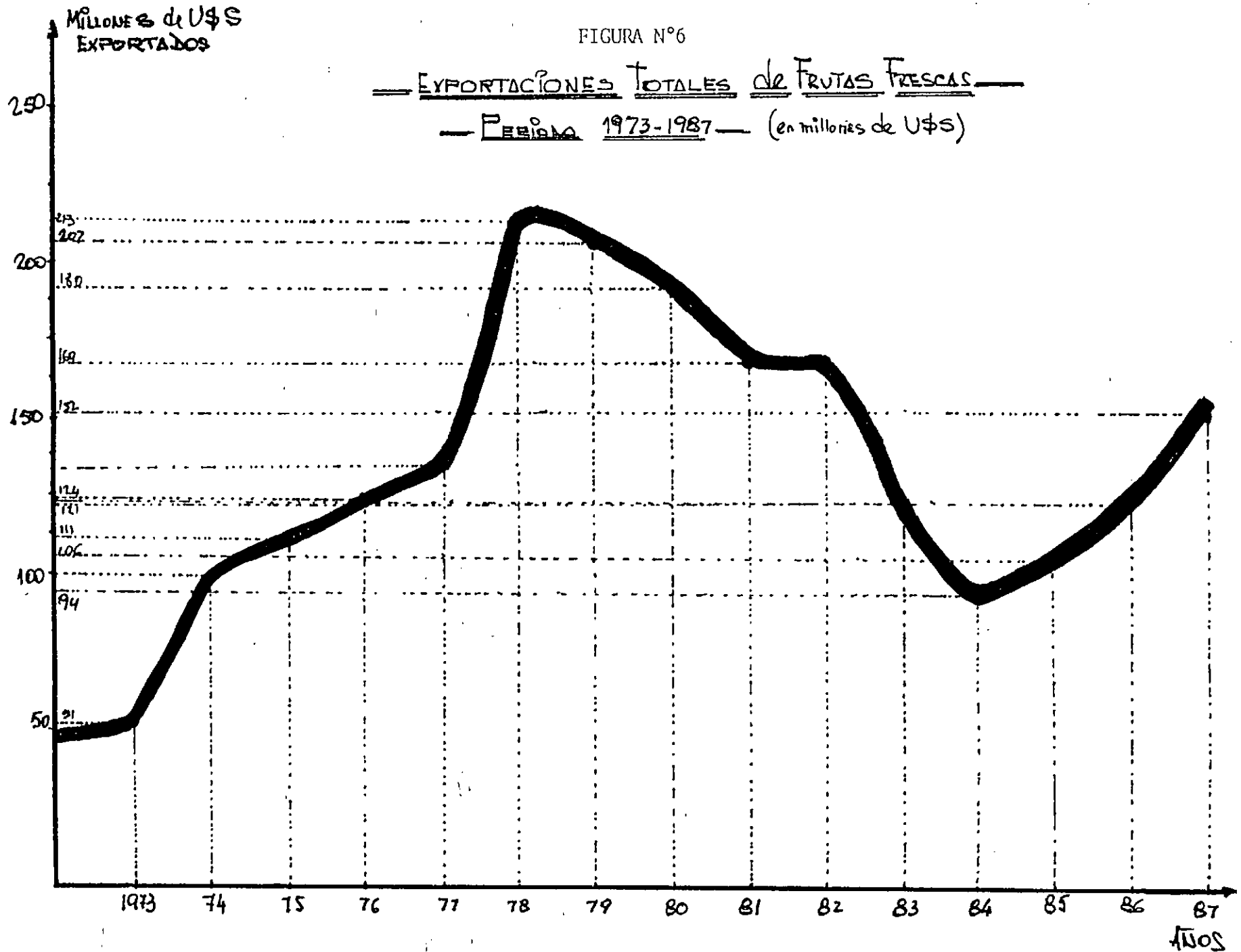
*

* ESTIMADO

0-10131

FIGURA N°6

EXPORTACIONES TOTALES de FRUTAS FRESCAS
PERIODO 1973-1987 (en millones de U\$S)



0.101.82

PRINCIPALES AGENCIAS MARÍTIMAS QUE OPERAN

EN EL SECTOR FRUTICOLA - TOTAL DE CAJONES ENVIADOS

<u>AGENCIA MARITIMA</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>TOTAL CAJONES</u>
Maritima San Blas SRL	6.895.746	7.010.445	13.906.191
FOR VIA FLUVIAL y CAMIONES	4.273.518	6.928.098	11.201.616
J.E. TURNER SA	2.929.937	1.653.565	4.583.502
OCEANPA SA	811.622	1.229.649	2.041.271
FLETAMAR SAC	352.568	456.900	809.468
ANTONIO DELEÑO SA	253.579	290.360	543.939
TRITONIA SA	174.280	1.680	175.960
CIA de Nav. Atlantico - AUST.	94.931	81.151	176.082
EFTERIS SRL	57.914	-	57.914
ELMA SA	25.396	445.477	470.873
AGENCIA MARITIMA MUNDIAL	19.243	-	19.243
PLATACHART	17.109	382.822	399.931
TRANSPLATA SA	4.928	-	4.928
OTRAS	-	5.554.690	5.554.690
<u>TOTAL OPERADO AÑO</u>	<u>15.910.721</u>	<u>24.034.837</u>	<u>39.945.558</u>

LOS PRINCIPALES EXPORTADORES
de FRUTAS de LA ARGENTINA
en cantidad de BULTOS

EXPORTADORES	1986	1987	VARIACION %
GASPARRI Y Cia SA	1.201.350	1.322.869	+ 10%
PINDAFOY SA	1.143.797	1.201.908	+ 5%
F.A.I. SA	823.400	1.681.602	+ 104%
SA SANMIGUEL	728.447	986.998	+ 35%
SAN MARTIN DEL TAZACAL	695.718	566.244	- 22%
F.A.C.A.	634.746	1.427.955	+ 125%
GUZZO Y Cia SA	628.951	595.688	- 5%
MONO AZUL SA	592.080	1.051.902	+ 78%
TRES ASES SA	584.613	810.762	+ 39%
ZETONE Y SABBIG SA	569.194	804.189	+ 41%
EXTRAFRUT SA	541.916	1.085.031	+ 101%
G.Mc. DONALD SA	391.219	517.569	+ 32%
ULTRAFRUT SA	374.021	876.441	+ 134%
SALVADOR LIGUORI SA	336.789	304.636	- 10%
KLEPPE SA	309.295	499.806	+ 61%

Algunos comentarios sobre el comercio exterior de Chile

Chile se ha constituido en una activa nación exportadora de Latinoamérica. En los últimos años ha intentado con éxito diversificar su estructura económica y comercial, abriendo el abanico de productos exportables, que tradicionalmente estaban monopolizados por el cobre del cual es el principal productor mundial. En solo cinco años con los productos del mar-agro ha conseguido pasar de una participación en el total exportado del 11% en 1983 a un 21,5% en 1987 con tendencia creciente.

Así podemos observar que en este lustro (cuadro 1) el rubro embarques del agro y del mar pasó de 365,4 millones de dolares hasta 515,1 millones de dolares mientras el nivel general exportado se mantenía casi constante en los 3900 millones/año. Mientras tanto, el rubro Industria disminuyó desde los 1279 millones a 980 y el rubro mineros fluctuaba alrededor de los 2300 millones de dolares.

Si nos introducimos en el análisis interno de las cifras notaremos que entre 1984 y 1985 el item "otras frutas frescas" creció de 261 a 320 millones de dolares. Se puede observar también que acompañaron este crecimiento las leguminosas que triplicaron su nivel del año precedente, así como las "otras frutas de carozo" que mejoraron su performance de 28,9 hasta los 35,4 millones de dolares.

El resto de los rubros del sector "agro mar" mantuvo o bien disminuyó sus posiciones relativas. Una excepción a esta regla fueron los "pescados frescos" que mejoraron sus cifras 20% respecto del año anterior.

El cuadro 2 nos orienta sobre lo antedicho al mostrarnos la ubicación relativa de las frutas frescas en el ranking de los productos chilenos de exportación en millones de dolares.

Podemos observar en sus columnas de la derecha, que las uvas frescas ocupan el 6º lugar como producto exportado y su actuación mejoró respecto del ciclo precedente en 31%.

Si seguimos observando dicho ranking veremos que las "manzanas frescas" se encuentran en un buen 10º lugar con 74 millones de dolares constantes para ambos años.

Bastante por debajo en el ranking, encontramos "nectarines frescos" con 15 millones de dolares exportados y a las "peras frescas" con un 33º lugar y 12 millones como performance anual.

Este pais además exportó en el mismo lapso (1985) ciruelas, duraznos y limones frescos por 10 millones, 6 millones y 5,7 millones de dolares respectivamente. En todos los casos se produjo una mejora respecto del nivel exportado un año antes.

CUADRO N°1

Fuente: Propia en base a datos del Bco Central de Chile

COMPOSICIÓN de las EXPORTACIONES CHILENAS de PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y del MAR 1984/86			
EN MILLONES de U.S.S. Fuente Bco Central de Chile			
	1984	1985	ENE-JUN 86
<u>AGRICOLAS</u> (total):	<u>345⁶</u>	<u>425⁸</u>	<u>402⁹</u>
Cereales	104	34	17
Leguminosas	134	369	212
Hortalizas frescas y deshidratadas	147	96	1100
FRUTAS FRESCAS de Cerezo	298	354	414
Otras Frutas Frescas	2617	3203	3135
Otros Productos Agrícolas	156	201	141
<u>PECUARIOS</u> (total)	<u>291</u>	<u>259</u>	<u>245</u>
<u>FORESTALES</u> (total)	<u>16</u>	<u>05</u>	<u>02</u>
<u>del MAR</u>	<u>518</u>	<u>629</u>	<u>316</u>
<u>TOTAL AGROPECUARIOS Y del MAR</u>	<u>4281</u>	<u>5151</u>	<u>4562</u>

CUADRO N°2

Fuente: Propia en base a datos del Bco Central de Chile

Orbicación Relativa de las FRUTAS FRESCAS en el RANKING DE PRODUCTOS CHILENOS de EXPORTACIÓN — Mill. de US\$ —				
No de UBICACION	Posición ARANCELARIA	Nombre del PRODUCTO	AÑOS	
			1985	1984
1º	74.01.03.01	Cobre electrolítico	9674	8944
2º	25.01.02.00	COBRE	312 ⁶	1864
3º	23.01.01.00	Harina de Pescado	278 ⁷	275 ⁵
4º	74.01.03.99	COBRE REFINADO a fuego	244 ⁵	234 ³
5º	74.01.02.00	Cobre para el & fine	234 ⁸	264 ⁹
6º	08.04.01.00	UVAS FRESCAS	215 ⁶	164 ⁸
10º	08.06.01.00	MANZANAS FRESCAS	74 ³	74 ⁵
28º	08.07.04.01	NECTARINES FRESCOS	154	140
33º	08.06.02.00	PERAS FRESCAS	126	114
39º	08.07.02.00	CIRUELAS FRESCAS	106	91

Exportaciones chilenas de frutas y su estacionalidad

El principal producto exportado por Chile en número de cajas es la uva fresca. En la campaña setiembre 85/ junio/86 (ver cuadro 3) esta especie colocó en los mercados internacionales 30,35 millones de cajas. Los embarques comenzaron a fines de noviembre con solo 312 unidades para llegar en plenitud durante el mes de marzo en que se alcanzaron los 11,19 millones de unidades a lo largo de ese mes. Los pultimos embarques ya se realizaron en el mes de junio con 30745 cajones exportados. En segundo lugar y con una magnitud de 14,59 millones de cajones se encuentran las manzanas, siendo su estacionalidad la misma que en el caso de la uva fresca: Noviembre/Junio.

En este caso, la apertura se dió con 20.899 cajones en noviembre alcanzó su climax en abril con 5,7 millones en el mes, cerrando la campaña en Junio con 812.943 cajones enviados. Podemos observar en las figuras 2 y 3 las magnitudes gráficas de los 5 productos principales de exportación frutícola de Chile:

Uvas:	30,3 millones de cajas		
Manzanas	14,5	"	"
Nectarines	3,8	"	"
Ciruelas	2,6	"	"
Peras	2,3	"	"
	<hr/>		
	53,5	"	"

Esta magnitud alcanza el 94,3% del total exportado por Chile en esta campaña 1985/1986

CUADRO N°3

FUENTE: Propia en base a datos del Bco Central de Chile

EXPORTACIONES CHILENAS DE FRUTAS DE CADA MES
PERIODO: SEPTIEMBRE de 1985 - JUNIO de 1986 - Por N° de Cajas

ESPECIES \ AÑO/MES	SEPT. 85	OCTUBRE 85	NOVIEMB. 85	DICIEMBRE 85	ENERO 86	FEBRERO 86	MARZO 86	ABRIL 86	MAYO 86	JUNIO	TOTAL
UVAS de MESA	-	-	312	494.238	4.209.809	8.420.649	11.195.711	5.716.333	277.601	30.745	30.355.498
MANZANAS	-	-	20.899	4.713	289	602.484	5.494.077	5.725.951	1.936.389	812.943	14.597.750
NECTARINES	-	-	60.865	757.629	1.516.973	1.400.376	76.249	96	-	-	3.822.188
CÍRUELAS	-	-	49.796	317.260	1.577.596	600.286	102.998	67.383	613	-	2.665.932
PERAS	-	-	2.850	-	186.907	679.221	1.244.274	269.880	52.620	17.156	2.352.708
JURAZNOS	-	-	24.791	275.785	264.651	351.848	122.469	19.579	-	-	1.059.123
MELONES	-	-	-	4.521	165.257	206.945	181.064	23.097	-	-	580.878
CEREZAS	-	-	25.045	209.321	1.120	-	-	-	-	-	234.386
DAMASCOS	-	-	9.940	203.259	11.553	-	-	-	-	-	227.752
PALTAS	19.100 ⁹⁵	45.962	99.253	34.207	5.272	-	-	-	115	16.023	219.932
LIMONES	116.429	65.201	-	1.128	1.119	1.100	-	-	3	31.310	216.290
FRUTILLAS	-	893	8.964	6.541	836	-	-	446	719	-	18.399
KIWÍ	-	-	-	-	-	-	-	234.080	10.313	-	244.393
FRAMBUESAS	-	-	1.052	46.665	25.271	26.088	31.791	18.953	4.597	75	161.492
TOTAL Cajas por MES	135.529	112.056	302.767	2.355.372	7.818.547	12.298.997	18.465.633	12.075.598	2.282.970	908.252	56.756.721

FIGURA N°2

Fuente: Propia en Base a datos del Bco Central de Chile

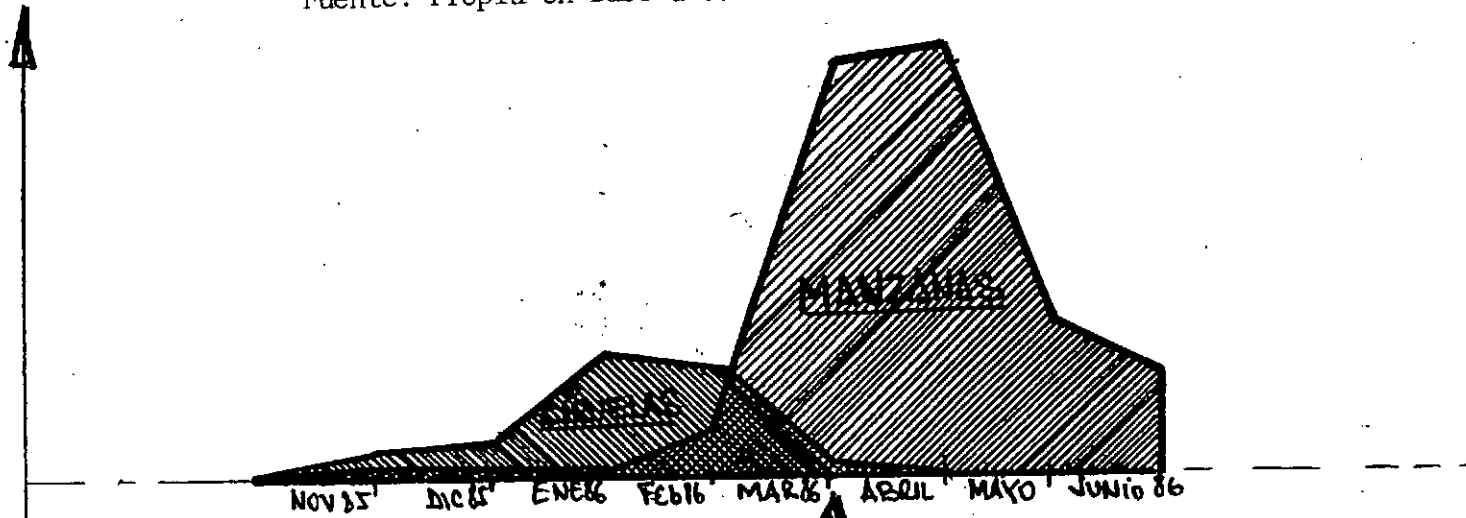
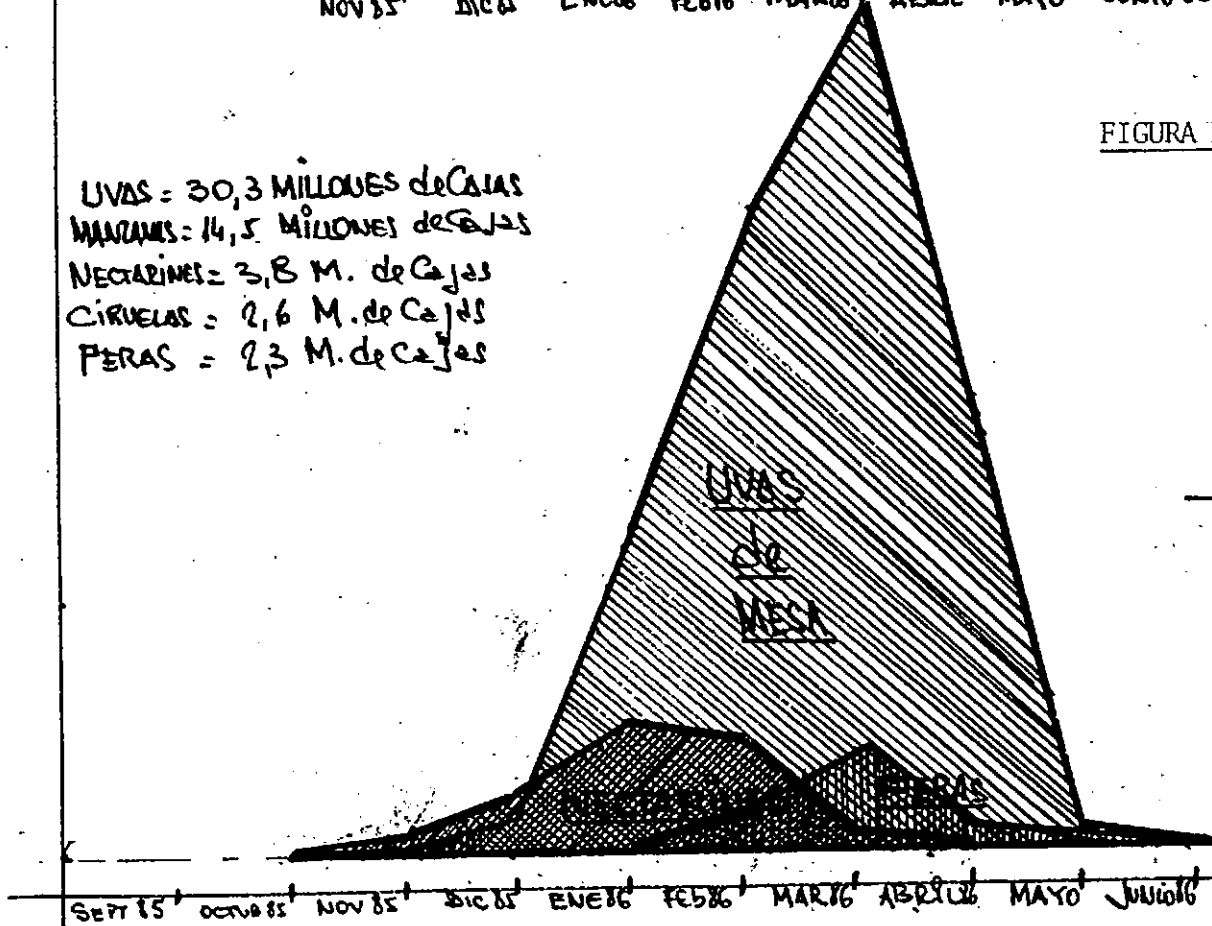


FIGURA N°3

UVAS = 30,3 MILLONES de Cajas
 MANZANAS = 14,5 MILLONES de Cajas
 NECTARINES = 3,8 M. de Cajas
 CIRUELAS = 2,6 M. de Cajas
 PERAS = 2,3 M. de Cajas



LAS CINCO ESPECIES MAS
IMPORTANTES EXPORTADAS DE CHIL
Y SU ESTACIONALIDAD
PERIODO SEPT 85 - JUNIO 86
- EN N° de Cajas -

D.110014.1

tiempo

Consideraciones sobre los tráficos marítimos

El mayor porcentaje de las exportaciones chilenas de frutas frescas se realiza por medios de transporte marítimo, a través de varios puertos Valparaíso al sur, con destinos principales Costa Oeste de EE UU. y Europa.

Los tráficos utilizados son de la modalidad Outsiders y Tramp, no obstante la existencia de buques de conferencia, que principalmente están destinados al transporte de la carga general.

El auge de las exportaciones Chilenas ha motivado que firmas de embarcadores y brokers de países del Norte, se asentaran en Santiago de Chile para poder captar los pedidos de bodegas de los productores, lo cual se realiza en forma corporativa, es decir son pocos los casos en que un productor aislado solicita fletes en forma privada, sino que por el contrario se ha conformado un pool de demanda que se hace fuerte frente a los transportistas.

Asimismo se observa la conformación de consorcios de exportación verticales donde uno de los consorciados es el mismo transportista marítimo. De esta forma al participar en el negocio flexibiliza el nivel de los fletes y fuerza a los competidores a seguirle.

Excepto por razones de fuerza mayor y/o caída en las exportaciones el nivel de fletes que en la mayoría de los casos es "Liner" permanece estable no sufriendo mayores variaciones de año en año.

CAPITULO IIIIDENTIFICACION Y DEFINICION DE FUNCIONES DE LAS PARTES
QUE INTERVIENEN EN EL NEGOCIO MARITIMO=====

A los efectos de clarificar la participación de cada una de las partes que intervienen en el negocio marítimo, se adjunta cuadro pormenorizado de relación.

Los principales participantes en el negocio marítimo son los Armadores, Exportadores ó cargadores, importadores ó consignatarios, los Agentes de fletes o Forwarders y Brokers.

A fin de una mejor comprensión de las funciones de cada parte es necesario establecer primeramente las características y modalidades de los distintos tráficos.

A- Armadores de tráficos conferenciados.

Se entiende por tráficos conferenciados a aquellos - prestados por armadores (siendo el armador el que prepara el buque para la aventura marítima) de los países involucrados en un tráfico determinado, e incluso por armadores de terceras banderas, que se comprometen a aplicar tarifas de flete establecidas a través de una conferencia de fletes que los agrupa.

Generalmente estos tráficos son prestados por líneas nacionales, estatales o privadas, y ofrecen además de tarifas unificadas, servicios regulares y frecuentes. Por ejemplo, la línea conferenciada entre Río de la Plata y Golfo y Costa Este de los Estados Unidos está integrada por armadores argentinos y brasileños, estatales y privados, un armador estadounidense subvencionado por el gobierno norteamericano y armadores de bandera noruega y alemana.

B- Armadores de tráficos NO conferenciados

Dentro de los principales tráficos marítimos actúan armadores no conferenciados pero que prestan un servicio regular y frecuente.

La diferencia con las líneas conferenciadas es que ellos no están adheridos a tarifas de fletes pre-establecidas y que habitualmente son inferiores a las de buques de conferencia.

C- Exportadores ó cargadores e Importadores ó consignatarios

Son aquellos que utilizan los servicios de buques conferenciados o no conferenciados de acuerdo a las premisas que se detallan a continuación.

Según lo establecido en los "Incoterms", que son las reglas internacionales para la compra y venta de mercaderías reguladas por la Cámara de Comercio Internacional, las condiciones de compra-venta y, especialmente, quien será el responsable del pago del flete, determinan cual de las dos partes tendrá a su cargo la reserva de bodegas y la negociación de la tarifa marítima.

A su vez las partes deberán ajustarse en estos casos a las leyes y/o estipulaciones bancarias que pueden obligar a la utilización de buques de bandera argentina o del país importador o exportador ó, en su defecto, a través de autorizaciones especiales (waiver) para buques de conferencia exclusivamente.

Las mercaderías comprendidas en estas regulaciones no podrán ser embarcadas en buques no conferenciados.

D- Agentes de transporte o Forwarders

La acción de las empresas de transportes internacionales en nuestro país, cuyos servicios son utilizados obligatoriamente en Europa y Estados Unidos desde hace

muchos años, es relativamente reciente en el ámbito del comercio exterior argentino.

Los Agentes de Embarque o Forwarders, como se los denomina internacionalmente en el idioma inglés, de uso universal en Comercio Exterior, comenzaron su actividad formal en el país a fines de la década del 50, cuando se acentuó el desarrollo de la industria generando grandes importaciones de materiales y equipos. Importantes empresas Forwarders de Alemania, Inglaterra, Italia, Suiza, Francia y Estados Unidos, enviaron delegados para poder participar así activamente en los embarques de los productos que sus países nos suministraban.

En la actualidad, existen varias compañías nacionales de transporte internacional, integradas por directores y personal argentino.

Las características ~~del~~ trabajo exigen contar con una red de prestigiosos agentes en los principales puertos y aeropuertos del mundo que posibiliten asesorar y prestar eficientes servicios a los clientes, tanto en Argentina como en el exterior. Asimismo es importante puntualizar algunos de los aspectos fundamentales que los agentes de transportes cumplen actuando como nexo entre el comercio importador y exportador, proveedores e importadores del exterior y líneas marítimas

Las numerosas alternativas que hay en la actualidad en materia de tarifas de fletes y elecciones de ruta en líneas regulares de conferencia y no conferenciadas, el uso cada vez más intenso del contenedor, así como los nuevos mercados que nuestro comercio exportador está generando, implican una gran cantidad de trabajo para dar con la mejor solución disponible para cualquier necesidad de transporte internacional.

Aún las grandes empresas que tienen sus propios departamentos de transporte, recurren también a estos servicios.

Se considera que los importadores y exportadores pueden beneficiarse dejando los arreglos del transporte en manos de un agente de embarques independiente y experimentado.

Si bien los agentes de transporte son menos conspicuos que los exportadores o las líneas de navegación, su rol en el proceso de exportación no es menos esencial.

Ya sea reservando bodegas, negociando tarifas, preparando documentación de embarque, administrando las comunicaciones entre el transportador y el cargador, o disponiendo los servicios auxiliares tales como el almacenamiento o el transporte en camiones, etc, el agente de transporte puede ser considerado como un eje pequeño pero multifuncional, que mantiene en movimiento a la rueda del comercio.

Como profesional independiente que brinda transporte marítimo en forma regular a muchos cargadores diferentes, el agente tiene una estrecha relación laboral con todos los transportistas que sirven a los mercados de sus clientes. Un agente, por lo tanto, está en la mejor posición posible para evaluar los distintos servicios ofrecidos e identificar la opción que mejor se adecua a las necesidades de su cliente.

Esto se hace aún más evidente cuando se percibe que los servicios de un agente a menudo incluyen mucho más que la responsabilidad básica por el tráfico y la documentación. Además de simplemente identificar la mejor tarifa publicada para un embarque dado, un agente, trabajando para un exportador en particular, puede desarrollar pedidos de tarifas individuales pa-

ra presentar al transportador o conferencia, y puede ser el portavoz del cargador en las negociaciones que surjan de tales solicitudes. Este nivel de atención individual a las necesidades específicas de tarifas y servicios de cada cargador es, en la actualidad, una necesidad en vista de la preponderancia creciente de los contratos de servicio, la acción independiente y las tarifas de transporte desreguladas.

De hecho, en algunas circunstancias las actividades del agente pueden incluir la provisión del servicio de transporte mismo.

En el caso de movimientos de grandes proyectos, por ejemplo, un agente a veces cubre el rol de gerente logístico y transportador por contrato con responsabilidad general por el proceso de embarque completo, desde el fletamento de una nave hasta la subcontratación para el embalaje, almacenamiento, transporte por tierra, seguro y todos los servicios relacionados.

Así, el ámbito del servicio del agente tiene la suficiente flexibilidad como para cumplir con la posible necesidad de transporte de cualquier cliente, grande ó pequeño. Además, muchos agentes pueden brindarle al exportador informes detallados del volumen de flete, costo del transporte, distribución de embarques en las diferentes rutas, puertos y transportadores, y toda otra información vital que puede ayudar a un cargador a analizar sus necesidades de transporte y efectuar una mejor selección en el futuro.

Sin embargo, el agente es más que un experto en transporte. Su rol único como punto focal en común entre las distintas partes de una transacción internacional requiere un amplio conocimiento de aquellos mercados extranjeros con los cuales se relaciona habitualmente. Un agente, cuyo negocio se concentre en América Latina, por ejemplo, debe conocer tanto los procedimientos

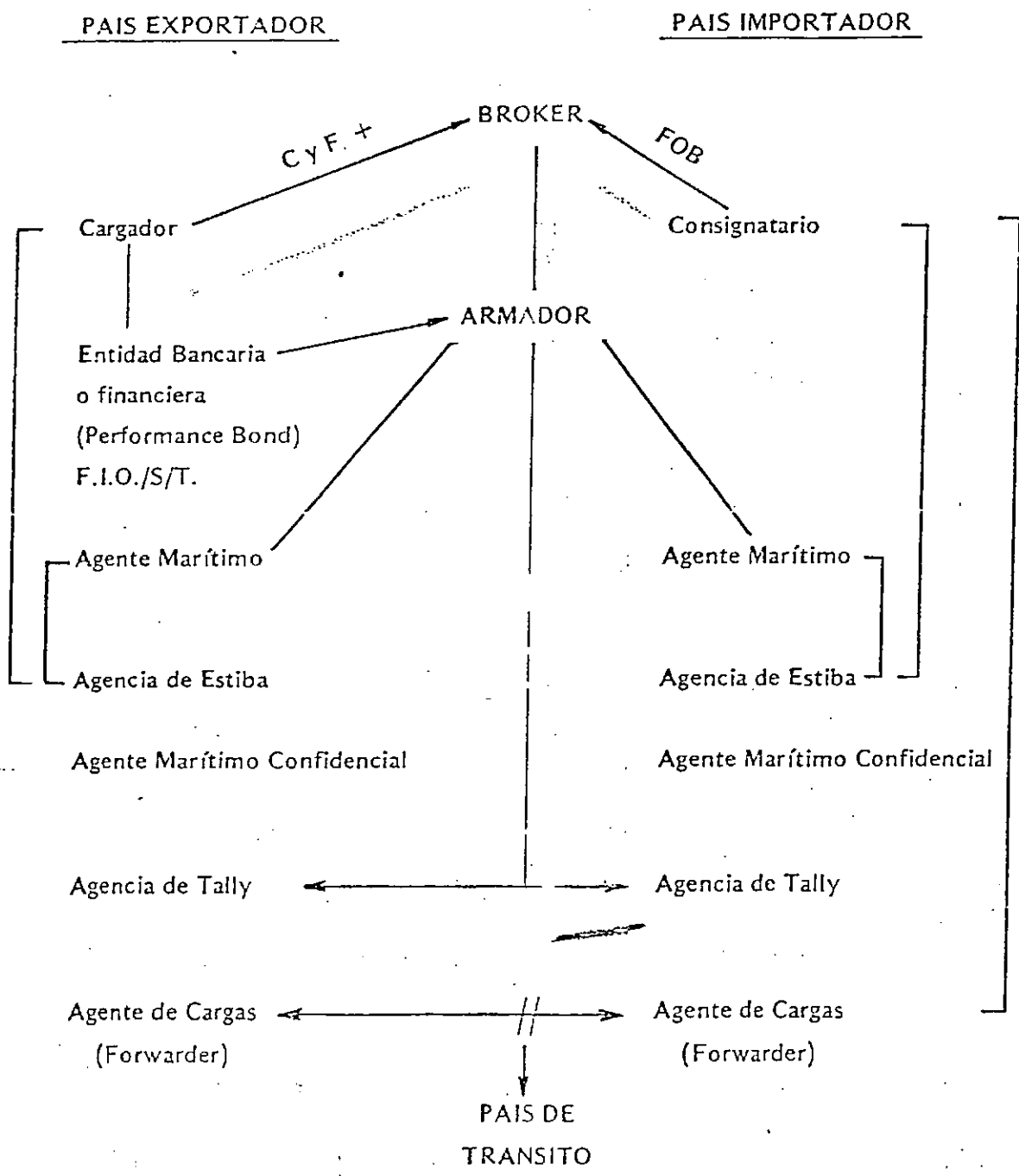
formales (tales como los requisitos de documentación de salida y de entrada, y las disposiciones de aplicación de las leyes de reserva de cargas en bandera nacional) y los patrones informales del comportamiento comercial, también conocido como protocolo, en cada país al cual envía los productos de su cliente. Estos antecedentes hacen que el agente sea el candidato ideal para aconsejar a los exportadores nuevos o sin experiencia que buscan su primera oportunidad en el mercado exterior.

E- Brokers

El término Broker implica corredor, y en el caso del tema que nos ocupa se trata de un corredor de bodegas y constituye una figura independiente cuyas funciones están incluidas en las del agente de embarque, por lo cual nos remitiremos a la explicación que se ha efectuado de los mismos.

TRAFICO MARITIMO

PARTES INTERVINIENTES



CAPITULO IVLOS MERCADOS DE FLETES MUNDIALES (LONDRES, TOKIO y NUEVA YORK) Y SU CARACTERIZACION. OPERATIVA DEL NEGOCIO MARITIMO Y FORMAS DE INSERCIÓN DE LOS CARGADORES EN LA IMPLEMENTACION DEL TRAFICO

En el capitulo III se han identificado y definido las partes y funciones de aquellos que intervienen en el negocio marítimo.

En el caso de los tráficos regulares de cargas generales que hacen al intercambio habitual entre los distintos países, se utilizan los servicios de armadores o compañías marítimas conferenciadas y/o no conferenciadas pero, cuando deben transportarse, desde estos o distintos puertos, cargas masivas o graneles, las características del transporte marítimo varían fundamentalmente.

Cuando el cargador o exportador, ó consignatario o importador deben presentar cargas a un transportista, siendo esta: carga general, deberá presentarse ante los agentes marítimos (confidenciales o no) de los transportistas y solicitar los espacios en bodega y "aceptar" el flete que se le presente, puesto que no podrá negociar la tarifa la cual es fija y preestablecida para todo el mercado de usuarios.

Cuando, como dijimos, estas cargas revistan una importancia tal que puedan ser consideradas como masivas, se podrá cambiar el camino para acceder en forma más directa a los transportistas y poder negociar junto a ellos los fletes respectivos.

Desde luego, que tal acercamiento, como lo expresamos en otros capitulos siempre será a través de forwarders o brokers, que son el nexo natural entre cargadores y transportistas para cargas mayúsculas.

En este punto cabe explicar que existen diferentes vias para matricular las unidades que entran en circulación en el ambito maritimo, ellas son la Bandera Real y la Bandera de Conveniencia.

La Bandera Real corresponde a buques que son inscriptos en los registros de los paises de donde provienen los capitales de los armadores.

Otras veces, por diversas razones, entre ellas laborales, las inscripciones se realizan en otros paises de donde no son originarios los capitales de los armadores, en donde la legislación es más favorable para la contratación de personal, operaciones de carga y descarga, etc. Ello se denomina Bandera de Conveniencia.

Así se dan casos como Liberia, Panamá y Grecia, entre otros, que otorgan estas banderas debido a las razones mencionadas.

De ello se desprende que puede existir un armador con capital de un pais que haya registrado sus buques en otro/s, pudiendo en consecuencia estar radicado en la plaza de sus capitales, del registro de sus buques u otra.

Ello, multiplicado por la cantidad de armadores, implica que los cargadores no podrían rápida y eficazmente contactar en forma directa a dos ó más armadores cuando un flete es requerido.

Por otra parte, razones de tradición de transporte, o reciente auge y expansión en el comercio exterior de un pais, hayan determinado que principalmente tres plazas sean las elegidas por la comunidad mundial de brokers y armadores para su radicación y celebración de los respectivos contratos de fletes y transportes.

Asimismo, se comprenderá que se torna muy dificil para un exportador novel de nuestro pais, establecer contacto con un broker del exterior en forma directa, además de no hablar su idioma técnico, lo cual torna muy dificil la interlocución por desconocimiento de las clausulas normales de uso corriente en esa plaza. Por esta razón, la abrumadora mayoría de las operaciones se realizan a través de un broker o forwarder local quien se pondrá en contacto con o-

tro del exterior de una o más plazas, buscando la bodega oportuna solicitada.

Las plazas elegidas por los Armadores y Brokers han sido las de Tokio; New York y Londres, como las más importantes, en tanto que existen otras de menor importancia relativa y que no afectan el tráfico con nuestro país (Tales como las de Escandinavia).

Desde luego que los "mercados" de fletes no existen físicamente pero están compuestos por toda aquella información internacional que influye directamente sobre los niveles de fletes a negociar, Tal el caso de el cierre de un canal de comunicación, las posibilidades de guerra o tumultos en determinada zona, La caída de la cosecha gruesa o fina de determinado país o continente, el boicot declarado o no a los productos alimenticios o no de determinado país exportador entre otras.

El nivel de precios de los fletes será el resultado de la sumatoria de la demanda frente a la de la oferta, por lo cual este nivel, influido por los accidentes antes mencionados será fluctuante, en exceso o en defecto respecto de la media normal.

La habilidad del broker hará caer su pedido de bodega y cerrar el consecuente flete en los momentos de baja, razón por la que se torna importante: 1) Contactar brokers de probada relación con el mercado y 2) solicitar a este la gestión de las bodegas necesarias con el mayor tiempo posible, es decir apenas se conoce la estimación de carga a ofertar.

De esta forma, aún los cargadores pequeños o medianos, experimentados o noveles pueden acceder a excelentes tarifas de fletes ya sean brutas con 'over commission' o netas.

Mejor posicionadas desde luego estarán las agrupaciones empresariales ya sea cooperativas, consorcios u otras, dado que el nivel de carga a ofertar será, se supone mayor del que hubiera correspondido a cada uno de los consorciados en forma independiente.

CAPITULO VCOMPOSICION DE LOS FLETES MUNDIALES Y SUS PRECIOS PARA PRODUCTOS AGROPECUARIOS (JUGOS Y PRODUCTOS HORTICOLAS Y EN ESPECIAL PARA LA CAMPAÑA 1987/1988)

Previo a la enunciación de las tarifas de fletes vigentes en las temporadas del título, es conveniente introducir al lector en la terminología de los rubros que intervienen en la composición de un flete marítimo, como así también las cláusulas de contratación más usuales en esta modalidad y producto.

Por flete se entenderá el precio del transporte, no obstante lo cuál en ocasiones ese precio puede llegar a no incluir algunos conceptos que deberán ser soportados por la mercadería (es decir el cargador o consignatario) de acuerdo a lo que se estipule en los respectivos contratos de transporte.

Para una mayor clarificación, se describen los términos más usuales en la práctica del transporte marítimo:

A) FLETE LINER: (ó flete en t ~~minos~~ de línea)

Es aquel, ofrecido por el transportista ó su agente a los cargadores, que incluye además del transporte propiamente dicho, los gastos de carga a bodega, la estiba de la mercadería en bodega y los gastos que se produzcan por el asentamiento de la carga. También se lo denomina "Gancho a Gancho" ó "Hook to Hook" Bajo esta condición, los cargadores no deberán abonar adicionalmente gastos de carga, excepto los originados en tierra (en muelle).

B) FLETE FIO (Free In and Out)

Es, aquel por el cuál el transportista no asume la responsabilidad por la contratación y pago del personal y medios necesarios para proceder a la carga de la mercadería en origen y su descarga en destino, por lo que dichos importes no se encuentran comprendidos en el -

flete ofrecido,

C) FLETE FIOS: (Free In Out Stowed)

Condición idéntica a la anterior pero que, además el flete no comprende los gastos que se produzcan por la estiba de la mercadería en bodega, por lo cual el cargador deberá proveer y costear este concepto.

D) FLETE FIOST: (Free In Out Stowed and Trimmed)

Bajo esta condición el cargador deberá soportar, además de los conceptos mencionados en FIO y FIOS, los correspondientes a los eventuales gastos que se originen en el asentamiento de la carga en bodega para que el buque pueda zarpar en condiciones de navegabilidad.

E) FLETE FILO: (Free In Liner Out)

Implica que el flete ofrecido no incluye los gastos de carga de la mercadería en origen, pero si los de descarga en destino, por lo cual la mercadería será entregada al consignatario en condiciones de línea.

F) FLETE FISLO: (Free In Stowed Liner Out)

similar a la cláusula anterior que además no incluye los gastos de estiba en bodega.

G) FLETE LIFO: (Liner In Free Out)

A la inversa del flete FILO, esta cláusula indica que el flete ofertado incluye los conceptos de carga, estiba y asentamiento de la carga en el puerto de origen (en términos de línea) pero no incluye los gastos de descarga en destino, los que deberán ser soportados por el consignatario.

A los efectos de una rápida visualización de dichas cláusulas se adjunta en anexo un gráfico secuencial de las mismas.

Las Tarifas expresadas en el presente capitulo son las que han sido aplicadas a los distintos cargadores de un mismo producto desde los puertos que en cada caso se mencionan. No obstante lo cual, a los efectos de determinar el flete efectivamente pagado, con prescindencia del lugar de pago del mismo, deberá referirse a los conceptos del Capitulo VI (Freight's Commission & Over Commission) dado que estos conceptos podrán hacer variar sustancialmente el importe original principalmente en función del nivel del cargador ó tomador de la bodega y consecuentemente la cantidad de carga ofertada para el transporte.

TEMPORADA 1987/1988

Esta fué considerada por los transportistas una temporada "normal" a los efectos de las tarifas, por lo cual podrá tomarse como patrón de medida para futuras campañas.

Dedicando nuestra atención a las tarifas aplicadas a la carga de Peras y Manzanas, en cajón, desde puertos del sur del país, encontramos que:

La tarifa varió entre los US\$ 1,95 a US\$ 2,- por Pie³ en condición FIOS (ver).

Teniendo en consideración que a los efectos del aforo:

- La PERA cubica 2.4 pie³
- La MANZANA cubica 2,6 pie³

la tarifa aplicada por cajón fué de:

- PERA = US\$ 4,68 a US\$ 4,80 /Cajón
- MANZANA =US\$ 5,07 a US\$ 5,2 /Cajón

En los casos que la mercadería se presente palletizada se calcula un 30% (treinta por ciento) más de volumen.

En los puertos del sur del país (SAE al sur) no se aceptan cargas en contenedores, por lo cual toda la carga será en bodega, sea en cajones o palletizada.

Las tarifas expresadas fueron válidas desde los puertos mencionados hasta puertos del Norte de Europa o Costa Este de EE.UU. indistintamente.

Desde el puerto de Buenos Aires a los mismos destinos, la carga fué tomada unicamente en contenedores refrigerados de 20" (veinte pies) con la siguiente situación tarifaria:

PERAS: en containers de 20" en Condición House to House
DM (Deutch Mark): 4.300,- All In (Todo incluido)

MANZANAS: en containers de 20" en condición House to House:
DM (Deutch Mark): 4.500,- All In (Todo incluido)

TEMPORADA 1988/1989

Esta temporada sufrió variaciones ~~a~~ consecuencia de factores externos como el caso de la caída temporaria de las exportaciones chilenas de uva, Consecuentemente podemos expresar los entornos de las tarifas ofertadas por los transportistas antes y después del mencionado inconveniente chileno.

Para puertos del sur del país (FAE al sur) para puertos del Norte de Europa ó Costa Este de EE.UU.:

Hasta el 21 de marzo de 1989: US\$ 2,30 a US\$ 2,40/pié³

- PERA = US\$ 5,52 a US\$ 5,76 /Cajón

- MANZANA =US\$ 5,98 a US\$ 6,24 /Cajón

Como en la temporada pasada, en caso de ser mercadería palletizada se adiciona un 30% de volumen.

Después del 21 de marzo de 1989: US\$ 2,05 a US\$2,10/pié³

- PERA = US\$ 4,92 a US\$ 5,04 /Cajón

- MANZANA =US\$ 5,33 a US\$ 5, /Cajón

Para mercadería palletizada se encuentran las opciones:

A) Pallets de 1,10 x 1,10 x 2,08 mts con capacidad para 49 cajones - Tarifa: US\$ 5,65 /Cajón

B) Pallets de 1,20 x 1,05 x 2,05 mts con capacidad para 48 cajones - Tarifa: US\$ 5,75 /Cajón

Para puerto de Buenos Aires, para puertos del Norte de Europa, se han ofertado los siguientes fletes:

PERAS : en containers de 20" en condición House to House
DM (Deutch Mark): 5.500 All In (Todo incluido)

MANZANAS: en containers de 20" en ~~condición~~ condición House to House:
se:

DM (Deutch Mark): 5.000 All In (Todo incluido)

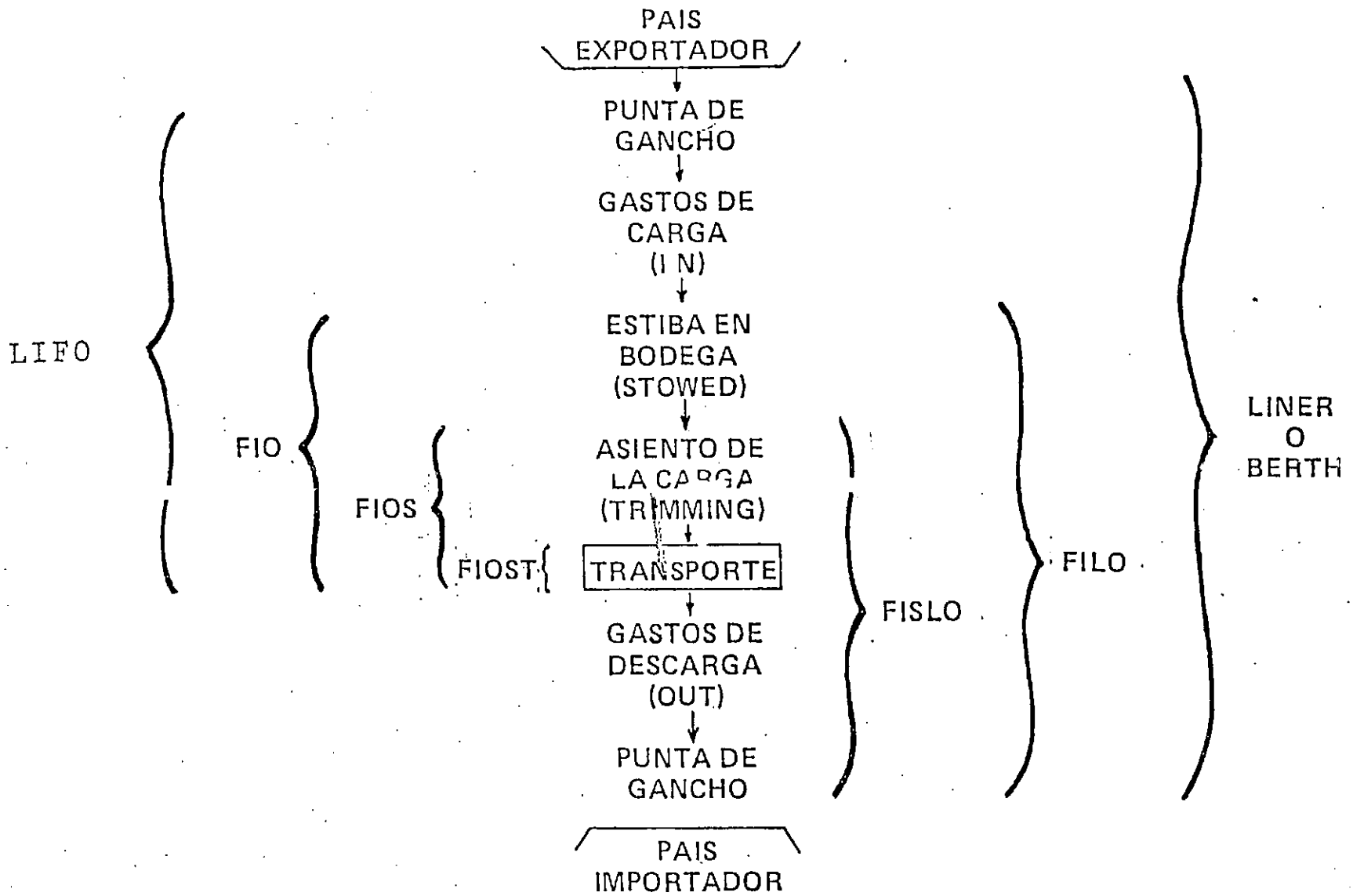
Cajones palletizados : US\$ 6 a US\$ 7 /Cajón.

Para puertos servidos por la Conferencia (Hasta Bahía Blanca) hasta puertos del Golfo y Costa Este de EE.UU. (Inter American Freight Conference) las tarifas a partir del 1/1/89 son:

- * Manzanas frescas en envases que no excedan
2,2 pies cubicos cada uno US\$ 5,00/C#
Desde Bahía Blanca US\$ 5,35/C#
- * Manzanas frescas no especificadas de otra
manera US\$ 120/m³
- * Pomelos frescos en cajas de hasta 1,7 pies
cubicos cada una US\$ 5,00/C#
- * Limones frescos en cajas de hasta 1,7 pies
cúbicos cada una US\$ 5,00/C#
- * Naranjas frescas en cajones equivalentes a
medio esqueleto standard US\$ 3,00/C#
- * Naranjas frescas en cajas de hasta 1,7 pies
cubicos cada una US\$ 5,00/C#
- * Naranjas frescas en esqueletos standard US\$ 5,50/C#
- * Mandarinas frescas en cajas de hasta 1,7
pies cubicos cada una US\$ 5,00/C#
- * Fruta citrica fresca sin especificar de o-
tra manera US\$ 154/m³
- * Uvas frescas en envases de la mitad de la
medida standard que no exceda 0,6 pie cu-
bico cada uno US\$ s/Cotiz.

- * Uvas frescas en envases tamaño standard que no excedan 1,2 pies cubicos cada uno US\$ 2,80/C#
- * Uvas frescas en envases que no sean tamaño standard US\$ 134/m³
- * Duraznos frescos US\$ 145,5/m³
- * Peras frescas en envases tamaño standard de 1,5 pies cubicos cada uno US\$ 5,00/C#
- * Idem desde Bahía Blanca US\$ 5,35/C#
- * Peras frescas en envases que no sean tamaño standard US\$ 120/m³
- * Ciruelas frescas US\$ 145,5/m³

A todos los precios de tarifas expresados se le deberá agregar el 20,5% (Veinte con 50/100 por ciento en concepto de Bunker surcharge o recargo por combustible.



010159

CAPITULO VIFREIGHT'S COMMISSION Y OVER COMMISSION

Debemos partir de la premisa que todo servicio de transporte competitivo, comisiona a quien le presenta la carga.

Esta premisa se interrumpe cuando los cargadores son los exportadores pequeños o medianos que no tienen fuerza de carga frente a los intereses del transportista, o bien cuando exigencias de orden oficial obligan a los cargadores a utilizar unicamente determinados medios de transporte.

Algunas conferencias de flete han establecido el pago de comisiones para los "forwarders" que reserven bodegas para sus buques, en tanto que otras conferencias no tienen establecido el pago de comisiones pero, algunos armadores integrantes de ellas reconocen igualmente la tarea del embarcador abonando porcentajes de comisiones que convienen de mutuo acuerdo.

Por otra parte, las líneas no conferenciadas (o las conferencias en puertos no conferenciados) reconocen a los forwarders o embarcadores EN TODOS LOS CASOS porcentajes de COMISIONES determinados o a negociar de acuerdo al negocio ofrecido.

Los Brokers reciben de los armadores una comisión determinada, por ejemplo 1,25% (uno con 25/100 por ciento) del valor del flete, que puede aumentarse progresivamente cuando intervienen otros brokers (P.e. un Broker de Buenos Aires que ofrece el transporte a un Broker de Nueva York). Este aumento es lo que se considera "over commission" .

Los niveles de flete que se aplican para estos transportes están influidos como en toda actividad comercial por la oferta y demanda respectiva que justamente están regulados por los mercados de fletés, tema que se desarrolla en otro punto.

Otro factor determinante en los costos de fletes son los precios de los combustibles que a consecuencia de los aumentos sufridos en

los años 70 (25%) y en el 1974 (400%) se estableció un recargo especial que tiende a cubrir cualquier desfasaje en tal sentido.

Se deberá tener presente que hace un año y medio (Setiembre de 1987) los costos de los fletes aumentaron considerablemente en todos los mercados debido a un incremento en el comercio internacional que no tuvo la contrapartida de un fluido ofrecimiento de buques graneleros o bulk carrier debido a que una buena parte de la flota había sido enviada a desguase (desarme) y no se reemplazaron en la misma proporción.

Quando se habló de las partes que intervienen en el negocio marítimo, nos extendimos en las explicaciones de las funciones de los forwarders ó embarcadores y brokers. Debemos ahora destacar su real importancia en este punto, ya que, UNA CARGA NO SERÁ COMISIONABLE cuando es presentada al transportista en forma directa, a menos que su volumen sea de significativa importancia, en tanto que, sin importar la cantidad de carga la misma será comisionada en tanto y en cuanto sea ofertada por un broker o embarcador, sin afectar por ello el valor final del flete. Habitualmente, los cargadores o exportadores participan por acuerdos privados de esa comisión, en distintas proporciones y de acuerdo a la cantidad de carga presentada.

En consecuencia vemos que el tema pasaría por: 1) Efectuar los embarques a través de un Broker o embarcador; 2) Analizar la cantidad de carga que se está ofertando; 3) Analizar la situación del mercado de fletes en el momento de la carga, a efectos de no excederse en el importe solicitado; 4) Contratar, por medio de brokers o embarcadores bodegas de capacidad superior a la cantidad de carga propia a embarcar y ofrecer el excedente de bodega a otros cargadores unicamente cuando el buque esté o vaya a estar en lo inmediato en posición de carga.

CAPITULO VII

COMENTARIOS SOBRE LA SITUACION DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y CONSORCIOS Y COOPERATIVAS DE EXPORTACION FRENTE AL MERCADO MUNDIAL DE FLETES Y BODEGAS.

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) argentinas enfrentan graves problemas estructurales. Su mayor debilidad se manifiesta en su capacidad de gestión, control de calidad y productividad.

La capacidad que tienen de precisar sus problemas, para solicitar y recibir asistencia y para internalizar nuevas formas de operación, aún las colegiaturas, no es grande.

Además, después de muchos años de apoyo ineficiente, todavía están inmersas en lo cotidiano (coyuntura) y con debilitada voluntad de operar hacia el futuro tanto en el mercado interno como en el internacional.

Como se verá a continuación, la problemática de las PYME se encuentra eslabonada, pues un problema precedente dá lugar como consecuencia directa a otra dificultad que a su vez genera otra, formando entre todas una larga cadena muy difícil de romper, aún bajo la forma de colegiaturas empresarias (específicamente consorcios y cooperativas de exportación) en donde a pesar del interés integracionista de los miembros, aún para aquellos grupos activos en comercio exterior, es muy difícil que el responsable de cada empresa rescinda su posición individualista y hasta casi egoísta frente a un interés común.

1.- TAMAÑO

Con respecto a la dimensión de las empresas, ya de por sí al nuclear tanto las pequeñas (con un promedio de 6 a 10 empleados) y las medianas (con hasta 120 personas), de por sí se encuentran diferencias

sustanciales en cuanto a la estructura administrativa, al uso de tecnología y finalmente a las consecuencias de ambas: la producción.

Administrativamente, hay empresas que "viven" su organización basada en una sola persona multifunción: dueño, fundador, gestor y administrador. Pero, en el otro extremo, se encuentran empresas que cuentan con un pequeño consejo de administración, variando en general el grado de delegación administrativa y el aparato de apoyo a la gestión gerencial.

Las dificultades de este orden se ven potenciadas aún más debido al bajo poder de negociación efectiva ante los organismos crediticios (bancos), fuente indispensable para generar el flujo financiero necesario que permite abordar planes de crecimiento tanto para el mercado interno como para un acercamiento a los mercados internacionales.

Con relación al uso de la tecnología aplicada a producción, las diferencias se tornan abismales. Desde la empresa con tecnología propia fruto de la experiencia, hasta aquellas que pasando por el uso de tecnología nacional, han llegado a incorporar adelantos extranjeros. Como resultados, la oferta de una misma línea o familia de productos de consumo o industriales, es objeto de una diversificación y diferenciación casi plena.

Como primer corolario de los párrafos anteriores, surge como consecuencia obvia una capacidad de producción individual muy limitada, que debido a la escasa oferta genuina impide abordar efectivamente potenciales mercados externos.

La principal limitante es la demanda interna que absorbe casi a pleno la producción de la empresa.

2. - AISLAMIENTO.

Adicionalmente a lo expuesto en el apartado anterior, frente al "aislamiento" que significa para una P ME centrar todo su esfuerzo comercial en el mercado interno, ésta no desarrolla ni capacita a

su inteligencia gerencial para abordar la temática de comercio internacional.

La falta de conocimiento de idiomas extranjeros, de técnicas de mercadotecnia efectiva para su nivel estructura, de prácticas y controles mercantiles (contables y financieros) con sus modalidades diferenciadas para el comercio exterior, además de la falta de profesionalismo interno para atacar mercados fuera de las fronteras de nuestro país, les lleva a gestar una falsa imagen de un marketing internacional genuino y efectivo, además de una distorsión de la función real de un asesor en la materia.

Este aislamiento también distorsiona la visión y entendimiento de rutinas habituales de comercio exterior, como ser: fletes internacionales y sus plazos, formas de pago y financiamiento habituales de comercio exterior y su consecuencia directa: seguro de crédito a la exportación, además de control de calidad, normas internacionales para envases y embalajes entre los más relevantes.

Esta condición de soledad se agudiza aún más en las empresas de un solo hombre tomador de decisiones, pues su independencia de criterio se transforma en soberbia comercial que en muchos casos le impide comprender y más aún aceptar imposiciones comerciales de sus potenciales compradores extranjeros.

Estas pseudo imposiciones mal interpretadas, resultan ser normas de uso y costumbre habitual en el comercio internacional. Entre muchas otras podemos indicar: plazos perentorios de entrega, cantidades no regulares, condiciones de financiación particulares, formas de pago poco ortodoxas, etc.

3.- DESCONOCIMIENTO.

En general el empresario de una PYME carece de suficiente información sobre las ventajas derivadas de su participación en el mercado extranjero y por ende de todos los servicios involucrados, incluyendo el transporte internacional. O sus expectativas en esta variable de crecimiento y desarrollo son totalmente distorsionadas y ajenas

a su realidad empresaria.

No es difícil hallar empresarios desercantados de sus experiencias piloto ante mercados extranjeros. Luego de un muy somero análisis, es frecuente hallar supuestos planes de exportación basados en ventajas inexistentes, beneficios promocionales irreales y que se han despreciado herramientas válidas que son en sí mismas, un beneficio real y efectivo.

Al desconocer las oportunidades reales que se presentan en distintos mercados externos (nichos de demanda), es muy posible que sus esfuerzos de venta se encaminen hacia mercados globales o segmentaciones totalmente inadecuadas.

Lo dicho se refleja directamente en la ausencia de desarrollo del/los canal/es de distribución, o peor aún, en una situación exportadora totalmente pasiva: les vienen a comprar en lugar de salir a vender, y les venden los servicios en vez de ir ellos a comprarlos.

4.- FALTA DE TECNICAS.

Lo enunciado en el párrafo anterior, indica una ausencia total de técnicas de comercialización de todo tipo, y ni hablar de técnicas efectivas y ágiles de colocación de una oferta exportable con vistas a mantener una periodicidad de entrega secuencial a lo largo de todo el ciclo de vida del producto.

En la gran mayoría de los casos, este problema es originario de un esquema administrativo inadecuado, falta de información y fundamentalmente, de errores conceptuales de las técnicas de planeamiento estratégico, que se observan directamente en un muy pobre apoyo logístico (personal) sin experiencia en el área o en el mejor de los casos, en una selección equivocada de los mismos.

Otra ausencia notable es la de aplicación de formulas adecuadas y genuinas para lograr una equitativa distribución de costos/beneficios.

En el caso de colegiaturas, las rivalidades internas, la falta de espíritu corporativo o el predominio de la autosuficiencia hacen fracasar aún a los mejores proyectos. Aunque, claro, hay honrosas excepciones.

5.- FALTA DE APOYO.

Si bien en nuestro país en forma relativamente reciente se han creado distintos organismos oficiales y privados que brindan apoyo a las PYME, históricamente, en muchos casos ha faltado el apoyo institucional para la creación de mecanismos que permitan la mejor comercialización de la oferta de este tipo de empresas.

El apoyo institucional debería abarcar otros campos que los legales y financieros que son los que a la fecha se hallan normados.

Quedan amplias areas sin cubrir: gestión empresarial, asesoramiento sobre transportes y fletes, dentro del area de producción, podemos indicar entre otros: normatización para exportación, controles de calidad genuinos para adecuar la oferta a los standards internacionales, embalajes efectivos, etc.

CONCLUSION.

Todo lo dicho en este capítulo acerca de las PYME y sus colegiaturas (consorcios y cooperativas de exportación), ~~demuestra~~ muestra una gestión comunmente desordenada y desprolija frente a los prestatarios de servicios al Comercio Exterior, exigiendo de éstos servicios imposibles de cumplir o inexistentes, además de descuidar las negociaciones, debido a su propio desconocimiento técnico, circunstancia que tiene consecuencias económicas directas.

En el caso específico de transportista internacionales, va de suyo que éstos conocen su negocio y más aún, concen la ignorancia de sus interlocutores en el tema, razón que inv.riablemente obliga a los cargadores PYME a aceptar las condicione , exigencias y tarifas impuestas por aquellos.

En consecuencia, una de las soluciones practicable, a costa de los propios recelos de los cargadores, es la delegación de estas negociaciones en manos de una persona (física o jurídica), que resguardando los intereses de los productores sea experta en negocios marítimos.

Esta posición toma mayor importancia en las agrupaciones de empresas (colegiaturas) PYME, pues al delegar la negociación en alguien ajeno a los intereses particulares del grupo, aventaría los temores individuales de que un representante interno del grupo negocie por todos en su propio beneficio, en desmedro de los intereses comunitarios o cooperativos.

Es imprescindible que la negociación y cierre del contrato de servicios de transporte sea llevado a cabo por quien pueda hablar en el mismo idioma técnico propio del negocio marítimo con el armador o su agente, y tal como se ha sugerido en otros capítulos, esta función y figura es la propia del embarcador forwarder o broker.

No obstante, la calidad del servicio que estos prestan deberá ser parangoneada constantemente a efectos de ir tamizando aquellos que aún siendo buenos en su función, no reúnan las características que las PYME requieran, sean de caracter personal o técnico.

A los efectos de seleccionar la figura del broker que podría intervenir en la operación, se ha elaborado la lista seleccionada y depurada de aquellos que actúan a nivel mundial y que se suministra en capítulo por separado.

CAPITULO VIIIBENEFICIOS PROMOCIONALES A LA EXPORTACION ARGENTINA Y SU RELACION
CON LOS FLETES MARITIMOS

Todos los productos potencialmente exportables de nuestro país pueden clasificarse de cualquier forma, pero existe una ortodoxa que es en: 1) Productos tradicionales y 2) Productos promocionados.

A los primeros se supone que el estado no habrá de incentivarlos mediante beneficios promocionales pues se supone que ya han captado sus mercados, en tanto que a los segundos se los trata de beneficiar de distintas formas.

A la vez estos beneficios también pueden clasificarse de distintas maneras, pero sin entrar a considerar esa clasificación, debemos extraer los beneficios directos es decir aquellos expresados en dinero que el exportador recibe después de realizada la exportación.

Uno de estos beneficios directos es el reembolso, es decir la devolución de impuestos que se supone que el producto exportado ha tributado durante su proceso productivo.

Este beneficio está expresado en un porcentaje (diferencial de acuerdo al producto de que se trate) que se aplicará sobre el valor FOB (Free on board - Libre a bordo) de la mercadería exportada, sin diferenciar el lugar o punto aduanero donde la mercadería es presentada para su exportación, es decir que es de aplicación general en todo el país.

no obstante lo dicho, existen reembolsos especiales, regionales, que tienden a incentivar el flujo de bienes a través de un punto determinado y que a la vez, pueden exceder la aplicación sobre la base FOB comentada antes.

Tal es el caso de los puertos patagónicos que a partir del año 1981 se han visto favorecidos con un beneficio directo a través de las

mercaderías que transiten por ellos.

Por la Ley 23.018, se establecieron niveles de reembolsos diferenciales a las exportaciones que se realicen por puertos de la Patagonia señalando su límite norte en la desembocadura del Río Colorado.

Por tal motivo, todas las exportaciones que se realicen hasta el 1° de enero de 1995, tendrán un reembolso especial del 7% y a partir de esa fecha disminuirán el 1% anual hasta su extinción automática.

Las normas vigentes indican que se beneficiaran las exportaciones de mercaderías originarias de toda la región al sur del mencionado Río Colorado, ya sea en estado natural o bien, que a partir de insumos provenientes de otros lugares fueren manufacturados en establecimientos ubicados en dicha región patagónica.

Para este último caso será imprescindible que tales manufacturaciones generen un cambio de nomenclatura arancelaria de exportación (NADE)

Es necesario además tener presente que existe un régimen instituido por decreto 2332 de Promoción Patagónica, que permite a las empresas promocionadas por dicho decreto gozar de un reembolso especial a la exportación, del orden del 15% por el plazo de 15 años, a contar desde la puesta en marcha del proyecto promovido.

Además, si la exportación se realiza por alguno de los puertos patagónicos, dicha mercadería podrá percibir además un 10% en tal concepto. Debemos dejar especialmente claro que, este último reembolso no podrá ser adicionado al que dispone la antedicha ley 23.018.

Por otra parte es de hacer notar que, en contraposición de lo que ocurre con el reembolso común ó devolución de tributos aplicable en el nivel general, el reembolso por puertos patagónicos establecido por la Ley 23.018 también es de aplicación sobre el importe de los fletes marítimos con prescindencia que los mismos sean abonados en origen (en el país - operaciones de venta C&F) ó en el exterior (en destino - operaciones FOB) en tanto y solamente cuando la bandera

del medio de transporte sea la Argentina.

Al respecto, deberá considerarse asimismo como de bandera argentina o lo que para el caso sería lo mismo, que naveguen al amparo del pabellón nacional, aquellos buques que, siendo de bandera extranjera (registrados en puertos de países extranjeros) hayan sido fletados por armadores argentinos, y hubieren comunicado oficialmente a la Administración Nacional de Aduanas tal circunstancia.

Por consiguiente también se aplicará el reembolso establecido por la ley 23.018 a los embarques que se realicen en estos buques también llamados "nominados"

CAPITULO IXBASES PARA LA OBTENCIÓN DE REDUCCIONES DE COSTOS DE FLEH
TES MARITIMOS PARA EUROPA Y ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERI
CA PARA EL SECTOR FRUTIHORTICOLA.-----

Se ha explicitado en otros capitulos, tanto las funciones de las partes que intervienen en el transporte maritimo, como la situación de las pequeñas y medianas empresas frente a los mercados de fletes y los niveles de comisiones y sobre-comisiones a los que acceden algunos operadores.

Es ahora tiempo de amalgamar dicha información partiendo de un a premisa básica: "El nivel de los fletes y/o las comisiones emergentes de los mismos será directamente proporcional a los niveles de carga ofertados y en función de la parte que maneje el negocio".

Cualquier cargador (exportador) podrá ofertar su carga a un transportista obteniendo de este una oferta de flete a corde con el momento de la oferta y el recorrido solicitado. Este flete, sin embargo, variará en un entorno de máximo y mínimo que tenderá al máximo según sea el camino utilizado para hacer llegar su oferta al transportista.

Debemos partir de la base que el transportista recibirá siempre el mismo importe de flete neto, sin entrar a considerar quien y como le ha ofertado la carga; En consecuencia debemos encontrar la manera de tender al mínimo con el máximo como tope de negocio.

Generalmente el cargador se dedica a producir y vender pero no a comprar, y en esta ocasión DEBE comprar el servicio de transporte, es así como no tiene práctica en esta compra-venta y desconoce los canales para acceder a un buen precio.

En otras ocasiones, tal como se ha indicado en otros capítulos, en su afán de transportar su mercancía a su destino final, "compra" fletes máximos o por encima de estos y es donde otros cargadores, que han descubierto el negocio marítimo, han "comprado" bodegas a los valores mínimos (con el consiguiente riesgo de fletes falsos) y las ofrecen a los cargadores rezagados obteniendo diferencias que en ocasiones superan ampliamente la utilidad de su negocio convencional.

Debemos rescatar lo dicho en otros párrafos, en el sentido que el secreto no es solo ser mayorista de bodegas sino también negociar en el momento apropiado, aún cuando no se disponga de la carga - Contrataciones a tiempo.

Cuando la carga a ofertar está compuesta por productos secundarios, (no tradicionales-frutihortícolas) con valor agregado, o industrializados y en consecuencia la cantidad no dependerá de zafras o cosechas, el tema se torna más fácil pues solo dependerá de variables controlables y los desvíos serán únicamente los de fuerza mayor, pero cuando la carga depende de variables incontrolables, como es el caso del sector frutihortícola, deberá, la negociación ser más cauta pues las utilidades o diferencias mencionadas pueden transformarse en grandes pérdidas no productivas.

En consecuencia, las bases fundamentales para la obtención de ventajas o reducciones en este factor de la producción que es el transporte internacional, serán de una manera no taxativa, las siguientes:

- 1) Evaluar rápida y verazmente con exactitud relativa, los volúmenes de carga a ofertar por cada destino, lo cual surge de la campaña comercial que se hubiere desarrollado.

- 2) Tratar de mancomunar o consolidar cargas entre diversos productores pequeños o medianos que carezcan de los conocimientos o contactos para negociar el flete, a efectos de aumentar la potencial carga a ofertar.
- 3) Estar individual o colectivamente gozando de límites crediticios ante instituciones bancarias o financieras de reconocida solvencia internacional a los efectos de que estas puedan garantizar a los transportistas en su nombre los importes que pudieran serles exigidos a consecuencia de la contratación de una bodega.
- 4) Entablar negociaciones en forma integral con los transportistas a través de Brokers o Forwarders especializados en el tráfico, aún cuando no sean estos especialistas en el sector frutihortícola. En lo posible se buscará los prestatarios de servicios establecidos en el exterior en alguna de las plazas donde los fletes son manejados (Nueva York, Londres ó Tokio)
- 5) Se negociará junto al Broker no solamente los aspectos del Contrato de Fletamento en cuanto a cantidad de carga, Tiempos de carga y Descarga, Fechas de carga, demoras, lugar de pago de los fletes entre otros, sino en especial los niveles de fletes de rebaja ó comisiones y/o sobre-comisiones que estos Brokers estén dispuestos a ceder a los cargadores, la forma y el lugar de pago y/o descuento de estas ventajas.
- 6) Si se conoce, o se supone que otros cargadores menores requerirán bodegas urgentes al momento de carga efectiva, es decir cuando el buque esté en posición en el puerto de origen, contratar espacios de bodegas adicionales a los requeridos genuinamente, a los efectos de su comercialización a los valores y condiciones vigentes al momento de la carga, los cuales, se supone, serán más convenientes (mayores diferencias) para los originales tomadores de la bodega.
Esto último supone un riesgo en función de las circuns

tancias que rodeen la carga en el momento en que esta se hace efectiva.

- 7) Si por las condiciones de mercado, no fuera posible efectuar la carga y consiguiente contratación por los caminos señalados anteriormente, se deberá estudiar la formación de la red de transporte alternativa para unir los puntos de origen y destino a través de puertos alternativos de transbordo en terceros países no afectados por sobredemandas estacionales regionales, escapando de esta manera, también a las exigencias exageradas de los transportistas ante tal acumulación de carga. Es decir, no cercenar posibilidades de contratación de transportes no tradicionales o no convencionales cuando razones de mercado, de precio, o de conveniencia así lo aconsejen.

ADENDUM AL CAPITULO VIII

ERRATA: cuando al mencionar los beneficios del Decreto 2332 se menciona un reembolso especial del orden del 15% debe leerse "del orden del 10% (diez por ciento) quedando sin variación el resto del texto.