



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

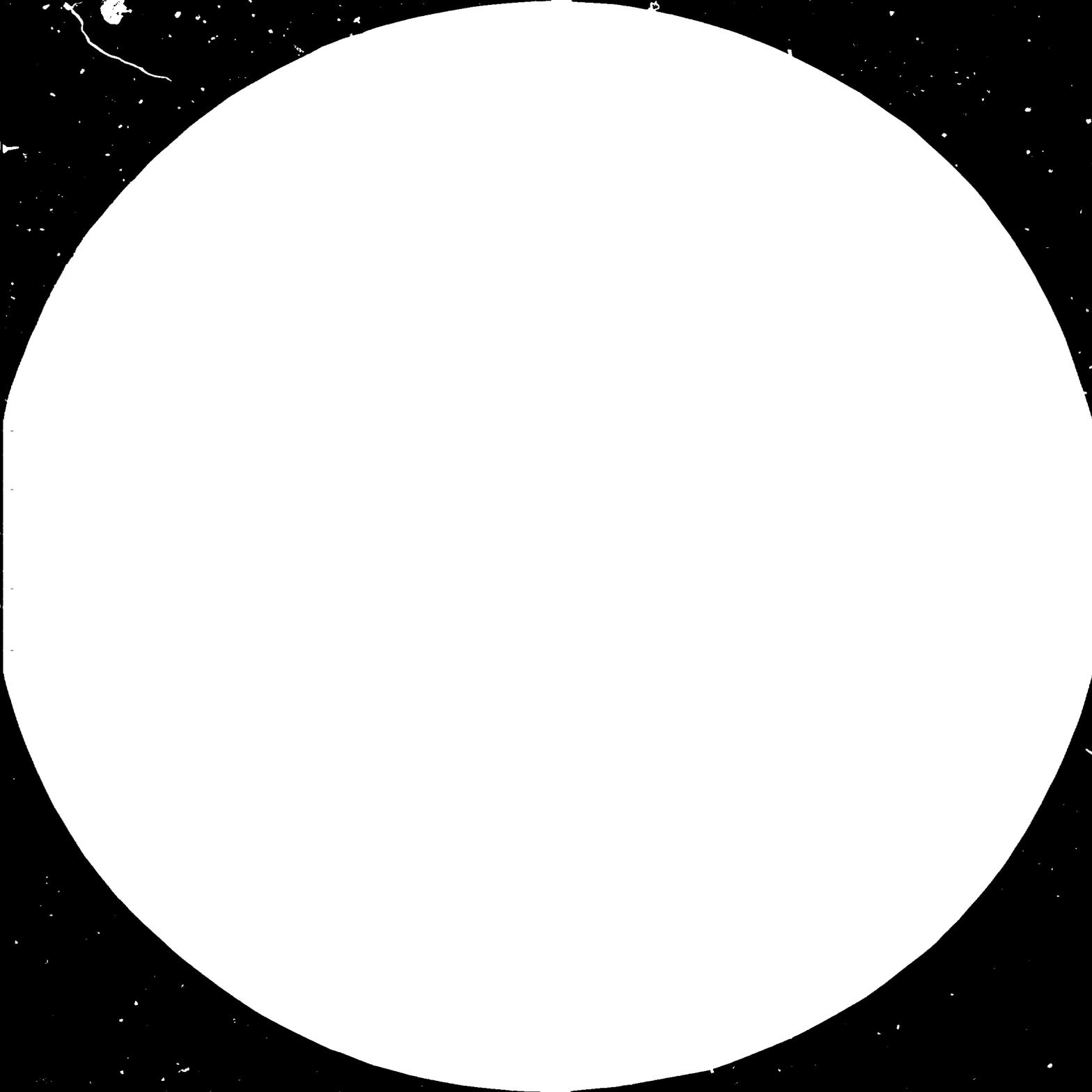
## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)





W. S. GEORGE, JR., *Editor*      W. S. GEORGE, JR., *Editor*

W. S. GEORGE, JR., *Editor*      W. S. GEORGE, JR., *Editor*

W. S. GEORGE, JR., *Editor*      W. S. GEORGE, JR., *Editor*

W. S. GEORGE, JR., *Editor*      W. S. GEORGE, JR., *Editor*

W. S. GEORGE, JR., *Editor*      W. S. GEORGE, JR., *Editor*



12103-5



Distr. LIMITADA

ID/WG.367/2

9 diciembre 1982

ESPAÑOL

Original: INGLES

Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial

Reunión Preparatoria Mundial de la Primera  
Consulta sobre la Industria de la Madera  
y los Productos de Madera

Viena (Austria), 24-26 enero 1983

PROBLEMAS RELATIVOS AL TRANSPORTE MARITIMO  
EN EL COMERCIO DE MADERAS TROPICALES\*

Documento de debate

preparado por el

Sr. Peter Salgo

Consultor de la ONUDI

\* Las opiniones formuladas en este documento son las del autor y no reflejan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI. La presente versión española es traducción de un texto que no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

V.82-34767

Indice

	<u>Página</u>
1. Introducción	1
2. Estructura de las tarifas de fletes en función de las distancias y el grado de elaboración	3
3. Conferencias marítimas o buques fletados: ventajas y desventajas	4
4. El problema de los métodos de manipulación	8
5. Desarrollo de nuevos métodos de transporte y de abaratamiento del costo	8
Conclusiones	11

En el presente documento se examinan los problemas relativos al transporte marítimo en el comercio de la madera con los países en desarrollo, con especial referencia a las maderas tropicales.

Se considerarán todos los aspectos de los problemas relativos al transporte marítimo, a fin de determinar los progresos realizados en la reducción de los costos de manipulación y las medidas que procede tomar para reducirlos aún más.

### 1. Introducción

Los costos de transporte representan, en general, una parte desproporcionada del costo de las maderas tropicales y en el caso de las tarifas de flete marítimo el porcentaje es elevado. Desafortunadamente, este es un hecho inevitable dado que la madera es un producto voluminoso y para su transporte a los países consumidores es necesario recorrer distancias comparativamente grandes.

En el caso del transporte de rollizos desde Africa occidental a Europa, los países mediterráneos meridionales y los Estados Unidos de América, el componente de flete puede representar hasta más del 50% del valor FOB.

A continuación se proporcionan algunos ejemplos de tarifas de fletes aplicadas al transporte de rollizos a Italia:

TIAMA	desde la zona meridional	aprox.	el 47,5% del valor FOB
	desde la zona septentrional	aprox.	el 41,5% del valor FOB
SIPO	desde la zona meridional	aprox.	el 27,5% del valor FOB
	desde la zona septentrional	aprox.	el 24% del valor FOB
FROMAGER	desde la zona septentrional	aprox.	el 54% del valor FOB
ANEGRE	desde la zona septentrional	aprox.	el 30% del valor FOB

Ejemplos de tarifas de fletes aplicadas al transporte de especies secundarias baratas a Francia:

FARO, etc.	aprox.	el 60%	del valor FOB
SIPO	aprox.	el 27,5%	del valor FOB
IROKO	aprox.	el 33%	del valor FOB
AFRORMOSIA	aprox.	el 22%	del valor FOB

La mayoría de los rollizos del Lejano Oriente se transportan al Japón, Taiwán y Corea del Sur en buques fletados y el valor FOB es de aproximadamente 100 dólares EE.UU. por metro cúbico; desde Indonesia, la tarifa de flete es de aproximadamente 20 dólares, es decir, el 20%.

A pesar de que en 1980 los rollizos tropicales representaron aproximadamente el 80% de las exportaciones, en comparación con el 20% de la madera aserrada, el presente documento se referirá principalmente a la madera aserrada, dado que los países productores están tratando de corregir este desequilibrio y seguramente las exportaciones de rollizos disminuirán de manera drástica como consecuencia del aumento de las actividades de aserrado, la construcción de fábricas de madera terciada y las restricciones impuestas por los países exportadores a la exportación de rollizos.

En los cuadros siguientes se ilustra el porcentaje aproximado de los costos del transporte marítimo de varias especies de madera aserrada y can-teada de buena calidad y que cumplen las especificaciones de longitud deseadas.

1) Desde el Lejano Oriente a Europa

KERUING	aprox.	el 35%	del valor FOB
RAMIN (por buque de línea)	aprox.	el 20%	del valor FOB
RAMIN (por buque fletado)	aprox.	el 16%	del valor FOB
MERANTI ROJO OSCURO	aprox.	el 18%	del valor FOB
LAUAN	aprox.	el 17%	del valor FOB

Desde Africa occidental a Europa

SAPELE (ENTANDOPHRAGMA)	aprox.	el 23%	del valor FOB
IROKO	aprox.	el 31%	del valor FOB

Desde América del Sur a Europa

CAOBA BRASILEÑA	aprox.	el 17%	del valor FOB
VIROLA	aprox.	el 29%	del valor FOB
CONIFERAS DE CHILE	aprox.	el 94%	del valor FOB
CONIFERAS DE CHILE A KUWAIT (por buque fletado)	aprox.	el 80%	del valor FOB

Desde Papua Nueva Guinea a Europa

KAUVULA ESTUFADA (por contenedor)	aprox.	el 28,5%	del valor FOB
-----------------------------------	--------	----------	---------------

Desde el Lejano Oriente a los Estados Unidos de América

LAUAN (a la costa occidental)	aprox.	el 15%	del valor FOB
LAUAN (a la costa oriental)	aprox.	el 21%	del valor FOB

A este respecto, es interesante mencionar que la tarifa de flete para el transporte de madera terciada desde Malasia e Indonesia representa aproximadamente el 21% del valor FOB.

Aunque más adelante se examinará por separado el transporte por contenedores, cabe mencionar en este punto que en productos complejos de madera más elaborada, o sea, aserrada, cepillada, estufada y sin defecto alguno, como, por ejemplo, las correderas de puerta recubiertas de politeno y empacadas en contenedores, al componente de flete es de aproximadamente el 8,5%, y en piezas más grandes que impiden la utilización óptima de la capacidad de los contenedores, es de aproximadamente el 16%.

Es interesante señalar la tarifa comparativamente reducida del 28,5%, para el transporte de la especie Kouvula desde Papua Nueva Guinea, ya que después de todo ese debe ser el punto más distante de donde se puede transportar la madera y, de no ser en contenedores, la operación podría efectuarse en forma segura y económica.

Cuando los exportadores desean deshacerse de madera de calidad inferior o que no cumple exactamente las especificaciones deseadas el precio FOB disminuye y, por tanto, proporcionalmente los costos de flete son aún mayores.

Sin embargo, han habido algunos casos en que se han podido negociar fletes especiales más reducidos para promover el uso de especies secundarias, aunque sólo fue posible hacerlo con conferencias marítimas. Además, algunas conferencias han establecido distintas tarifas, basadas también en el peso, tanto para el transporte de rollizos como para el de madera elaborada.

Asimismo las conferencias marítimas acordaron cobrar una tarifa de flete más reducida para el transporte desde la región del Amazonas en el norte del Brasil a Europa, siendo el valor FOB inferior a los 330 dólares por metro cúbico, a fin de contribuir a la promoción de las especies secundarias.

## 2. Estructura de las tarifas de fletes en función de las distancias y el grado de elaboración

Es una conclusión lógica que las distancias de los viajes deben constituir un elemento importante en la determinación de las tarifas de flete, pero cuando para el transporte se utilizan los servicios de líneas regulares esta estructura pierde toda coherencia. En los cuadros que figuran en el apartado 1), puede observarse que, no obstante la gran distancia, la tarifa de flete para el transporte de la especie Meranti Rojo Oscuro es de aproximadamente el 18% del valor FOB, mientras que la tarifa para el transporte de la especie

Sapele, en cuyo caso la distancia es mucho más corta, es de aproximadamente el 23% del valor FOB. Las líneas de transporte regular han aducido como argumento numerosos motivos, tales como las instalaciones portuarias, el tipo de mercancía exportada, etc., aunque en definitiva es la competencia la que verdaderamente ocasiona las reducciones de los fletes.

En el Lejano Oriente, la competencia en las tarifas de flete es considerable. Se exportan grandes cargamentos y, en general, las instalaciones portuarias son adecuadas y eficientes. Desafortunadamente, no ocurre así en Africa occidental.

Actualmente no existe en el Lejano Oriente ninguna conferencia marítima para el transporte de la madera y las líneas de transporte regular de esa región trabajan independientemente y han adoptado una actitud realista para hacer frente a la competencia, pero esta situación sólo puede continuar mientras no deje de ser rentable.

Cuando se fleta un buque para un viaje determinado, es evidente que la distancia desempeña un papel fundamental en la fijación del costo del fletamento.

En algunos pocos casos las tarifas de flete aumentan en función del valor del cargamento, pero esto no se aplica en todas las regiones y son principalmente las conferencias marítimas a las que se pide, como se mencionó anteriormente, que reduzcan las tarifas con el fin de promover el empleo de especies secundarias, las que siguen esa práctica.

### 3. Conferencias marítimas o buques fletados: ventajas y desventajas

Hoy en día, es preciso incluir en este título las líneas regulares que no pertenecen a ninguna conferencia, las cuales han sido de gran provecho para el comercio y cubren principalmente el Lejano Oriente. Esas líneas poseen o fletan buques e intentan suministrar, compitiendo entre sí, un servicio regular.

Aunque algunas de esas líneas regulares son financieramente fuertes, otras no lo son, y siempre existe el peligro de que si por cuestiones económicas se ven obligadas a abandonar sus actividades, las pocas empresas restantes traten de formar una conferencia.

Las conferencias marítimas solían fijar las tarifas en función de lo que consideraban el límite de tolerancia del tráfico. Ahora que no hay ninguna

conferencia en el Lejano Oriente, las tarifas de fletes son más reducidas.

Algunas de las líneas regulares del Lejano Oriente pertenecían antes a la conferencia del Lejano Oriente, pero fueron lo suficientemente sensatas para percatarse del peligro, y, en forma realista, disolvieron la conferencia. Hoy en día existen unas seis líneas que viajan regularmente entre el Lejano Oriente y Europa occidental y unas pocas empresas no pertenecientes a líneas regulares que lo hacen ocasionalmente. Lo mismo se aplica a los países mediterráneos. Cada línea fija sus propias tarifas de fletes que varían en aproximadamente el 10%, aunque en la práctica son negociables. Asimismo, no es raro que se efectúen descuentos en función del volumen.

### Fletamento

De conocerse el volumen, cuando es preciso, éste es, en teoría, el mejor método, pero más adelante se indicarán algunas de sus desventajas.

Existen dos métodos de fletamento que pueden utilizar el comprador o el exportador.

a) Un buque puede fletarse a un precio global para un viaje específico en el que se incluye un plazo determinado para cargas; en este caso se excluye generalmente el tiempo perdido por malas condiciones atmosféricas.

Asimismo, se prevé un plazo determinado para descargar. El mejor contrato de fletamento es aquel en el que se estipula el transporte desde el puerto de carga hasta el puerto de descarga. Cuando se necesita más de un puerto de carga o de descarga, el costo aumenta. Para obtener las ventajas óptimas es preciso asegurarse de que todo el cargamento que ha de transportarse en el buque esté listo para ser cargado en el momento previsto de llegada del buque y, dado que en la mayoría de los fletamentos el cargamento se recibe y entrega franco a bordo, es importante disponer de operarios experimentados y eficientes para levantar el cargamento y colocarlo en el aparejo de los buques o recibirlo en el puerto o puertos de descarga. De lo contrario, se incurrirá en gastos de sobrestadía.

Cuando el buque recibe menos cargamento de lo previsto, el falso flete representa un costo adicional para el fletador dado que esa falta se refleja en el aumento del costo de flete.

b) Otra posibilidad es celebrar un contrato de fletamento por tiempo determinado, lo cual pone al fletador más o menos en la posición de propietario del buque durante el período fijado. Este tipo de contrato permite el libre

movimiento durante un tiempo determinado aunque también en estos casos se requirieren cargamentos completos y es importante que la carga y descarga se efectúen rápidamente. En los contratos de fletamento por tiempo determinado es necesario recurrir al asesoramiento de expertos a fin de protegerse adecuadamente contra cualquier fenómeno imprevisto que afecte al buque.

En lo que respecta al comercio de frondosas tropicales, para obtener cargamentos completos para los buques fletados es necesario, en general, recurrir a los rollizos y las buenas instalaciones portuarias contribuyen a este tipo de comercio. En muchos lugares los rollizos también se transportan en balsas y en esos casos se requerirán ancladeros seguros.

En cuanto a la madera aserrada, que hoy en día debe despacharse empaquetada, son menos las regiones que puedan concentrar suficientes cantidades de madera aserrada en uno o dos puntos de carga para llenar completamente un buque y no hay muchos compradores que acepten un cargamento mixto de rollizos y madera aserrada.

A fin de sacar provecho y obtener los mejores beneficios del fletamento, éste debe ser efectuado por el exportador, quien puede controlar mejor las operaciones de carga y puede combinar, vendiendo a varios compradores, el cargamento y enviar tanto rollizos como madera aserrada a diversos compradores.

Generalmente, las conferencias marítimas cotizan las tarifas de fletes más elevadas pero ofrecen mejor protección a los propietarios del cargamento, proporcionan un servicio periódico y continuo y, en general, hacen escala en muchos puertos siguiendo un calendario establecido. Exceptuando algunos puertos especiales, en los que se requiere un incentivo mínimo que es de por sí comparativamente reducido, las conferencias combinan sus escalas para recoger y/o descargar otros cargamentos de exportación. Las conferencias marítimas tienen agentes en la mayoría de los puertos de carga y tratan de cobrar y de hecho, cobran máximas tarifas de fletes que consideran que puede tolerar el comercio, pero en algunas regiones, como en Africa occidental, no pueden cambiar sus tarifas sin consultar con las distintas autoridades gubernamentales y obtener su consentimiento.

Cabe esperar que la "Office Africain de Bois" situada en Libreville participe en este debate y contribuya eficazmente al comercio de la madera, dado que las autoridades gubernamentales del Africa occidental deben considerar varios aspectos y están siendo presionadas por sus propias empresas de navegación, particularmente cuando éstas forman parte de la conferencia.

Como ya se ha dicho, la lógica normal de la distancia no parece desempeñar la función que era de esperar y esto es particularmente evidente en Africa occidental, como ya se señalara anteriormente. Un argumento a menudo aducido es que para el transporte de determinados productos de Africa occidental se aplican tarifas de flete más reducidas de lo que es rentable y que las conferencias marítimas se ven presionadas a hacerlo. El resultado es que cuando se deducen los ingresos obtenidos por las empresas de navegación del costo total de un viaje promedio, se calculan las tarifas de flete para todos los cargamentos, incluida la madera; por lo tanto, la madera puede pagar una tarifa de flete más elevada de lo que es estrictamente necesario, subvencionando así algunos de los cargamentos a granel como, por ejemplo, cacao, aceite de palma, u otros productos. En consecuencia, se produce una anomalía en las tarifas de flete, las cuales, después de todo, deberían basarse en el número de días de viaje, los salarios, la amortización del combustible para el buque, los alimentos, etc.

Esos factores no se reflejan adecuadamente en las tarifas aplicadas por la conferencia del Africa occidental.

Otros factores que han de considerarse, tales como el tiempo de carga y de descarga, las condiciones portuarias, etc., se estudian más minuciosamente.

De la breve exposición anterior se desprende cuál es el objetivo del fletamento aceptable y práctico. Evidentemente, en teoría esto representa un gran ahorro. Por otra parte, el comprador puede verse obligado a pagar algunos costos adicionales imprevistos, además de plantearse el problema de tener que pagar por un cargamento muy grande que supone complicaciones de manipulación y elevadas tasas de interés. Los rollizos pueden mantenerse a la intemperie, lo que generalmente se hace, y de esa manera pueden acumularse fácilmente hasta la llegada del buque fletado, mientras que la madera aserrada, cuando se logran reunir cantidades suficientes, debe protegerse cuidadosamente. Cuando se dispone de cantidades suficientes de madera aserrada, el fletamento puede ser beneficioso, como por ejemplo, en el caso de la madera aserrada de la especie Ramin transportada desde Indonesia a Italia y de la Caoba Brasileña y otras frondosas transportadas desde el Brasil a los Estados Unidos.

Deben subrayarse nuevamente que quienes están en mejores condiciones de efectuar el fletamento de la madera aserrada son los propios explotadores, quienes controlan la producción y el transporte al buque, y tienen contratos

con varios compradores de un país. Esta práctica se ha seguido con éxito en Filipinas. En otras ocasiones, exportadores de Filipinas negociaban con las líneas regulares una tarifa de flete especial presentando como incentivo la cantidad, con lo cual lograban reducir el flete en más del 10%, al combinar en un buque el cargamento transportado con destino a varios compradores. Se trata de la situación habitual de la oferta y la demanda. En épocas de recesión pueden hacerse buenas ganancias y en épocas mejores los puertos de carga y descarga que no funcionan eficazmente, así como los puertos congestionados, no recibirán buen servicio y estarán igualmente sujetos a fletes más elevados o a recargos.

#### 4. El problema de los métodos de manipulación

A fin de lograr ciertos ahorros en el transporte y la manipulación, se han estudiado distintas normas de empaquetado y hoy en día todos los cargamentos de madera aserrada se empaquetan de acuerdo con ciertas normas establecidas mediante consultas con los exportadores, las empresas de navegación, los compradores, etc.

El transporte de cargamentos de madera aserrada sin empaquetar es una práctica del pasado. El llamado paquete grande ideal, con medidas parejas de ancho y largo, es raramente posible, pero las soluciones encontradas sirvieron para acelerar las operaciones de carga y desperdiciar el menor espacio de carga posible, y pudieron ser adaptadas por el aserradero exportador y manipuladas por camiones en el puerto de llegada. Hace algunos años la Asociación de Investigación y Desarrollo de la Madera del Reino Unido emprendió un amplio estudio en Africa occidental y otras regiones y su informe fue aceptado y aplicado con entusiasmo.

Otras regiones y empresas navieras se basaron, con algunas variaciones, en las recomendaciones formuladas en dicho estudio.

#### 5. Desarrollo de nuevos métodos de transporte y de abaratamiento del costo

A fin de establecer nuevos métodos de abaratamiento del costo del transporte de la madera aserrada o mayormente elaborada, será necesario volver al uso de contenedores, práctica que en el caso de la madera tropical todavía se encuentra en una etapa incipiente, pero que debe constituir el método de transporte del futuro. Una vez que la madera se encuentra en un contenedor, prácticamente ya no hay peligro de que sufra daños durante el transporte, el cargamento puede transbordarse fácilmente y se elimina virtualmente el riesgo

asegurable de pérdidas, por hurto, etc., durante el transporte de un depósito a otro. Con este fin, los puertos marítimos deben estar en condiciones de manipular los contenedores y de hacer frente a otros problemas.

Por ejemplo, cuando la madera aserrada permanece apilada en un contenedor durante un tiempo, debe estar muy seca para que no se deteriore. Si la madera puede estufarse, el problema ya no se plantea. El número de instalaciones de estufado en los países productores es muy importante y la mayoría son perfectamente conscientes de ello. Ya se han realizado considerables progresos en la construcción de hornos en Malasia, Brasil, Filipinas, Papua Nueva Guinea, pero no los suficientes en Africa occidental.

La madera elaborada cortada a la medida de Malasia es principalmente estufada y transportada por contenedores.

Si bien el presente documento se ocupa de las frondosas tropicales, cabe mencionar en este punto que la mayoría de las frondosas de clima templado enviadas desde el Canadá y los Estados Unidos se despachan estufadas por contenedor.

Se tienen grandes esperanzas de que todos los demás países sigan ese ejemplo, ya que constituye el método de transporte del futuro. La mayoría de las frondosas tropicales se emplean en definitiva estufadas con un contenido de humedad determinado que puede variar, aunque un contenido de aproximadamente el 15% sería satisfactorio para su transporte por contenedor.

El costo adicional del estufado puede recuperarse de los compradores. El estufado también acorta el tiempo de desecación en el aserradero; de lo contrario, es necesario esperar hasta obtener la madera de una nueva operación de aserrado para transportarla seca.

Otro problema con los contenedores es muy similar al de los buques fletados. Un contenedor de 20 ó 40 pulgadas tiene un costo a tanto alzado y, por lo tanto, debe llenarse hasta su capacidad máxima; de lo contrario, debe pagarse por el espacio no utilizado y el costo por metro cúbico aumenta. El problema de la anchura es más fácil de resolver que el de la longitud, y se requieren estudios y experiencia para cargar aprovechando el volumen al máximo. La carga de los contenedores debe efectuarse de tal manera que facilite la descarga mediante horquilla elevadora. Existen tres tipos de contenedores, a saber, los de carga lateral, los de carga frontal y los de extremos abiertos. Estos últimos generalmente no son aceptados por los compradores, los otros dos son aceptados por la mayoría de los compradores pero también debe convenirse

de antemano cuál se va a utilizar. Otra gran ventaja de los contenedores es el hecho de que pueden transbordarse fácilmente, lo que amplía el margen de ventas, ya que el transbordo de la madera por métodos convencionales no es en general, por razones obvias, una práctica aceptada.

Evidentemente, existen algunos tipos de frondosas como la especie Sapele de Africa y la especie Keruing del Lejano Oriente que, como otras maderas frondosas y densas, pueden transportarse en contenedor sin necesidad de ser estufadas. Es sumamente importante examinar estos problemas y cuanto más pronto se tenga acceso a las actividades de investigación unificadas de los distintos institutos de investigación del mundo, tanto mejor para todos los interesados, ya que de esa manera aumentarán las posibilidades de transporte marítimo por contenedores. Es difícil comparar las tarifas de flete aplicadas en el transporte por contenedor con las tarifas de fletes convencionales dado que las primeras se calculan desde el lugar donde se encuentra el contenedor e incluyen, por lo tanto, los costos de manipulación en el puerto de salida y algunos ahorros en el transporte interno a la llegada.

En la situación actual de depresión del mercado de fletes convencionales, los fletes aplicados al transporte por contenedores parecen ser más elevados, aunque los costos de manipulación y descarga sean más bajos. Un ejemplo es el transporte de correderas de puerta desde Malasia:

El flete por contenedor es de aproximadamente 78 dólares EE.UU. por metro cúbico en comparación con el flete a granel de 69 dólares por metro cúbico, pero con un ahorro de aproximadamente 13 dólares por metro cúbico en los costos de manipulación en la descarga. Esto se traducirá en un ahorro neto de aproximadamente 3 dólares por metro cúbico, o sea, que se obtiene una ganancia; además las tarifas de fletes a granel están fijadas oficialmente y son más del orden de los 72 a los 75 dólares, aunque hoy en día es posible negociarlas y reducirlas a 69 dólares. Para componentes más grandes transportados por contenedor desde Manila se han fijado tarifas de flete de 67,44 dólares en comparación con la tarifa de flete más baja de 65 dólares aplicada al transporte por buques para carga a granel; nuevamente es necesario hacer hincapié en el ahorro de 13 dólares en los costos de manipulación en el puerto. La tarifa de flete general para el transporte por buques para carga a granel se cotiza entre 72 y 83 dólares, y es muy probable que un día vuelva a esos niveles, en lugar de los 65 dólares mencionados.

### Conclusiones

La madera es y seguirá siendo un producto muy importante y todas las partes interesadas deberán realizar continuamente estudios encaminados a encontrar métodos de reducción de los costos a fin de mantenerlos a un nivel competitivo y evitar que los usuarios se vean obligados a recurrir a productos sustitutivos. La madera constituye una exportación que produce ingresos fundamentales a la mayoría de los países en desarrollo, aunque frecuentemente su explotación y manipulación son poco económicas.

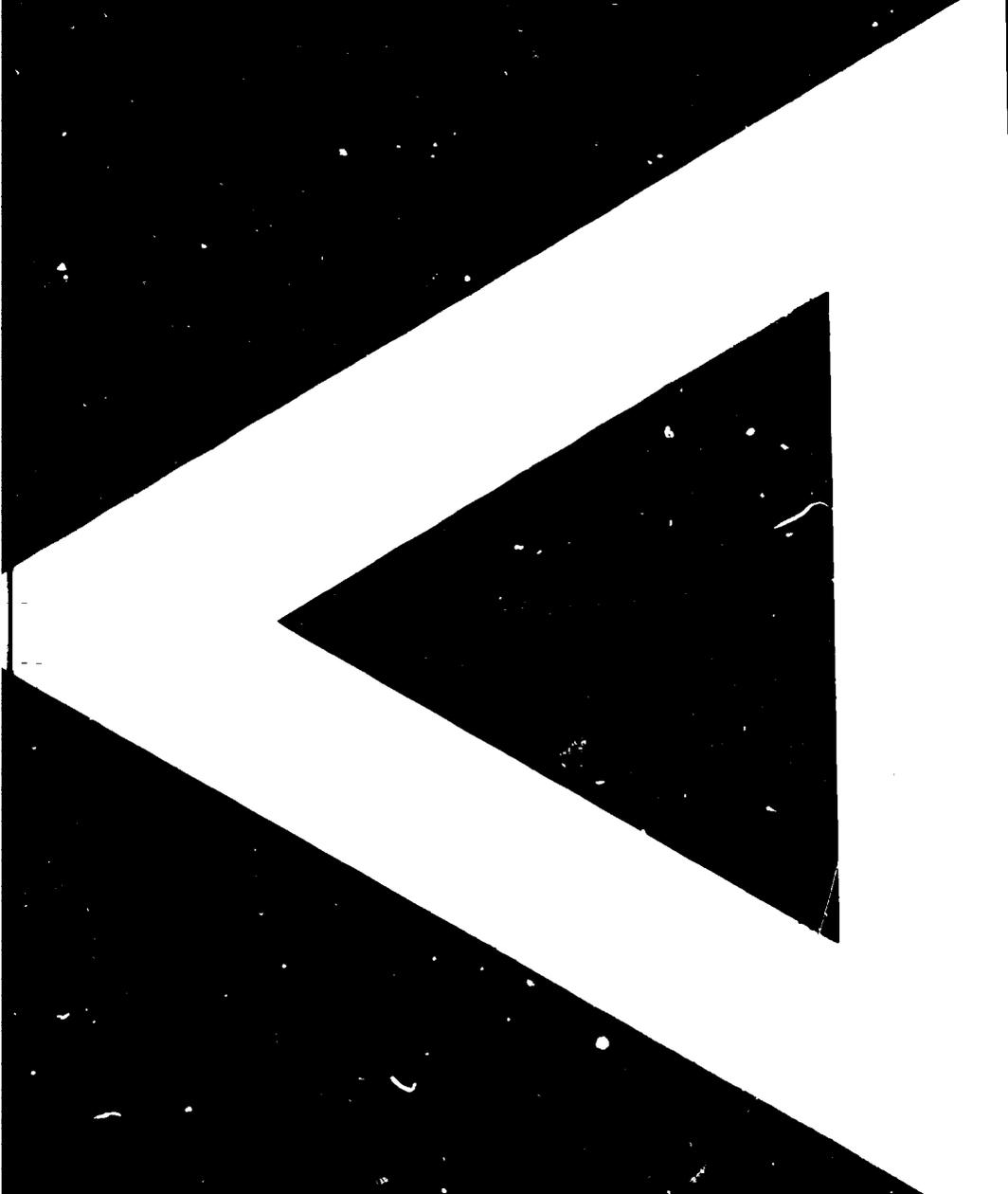
La mayoría de las autoridades gubernamentales de los países exportadores de madera son plenamente conscientes de los problemas que se plantean. Sin embargo, es necesario que los exportadores y aserraderos formen un comité de enlace con los departamentos gubernamentales que en sus países se ocupan de las cuestiones del transporte y el comercio marítimos. Cabe esperar que la creación de comités de ese tipo contribuya a que las instalaciones portuarias funcionen eficazmente, a que se organice el acceso interno adecuado a los puertos, ya sea por carretera o por ferrocarril, y, por último, aunque no menos importante, a que se capacite a estibadores y trabajadores portuarios calificados y eficientes. La agilización de las operaciones portuarias para el despacho de los buques ayuda a obtener fletes más reducidos.

El hecho de que muchas conferencias marítimas y algunas líneas antes integradas en conferencias hayan pasado a emplear buques para carga a granel, lo que permite la mejor utilización de la capacidad de estiba para el transporte de la madera, ya ha contribuido a frenar los aumentos de los fletes.

No cabe prever una disminución apreciable de los fletes para el transporte de rollizos. Este comercio depende en gran medida del mercado mundial de fletes. Los rollizos son principalmente un cargamento de fletamento y su comercio probablemente disminuirá en volumen. En cambio, el empleo de contenedores, que supone considerables ventajas para los consumidores y para los propietarios de los buques, debe ser la preocupación primordial de los países exportadores.

Deben mantenerse relaciones cordiales y estrechas con todos los agentes marítimos a fin de mantenerse al corriente de las tendencias generales del mercado de fletes. Es aconsejable mantener contactos adecuados con las empresas de navegación ya que es muy probable que a la larga resulten ser transportistas útiles; muchas de esas empresas también están interesadas en el transporte por contenedores. Debe tenerse en cuenta que a algunas de las

empresas más pequeñas que hoy en día cotizan tarifas de flete más reducidas, el tráfico les puede llegar a resultar poco rentable, lo que podría llevarlas a la quiebra. Como consecuencia de ello, el expedidor o los compradores pueden sufrir pérdidas financieras u otros perjuicios, como ya ha ocurrido. En el pasado, las conferencias marítimas han intentado por toda clase de medios, por ejemplo, mediante la disminución de las regalías, etc., controlar el mercado, aunque, en lo que respecta a la madera, hoy en día esto sólo ocurre en realidad en Africa occidental y ya no es un recurso verdaderamente efectivo.



-

-

-

-

-