

bfal2.gif (13114 bytes)



Se autoriza la reproducción del contenido con la cita: Boletín FAL # 147, CEPAL

Edición No.147, octubre 1998

El Proceso de Concentración en el Transporte Marítimo de Líneas Regulares

Entre las tendencias recientes más importantes en el transporte marítimo figuran la contenedorización, la telemática, la globalización, y la privatización. Es de esperar que un próximo desarrollo con grandes repercusiones sea el proceso de concentración. Eso implica que un número cada vez menor de empresas logren una mayor participación en el mercado. Aunque inicialmente este proceso podría asociarse a posiciones dominantes y a abuso de poder monopólico, en la realidad, ello podría resultar en mayores ventajas que desventajas para las economías de los países de América Latina y el Caribe.

Esta edición del Boletín FAL presenta algunos resultados de un reciente estudio elaborado por la Unidad de Transporte de la CEPAL, titulado *El Proceso de Concentración en el Transporte Marítimo – sus causas y sus repercusiones para puertos y líneas navieras en regiones en desarrollo*, LC/G.2027, agosto de 1998 (los interesados pueden solicitar este documento a la Unidad de Transporte, enviando un email a Bárbara Donoso, bdonoso@eclac.cl). Además, esta edición aborda algunas consideraciones sobre el aumento de la intensidad de la competencia en los servicios marítimo y portuario; y plantea algunas medidas para enfrentar estos cambios.

Para mayor información, comentarios y sugerencias sobre este tema, sírvase contactar a Jan Hoffmann, email: jhoffmann@eclac.cl.

Desarrollo reciente

En los últimos años, la industria marítima y portuaria ha experimentado un fuerte proceso de concentración. Se fusionan empresas navieras de líneas regulares, se forman alianzas, y se construyen buques portacontenedores cada vez mayores. En los puertos, se han establecido operadores privados internacionales, cuya participación en el mercado está aumentando a raíz de las privatizaciones y el creciente volumen de comercio. Los puertos concentradores de carga experimentan un crecimiento robusto que se basa en el aumento de los tráficos de transbordo de contenedores. Este último está

vinculado al desarrollo de redes de servicios globales de las líneas navieras y la creciente diferencia de tamaño entre los grandes buques y los de tamaño promedio, lo que hace rentable el traslado de un buque alimentador "feeder" a un buque más grande para la mayor parte del viaje.

Los dos gráficos siguientes ilustran estas tendencias. La ilustración 1 muestra la capacidad de los grandes buques portacontenedores. En la actualidad, la capacidad máxima de tales buques se sitúa alrededor de 8700 TEU (contenedores de 20 pies), incluyendo cajas vacías. Cabe señalar que el crecimiento observado a finales de los años 90, se debe fundamentalmente a la construcción de los llamados buques post-Panamax (embarcaciones que exceden a las dimensiones máximas permitidas para transitar por el Canal de Panamá, es decir, 950 pies x 106 pies o 31,17 metros x 3,48 metros).

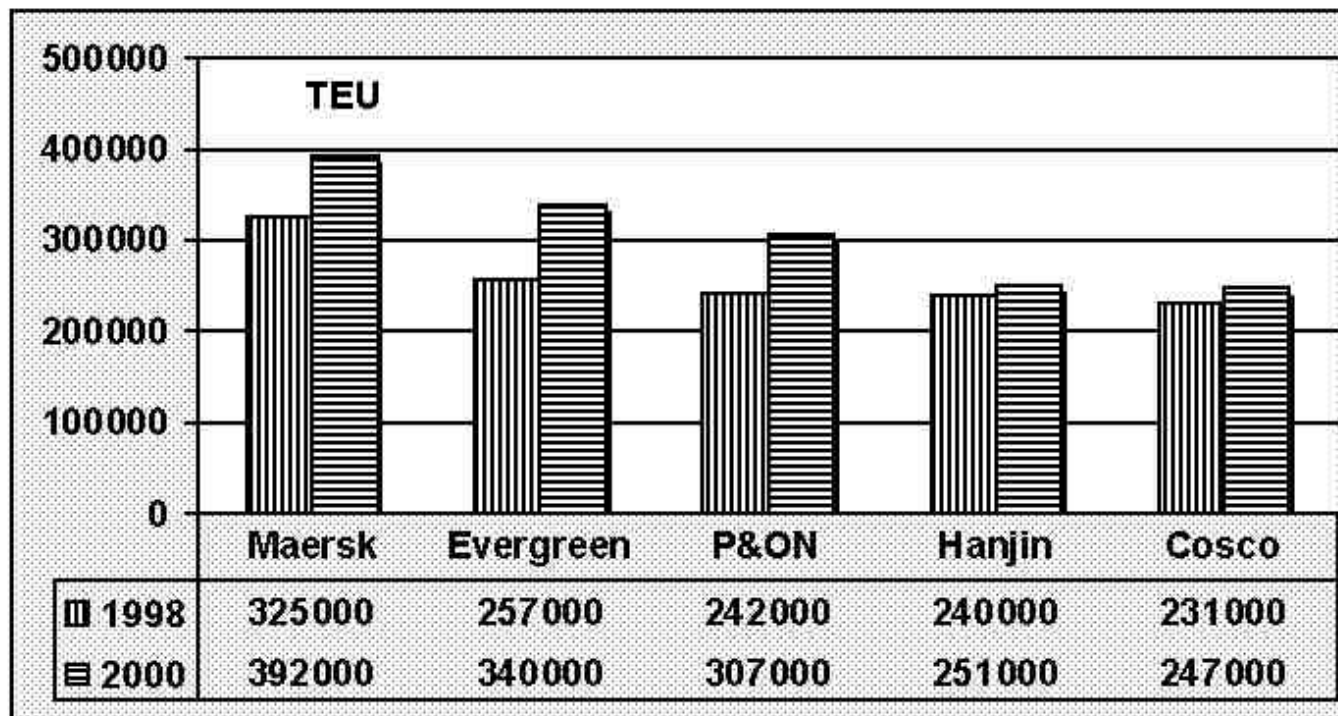
Ilustración 1: Capacidad de los grandes buques portacontenedores



Fuente: Drewry Shipping Consultants y CEPAL (estimación para el año 2000).

En la ilustración 2 se puede observar la capacidad de las mayores líneas navieras. En la actualidad, la capacidad acumulada de los buques de cada una de las cinco líneas más grandes asciende a más de 200,000 TEU. El pronóstico para el año 2000 se basa en los actuales pedidos de buques por parte de los astilleros del mundo, así como otros planes de expansión anunciados por sus respectivas líneas navieras. En ese contexto, es de interés destacar que entre las cinco empresas más grandes, las tres de mayor tamaño son las que cuentan con un pronóstico de crecimiento más elevado.

Ilustración 2: Las mayores líneas navieras



Fuente: Lloyd's Shipping Economist.

Desde principios de los años 90, las líneas navieras más grandes, que originalmente sólo operaban en la ruta "Este-Oeste" (conectando los Estados Unidos, Europa, y Asia), empezaron a establecer y fortalecer redes de servicios globales abarcando prácticamente todos los mercados. Eso implica un mayor tráfico de transbordo, el uso de buques portacontenedores de grandes dimensiones y de cooperación mediante alianzas globales. Estas tendencias han conducido a adquisiciones de pequeñas líneas por parte de grandes empresas y a una serie de fusiones entre líneas que ya se situaban entre las 20 más importantes del mundo.

El proceso de concentración no se limita a las líneas navieras y puertos. En otros sectores de la industria marítima, la presencia de grandes empresas y países en el mercado también se está extendiendo. Se puede notar dicho proceso en las siguientes áreas:

- **Construcción naval:** en este momento, dos países (Corea y Japón) cuentan con un 75% del tonelaje (dwt – tonelada de peso muerto) pedido por los astilleros del mundo. A principios de la década, este porcentaje sólo alcanzaba un 60%.
- **Registros de buques:** cuatro registros abiertos (Bahamas, Chipre, Liberia y Panamá) suministran sus banderas a un 40% de la flota mundial (dwt). Hace 15 años, esta proporción alcanzaba sólo un 28%.
- **Personal a bordo:** cuatro países (China, Filipinas, Indonesia y Turquía) suministran alrededor de un 40% de los marinos del mundo. Para el año 2005, se pronostica que éste aumente a un 48%.
- **Arriendo de contenedores:** dos empresas (Genstar y Transamerican) poseen una participación aproximada de un 50% del mercado.
- **Agentes de carga o transitarios:** En este momento, existen 24 empresas que ofrecen servicios globales. Durante los próximos diez años, se estima que este número se reduzca a la mitad.

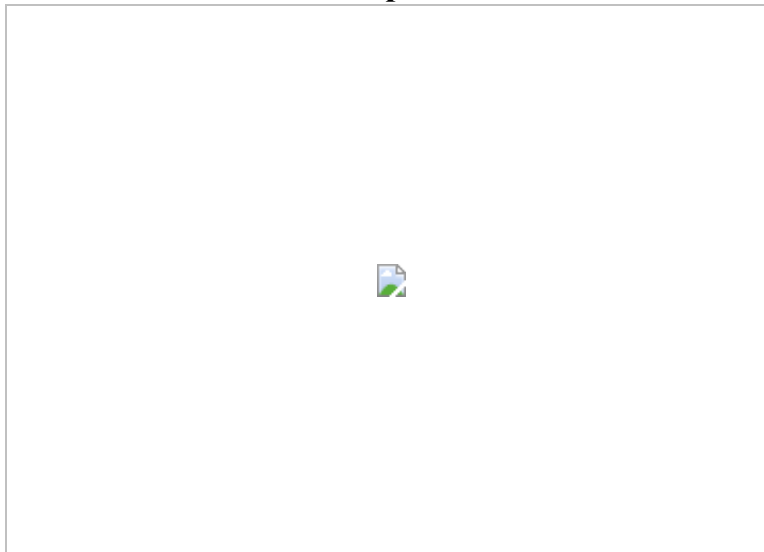
No solamente en la industria marítima y portuaria se observa este proceso de concentración. En 1997, fusiones ascendiendo a un total de un trillón de dólares (1.000.000.000.000,-) tuvieron lugar en

los Estados Unidos, lo que equivale al 12% del PGB. A nivel global, por lo menos dos países participaron en fusiones y adquisiciones por un valor de 341 mil millones de dólares.

Causas del Proceso de Concentración

El crecimiento del comercio y la globalización derivan de los avances tecnológicos y la desregulación. En el ámbito del transporte marítimo, lo anterior origina las fusiones, las alianzas, los grandes buques y el mayor uso de transbordos. La ilustración 3 muestra esta relación:

Ilustración 3: Causas del proceso de concentración



El creciente comercio y la globalización conducen a un cambio de enfoque por parte de los gobiernos y organizaciones regionales. Mientras que en el pasado ciertas fusiones no se habrían aprobado por el temor a monopolios a nivel nacional, hoy en día los gobiernos reconocen que las empresas de sus países deben competir a nivel internacional; en consecuencia, las comisiones antimonopólicas demuestran una actitud más favorable hacia las fusiones y alianzas. Además, existe una relación positiva entre la desregulación y los avances tecnológicos. Los reguladores están conscientes de las posibilidades de reducir costos con nuevas tecnologías, unidades físicas (buques, grúas) y comerciales (empresas, alianzas) mayores. Lo incentivan, a pesar de que eso pueda significar un número reducido de empresas en un mercado dado.

Un mercado ampliado también fomenta el desarrollo de nuevas tecnologías y mayores inversiones iniciales para lograr economías de escala. La posibilidad de conseguir economías de escala constituye la causa primordial del proceso de concentración.

Las economías de escala sugieren que con un aumento dado en la producción se reducen los costos unitarios – hasta cierto límite determinado como volumen óptimo, donde los costos promedios por unidad llegan al mínimo posible con las tecnologías y los precios vigentes. Este volumen óptimo (por empresa o por buque) ha aumentado. En un mercado dado, un mayor volumen por cada empresa implica que sólo queda espacio para un reducido número de empresas.

Las economías de escala en gran medida se deben a un cambio de la relación entre costos fijos y variables. Para poder ofrecer servicios marítimos y portuarios, hacen falta más inversiones iniciales en

buques y grúas de mayor envergadura, sistemas computacionales e información, contenedores, formación y capacitación. En cambio, los costos variables son cada vez menores. Por ejemplo, hacer una llamada telefónica cuesta cada vez menos. Gracias a mejores tecnologías se gasta cada vez menos gasolina para transportar un contenedor adicional, y además el precio del petróleo ha llegado a niveles históricamente bajos. En este contexto no es relevante diferenciar entre costos fijos a corto o a largo plazo, ni tampoco si la relación entre costos fijos y variables actualmente es 50:50 ó 70:30. Lo que importa es que un aumento de la relación implica forzosamente un aumento del tamaño óptimo por empresa. (*)

Menos empresas y más competencia

Las repercusiones del proceso de concentración son en su mayoría positivas. A pesar de que inicialmente se podría temer un abuso del poder monopólico, sorprendentemente la reducción en el número de empresas en el mercado conlleva a un aumento en la intensidad de la competencia. Eso no quiere decir que la concentración sea la causa del aumento de la competencia, sino que ambas tendencias están vinculadas a los mismos desarrollos globales, tal como se señala en los siguientes diez puntos:

(1) Aunque es cierto que, a nivel global, se reduce el número de empresas navieras debido a las fusiones y adquisiciones, es igualmente cierto que en la mayoría de las rutas ha aumentado el número de empresas, lo que se debe principalmente a la expansión de las líneas Este-Oeste a los mercados regionales y Norte-Sur.

(2) Para cada exportador el número de opciones para transportar su mercancía ha aumentado debido a la posibilidad de incluir un transbordo; y así conectar un servicio Norte-Sur a otro de Este-Oeste.

(3) Con la contenedorización los servicios ofrecidos por las empresas navieras son cada vez más homogéneos. En cuanto a la demanda, el mercado ya no se puede caracterizar con el término "competencia monopólica", sino por competencia (casi) perfecta.

(4) En cuanto a la oferta, por el hecho que los costos fijos sean relativamente más altos, resulta cada vez más costoso no usar la capacidad existente. Con costos variables más bajos, se denota una fuerte presión por reducir los fletes para mantener o incrementar la participación en el mercado y así, por lo menos, cubrir parte de los costos fijos.

(5) Para lograr economías de escala y establecerse como una empresa de servicios de alcance global, es necesario expandir la capacidad. Para poder utilizar esta capacidad, es preciso aumentar las ventas, aunque a corto plazo eso pueda significar vender a precio de costo.

(6) Los clientes están cada vez mejor informados, sea mediante email, internet, fax o teléfono. Ahora, un exportador puede comparar con mayor facilidad las diferentes alternativas de transporte.

(7) Las tradicionales "conferencias" de las líneas navieras han perdido mucho su influencia. Este desarrollo es causa y efecto del aumento de la intensidad de la competencia. Este aumento ha significado la reducción del interés de las líneas navieras de someterse a la disciplina de las conferencias.

(8) Los exportadores e importadores que utilizan los servicios marítimos se agrupan para formar consejos de usuarios. Con ello se contrarresta el tradicional poder de las conferencias.

(9) En la economía globalizada, no sólo compiten los servicios navieros, sino también los productos transportados. Dado que la intensidad de la competencia para estos productos se incrementa, la elasticidad de la demanda por los servicios de transporte también aumenta.

(10) La liberalización y las políticas económicas vigentes reducen la propensión de los gobiernos de proteger líneas navieras nacionales. A pesar de que algunos anacronismos como el Jones Act en los Estados Unidos siguen vigentes, en general, se puede observar que resulta cada vez más fácil el acceso de nuevos proveedores de servicios marítimos al mercado nacional.

¿Quién gana y quién pierde?

El proceso de concentración no es un "juego de suma cero", en el cual unos ganan lo que otros pierden. La reducción de costos, el establecimiento de redes globales, el aumento de opciones de transporte y el aumento de la intensidad de la competencia permiten, en general, a la economía mundial beneficiarse del proceso antes descrito.

- Ganan los importadores y exportadores debido a menores costos y mayores opciones de transporte.
- Ganan las líneas navieras Este-Oeste que logran reducir los costos y ampliar su mercado.
- Ganan los operadores portuarios privados, ya que debido al tráfico de transbordo el número de contenedores manipulados en los puertos crece, en general, con tasas más elevadas que el comercio por vía marítima.
- Ganan los países que logran establecer centros de transbordo ya que con ello pueden crear empleo y generar ingresos, además de obtener opciones de transporte adicionales para sus exportadores e importadores.
- Pierden las líneas regionales y las de Norte-Sur. Por un lado, debido a la posibilidad de realizar un transbordo, potencialmente pierden el negocio en el tramo Este-Oeste de su viaje. Adicionalmente, corren el riesgo de perder parte de su mercado debido a la expansión de las líneas grandes Este-Oeste. Sin embargo, la ampliación del mercado y la posibilidad de cooperar con otras líneas también representan un potencial para beneficiarse del proceso de concentración.

¿Cómo responder a estos cambios?

Para responder a esta pregunta hace falta precisar las metas de una política marítima y portuaria. Tal política puede tener básicamente tres objetivos:

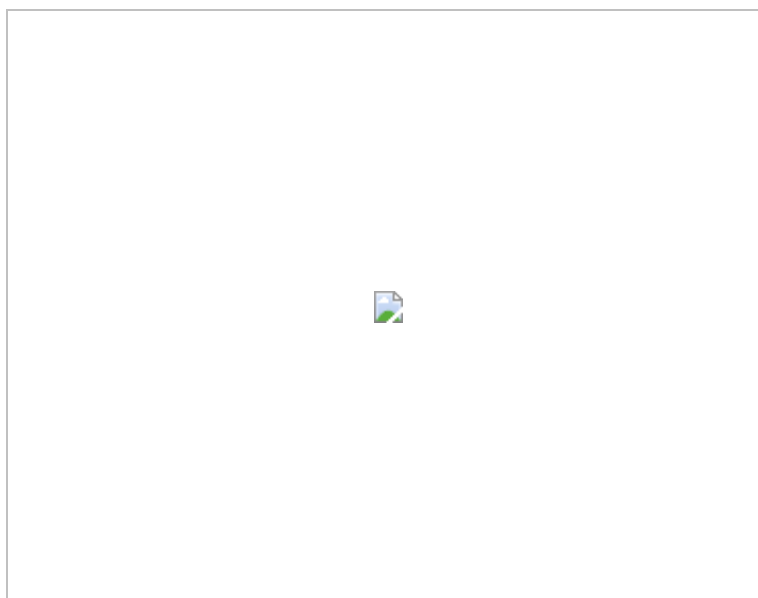
(1) Crear empleo y generar ingresos en las industrias marítimas. Eso podría implicar proteger las líneas navieras nacionales de la competencia internacional y evitar que las grandes empresas navieras sigan expandiéndose hacia los mercados regionales y del Norte-Sur. Lo anterior, también podría significar impedimentos a un operador portuario internacional, limitando su participación en los

negocios al máximo de un 50% de un puerto nacional.

(2) Proteger el medio marino. En muchos países de la región, sobre todo en el Caribe, los ministerios a cargo de la política marítima dan prioridad a la seguridad marítima y a la protección del medio marino.

(3) Promover el comercio. Para ello hace falta aprovechar al máximo las potenciales reducciones de costos y opciones de transporte que derivan del proceso de concentración. Asimismo, hace falta prevenir abusos de un posible poder monopólico de algunas líneas navieras resultantes del proceso de concentración.

Ilustración 3: Metas de una política marítima portuaria



Entre las diferentes metas puede haber sinergias y conflictos de interés. Por ejemplo, proteger empresas nacionales puede crear empleo, pero a la vez encarece el transporte. Inspeccionar un elevado número de buques puede reducir la probabilidad de naufragios, pero a la vez toma tiempo y encarece el comercio exterior. Una sinergia puede existir entre la expansión de las grandes líneas navieras y la protección del medio marino, ya que estas líneas generalmente deben responder a exigencias más estrictas de Europa y Estados Unidos.

La meta principal apunta cada vez más a la promoción del comercio. En este contexto, los puntos que se presentan a continuación sintetizan varios de los temas que en la actualidad se discuten en América Latina y el Caribe. No se pretende una discusión completa, sino únicamente abordar temas orientados a una mejor promoción del comercio, aprovechando las oportunidades derivadas del proceso de concentración.

Cabotaje: muchos países siguen protegiendo sus flotas con leyes que limitan el cabotaje a empresas nacionales. Además, varios países mantienen acuerdos bilaterales que representan una reliquia de los tiempos de la reserva de carga. Existen presiones para incluso restringir el "cabotaje" dentro del Mercosur a empresas de este grupo regional. Las empresas navieras extranjeras podrían conectar mejor sus servicios hacia puertos más pequeños de América Latina, si pudiesen ampliar sus servicios e incluir el cabotaje. En este momento, no se aprovechan todas las potenciales economías de escala y sinergias entre servicios nacionales e internacionales. En Chile existía un proyecto de ley que

contemplaba abrir el cabotaje a la competencia internacional. En Argentina, se promueve la idea de abrir el "cabotaje" en el Mercosur. Ambas iniciativas deberían ser respaldadas.

Competencia intraportuaria: si bien es cierto que, en términos generales, la mejor forma de conseguir eficiencia es someter a los operadores portuarios a las presiones de la competencia, también es verdad que en ciertos casos no es factible dividir un puerto en demasiados "terminales" para que compitan entre sí. La competencia tiene un precio: tanto en Buenos Aires durante la privatización portuaria, como ahora, también en algunos puertos chilenos que se están concesionando, parecen existir limitantes muy estrictas que previenen el uso de las mejores tecnologías.

Competencia entre las costas Este y Oeste: En los países sudamericanos de la costa del Pacífico, sobre todo en Chile y en el Perú, se están promoviendo los puertos nacionales como una "salida" natural del continente hacia Asia y el Pacífico. El hecho de que en la costa del Atlántico se manipula tres veces más carga que en la costa del Pacífico, le brinda una ventaja comparativa vía reducción de costos unitarios por las economías de escala que alcanzan. Además, los puertos del Atlántico generalmente se benefician de mejores conexiones intermodales. Los puertos del Pacífico tienen la gran desventaja de un hinterland restringido por los Andes. Finalmente cabe destacar que los puertos sudamericanos del Pacífico no están más cercanos a Asia que los del Atlántico. Desde Río de Janeiro, por ejemplo, se llega antes a Singapur e incluso a Hong Kong que desde Antofagasta (desde Antofagasta hay que cruzar el Pacífico, mientras que desde Río de Janeiro se va vía Sudáfrica y Sri Lanka). Los puertos del Pacífico no deberían hacerse ilusiones al respecto.

Transbordo: el proceso de concentración y el creciente tráfico de transbordo han inducido a muchos gobiernos y puertos a creer que ahora pueden generar nuevos negocios y empleos con los modernos centros de transbordo. Sin embargo, el potencial pareciera más limitado de lo que muchos piensan. El principal factor determinante para un puerto pivote es situarse en una ubicación que permita conectar a varias rutas comerciales. También, influye de forma positiva si el puerto ya genera carga de su hinterland. Aquí también, se aplican economías de escala: Para el puerto que ya cuenta con más carga, le será más fácil crecer aún más. Las islas pequeñas en el Caribe y los puertos cercanos a desiertos en el Pacífico no deberían hacerse ilusiones al respecto.

Nichos: líneas navieras regionales y de Norte-Sur cuentan básicamente con tres opciones para hacer frente a la expansión de las grandes líneas de Este-Oeste hacia sus mercados: (1) participar del proceso de concentración, formando alianzas ó fusionándose, (2) venderse, ó (3) identificar y defender nichos. Esta última opción es la más atractiva si se logra. Sin embargo, también, es preciso reconocer que es cada vez más difícil identificar estos nichos, ya que con el tráfico en contenedores y el creciente uso de grúas pórtico en todos los puertos cualquier línea naviera puede entrar en cualquier mercado. En todo caso, no moverse y esperar mejores tiempos sería la peor "opción" para las líneas latinoamericanas.

Especialización: un número reducido de países está aumentando su participación en el mercado en varios sectores marítimos. Con anterioridad, se señalaron los datos para la construcción de buques, registros abiertos y otros. Hoy en día, el proceso de concentración sugiere que es mejor especializarse que buscar una diversificación. Cada país debe identificar en que subsector(es) una especialización sería más prometedora. En los casos de Cuba y Perú, por ejemplo, eso podría ser la "exportación" de personal a bordo. En el caso de Panamá podría ser tráfico de transbordo y otros servicios que prometen sinergías con el Canal. En el caso de Chile podrían ser sus líneas navieras.

Servicios de alimentación "Feeder": un puerto o país no pierde negocio si su carga se transporta

por medio de un servicio de alimentación a un centro de transbordo regional antes de llegar a su destino final. Al contrario, en el caso de América Central, por ejemplo, se ha calculado que un exportador a menudo consigue el flete marítimo más económico si hace uso de un transbordo en Panamá. Sin embargo, al inicio, su carga saldrá del país por un puerto nacional o de un país vecino. Este puerto no pierde, el exportador y el puerto en Panamá ganan.

Rol del sector público: Brasil está protegiendo su flota nacional con subsidios a los importadores y exportadores que utilizan esta flota. Venezuela sigue manteniendo una flota estatal. En la Asociación de Estados del Caribe se consideró durante varios meses el establecimiento de un NVOCC (Non Vessel Operating Common Carrier) "regional", con financiamiento y personal de los estados del Caribe. En Brasil, durante las recientes privatizaciones portuarias se prohibía que una empresa extranjera tuviese más de un cierto monto máximo de capital de un operador privado. Con este tipo de actividades se gastan escasos recursos públicos y se posterga el cambio estructural, cambio éste que a la larga implicará una continuación del proceso de concentración en el transporte marítimo.
