

NACIONES UNIDAS

**COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



Distr.
LIMITADA
LC/L.1169
28 de enero de 1999
ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLÉS

**CONCENTRACIÓN EN LOS SERVICIOS DE LÍNEAS REGULARES: CAUSAS DEL
PROCESO Y SUS EFECTOS SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE LOS
PUERTOS Y DE LOS SERVICIOS DE TRANSPORTE MARÍTIMO
DE LAS REGIONES EN DESARROLLO**

El presente documento fue elaborado por Jan Hoffmann (dirección electrónica: jhoffmann@eclac.cl), experto de la Unidad de Transporte de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento. Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la Organización. El original inglés de este documento se publicó con la signatura LC/G.2027.

98-8-647

ÍNDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	1
RESUMEN EJECUTIVO	3
INTRODUCCIÓN.....	9
I. PROCESO DE CONCENTRACIÓN EN EL SECTOR DEL TRANSPORTE MARÍTIMO	11
A. PORTE DE LOS BUQUES	11
1. La barrera Panamax	11
2. ¿Cuál será el porte máximo?.....	12
B. TRANSPORTISTAS.....	15
1. Fusiones y adquisiciones.....	15
2. Menor número de empresas pero mayor competencia.....	17
C. ALIANZAS	18
1. Alianzas, consorcios y otras formas de cooperación	18
2. Aumento de la participación en el mercado.....	20
D. EL SECTOR PORTUARIO.....	20
1. Relación entre el tamaño de los buques y el número de escalas en los puertos	20
2. Reducción del número de escalas y aumento de los transbordos.....	21

E.	OTRAS RAMAS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR MARÍTIMO.....	24
1.	Construcción naval.....	24
2.	Matrícula.....	27
3.	Gente de mar.....	28
4.	Arrendamiento de contenedores.....	29
5.	Integración vertical.....	29
F.	PERSPECTIVAS.....	31
II.	CAUSAS.....	33
A.	MOTIVACIONES.....	33
B.	EL TRANSFONDO ECONÓMICO.....	34
1.	El entorno comercial global.....	34
2.	Demanda de servicios de transporte en buques de líneas regulares.....	38
3.	Suministro de servicios de transporte.....	42
4.	Referencia especial a América Latina y el Caribe.....	46
5.	Causas del proceso de concentración en el transporte marítimo.....	57
C.	REGULACIÓN DEL ESTADO.....	57
1.	Sinergias y conflictos de intereses.....	57
2.	Evolución reciente.....	61
3.	Coordinación internacional.....	63
4.	Causas del proceso de concentración en el transporte marítimo.....	63
D.	CAMBIOS TECNOLÓGICOS.....	64
1.	Tecnología y servicios.....	64
2.	Nueva función de costos.....	66
3.	Causas del proceso de concentración en el transporte marítimo.....	69
III.	CONSECUENCIAS.....	71
A.	¿SE ESTÁN LOGRANDO REALMENTE ECONOMÍAS DE ESCALA?...	71
1.	El tamaño contribuye a mejorar los resultados financieros.....	71
2.	Reducción de los costos y los fletes.....	74

B.	¿ESTÁ DECLINANDO LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS MARÍTIMAS?	76
1.	La situación no es tan mala como parece.....	76
2.	Causas de la caída de los fletes	78
C.	¿EXISTE UNA CAPACIDAD EXCEDENTARIA EN LOS SERVICIOS DE LÍNEAS REGULARES?	80
1.	Diversidad de opiniones.....	80
2.	Deterioro de los mecanismos de fijación de tarifas	82
3.	Competencia de precios y no de calidad	83
4.	Fijación de precios según el costo marginal	83
5.	Ampliación de la capacidad a fin de lograr economías de escala.....	84
D.	¿CABE ESPERAR MÁS FLUCTUACIONES DE LOS FLETES?.....	84
1.	Nueva función de oferta.....	84
2.	Respuestas más firmes ante el desplazamiento de la demanda.....	85
E.	¿PERDURARÁN LAS ALIANZAS?.....	85
1.	Simetría y asimetría de intereses.....	85
2.	Sustitución de las alianzas por las fusiones	87
F.	¿ES DABLE ESPERAR QUE LOS PRINCIPALES TRANSPORTISTAS AMPLÍEN SU PARTICIPACIÓN EN LOS MERCADOS NORTE-SUR?.....	88
1.	Para las empresas es preciso llenar los buques de mayor tamaño.....	88
2.	El efecto de cascada	89
3.	Evolución a nivel regional	92
G.	¿SEGUIRÁ AUMENTANDO EL PORCENTAJE DE LAS OPERACIONES DE TRANSBORDO?	100
1.	Aumento del tráfico portuario y reducción de los recorridos de los buques	100
2.	Sectores beneficiados o perjudicados	101

H.	¿CUÁLES SON LOS PUERTOS QUE SE CONVERTIRÁN EN CENTROS DE TRANSBORDO?	102
1.	Características que debe reunir un puerto para ser un centro de transbordo	102
2.	Transbordo en puertos que no manejan carga local	103
3.	Los transbordos en las regiones en desarrollo.....	105
I.	¿QUÉ ALTERNATIVAS TIENEN LAS EMPRESAS MARÍTIMAS PEQUEÑAS?	106
J.	¿ESTE PROCESO BENEFICIARÁ A LOS IMPORTADORES, EXPORTADORES Y CONSUMIDORES?	107
K.	¿QUÉ REPERCUSIONES TIENE ESTE PROCESO PARA LA FORMULACIÓN DE UNA POLÍTICA MARÍTIMA?.....	108
IV.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	111
A.	CONCLUSIONES.....	111
B.	RECOMENDACIONES	113
1.	Empresas de transporte en buques de líneas regulares.....	113
2.	Sector portuario.....	114
3.	Organismos reguladores.....	117
	BIBLIOGRAFÍA	119
Anexo:	SERVICIOS DE LAS PRINCIPALES ALIANZAS.....	121

RECUADROS, CUADROS Y GRÁFICOS

Recuadro 1	El “crecimiento” del <i>Sovereign Maersk</i>	14
Recuadro 2	Los transportistas asiáticos controlan los mares	17
Recuadro 3	Pacific Alliance Service.....	19
Recuadro 4	Las alianzas y sus puertos de escala	23
Recuadro 5	Euforia de fusiones en los Estados Unidos.....	30
Recuadro 6	La globalización y el ejemplo imaginario del ananás de Kenya.....	37
Recuadro 7	Despliegue de buques en América Latina.....	55
Recuadro 8	Ventajas y desventajas de los buques Postpanamax.....	65
Recuadro 9	Hamburg Süd: los fletes se reducen pero las ganancias aumentan.....	76
Recuadro10	Sea-Land: aumenta el volumen y disminuyen los costos: sin embargo, cae la rentabilidad	80
Recuadro11	La “Teoría Falmouth”	104
Cuadro 1	Porcentaje de transbordos en relación con el movimiento total en los puertos más importantes	26
Cuadro 2	Número de contenedores transbordados por región	26
Cuadro 3	Movimientos de carga general y contenedorizada a través del Canal de Panamá	50
Cuadro 4	Pronóstico sobre las corrientes de carga correspondiente a Brasil.....	56
Cuadro 5	Indicadores relativos al tamaño y los resultados financieros de las empresas de transporte en buques de líneas regulares	72
Cuadro 6	Coefficiente de correlación entre los indicadores de tamaño y los resultados financieros	72
Cuadro 7	Resultado de los cálculos de regresión sobre los resultados financieros y el tamaño.....	73
Cuadro 8	Inserción de las grandes empresas marítimas en el tráfico comercial norte-sur de África	92
Cuadro 9	Inserción de las grandes empresas marítimas en el tráfico comercial norte-sur de Australasia	93
Cuadro 10	Inserción de las grandes empresas marítimas en el tráfico comercial norte-sur de América del Sur	95
Cuadro 11	Inserción de las grandes empresas marítimas en el tráfico comercial norte-sur de Asia meridional.....	98
Cuadro 12	Distancia entre puertos considerados como representativos.....	100
Cuadro 13	Comparación entre los servicios directos y los servicios con transbordo	101

			<i>Página</i>
Gráfico	1	Máximo tamaño de los buques portacontenedores, expresado en unidades equivalentes al contenedor de 20 pies (TEU).....	11
Gráfico	2	Los 20 transportistas de contenedores más importantes en septiembre de 1996.....	16
Gráfico	3	Esquema hipotético de las futuras recaladas portuarias de niveles múltiples.....	22
Gráfico	4	Los 20 puertos de contenedores más importantes en 1997.....	25
Gráfico	5	Principales países constructores de buques.....	27
Gráfico	6	Aumento del comercio y de los volúmenes de carga.....	39
Gráfico	7	Movimientos de contenedores en el comercio mundial.....	40
Gráfico	8	Principales corrientes comerciales de mercancías contenedorizadas, 1994.....	41
Gráfico	9	Tráfico de contenedores en los puertos, clasificado por región.....	42
Gráfico	10	Pedidos de construcción de buques de todo tipo.....	46
Gráfico	11	Tasas de crecimiento económico de algunos países de América Latina.....	47
Gráfico	12	Valor de las importaciones de algunos países de América Latina.....	48
Gráfico	13	Valor de las exportaciones de algunos países de América Latina.....	49
Gráfico	14	Origen y destino del tráfico a través del Canal de Panamá correspondiente a América Latina y el Caribe.....	50
Gráfico	15	Proyecciones del tráfico de contenedores hacia la región.....	51
Gráfico	16	Proyecciones del tráfico de contenedores desde la región.....	52
Gráfico	17	Pronóstico sobre el tráfico de contenedores correspondiente a Centroamérica, por socio comercial.....	53
Gráfico	18	Pronóstico sobre el tráfico de contenedores correspondiente a la costa occidental de América del sur, por socio comercial.....	54
Gráfico	19	Pronóstico sobre el tráfico de contenedores correspondiente a la costa oriental de América del sur, por socio comercial.....	54
Gráfico	20	Objetivos de la regulación del transporte marítimo.....	59
Gráfico	21	Compensación recíproca entre las economías de escala y el riesgo de que no exista un entorno competitivo adecuado.....	60
Gráfico	22	Curva de costos de una empresa naviera y la solución de costo mínimo.....	69
Gráfico	23	Correlación entre los resultados financieros y los indicadores de tamaño.....	75
Gráfico	24	Resultados financieros de los transportistas de primera línea, 1996.....	77
Gráfico	25	Rendimiento de los bonos del Gobierno de los Estados Unidos.....	79
Gráfico	26	Evolución de los fletes con la función de demanda de corto plazo.....	86
Gráfico	27	Ejemplo de los servicios norte-sur y este-oeste de la empresa Maersk.....	90
Gráfico	28	Ejemplo de los servicios norte-sur y este-oeste de la empresa Hapag-Lloyd.....	91

RESUMEN

El proceso de concentración en los servicios de líneas regulares significa que la participación de las empresas navieras relativamente grandes en el mercado del transporte marítimo está aumentando a expensas de las demás empresas más pequeñas. Aunque este proceso no es nuevo, últimamente se ha acelerado y está afectando particularmente al sector portuario y los servicios marítimos de las regiones en desarrollo.

En vista de que el ritmo de crecimiento del comercio es mayor que el del producto interno bruto (PIB) mundial, los gobiernos y las organizaciones internacionales están dando prioridad al mejoramiento de los puertos y los servicios marítimos. Este proceso da origen a la desregulación de este sector, la que, junto con los avances tecnológicos, alienta a las empresas navieras a formar alianzas o a fusionarse. Otra de las causas del proceso de concentración es el cambio tecnológico, que ha producido un aumento de la relación entre los costos fijos y los costos medios totales. Como consecuencia de ello, ha aumentado el tamaño unitario óptimo de los buques, puertos y empresas, lo que a su vez reduce, en el largo plazo, el número de participantes en el equilibrio del mercado.

A fin de analizar las repercusiones de este proceso, se examinan en el presente documento los elementos siguientes: la medida en que se están logrando economías de escala; la caída eventual de la rentabilidad de las empresas de líneas regulares; las fluctuaciones en el precio de los fletes; la firmeza de las alianzas; la expansión de los transportistas que sirven las rutas este-oeste a los mercados norte-sur; la proporción en que han aumentado las operaciones de transbordo de contenedores; el papel de los puertos como centros de transbordo; las perspectivas de las empresas de línea más pequeñas; los beneficios para los importadores, exportadores y consumidores; y las consecuencias para los organismos reguladores.

En términos generales, el documento presenta un panorama positivo. En principio, la palabra concentración puede llevar a pensar en los abusos de quienes ocupan posiciones dominantes en el mercado y en las rentas de monopolio. Sin embargo, es probable que tanto los importadores, exportadores y consumidores como el sector portuario y las principales empresas navieras que sirven las rutas este-oeste se beneficien con este proceso. En cambio, probablemente resultarán perjudicadas las líneas tradicionales que prestan servicios en las rutas norte-sur. Pese a ello, si el sector público adopta medidas para proteger a los actores más pequeños estaría demostrando poseer un concepto erróneo de la competencia que puede resultarle muy caro.

RESUMEN EJECUTIVO

El proceso de concentración en los sectores portuario y marítimo

Como resultado del proceso de concentración en la esfera del transporte marítimo, el sector portuario y las empresas navieras más importantes, y las alianzas entre ellos, están captando una cuota creciente del mercado a expensas de los demás participantes más pequeños. Aunque este proceso no es nuevo, ha ido cobrando fuerza en los últimos años. Las cifras siguientes ilustran esta tónica:

- En las últimas dos décadas, el tamaño de los buques portacontenedores más grandes prácticamente se ha triplicado.
- Las fusiones y adquisiciones recientes han dado origen a algunas empresas de servicios de línea regulares muy grandes. Hoy día, las 20 empresas de transporte más importantes controlan más de la mitad de las plazas de contenedores del mundo.
- Desde principios de los años noventa, las empresas de línea regulares han comenzado a gestar alianzas a nivel global. En la actualidad, los 10 grupos más grandes controlan cerca de las dos terceras partes de las plazas de contenedores del mundo.
- Las operaciones de transbordo de contenedores están aumentando. Los puertos que proporcionan este tipo de servicio han registrado una tasa de crecimiento particularmente elevada.
- En casi todas las demás actividades marítimas, como la construcción de buques, el registro de libre matrícula, el personal de a bordo y el arrendamiento de contenedores, la participación en el mercado de los proveedores más grandes también ha crecido.

Causas

El proceso de concentración no se está registrando sólo en el sector del transporte marítimo. Los dos motivos principales que impulsan a las empresas a fusionarse o a establecer alianzas son: el deseo de reducir los costos unitarios (es decir, lograr economías de escala) y aumentar los ingresos (es decir, alcanzar una posición más dominante en el mercado). Ello sólo es posible hasta un límite, que está dado por un desplazamiento del mercado hacia un menor número de unidades comerciales de mayor tamaño. En el presente documento se examinan las causas posibles de este fenómeno desde los tres puntos de vista siguientes:

- Antecedentes económicos: el comercio está creciendo a un ritmo mayor que el PIB mundial y, pese a que el costo del transporte por tonelada se ha reducido, la participación de los costos de transporte en los costos totales de las mercancías ha aumentado. A raíz del auge de la demanda y del uso de contenedores, se ha intensificado la demanda de servicios de transporte en buques de líneas regulares. Este fenómeno en sí mismo no justifica las fusiones y las alianzas. Sin embargo, en este nuevo entorno económico se ha alentado el desarrollo y utilización de nuevas tecnologías y ha hecho cambiar la actitud hacia la desregulación de muchos gobiernos y organizaciones regionales.
- Regulación de los organismos gubernamentales: los gobiernos y las organizaciones regionales están dando mayor prioridad a la promoción del comercio, mejorando y abaratando los servicios de transporte. Además, se resisten cada vez más a proteger a los sectores navieros nacionales. Los organismos nacionales encargados del control de los monopolios han adoptado una actitud menos desfavorable con respecto a las fusiones y las adquisiciones, ya que los participantes nacionales deben competir a nivel mundial.
- Tecnologías: teniendo en cuenta determinados precios de los factores, como los salarios y los tipos de interés, las nuevas tecnologías llevan a una modificación de la función de costos. En las actividades portuaria y marítima estas modificaciones significan un aumento de la proporción de los costos fijos con respecto a los costos variables. El desplazamiento de la relación entre ambos tipos de costos origina un aumento de las economías de escala. Esto, a su vez, aumenta el tamaño óptimo de las empresas y lleva a una reducción, en el largo plazo, del número de participantes en el equilibrio de los mercados.

Efectos

El proceso de concentración en las actividades portuaria y marítima surge principalmente de la aspiración de alcanzar economías de escala. Aunque ello resulta en una disminución del número de participantes a nivel mundial, de hecho se observa una intensificación de la competencia en los diferentes itinerarios. Las consecuencias más importantes de la conjunción de ambos factores son las siguientes:

- Costos unitarios: el sector portuario y las empresas navieras, considerados individualmente, pueden reducir los costos unitarios a través de las economías de escala. Sin embargo, esto se logra a costa de una disminución general de los fletes.
- Utilidades: en términos absolutos, la rentabilidad de las empresas de transporte en buques de líneas regulares está aumentando como consecuencia de la ampliación de los mercados. En términos relativos (es decir, en relación con el rendimiento de la inversión), se ha registrado una merma de la rentabilidad. La competencia obliga a los transportistas a transferir las reducciones de costos a los cargadores. Si se compara con las tasas de interés, que han alcanzado un mínimo histórico, los rendimientos de las inversiones no son tan bajos como piensan los representantes de las empresas de transporte en buques de líneas regulares.

- Capacidad excedentaria: el aumento de los costos fijos y la debilidad de las conferencias marítimas han llevado a los directivos de las empresas de líneas regulares a considerar que hay un exceso de capacidad. A nivel mundial, esto no es así, aunque puede ocurrir en el futuro si las empresas de transporte en buques de líneas regulares siguen ampliando su capacidad a fin de reducir los costos unitarios. La incorporación de grandes buques portacontenedores en las principales rutas este-oeste genera presiones considerables en los mercados secundarios por la reafectación de buques de porte mediano.
- Fluctuación de los fletes: el aumento de los costos fijos y la aspiración de lograr y conservar una participación determinada en el mercado lleva a fijar los precios según los costos marginales. En el corto plazo sólo es preciso lograr que los fletes cubran los costos marginales y, como éstos han disminuido, es probable observar mayores fluctuaciones de los fletes.
- Alianzas: las alianzas globales recientes han resultado menos estables de lo que habían previsto sus integrantes. Aunque se considera que las alianzas se mantendrán durante algún tiempo, es probable que a la larga sean reemplazadas totalmente por las fusiones.
- Mercados regionales norte-sur: la necesidad de llenar los buques de mayor porte y el efecto de cascada resultante de la reafectación de los buques de porte mediano a los mercados secundarios ha resultado en una participación mayor de los transportistas más importantes que cubren las rutas este-oeste en los mercados norte-sur y los mercados regionales.
- Transbordo: la utilización de buques de mayor porte y el aumento de las operaciones de transbordo son causa y efecto de la misma tendencia, y beneficiará al sector portuario. En cambio, es dable esperar que los transportistas tradicionales de las rutas norte-sur vean afectada su cuota del mercado.
- Centros de transbordo: además de la capacidad de brindar servicios de gran calidad a bajo costo, la ubicación será el factor que más incidirá en la posibilidad de que un puerto se transforme en centro de transbordo.
- Perspectivas para los servicios de líneas regulares pequeños: para responder a los desafíos planteados por el proceso de concentración de las actividades portuaria y marítima, los transportistas de las rutas norte-sur y regionales pueden incorporarse a las alianzas globales, constituir alianzas regionales, fusionarse y crecer por sí mismas, venderse o centrar sus actividades en un segmento del mercado determinado.
- Comercio mundial: los cargadores se han beneficiado con las reducciones de costos logradas por las empresas navieras gracias a las economías de escala. Asimismo, la intensificación de la competencia y la utilización de servicios de transbordo han multiplicado las alternativas de transporte y las frecuencias.
- Repercusiones en materia de políticas: los gobiernos que procuran generar ingresos y empleos en el sector marítimo nacional deben dar prioridad a las pocas esferas en que el país pueda tener ventajas comparativas y al logro de economías de escala. Si el objetivo es promover el comercio, deberá alentarse la competencia internacional en el suministro de servicios portuarios y de transporte marítimo.

Perspectivas

En líneas generales, el panorama descrito en el presente documento es alentador. Inicialmente, el uso de la palabra concentración puede suscitar reacciones en relación con las posibilidades de abuso de dominio del mercado y de la obtención de rentas monopólicas. Sin embargo, tras analizar las causas del proceso de concentración en las actividades portuaria y marítima y sus repercusiones, no pudieron detectarse abusos de dominio del mercado. Es probable que tanto los importadores, exportadores y consumidores como el sector portuario y los principales transportistas de las rutas este-oeste se beneficien con el proceso mencionado. Verosímilmente, las empresas navieras tradicionales, que cubren las rutas norte-sur, saldrán perdiendo, pero éstas también pueden encontrar alternativas que les permitan beneficiarse con el crecimiento global del mercado.

Los gobiernos y las organizaciones internacionales y regionales como la Unión Europea y la Organización Mundial del Comercio (OMC) deben seguir y vigilar el proceso muy estrechamente. Si, por ejemplo, se observara un proceso de integración vertical entre los servicios de líneas regulares, los operadores portuarios y los transitarios, puede ser necesario adoptar algunas medidas de regulación. Sin embargo, hasta ahora la empresa de transporte en buques de líneas regulares más importante sólo controla el 6% de las plazas de contenedores disponibles a nivel mundial y el operador portuario más importante, alrededor del 10% de los movimientos de contenedores en los puertos. Los propios cargadores han constituido asociaciones que estarían en condiciones de contrarrestar eventuales abusos de dominio de mercado de los sectores portuario y naviero. Si el sector público adopta medidas para proteger a los actores más pequeños de las consecuencias del proceso de concentración estaría demostrando poseer un concepto erróneo de la competencia, aún si el resultado fuera el control del mercado por menor número de participantes más grandes.

Teniendo en cuenta las conclusiones enunciadas se formulan las recomendaciones siguientes:

- Para los servicios de líneas regulares más pequeños: es preciso evitar una actitud de espera pues los puede llevar a la quiebra. El proceso de concentración seguirá su curso. Los transportistas pueden cooperar entre sí y tratar de crecer, integrándose de este modo al proceso de concentración. Otra alternativa es centrar sus actividades en un nicho determinado del mercado. Si se logra detectar uno de esos nichos, es posible que el rendimiento de la inversión supere la media obtenida por los transportistas que operan en las rutas este-oeste. En consecuencia, la mejor alternativa es la especialización. Si ésta no pudiera concretarse, no deberían excluir la posibilidad de vender la empresa.
- El sector portuario: éste sector no debería hacerse ninguna ilusión sobre la viabilidad de establecer nuevos centros de transbordo. Es preciso que estos centros reúnan una serie de condiciones muy concretas. Por otra parte, ser un puerto de enlace no es, de por sí, un inconveniente. Para aprovechar el proceso de concentración en el transporte en buques de líneas regulares es preciso que el sector portuario impulse el empleo de contenedores,

invirtiendo en grúas de pórtico, y que los puertos ubicados en una misma ruta cooperen entre sí para ofrecer condiciones similares a los transportadores y de este modo evitar las congestiones. Al aumentar la productividad, los puertos impulsan indirectamente el proceso de concentración ya que promueven el comercio y alientan las operaciones de transbordo y el uso de buques de mayor porte.

- Organismos reguladores: los conceptos de globalización y privatización no han sido aceptados por todos los sectores de la sociedad, especialmente en los países en desarrollo. La protección de las ramas de actividad nacionales, los intereses de los sindicatos y las consideraciones de tipo estratégico han retrasado la aceptación de estas ideas. Sería conveniente evitar esta actitud con respecto a la concentración ya que ésta ha sido un fenómeno permanente desde el comienzo de la revolución industrial y habrá de mantenerse en el futuro previsible. Los organismos reguladores, con inclusión de los gobiernos y las organizaciones internacionales, deben aceptar y comprender esta situación a fin de asegurar que sus países se beneficien con el proceso de concentración de los servicios de líneas regulares.

INTRODUCCIÓN

El proceso de concentración en la esfera del transporte marítimo significa que los sectores portuarios y las empresas navieras más importantes, las alianzas entre ellos y los proveedores de otros servicios marítimos están captando una cuota creciente del mercado a expensas de los otros participantes más pequeños. Este proceso no es nuevo, ya que es parte de una tendencia que se originó en la revolución industrial. Sin embargo, ha ido cobrando fuerza en los últimos años. En particular, y a la luz de la liberalización del comercio y del crecimiento económico de los países en desarrollo, el sector portuario y las empresas de transporte en buques de líneas regulares de esos países están comenzando a sentir este proceso de concentración con peculiar intensidad.

Desde que el hombre utilizó por primera vez un tronco de árbol para cruzar un río, el tamaño de las embarcaciones ha ido creciendo. Gracias al progreso tecnológico y la especialización, como la máquina de vapor y el uso de los contenedores, hoy día un buque portacontenedores transporta más carga que miles de camiones. A fin de llenar esos buques, las empresas de transporte en buques de líneas regulares están ampliando sus actividades a fin de abarcar los mercados cada vez más atractivos del hemisferio sur.

Muchas de estas empresas se han originado en fusiones anteriores. Han cooperado entre sí durante muchos años a través de conferencias y ahora han comenzado a formar alianzas aún más estrechas. Los transportistas de los países en desarrollo que ya no cuentan con la protección de los gobiernos, mediante la aplicación de mecanismos como las reservas de carga, deben decidir de qué manera responderán a los desafíos que les plantean las alianzas mencionadas.

Muchos puertos del Mediterráneo comenzaron a desaparecer hace cuatro siglos cuando, gracias al desarrollo de sistemas de navegación más precisos, los barcos pudieron obviar la necesidad de fondear en un puerto todas las noches. Hoy día en Europa, la mayor parte del comercio extrarregional sólo se realiza a través de los cinco puertos más importantes del eje El Havre-Hamburgo, gracias a la existencia de redes de transporte terrestre rápidas y confiables. En todo el mundo, la carga se concentra cada vez más en los puertos regionales para su transbordo, generando redes mundiales de enlaces para el transporte marítimo de carga contenedorizada. Dichas redes comprenden un número creciente de puertos de los países en desarrollo.

En el presente documento se describe y analiza este proceso. Está dirigido principalmente a las empresas navieras y al sector portuario que prestan servicios a los países en desarrollo. Estos comprenden los servicios de líneas regionales y los que cubren las rutas norte-sur, los

puertos de carga general estatales o privados, así como los centros de transbordo existentes o potenciales. El documento también está dirigido al sector público, como los ministerios de transporte, los ministerios de obras públicas y las autoridades portuarias y marítimas que regulan este sector. Sería conveniente que los gobiernos aprovechen las tendencias que se describen y analizan en este documento en favor de la economía de sus respectivos países. No existe la posibilidad real de detener el proceso de concentración y tampoco es deseable hacerlo.

El documento se ha dividido en tres partes. En la primera se describe la situación actual y las tendencias más recientes en materia de concentración del sector marítimo. En la segunda, se examinan las causas subyacentes de este proceso. Se analizan los antecedentes económicos y los parámetros normativos. Sobre todo, se intenta demostrar que la causa principal del proceso de concentración es el incremento de la participación de los costos fijos en los costos medios totales. En tercer lugar, se examinan las consecuencias que tienen las tendencias analizadas previamente para las empresas navieras, el sector portuario y los organismos normativos.

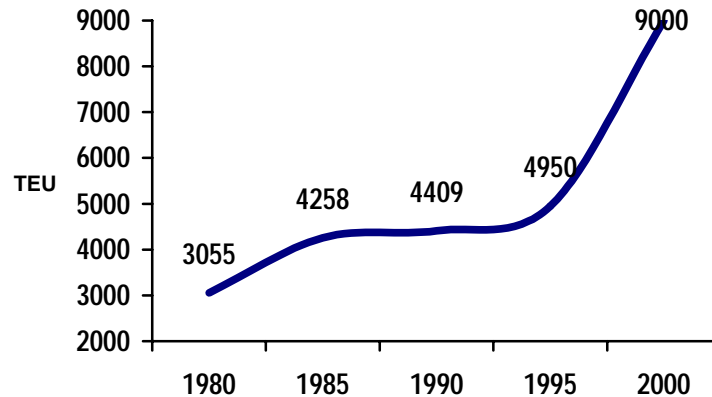
I. PROCESO DE CONCENTRACIÓN EN EL SECTOR DEL TRANPORTE MARÍTIMO

A. PORTE DE LOS BUQUES

1. La barrera Panamax

Desde 1980, la capacidad de los buques portacontenedores más grandes prácticamente se ha triplicado y la capacidad media de estos buques ha aumentado de 955 unidades equivalentes al contenedor de 20 pies (TEU) en 1980 a más de 1 600 en 1996, es decir, un incremento de dos tercios (Drewry Shipping Consultants, 1996b, p. 49).¹

Gráfico 1
MÁXIMO TAMAÑO DE LOS BUQUES PORTACONTENEDORES, EXPRESADO EN UNIDADES EQUIVALENTES AL CONTENEDOR DE 20 PIES (TEU)



Fuente: Datos correspondientes al período 1980-1995: Drewry Shipping Consultants, *Post-Panamax Containerships*, Londres, 1996b, p. 49. El dato correspondiente al año 2000 es una estimación de la CEPAL.

Nota: A principios de 1998, el buque portacontenedores más grande tenía una capacidad de transporte cercana a las 8 700 TEU, incluyendo los contenedores vacíos.

¹ Una TEU tiene un volumen de 20x8x8 pies, que es el tamaño de un contenedor estándar. Un contenedor de 40 pies tiene una capacidad de una unidad equivalente a 40 pies (FEU), o sea dos TEU.

Uno de los factores que han contribuido a esta tendencia es la construcción de los denominados buques portacontenedores postpanamax. Los buques panamax son aquellos cuyas dimensiones máximas permiten su paso a través del canal de Panamá. Estos buques tienen una manga máxima de 32.2 metros y esloras de hasta 290 metros. Los buques panamax de mayor tamaño pueden transportar hasta 4 442 TEU, con una capacidad de aproximadamente 60 000 toneladas de peso muerto (TPM).

El primer buque portacontenedores postpanamax se construyó en 1988. Sin embargo, a nivel mundial la capacidad de transporte de contenedores de los buques postpanamax recién comenzó a aumentar en 1995. En 1997, casi el 60% de las plazas de contenedores pedidas a los astilleros correspondían a buques postpanamax. A fines de ese año ya estaban operando más de 50 buques de ese porte y había pedidos de construcción de unos 40 más. En la actualidad, el buque postpanamax más grande puede transportar más de 6 600 TEU completas y, con la tecnología existente, pueden construirse buques con una capacidad de hasta 7 500 TEU completas (Drewry Shipping Consultants, 1996b).

Hasta ahora, los buques postpanamax sólo se utilizan en dos rutas principales: i) la transpacífica, entre la costa occidental de los Estados Unidos de América y Asia; y ii) entre Europa y el Lejano Oriente. Algunas veces, esta última es parte de un servicio pendular que llega a la costa oriental de los Estados Unidos de América. Hoy día, ninguna empresa de transporte en buques de líneas regulares llega a los puertos de América del Sur o pasa por el Cabo de Hornos o el Cabo de Buena Esperanza con buques postpanamax.

2. ¿Cuál será el porte máximo?

Muchos de los transportistas más importantes aún no han comenzado a solicitar la construcción de buques cuya capacidad supere las 6 000 TEU y, en consecuencia, no parece probable que otros se inicien en la construcción de buques de nueva generación. Sin embargo, también puede suceder que una empresa como Evergreen, que hasta ahora no ha construido buques de 6 000 TEU o más, salte una etapa y comience a usar directamente buques que alcancen o superen la barrera de las 8 000 TEU. Es posible que los límites naturales y los vinculados con la tecnología, así como la imposibilidad de lograr las economías de escala adecuadas en los puertos, constituyan obstáculos para que los buques superen la barrera mencionada.² Los factores limitantes son el calado de los puertos, el alcance de las grúas y el número de contenedores que deberían moverse por el puerto en un período de tiempo muy reducido.

² En la Terminal Operation Conference (TOC) de 1996, “la mayoría de los participantes consideraron que sería poco menos que imposible lograr economías de escala aceptables utilizando buques de más de 8 000 TEU”. Véase, *International Transport Journal*, N° 18, 1996, p. 46.

En otros análisis se contempla la posibilidad de utilizar buques de 12 000 TEU, e incluso de 15 000 TEU.³ El inconveniente más importante sería el tiempo de permanencia en los puertos, aunque éste podría resolverse mejorando el diseño actual de los buques y las grúas e introduciendo nuevas tecnologías como el desarrollo de grúas que puedan mover más de un contenedor de 40 pies en una misma operación, dispositivos que realicen el traslado de los contenedores en el propio buque y sistemas que permitan la carga y descarga por ambas bordas.

Una alternativa a los buques portacontenedores existentes podría ser el uso de los superbuques portagabarras. Presumiblemente, este tipo de buques permitirían “una capacidad aún mayor y más flexibilidad en cuanto al tipo de carga” (*World Cargo News*, julio de 1997). Estos superbuques pueden transportar seis gabarras de 2 000 TEU cada una, con lo que su capacidad llega a las 12 000 TEU. Las gabarras pueden cargarse en atracaderos distintos y de esta manera se reduce el tiempo de permanencia en el puerto. Asimismo, las inversiones en materia de instalaciones portuarias serían menores ya que para cargar las gabarras sería suficiente utilizar grúas más pequeñas y se necesitaría menor calado que el requerido por los buques postpanamax. Sin embargo, las gabarras no son embarcaciones aptas para la navegación marítima, por lo que este sistema no eliminaría la necesidad de los servicios de transbordo. Una de las principales desventajas es la magnitud de la inversión inicial de capital, pues sería necesario contar con varios conjuntos de gabarras para cada buque nodriza.

Aunque no se sabe con certeza si se construirán buques de 15 000 TEU de capacidad, o cuándo, o si alguna vez llegarán a ser operativos los superbuques portagabarras, el auge reciente del tamaño de los buques no se detendrá en el máximo actual de 8 000 TEU. Por fuerza, la proporción de buques postpanamax utilizados para el transporte habrá de aumentar y otro tanto ocurrirá con su porte medio.

³ Rogan McLellan, P&O Containers. Documento presentado en la TOC de 1996, celebrada en Hamburgo en abril de 1996. Citado en *International Transport Journal*, N° 18, 1996. Véase también, Gustaaf de Monie, citado en *Cargo Systems*, agosto de 1997.

Recuadro 1
EL “CRECIMIENTO” DEL SOVEREIGN MAERSK

El proceso reciente de “crecimiento” de los buques ha sorprendido a muchos observadores de esta rama de actividad. Como lo demuestran los siguientes sueltos de prensa, en todo el proceso de planificación, construcción y prestación de servicios de los buques postpanamax de Maersk, el tamaño efectivo de estos buques fue objeto de intensas controversias.

Noviembre de 1996: “Confirmando rumores recientes, el Sr. Thomson, Presidente de la empresa Maersk Inc., agregó que la próxima generación de buques portacontenedores de su empresa que se están construyendo en Europa tendrán una capacidad de 5 500 TEU, por lo que serán los buques más grandes que se hayan construido hasta la fecha” (*Shipping Times*, en <http://web.3.asia1.com.sg/timesnet/data/cna/docs>, 14 de noviembre de 1996).

Enero de 1997: “Se cree que el gigante naviero danés, AP Moller, tiene pensado ampliar el programa de construcción de 12 superbuques portacontenedores a 15, pese a las desmentidas de la empresa y del astillero. Fuentes generalmente bien informadas de esta rama de actividad han dicho a *Fairplay* que la empresa tiene planes concretos para construir otros tres buques en 1999, pero esta especie ha sido rechazada por el Vicepresidente del astillero Odense Lindo, Frank Gad. Pese a la desmentida, es probable que la noticia preocupe a los competidores que fueron sorprendidos por la botadura del primer buque de 6 000 o más TEU, a principios del año pasado. La empresa Maersk goza de una fama envidiable en el sector naviero, y su estricto manejo de la información sobre las operaciones de la empresa no es uno de los motivos menos importantes para ello” (<http://www.fairplay-publications.co.uk>, 15 de enero de 1997).

Julio de 1997: Las especificaciones técnicas del buque del tipo K, Regina Maersk, son las siguientes: peso muerto total: 82 135; capacidad total: 6 250 TEU; eslora: 318.2 metros; manga: 42.80 metros; calado: 14 metros (*World Cargo News*, julio de 1997).

Noviembre de 1997: “Ahora, los superbuques de Maersk tienen una capacidad reconocida oficialmente de 6 600 TEU... Originalmente, estos buques tenían una capacidad de carga de 6 000 TEU, pero según la empresa Maersk, la inserción de dos bodegas de 40 pies a media eslora ha ampliado su capacidad de transporte en un 10%” (*Containerisation International*, noviembre de 1997).



servicios en septiembre, la empresa Maersk reafirmó que su capacidad era de 6 600 TEU, aunque en los puertos en que el buque había operado se afirma que su capacidad real es de 7 000 TEU. Pronto, los círculos vinculados al transporte en buques de líneas regulares consideraron que el buque era el primero cuya capacidad alcanzaba las 8 000 TEU. Pero ahora, parece que el buque podría ser aún más grande. Algunos expertos afirman que el *Sovereign Maersk* tiene capacidad suficiente para cargar 8 700 TEU. Cabe reconocer que el buque no podría transportar esa cantidad de contenedores llenos debido a las restricciones del peso muerto, pero los competidores están convencidos de que el porte del *Sovereign Maersk* es superior a lo que reconoce la empresa.” (*Lloyd’s List*, en <http://pnp.individual.com>, 22 de diciembre de 1997). Últimamente, algunas fuentes han llegado a afirmar que la capacidad es de 8 736 TEU (como Richard Butcher de IMS Ltd., Cambridge, Reino Unido, durante la Reunión General Anual de la Asociación Marítima del Caribe, citando la publicación *Lloyd’s List* de septiembre de 1997).

B. TRANSPORTISTAS

1. Fusiones y adquisiciones

Más allá de la magnitud precisa del proceso de concentración de los servicios de buques de líneas regulares, es muy evidente que éste tenderá a consolidarse cada vez más. Según la publicación *Containerisation International*, a fines de 1996 la capacidad de transporte de los 20 operadores de contenedores más importantes era de 2.6 millones de TEU, que equivale al 48% de la capacidad total a nivel mundial. Se estima que para el año 2000 esta proporción “superará con creces el 50%” (*Containerisation International*, noviembre de 1997, p. 57). En cambio, en la publicación *Shipping Times* se dice que “hoy en día, 18 empresas controlan aproximadamente el 71% de las plazas de contenedores y 11 de ellas tienen su sede en Asia”.⁴ Del mismo modo, en un informe publicado en *Lloyd’s Shipping Economist* se dice que “en enero de 1997, el 10% de los transportistas más importantes controlaban el 48% de las plazas de contenedores, mientras que más del 70% de éstas correspondía a los 20 grupos más grandes” y que “las cinco empresas líderes de transporte de contenedores por vía marítima controlaban casi el 30% de la capacidad total”. Cabe señalar que *Lloyd’s Shipping Economist* sólo computa los buques portacontenedores de más de 1 000 TEU de capacidad, mientras que *Containerisation International* tiene en cuenta todos los buques con capacidad de transporte de contenedores. Otro indicador del grado de concentración es la proporción de contenedores que transportan las 20 empresas transportistas más importantes. Ésta ha aumentado del 32% en 1981 al 64% en 1997.⁵

Entre las fusiones, adquisiciones y acuerdos de tenencia de acciones recientes, cabe mencionar la adquisición de American President Lines (APL) por NOL, la fusión entre P&O y Nedlloyd, la compra de CGM por CMA, la adquisición de Lykes y de Ivaran Lines por CP Ships, la compra de Blue Star por P&O Nedlloyd y la adquisición de una mayoría accionaria de Hanjin en DSR Senator Line. La propia empresa Hanjin Shipping Co. surgió como resultado de una fusión entre Hanjin y la Korea Shipping Corporation. Los voceros de las empresas de transporte en buques de líneas regulares a menudo descartan la posibilidad de que su empresa participe en nuevas fusiones. Es muy común que por un lado afirmen “sí a la cooperación pero no a las fusiones” y por el otro digan “en 10 años seremos la empresa más grande”, como lo ha hecho un vocero de Hanjin (*International Transport Journal*, N° 52, 1996).

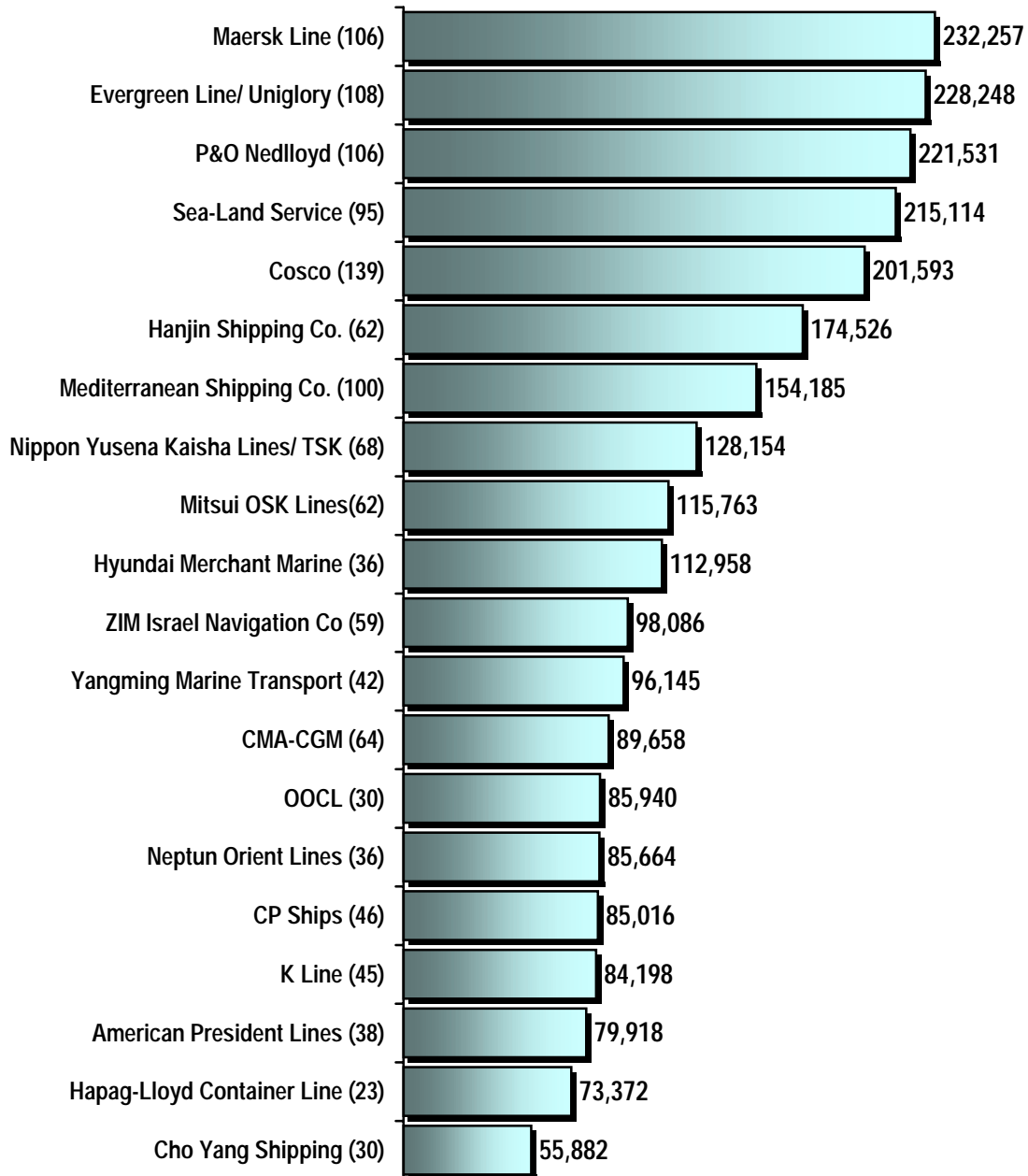
⁴ *Shipping Times*, en <http://web.3.asia1.com.sg/timesnet/data/cna/docs>, 13 de noviembre de 1997.

⁵ *Lloyd’s List*, en <http://pnp.individual.com>, 1° de diciembre de 1997.

Gráfico 2

LOS 20 TRANSPORTISTAS DE CONTENEDORES MÁS IMPORTANTES EN SEPTIEMBRE DE 1996

Transportistas más importantes (número de buques) Capacidad (en TEU)



Fuen

Notas: Los datos corresponden a septiembre de 1996 (es decir, antes de algunas fusiones recientes como la de APL y Neptun Orient Lines (NOL), que aparecen por separado en la lista).

TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies.

En comparación con otras ramas de actividad, el transporte marítimo sigue siendo un sector muy fragmentado. Ninguna empresa controla por sí misma más del 6% del total de las plazas de contenedores a nivel mundial. Alrededor de 30 empresas tienen una participación de aproximadamente el 1% cada una. En este sentido, la situación en el transporte marítimo es similar a la de otras ramas de los servicios, como las comunicaciones y el transporte aéreo. Otras ramas de actividad están dominadas por un número más reducido de proveedores, como Boeing y Airbus en el sector aeronáutico, Intel en la producción de circuitos integrados, Bear en el comercio de diamantes y Microsoft en el campo del software.

En el transporte marítimo, la mayoría de los observadores estiman que continuará el proceso de concentración. Se prevé que el resultado será la existencia de diez u once transportistas principales, “amen de otros operadores que operen en diversos nichos del mercado” (*International Transport Journal*, N° 27, 1996). Según Leif Loddessol de la empresa Wilhelmsen, “el número de líneas a nivel global disminuirá a medida que aumente el porte de los buques”. También “estimó que en las rutas principales este-oeste sólo sobrevivirán entre cinco y diez empresas del Lejano Oriente, de dos a cuatro empresas europeas y una o dos de los Estados Unidos”.⁶

Recuadro 2

LOS TRANSPORTISTAS ASIÁTICOS CONTROLAN LOS MARES

Once de las 20 empresas navieras más importantes tienen su sede en Asia. Éstas son: NYK-Line, Mitsui OSK-Line, y K-Line, del Japón, Hanjin Shipping, Hyundai Merchant Marine y Cho Yang Shipping de la República de Corea, OOCL de la Región Administrativa Especial de Hong Kong, Evergreen y Yangming de la Provincia china de Taiwan, NOL de Singapur y COSCO de China.

Estas empresas transportadoras están ofreciendo servicios de calidad similar a los de las empresas europeas y de América del Norte. Su crecimiento se ha sustentado en el aumento del comercio en Asia y también en los subsidios de los gobiernos. Se estima que estas subvenciones se mantendrán, especialmente que el sector naviero aún no está regulado por las normas de la OMC que prohíben los subsidios para promover las exportaciones.

Las empresas asiáticas transportan cerca del 70% de las mercancías comerciadas entre Asia y Europa, más del 80% del comercio de mercancías contenedorizadas entre los Estados Unidos y Asia y el 90% del comercio entre los países de Asia. Si se tiene en cuenta que se mantendrá el proceso de concentración global, es probable que se produzcan nuevas fusiones de consolidación, especialmente en la región de Asia.

Fuente: S.C. Chan, “Asian Carriers Rule the Waves”, *Shipping Times*, 17 de noviembre de 1997; Marcus Hand, “Liner shipping industries set to see more mergers”, *Shipping Times*, 13 de noviembre de 1997; Felix Chan, “More mergers expected between shipping firms”, *Shipping Times*, 6 de octubre de 1997.

2. Menor número de empresas pero mayor competencia

Las fusiones y adquisiciones entrañan una disminución del número de empresas, lo que presupondría una merma de la competencia. Sin embargo, las fusiones y adquisiciones son el resultado de las presiones que ejerce la competencia. Los operadores de transporte marítimo más

⁶ *Lloyd's List*, en <http://pnp.individual.com>, 2 de diciembre de 1997.

pequeños denuncian a menudo que la existencia de operadores muy grandes puede redundar en la creación de oligopolios que utilizarán su posición dominante en el mercado para reducir la competencia. Sin embargo, las líneas más importantes suelen ampliar sus actividades accediendo a nuevos mercados, intensificando la competencia en muchas rutas comerciales.

A nivel global, hoy en día el número de operadores es menor, pero de hecho, en cada una de las rutas existentes la cantidad de empresas que compiten para transportar la carga disponible ha aumentado. Por ejemplo, las empresas navieras asiáticas se han incorporado al comercio del Atlántico septentrional y las líneas que sirven las rutas este-oeste están ingresando a los mercados norte-sur y los servicios de enlace de las grandes líneas están compitiendo con las líneas regionales tradicionales.

C. ALIANZAS

1. Alianzas, consorcios y otras formas de cooperación

En los últimos años las formas de cooperación entre los servicios de líneas regulares se ha transformado profundamente. En especial, en 1997 la composición de las principales alianzas ha sufrido grandes modificaciones. Las alianzas permiten a las empresas de transporte en buques de líneas regulares la posibilidad de consolidar los volúmenes de carga, aumentar la frecuencia de los servicios, mejorar el aprovechamiento de los activos mediante la compartición de buques, terminales, equipo y contenedores y emplear la capacidad financiera combinada para la adquisición y reposición de activos en el largo plazo. No deben confundirse las alianzas con otras formas de cooperación utilizadas anteriormente, como el fletamento de plazas de contenedores y los consorcios de explotación, ni con la unión de dos o más líneas a través de la consolidación o la fusión. El fletamento de plazas permite a un servicios de líneas regulares utilizar una parte de la capacidad de transporte de un competidor, conservando plenamente su independencia mientras que los consorcios se limitan a la prestación de servicios en una ruta determinada.

A mediados de los años ochenta, un estudio realizado por Hapag-Lloyd, indicó que el aprovechamiento de la capacidad de los buques en el Atlántico septentrional aumentaría del 68% al 85% si se coordinaban los servicios, y que este recurso resultaría en economías de más del 20%. A raíz de este estudio, Hapag-Lloyd llegó a un acuerdo con ACL, a fin de racionalizar los servicios de ambas empresas en las dos rutas entre América del Norte y Europa. Esta racionalización permitió prescindir de cuatro buques, manteniendo el mismo nivel de servicio, y compartir equipo, instalaciones portuarias y equipo de transporte terrestre (CEPAL, 1987, p. 62).

A fines del decenio de 1980, muchos de estos consorcios perdieron viabilidad por la disparidad de objetivos, compromisos y desempeño de los participantes y las presiones comerciales de los transportistas independientes muy poderosos, pues cada integrante debía solicitar la autorización de los socios para resolver problemas triviales como la realización de ajustes menores de las rutas o de la programación. Las demoras provocadas por la necesidad de

consultar a los miembros de un consorcio pueden parecer difíciles de manejar en un entorno comercial que requiere mucha agilidad. Cabe señalar que los retrasos de muchas empresas estatales de transporte en buques de líneas regulares son mucho mayores, pues los gobiernos deben armonizar los objetivos comerciales con las metas sociales y políticas. Por ejemplo, mediante varias colocaciones públicas de acciones, la participación del Gobierno de la Provincia china de Taiwán en la empresa Yangmin Marine Transport ha disminuido del 56.5% al 48%. Ello le permitirá operar con mayor eficacia porque ya no tendrá que esperar hasta 14 meses para lograr la aprobación de un ministerio, o incluso del parlamento, para adoptar decisiones en materia de adquisición de buques.⁷ La empresa atribuye las utilidades del ejercicio 1995-1996, que alcanzaron la cifra de 84.2 millones de dólares de los Estados Unidos (equivalentes a un aumento del 35.3% en relación con el período anterior), a la reducción de costos resultante del acuerdo sobre fletamento de plazas de contenedores con la línea K y a su mayor flexibilidad como empresa privada.⁸

Recuadro 3

PACIFIC ALLIANCE SERVICE

Por lo general, las alianzas que no entrañan la cooperación entre varias líneas de transporte marítimo en buques de líneas regulares a nivel mundial se consideran consorcios. Éstos no brindan necesariamente servicios en todo el mundo. El Pacific Alliance Service se considera una alianza pequeña, es decir un consorcio.

En febrero de 1996, APL firmó un acuerdo de diez años con Matson Navigation Company para prestar un servicio conjunto, denominado Pacific Alliance, entre Guam, Hawai y la costa occidental de los Estados Unidos. En este servicio se combinan las ventajas de ambas empresas. APL tiene una gran demanda de servicios hacia el este, de Asia a la costa occidental de los Estados Unidos, mientras que Matson tiene mayor demanda de servicios hacia el oeste, desde la costa occidental de los Estados Unidos a Hawai y Guam. Al compartir su capacidad de transporte, ambas empresas logran mayores factores de carga en ambas direcciones.

Además, Matson brinda un servicio regular de ida y vuelta entre Los Angeles (California, Estados Unidos), Seattle (Washington, Estados Unidos) y Vancouver (British Columbia, Canadá). Este servicio aprovecha varios segmentos del mercado, como el comercio costero reservado de los Estados Unidos, la reposición a bajo costo de contenedores vacíos de las líneas que prestan servicios en la ruta transpacífica y evita a los operadores más importantes la realización de escalas múltiples en los puertos de la costa occidental de los Estados Unidos. Por ejemplo, este servicio ha permitido a las empresas Blue Star Line y Columbus Line eliminar las escalas en los puertos de Seattle y Vancouver, aprovechando el servicio regular de ida y vuelta a Los Angeles. Este acuerdo es mucho más importante que un servicio de conexión, ya que las empresas mencionadas han programado sus servicios con el servicio de ida y vuelta de Matson, que traslada los contenedores entre la costa noroccidental del Pacífico y Los Angeles en competencia con los sistemas de transporte ferroviario y de camiones.

Fuente: *Containerisation International*, septiembre de 1996, p. 14; *International Transport Journal*, N° 40, 1996, pp. 89 y 91; William Di Benedetto, "Matson Navigation considers sailing into the Alaskan market", *The Journal of Commerce*, 21 de agosto de 1996, p. 1B; y Bill Mongelluzzo, "Matson Shuttle makes its mark", *The Journal of Commerce*, 8 de agosto de 1996, pp. 1B y 2B.

⁷ *Containerisation International*, agosto de 1996, p. 21; *International Transport Journal*, N° 33, 1996, p. 37; N° 12, 1996, p. 51; y N° 24, 1995, p. 69.

⁸ *International Transport Journal*, N° 34, 1996, p. 37; y N° 33, 1996, p. 37.

2. Aumento de la participación en el mercado

La participación en el mercado de las alianzas ha aumentado. Este crecimiento forma parte del proceso de concentración del transporte marítimo. A mediados de 1997, las 10 agrupaciones más importantes, con inclusión de algunas empresas que no integraban ninguna alianza, manejaban entre ellas el 63% de las plazas de contenedores de todo el mundo. A fines del mismo año, las tres agrupaciones más grandes, que contaban con más de 100 buques cada una, eran la Gran Alianza, con una capacidad de 541 000 TEU, la alianza entre Maersk y Sea-Land, con 476 000 TEU y la Global Alliance (ahora conocida como la New World Alliance), con 408 000 TEU (Rogliano Salles, 1998, p. 20).

Las alianzas ejercen un control creciente sobre la capacidad de transporte de contenedores en todo el mundo. Sin embargo, en el largo plazo, es probable que sean sustituidas por las fusiones. Cabe señalar, especialmente, que las fusiones recientes entre empresas que pertenecen a alianzas distintas han significado una serie de reordenamientos muy onerosos entre las principales alianzas. Por ejemplo, Global Alliance ha dejado de existir y la mayoría de sus integrantes han creado la New World Alliance. En el anexo se indican los servicios prestados por las principales alianzas y en el capítulo III se analizan las simetrías y asimetrías entre sus miembros.

D. EL SECTOR PORTUARIO

1. Relación entre el tamaño de los buques y el número de escalas en los puertos

Como las alianzas utilizan buques más grandes, de 5 000 a 6 000 TEU de capacidad, deben reducir al máximo el número de escalas. Si un buque de 6 000 o más TEU realiza seis escalas en puertos europeos para cargar y descargar contenedores, permaneciendo tres días en cada puerto, la eliminación de tres escalas generaría economías en concepto de gastos de travesía de entre 200 000 y 250 000 dólares, menos todos los gastos de transporte sucesivo de la carga (*Fairplay*, 6 de febrero de 1997, pp. 22 y 23). Por ejemplo, la Mediterranean Shipping Company (MSC) utiliza el puerto de Felixstowe (Reino Unido) como puerto de concentración de carga para las exportaciones europeas y el puerto de Amberes (Bélgica) como puerto de concentración de las importaciones de esa región. Así se evita que los buques hagan escala en otros puertos, utilizando servicios integrados de transporte marítimo y terrestre (*Fairplay*, 6 de febrero de 1997, pp. 26 y 27).

El número de escalas que realicen los buques postpanamax disminuirá, siempre y cuando los mayores costos derivados de las conexiones intermodales o de enlace sean inferiores a las economías logradas al reducir el número de escalas. Esta tendencia produce directamente un aumento de la concentración del tráfico portuario en número menor de puertos de mayor tamaño. Por ejemplo, en 1997, los 10 puertos más grandes de la costa oriental de los Estados Unidos han

registrado una tasa de crecimiento del 12%, mientras que la tasa media de crecimiento de los demás puertos más pequeños ha sido del 6%.⁹

2. Reducción del número de escalas y aumento de los transbordos

En una de las visiones más futuristas, Gustaaf de Monie, de la Policy Research Corporation N.V., con sede en Amberes (Bélgica), imagina el uso de buques de hasta 15 000 TEU de capacidad, que hacen escala en sólo cuatro o cinco megapuertos de concentración en todo el mundo. “Lo más probable es que estos cuatro, o quizás cinco, megapuertos mundiales estén ubicados en Asia sudoriental, la salida occidental del Mediterráneo, el Caribe y la costa occidental de Centroamérica. Si se seleccionara otro megapuerto, estaría ubicado cerca del Golfo Árabe. Un análisis más profundo llevaría a concluir que, obviamente, las instalaciones de un megapuerto de este tipo estarían ubicadas costa afuera, ya que es muy probable que sólo se utilicen para realizar transbordos” (*Cargo Systems*, agosto de 1997). El establecimiento de una “cadena” de megapuertos como la que se acaba de describir podría llevar 20 años. Aunque es imposible saber si esta visión puede concretarse, y cuándo, sirve para ilustrar la tendencia hacia una intensificación de las operaciones de transbordo y otros servicios navieros conexos.

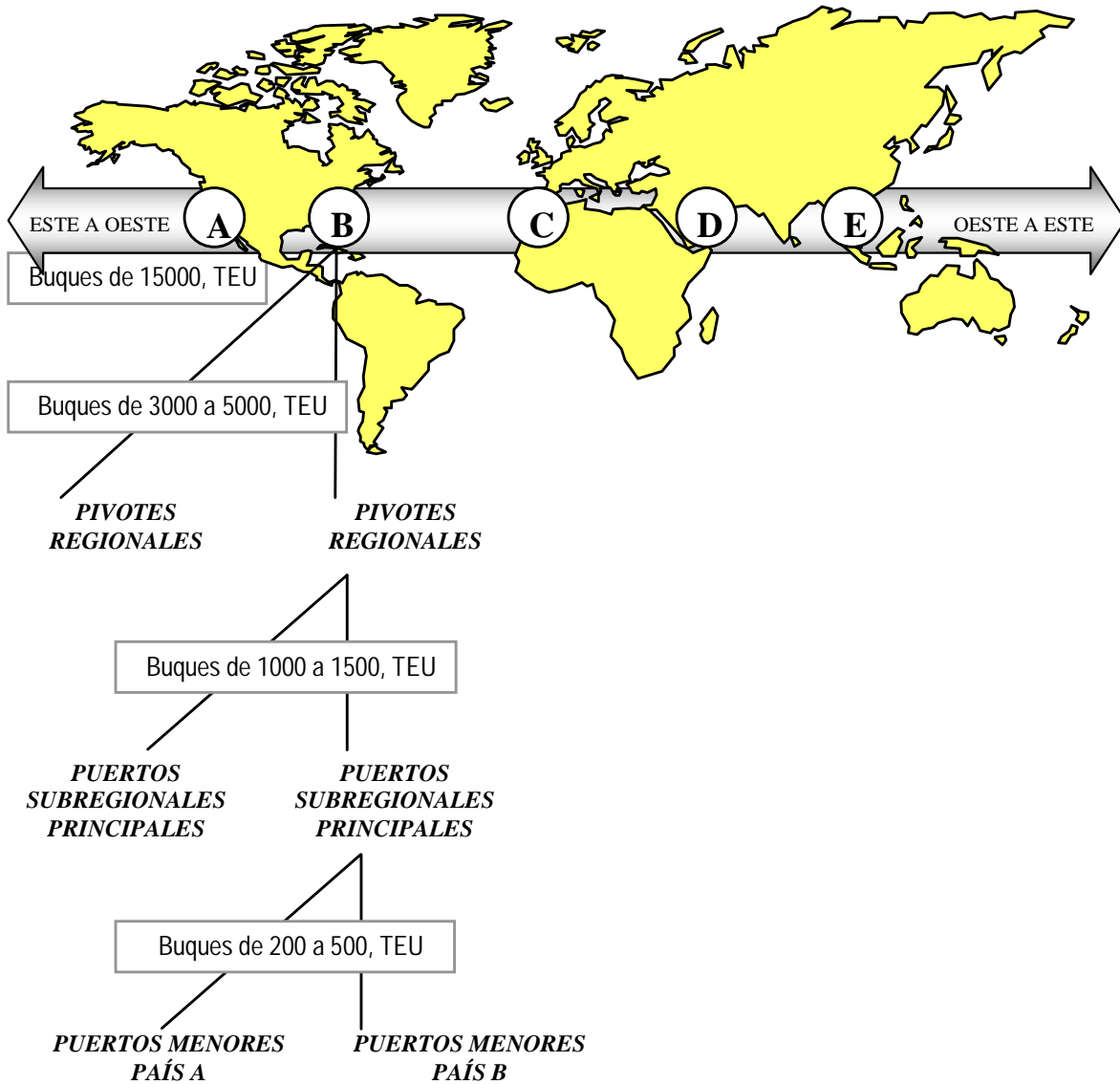
El proceso de concentración en el transporte marítimo (buques de mayor tamaño, fusiones, más operaciones de transbordo, alianzas) tiene profundas repercusiones para el desarrollo de la actividad portuaria. Los analistas señalan a menudo que esta evolución afectará negativamente a la actividad portuaria. Por ejemplo, en un artículo publicado en el *Shipping Times*, se comentaba que un participante en una conferencia se “quejaba” de que sólo quedarían tres puertos importantes en Europa y América del Norte y que “todos los demás serían puertos secundarios”. Asimismo, el “presidente de Maersk Inc. pintó a las autoridades portuarias un panorama aún más sombrío al estimar que el porte y calado de los buques seguirá creciendo”.¹⁰

Si aumenta el tamaño de los buques y el número de operaciones de transbordo, será necesario realizar inversiones adicionales en los puertos. A su vez, el sector portuario venderá cada vez más servicios. La utilización de buques más grandes y el aumento de las operaciones de transbordo entraña inevitablemente mayor movimiento de contenedores y menor número de millas recorridas por buque. El hecho de que el número de movimientos de contenedores en los puertos haya aumentado en mayor medida que la cantidad de movimientos comerciales se debe, en gran medida, a las operaciones de transbordo.

⁹ Rex Sherman, Asociación Americana de Autoridades Portuarias, Washington, D.C.

¹⁰ *Shipping Times*, en <http://web.3.asia1.com.sg/timesnet/data/can/docs>, 14 de noviembre de 1996.

Gráfico 3
ESQUEMA HIPÓTETICO DE LAS FUTURAS RECALADAS PORTUARIAS DE NIVELES MÚLTIPLES



Fuente: Policy Research Corporation N.V., Amberes (Bélgica), según lo publicado por la CEPAL en el *Boletín FAL*, N° 142, abril de 1998.

Recuadro 4
LAS ALIANZAS Y SUS PUERTOS DE ESCALA

En cuanto a los puertos y los puertos de concentración de cargas, las alianzas aúnan la demanda de servicios portuarios y de operaciones de transbordo de varios transportistas. Para los puertos de concentración potenciales, ello acarrea riesgos y oportunidades. Teniendo en cuenta que en la ruta entre Asia y la costa occidental de los Estados Unidos, hoy día las principales alianzas controlan el 80% del tráfico hacia el este y el 78% del tráfico hacia el oeste, y que los transportistas más grandes están comprando buques de 6 000 o más TEU de capacidad, sólo los puertos que puedan adaptarse a las nuevas exigencias del mercado podrán convertirse en centro de concentración de cargas.

Compartir terminales entre integrantes de una alianza es más complicado que compartir buques. El volumen de contenedores involucrado es varias veces mayor que el de cada una de las líneas tomadas individualmente. A menudo, los transportistas han concertado acuerdos de arrendamiento de larga duración con las terminales cuya rescisión puede ser difícil y onerosa. La reafectación de los transportistas y de las grúas que les prestan servicios en un mismo puerto o a otro puerto es cara y puede incidir en los cargos. Por último, el uso de una misma terminal por los integrantes de una alianza disminuye la flexibilidad de que pueden gozar cada uno de los integrantes por separado. Teniendo en cuenta que el 15% de los costos del transporte en buques de líneas regulares están vinculados directamente con los cargos en concepto de servicios portuarios, la Global Alliance (ahora denominada New World Alliance) declaró que proyecta aprovechar su mayor presencia comercial para negociar con las administraciones portuarias una reducción de costos de los servicios portuarios de entre el 10% y el 15%, así como un aumento de la productividad. En consecuencia, no resulta equilibrado centrar la atención en la reducción de los fletes marítimos, ya que éstos sólo representan entre el 25% y el 30% de los costos totales de tránsito entre el punto de origen y el de destino.

Por ejemplo, los integrantes de la Global Alliance han acordado compartir los costos vinculados con la rescisión de los contratos de arrendamiento de las terminales de cada uno de sus miembros y han suspendido temporalmente los servicios al puerto de Yida por su baja productividad. Las cuatro terminales que utilizan los integrantes de la alianza en el puerto de Seattle (Washington, Estados Unidos) podrían reducirse a sólo una y cabe la posibilidad de que se decida utilizar las instalaciones de la nueva terminal de 230 acres de la APL en el puerto de Los Angeles (California, Estados Unidos). En cambio, en el puerto de Singapur se ha concluido el desarrollo del Programa de la Terminal Virtual, que garantiza la disponibilidad de puestos de atraque, la estabilidad de los precios y la eficacia en términos de costos a los servicios de líneas regulares. La Global Alliance ha sido el primer grupo que firmó un contrato de 10 años.

Actualmente, los puertos británicos de Felixstowe, Tilbury, Thamesport y Southampton se disputan la primacía por las mercancías de origen nacional y por convertirse en puertos de concentración de carga regionales, aspecto en el que también compiten con los puertos de El Havre (Francia), Amberes (Bélgica), Rotterdam (Países Bajos) y Bremerhaven y Hamburgo (Alemania), situados en el continente europeo. Las administraciones de estos últimos están tratando de encontrar una solución a la congestión creciente de las redes de transporte por carretera y ampliar el uso de los ferrocarriles y las vías navegables. Las autoridades portuarias francesas consideran que una línea ferroviaria directa entre Lyon (Francia) y Rotterdam podría reducir el tráfico de los puertos franceses. Los puertos del Mediterráneo, como Algeciras (España), el puerto libre de Malta, Gioia Tauro (Italia) y Chipre también compiten entre sí para proporcionar servicios de transbordo y de centralización de cargas a las alianzas. Por ejemplo, el puerto libre de Malta recuperó como cliente a la Grand Alliance después de que la hubiera ganado el puerto de Gioia Tauro. Los representantes del puerto de Felixstowe (Reino Unido) consideran que la terminal de contenedores de Southampton redujo las tarifas a un nivel no remunerativo a fin de asegurarse el tráfico de la Grand Alliance y la Global Alliance. La carga de esas dos alianzas generó un aumento del 25% en el tráfico de mercancías de ese puerto durante el primer semestre de 1996, pero las autoridades del puerto de Felixstowe decidieron no reducir las tarifas por temor a que se produjera un efecto dominó cuando sus clientes trataran de asegurarse esas tarifas. Así es que una terminal de contenedores puede estar ubicada en un puerto importante, pero aún así las alianzas no la elegirían necesariamente como centro de concentración de cargas.

Otro ejemplo de concentración del tráfico portuario resultante de la acción de las alianzas entre

transportistas es la decisión reciente adoptada por la OOCL de unirse a los integrantes de la Grand Alliance reestructurada, que trasladó las actividades de manipulación de contenedores en Hong Kong de las Hong Kong International Terminals a las Modern Terminals Limited. Del mismo modo, la Global Alliance decidió utilizar el puerto británico de Southampton pese a que Nedlloyd Lines, MISC y OOCL habían utilizado el puerto de Felixstowe durante muchos años. En otro orden, Nedlloyd Lines aceptó la decisión de los miembros de la alianza de utilizar el puerto de Manzanillo (Panamá) en lugar de Curaçao o Jamaica como puerto de concentración regional para el Caribe, Centroamérica y la costa septentrional de América del Sur.

Fuente: *The Journal of Commerce*, 20 de agosto de 1996, p. 2B; *Port Development International*, julio y agosto de 1996, pp. T13, T15 y T17; *Fairplay*, 8 de febrero de 1996, p. 21; *Fairplay*, 8 de febrero de 1996, p. 48; *International Transport Journal*, N° 12 de 1996, p. 53; *Containerisation International*, mayo de 1995; *Container Management*, octubre de 1996, p. 15; *The Journal of Commerce*, 18 de octubre de 1996, pp. 1B y 2B; *The Journal of Commerce*, 26 de diciembre de 1996, p. 6B; *Lloyd's List*, 19 de agosto de 1996, p. 3; *International Transport Journal*, N° 1 de 1996, pp. 30 y 31; *The Journal of Commerce*, 12 de marzo de 1996, p. 3B; *International Transport Journal*, N° 40 de 1996, p. 53; *The Journal of Commerce*, 12 de septiembre de 1996, p. 4B; y *Container Management*, abril de 1996, pp. 25, 27 y 28.

Otro aspecto importante es el surgimiento de grandes operadores portuarios, como Hutchinson Port Holdings de Hong Kong, Stevedoring Services of America (SSA), International Container Terminal Services (ICTS) de Filipinas, y P&O Ports of Australia. Estas empresas se han beneficiado del auge de las privatizaciones registrado recientemente. Los puertos que opera la empresa Hutchinson, por ejemplo, manejan, en total, aproximadamente el 10% del movimiento mundial de contenedores.

Conforme a un estudio realizado hace poco por Drewry Shipping Consultants, los operadores de terminales más importantes a nivel internacional tienen una ventaja operativa en términos de costos de 12 dólares por TEU, gracias a las economías de escala (Drewry Shipping Consultants, 1998).

E. OTRAS RAMAS DE ACTIVIDAD DEL SECTOR MARÍTIMO

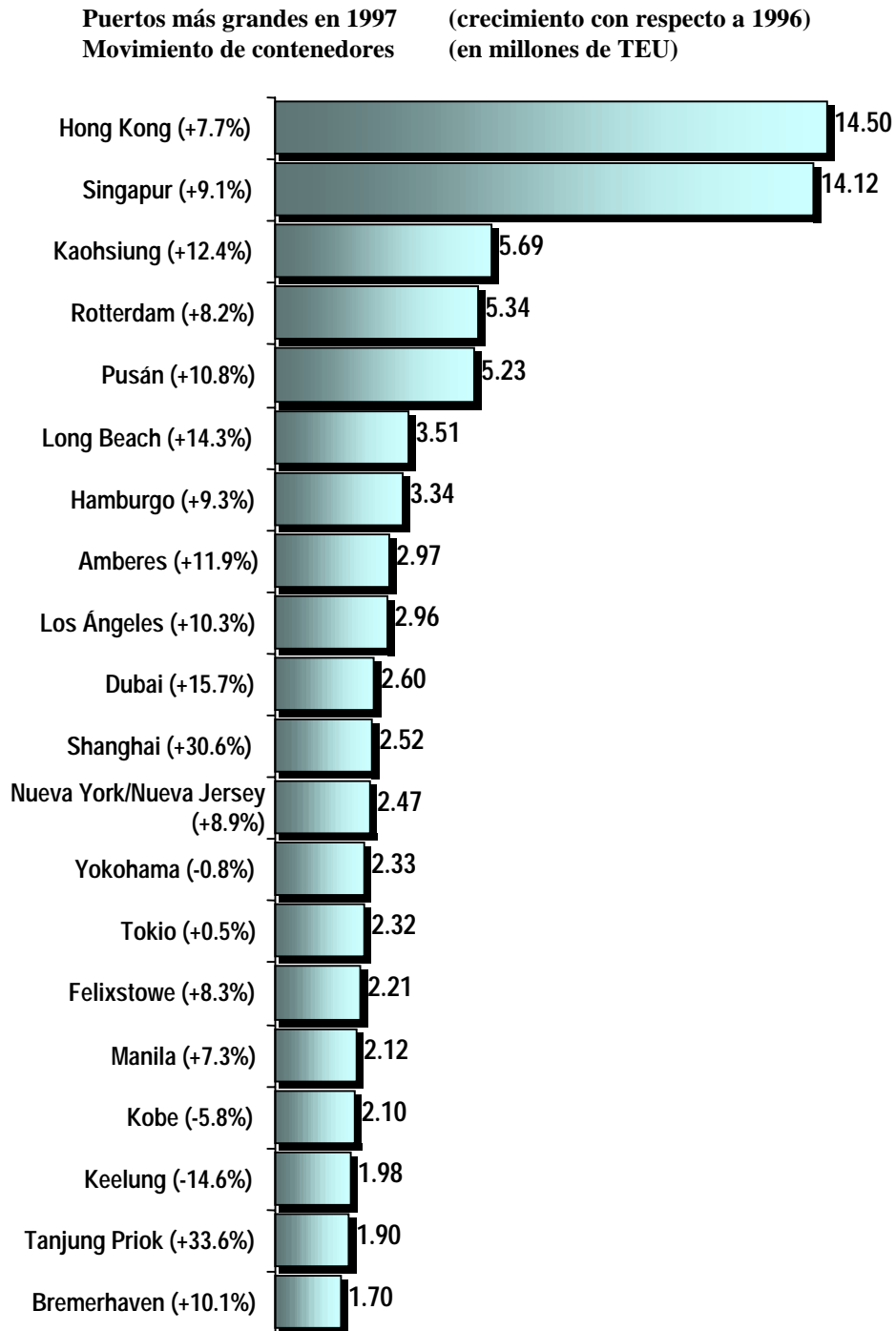
1. Construcción naval

Como ocurre con los puertos y el transporte marítimo, en otras ramas de actividad y servicios del sector marítimo, el número de proveedores es cada vez menor, mientras que su participación en el mercado mundial ha aumentado.

En el caso de los astilleros, en abril los pedidos de construcción de buques se concentraban en sólo dos países: 37.7 millones de toneladas de peso muerto (TPM) correspondían al Japón, 32.6 millones de TPM a Corea y sólo 23.6 millones de TPM al resto del mundo. En consecuencia, el Japón y Corea producen el 75% del tonelaje mundial. En 1991, la participación conjunta del Japón y Corea era del 61% (calculado a partir de los datos publicados por *Fairplay*, 31 de octubre de 1991 y *Fairplay Solutions*, abril de 1998).

Gráfico 4

LOS 20 PUERTOS DE CONTENEDORES MÁS IMPORTANTES EN 1997



Fuente:

Nota: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies.

Cuadro 1
**PORCENTAJE DE TRANSBORDOS EN RELACIÓN CON EL MOVIMIENTO TOTAL
 EN LOS PUERTOS MÁS IMPORTANTES**

Puerto	Transbordos como porcentaje de los movimientos totales en 1996
Malta	92
Algeciras	90
Damietta	90
Singapur	78
Kingston	75
Colombo	72
Gioia Tauro	65
Dubai	48
Kaohsiung	43
Rotterdam	40
Amberes	35
Hamburgo	35
Pusán	30
Felixstowe	28
Bremerhaven	25
Hong Kong	20
Kobe	15

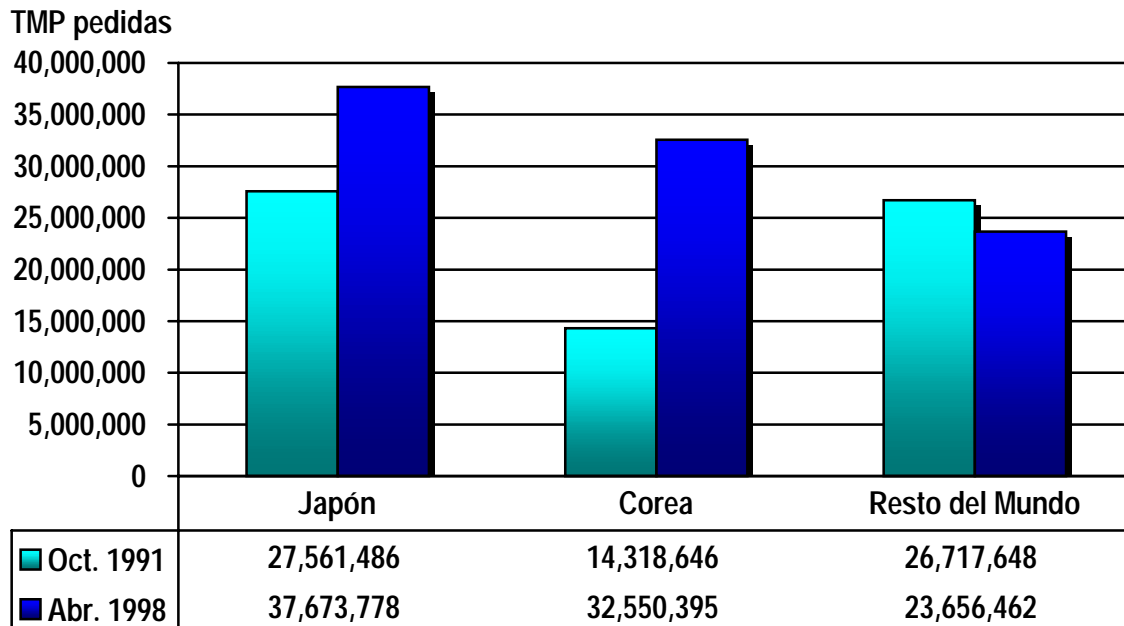
Fuente: Drewry Shipping Consultants, citados por Hartmut Menzel, en "Options for niche operators", documento presentado en la TOC, celebrada en mayo de 1998 en Amberes.

Cuadro 2
NÚMERO DE CONTENEDORES TRANSBORDADOS POR REGIÓN
(En TEU)

Región	Millones de TEU (estimaciones para 1998)
Asia sudoriental	12.96
Lejano Oriente	9.52
Europa septentrional	6.26
Europa meridional	4.91
Oriente Medio	2.98
Caribe y Centroamérica	1.78
América del Norte	1.71
África	1.38
Asia meridional	1.02
América del Sur	0.21
Oceanía	0.10

Fuente: Drewry Shipping Consultants, citados por Hartmut Menzel, en "Options for niche operators", documento presentado en la TOC, celebrada en mayo de 1998 en Amberes.

Gráfico 5
PRINCIPALES PAÍSES CONSTRUCTORES DE BUQUES



Fuente: *Fairplay*, 31 de octubre de 1991 y *Fairplay Solutions*, abril de 1998.

En 1997, Corea recibió más contratos nuevos (21.5 millones de TPM) que el Japón (19.5 millones de TPM). A la fecha, la capacidad de los astilleros más grandes de Corea está cubierta hasta el año 2000. El mayor crecimiento en materia de construcción de buques se ha producido en China, que en la actualidad es el tercer país más importante en este rubro (*Shipping Times*, 14 de abril de 1998).

2. Matrícula

El 40% de la flota mundial (en TPM) enarbola el pabellón de cuatro países que tienen un régimen de libre matrícula (Bahamas, Chipre, Liberia y Panamá). Hace 15 años, sólo el 28% de la flota mundial enarbolaba el pabellón de esos países (UNCTAD, *El transporte marítimo*, varios números).

Aunque a menudo se critican los regímenes de libre matrícula y se los denomina regímenes de pabellón de conveniencia porque presuntamente son menos estrictos con respecto a las normas de seguridad marítima y a la protección del medio ambiente marino, su participación en el mercado ha ido aumentando desde hace muchos años. Uno de los principales objetivos que se persigue con su uso es la reducción de los costos de mano de obra. Conforme a estos regímenes, se permite contratar gente de mar extranjera para tripular los buques cuyos

propietarios probablemente tengan su sede en América del Norte, Europa, Japón o la Provincia china de Taiwán.

Varios países han intentado generar ingresos a través del establecimiento de sus propios regímenes de libre matrícula, aunque a menudo sin éxito. Las economías de escala hacen más fácil que los buques que enarbolan el pabellón de una flota más grande presten los servicios necesarios a menor costo por buque (como los costos de los servicios consulares, de certificación en cooperación con las sociedades de clasificación, información, etc.), mientras que para establecer regímenes de libre matrícula nuevos es necesario incurrir en cuantiosas inversiones iniciales para poner en marcha el negocio. Además, cuando una matrícula ha desarrollado una capacidad y una reputación determinadas, como Secnaves de Panamá, le resulta más fácil atraer clientes que a las matrículas nuevas.

Habida cuenta de que el control de los puertos por parte del Estado y los mecanismos del sector privado, como los seguros de prima variable, han adquirido una importancia creciente, ya no puede considerarse que la causa principal de las falencias de las normas de seguridad marítima son los regímenes de libre matrícula. La composición de la tripulación, la elección de la sociedad de clasificación, la región en la que presta servicios el buque, su antigüedad, y muchos otros criterios, revisten mucho más importancia que la bandera. De hecho, en un estudio reciente se ha demostrado que el historial de seguridad de Panamá, por ejemplo, es superior al de la mayoría de las demás flotas latinoamericanas que presuntamente no enarbolan banderas de conveniencia (Hoffman, 1996). En consecuencia, es probable que en el futuro previsible crezcan los regímenes de libre matrícula, especialmente si se tiene en cuenta la persistencia de la presión por reducir los costos.

3. Gente de mar

Entre la gente de mar predominan cuatro nacionalidades. En 1995, los chinos, filipinos, indonesios y turcos tomados en conjunto constituían el 39% de los marineros y oficiales. Se cree que esta proporción aumentará al 48% para el año 2005.¹¹

En este aspecto también existen economías de escala. Para una empresa naviera o un agente de contratación de tripulaciones es ventajoso poder recurrir a una amplia base de empleados potenciales. Sólo se justifica establecer instituciones de capacitación o agencias de contratación adicionales si se cuenta con un número mínimo de gente de mar. Para los gobiernos, la ratificación y aplicación de los convenios de la OMI como el Convenio sobre normas de formación, titulación y guardia para la gente de mar es una inversión que le permitirá exportar la gente de mar del país. Por último, es más seguro para un buque determinado que la tripulación no

¹¹ Consejo Marítimo Internacional y del Báltico (BIMCO) y Federación Naviera Internacional (ISF), *1995 Manpower Update*, con la Universidad de Warwick, diciembre de 1995. La estimación puede resultar demasiado optimista para los países en desarrollo. Desde que la Organización Marítima Internacional (OMI) revisó las Normas de formación, titulación y guardia para la gente de mar en 1996, es probable que aumente nuevamente la participación de la gente de mar de Europa y América del Norte.

esté constituida por nacionales de muchos países a fin de evitar confusiones en situaciones de emergencia.

4. Arrendamiento de contenedores

Dos empresas de arrendamiento dominan el mercado. Genstar, con 1 350 000 de TEU, conjuntamente con Transamerican, con 1 004 150 de TEU, son propietarias de casi la misma cantidad de contenedores que todas las demás empresas del ramo.

Para mediados de 1996, la flota mundial de contenedores superaba los 10 millones de TEU. En ella siguen predominando los contenedores ISO, construidos con un ancho de 8 pies, conforme a una norma de la Organización Internacional de Normalización (ISO). Los contenedores de este tipo constituyen más del 97% de la flota de contenedores del mundo. La cifra exacta de 10.27 millones de TEU representa un aumento del 11% con respecto a 1995. Los transportistas marítimos son responsables de cerca del 65% del crecimiento y las empresas de arrendamiento compraron el 35% restante. Actualmente, los transportistas marítimos poseen más de la mitad de los contenedores existentes. Aproximadamente el 87% de la flota está constituida por unidades estándar de 20 y de 40 pies, para carga seca, y el 5.6% eran unidades especiales para carga seca. Los contenedores frigoríficos representaban el 6.3% del total y los contenedores tanque menos del 1%. El precio total de mercado de la flota de contenedores es de 30 000 millones de dólares (*Containerisation International*, marzo de 1997, p. 19).

5. Integración vertical

La integración vertical de distintas ramas de actividad marítimas se produce, por ejemplo, cuando: una empresa de transporte marítimo compra una empresa de arrendamiento de contenedores; un transitario de carga compra una empresa naviera; un operador portuario internacional se fusiona con una empresa de transporte en buques de líneas regulares: o un inversionista internacional compra un astillero y una empresa de transporte marítimo.

Hasta ahora, se han producido pocos casos de este tipo de integración en el sector marítimo. A.P. Moller de Dinamarca es propietaria de un astillero y lo mismo ocurre con la empresa de servicios de línea regulares Maersk. Algunas empresas propietarias de servicios de líneas regulares han comenzado a operar sus propios puertos, como Evergreen en Panamá, o tienen terminales marítimas en puertos más grandes asignadas para su uso exclusivo, como Maersk en Rotterdam. Hoy día ya se considera que Sea-Land es uno de los operadores portuarios más grandes del mundo. Hapag-Lloyd ha sido adquirida por Preussag, que también es propietaria de una agencia transitaria mientras que Bilspedition AB, una transitaria, compró la empresa ACL.

El hecho de que las operaciones de integración vertical hayan sido tan infrecuentes se debe, probablemente, a que las empresas quieren evitar imponer obligaciones a los clientes. Es

posible que una empresa naviera no desee comprar un buque a un astillero perteneciente a una empresa competidora. Es probable que un porteador público que no explota buques no tenga interés en comprar plazas de contenedores en una empresa naviera que también realice operaciones de ese tipo.

Probablemente pasen muchos años antes de que aparezca en alguna publicación un titular como el siguiente: “Panalpina (transitaria) compra las empresas Sea-Land (transportista) y SSA (operador portuario)”, ya que los cargadores y otros transportadores tendrían cierta reticencia a cooperar con un grupo de esas características. Pese a todo, no debería subestimarse la influencia de las empresas transitarias. Ya han logrado pagos no contractuales de los servicios de línea regulares con la amenaza de derivar la carga a otra empresa dispuesta a efectuarlos. Es posible que el proceso de concentración en los sectores portuario y naviero alcance algún día nuevas dimensiones si los conglomerados de empresas transitarias, transportistas y operadores portuarios se hacen realidad.

Recuadro 5

EUFORIA DE FUSIONES EN LOS ESTADOS UNIDOS

Por primera vez desde principios de siglo, cuando se produjo la gran oleada de adquisiciones de grandes empresas petroleras, siderúrgicas y automotrices, se está registrando una profunda reestructuración del sector empresarial de los Estados Unidos. Sólo el año pasado se produjeron fusiones de empresas estadounidenses por la cifra sin precedentes de 1 billón de dólares. El monto es equivalente al 12% del PIB. Es mayor que los 138 000 millones de dólares correspondientes a 1991 (2% del PIB) y supera con creces la cifra máxima de 352 000 millones de dólares registrada en 1988 (7% del PIB). Al 13 de abril ya se había anunciado que el monto en concepto de fusiones producidas en 1988 ascendía a 441 000 millones de dólares, lo que indica que se volverá a superar la cifra máxima anterior.

El fenómeno ha afectado prácticamente a todas las ramas de actividad de los Estados Unidos, desde las telecomunicaciones a la banca y desde la industria aeroespacial a los servicios de contabilidad. La fuerza de esta tendencia queda demostrada por el hecho de que el monto total en dólares de las fusiones en 1997 fue superior en un 50% al de 1996, en que también se alcanzó una cifra tope. La escala en que se han fusionado las empresas para formar nuevas entidades nunca ha sido tan grande y refleja la creencia, cada vez más acendrada, de los reguladores del gobierno y los dirigentes de empresas, de que la gran empresa no es necesariamente perversa.

Fuente: *New York Times*, 21 de enero de 1998; *The Economist*, 17 de abril de 1998.

F. PERSPECTIVAS

Es dable esperar que el proceso de concentración en el sector del transporte marítimo continuará en el futuro predecible. Probablemente asuma las características siguientes:

- Aunque durante mucho años el tamaño máximo de los buques no supere el límite de las 8 700 TEU (con inclusión de los contenedores vacíos), es inevitable que aumente el tamaño medio de los buques en la mayor parte de las rutas comerciales. En algún momento del siglo XXI serán viables los buques con una capacidad de 15 000 TEU.
- Aumentarán las fusiones y adquisiciones. Sin embargo, es improbable que la concentración alcance los niveles de otras rama de actividad, como los programas de computadora, la producción de circuitos integrados, el comercio de diamantes y la construcción de aviones. En el futuro previsible aún podrán existir más de 10 participantes globales, amén de cierto número de operadores especializados.
- Las conmociones registradas recientemente en las diversas alianzas probablemente resulten en una mayor cooperación entre los miembros de las alianzas. Ésta probablemente abarque la comercialización, las operaciones, la logística, las adquisiciones, las operaciones portuarias y las interiores. Las alianzas seguirán creciendo, principalmente a expensas de las conferencias tradicionales. Aquellos podrían ser sustituidas por más fusiones de las empresas navieras.
- Seguirá aumentado la proporción de contenedores que se transbordan al menos una vez durante el transporte. Esto significa que habrá más puertos de transbordo y servicios marítimos de enlace. Aumentará la participación en el mercado de los operadores portuarios internacionales en el marco de las privatizaciones de los puertos.

En el capítulo II se examinan las causas subyacentes y las motivaciones del proceso de concentración en el sector del transporte marítimo a fin de sentar las bases para el análisis de las repercusiones de esta evolución (capítulo III).

II. CAUSAS

A. MOTIVACIONES

La mayor parte de las alianzas, fusiones y otros procedimientos de concentración fueron motivadas por los tres objetivos principales siguientes:

- Reducir los costos unitarios mediante aumentos de productividad y economías de escala. Este objetivo se logró principalmente a través de las reducciones de personal, pero también mediante economías en la manipulación de los contenedores y el movimiento de los buques.
- Lograr un mayor dominio de los mercados, a fin de incrementar los ingresos. Estas medidas comprenden el aumento de las frecuencias y la ampliación de los servicios de transporte así como la posibilidad de reducir los desequilibrios comerciales individuales.
- Reducir los niveles de riesgo. La intensificación de las actividades, mediante la utilización de distintos tipos de buques y el acceso a mayor número de puertos, entraña la diversificación de la cartera de activos. De este modo, la reducción de los fletes en un mercado determinado puede compensarse mediante el aumento de las tarifas en otro mercado.

Una empresa puede mejorar su rentabilidad reduciendo los costos o aumentando los ingresos. Mediante fusiones, alianzas y la utilización de buques de mayor porte, se pueden lograr economías de escala y un mayor dominio de los mercados y de este modo mejorar los ingresos. Es posible limitar las fluctuaciones que puedan producirse en los aumentos de rentabilidad si la diversificación permite reducir los niveles de riesgo.

Por ejemplo, la fusión de P&O y Nedlloyd tuvo por objeto intentar una reducción de costos de 200 millones de dólares. De esta cifra, 130 millones correspondieron a una reducción de la plantilla de 9 400 a 8 000 empleados. Otras economías se lograron mediante la disminución de los 540 000 contenedores utilizados, la racionalización de la red de agencias, la declinación de los movimientos de contenedores vacíos, la mejor utilización de los buques y la integración de los sistemas informáticos y el volumen de las compras de elementos de todo tipo, desde el combustible hasta los contenedores.¹² Gracias a la fusión, hoy día P&O Nedlloyd es la tercera empresa de transporte en buques de líneas regulares del mundo. Del mismo modo, cuando NOL

¹² *American Shipper*, "P&O Nedlloyd creates two operating units", marzo de 1997, p. 16; Sean Moloney, "P&O and Nedlloyd face consortia call", en *Lloyd's List*, 11 de septiembre de 1996, p. 1.

compró APL, la empresa estimaba lograr una reducción de costos de 130 millones de dólares. También esperaba facilitar el acceso al mercado de los Estados Unidos.

Estas motivaciones no son nuevas. Sin embargo, el actual proceso de integración es más fuerte que en los decenios anteriores. Cada vez son más frecuentes las fusiones y las alianzas entre empresas y la aplicación de otros procedimientos dirigidos a concentrar las cargas y lograr economías de escala. Los motivos principales, cuyo análisis se efectuará en el presente capítulo, son el trasfondo económico, el marco regulatorio y la tecnología, que están provocando un aumento de los costos fijos en relación con los costos totales de la mayor parte de las operaciones.

B. EL TRASFONDO ECONÓMICO

1. El entorno comercial global

a) La relación de mutuo beneficio entre el comercio y el transporte

El transporte es uno de los cuatro pilares de la globalización. Junto con las comunicaciones, la liberalización del comercio y la tecnología de computadoras, la mayor eficiencia de los servicios portuarios y de transporte marítimo han facilitado la compra y la venta de mercancías, materias primas y componentes en casi todos los lugares del mundo. La tecnología de la información es la base de la economía de servicios posindustrial. La liberalización del comercio permite la asignación eficaz de los recursos a escala global. Finalmente, las telecomunicaciones y el transporte son las herramientas necesarias para transmitir información y trasladar bienes de un punto a otro del globo. Como se destaca acertadamente en un artículo publicado recientemente en *The Journal of Commerce*, “pese a todos los titulares periodísticos y las declamaciones políticas sobre la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Tratado de Libre Comercio (TLC) y otros acuerdos comerciales, el verdadero motor de la globalización es algo mucho menos visible: la declinación de los costos del transporte internacional” (*The Journal of Commerce*, 15 de abril de 1997).

Los gastos totales en concepto de transporte, expresados como porcentaje del valor de las importaciones, disminuyeron de un 6.64% en 1980 a un 5.27% en 1995, lo que representa una reducción del 21% (UNCTAD, 1997, p. 64). Sin embargo, esta caída no refleja un aumento real de eficiencia ya que, debido a la declinación de los costos de transporte, en 1995 fue posible vender en el mercado internacional bienes que en 1980 era imposible comercializar porque los costos del transporte internacional de esa época eran prohibitivos. Por otra parte, los costos relativos del transporte no sólo han bajado debido a la mayor eficiencia sino también porque el valor de los bienes comerciados ha crecido en mayor proporción que su volumen.

A primera vista podría pensarse que se incurre en una contradicción cuando se afirma simultáneamente que el transporte en la economía global es más importante que antes y al mismo tiempo se dice que los costos en este rubro cada vez importan menos. Sin embargo, ambas afirmaciones son ciertas. El comercio y los servicios marítimos concomitantes están creciendo a un ritmo mayor que el PIB mundial. Lo mismo vale para la cifra total pagada a nivel mundial en concepto de servicios de transporte, aunque en una proporción algo menor: en 1995, la producción mundial creció en un 3.7%, el monto comerciado en un 15.4% y la cifra total en concepto de fletes en un 12.8% (UNCTAD, 1997, p. 64). En 1997, la producción mundial se incrementó en un 3% mientras que el volumen del comercio aumentó un 9.5%.¹³

Del mismo modo, si bien “teóricamente, una reducción de los costos de transporte marítimo se hubiera traducido en una baja significativa de los costos de distribución física”, no ha ocurrido así porque el valor promedio de los bienes transportados está creciendo. Aunque el costo de transporte de esos bienes haya declinado, los costos de mantenimiento de existencias (es decir, la amortización y los intereses no percibidos) están aumentando. Entre 1970 y 1994, los costos relativos de mantenimiento de existencias en los Estados Unidos, calculados como porcentaje de los gastos totales de distribución física, subieron un 88.2%, el costo de disponer de depósitos aumentó un 17.6% y los costos de transporte cayeron un 20.7%.¹⁴

Los costos de transporte entre dos países de un producto final, como un automóvil por ejemplo, han disminuido. Sin embargo, la relación entre los costos de transporte y el precio de producción final ha aumentado. Hoy día, el consumidor además de pagar el costo del transporte de su automóvil nuevo, fabricado en Alemania, de Bremen a Nueva Jersey, debe costear los gastos de transporte de los distintos componentes del vehículo, que pueden fabricarse en México o en Hong Kong y luego transportarse a Alemania para incorporarlos al producto final.

En consecuencia, el comercio y el transporte se benefician mutuamente. Algunos servicios de líneas regulares creen realmente que el bajo valor de los fletes no sólo han alentado el aumento del comercio mundial sino que lo han subsidiado (Banco Mundial, 1996). Desde 1950, la tasa de crecimiento del volumen del comercio mundial ha triplicado la del PIB mundial (*The Economist*, 7 de noviembre de 1997). En el período de 10 años transcurrido entre 1985 y 1994, el ritmo de integración económica a nivel mundial, medida en términos de la relación entre comercio mundial y el PIB mundial aumentó tres veces más que en el decenio precedente (*The Economist*, 14 de noviembre de 1997). Esto se debe, en parte, a la caída de los precios del transporte: si se supone que la elasticidad-precio de la demanda de importaciones es de +1.1 (*Comercio*, 7 de julio de 1997, p. 3), una reducción de los costos de transporte del 10% entraña directamente un aumento de aproximadamente 30 000 millones de dólares en concepto de comercio global.¹⁵ Indirectamente, a través de sus efectos en los ingresos mundiales, esta

¹³ OMC, Boletín de prensa, Press/98, 19 de marzo de 1998.

¹⁴ Ted Scherck, “Inventory costs on the rise”, *Shipping Times*, en <http://web3.asia1.com.sg/timesnet/data/can/docs/cna3253.html>, 12 de febrero de 1998.

¹⁵ El comercio total de 1996 fue de 5.2 billones de dólares. Por otra parte, la incidencia del costo del transporte a nivel mundial equivale, en promedio, al 5.27% del valor de los bienes, por lo que el costo real del

reducción genera un incremento del comercio y una demanda creciente de servicios de transporte. Finalmente, además de más económico, el transporte marítimo también se ha vuelto más rápido, frecuente y confiable, lo que produce un efecto multiplicador adicional sobre el comercio de mercancías.

b) La competencia en una economía globalizada

Las actividades económicas generan una demanda creciente de servicios de transporte, y una mayor eficiencia de estos servicios alientan el intercambio comercial y el crecimiento económico. El advenimiento de una economía global ha transformado los parámetros del comercio internacional e impuesto nuevas necesidades operacionales. Los fabricantes, operadores comerciales y transportistas que desean competir en una economía global, en la que se han ido eliminando progresivamente los regímenes de protección de los mercados nacionales, deben incorporar nuevas tecnologías, evitar los subsidios y medidas de protección que distorsionan la competencia y mejorar permanentemente los bienes y servicios.

La globalización del comercio se refiere a la interdependencia comercial entre los factores de producción de distintos países, resultante de los esfuerzos colectivos por producir materias primas y componentes y brindar servicios de montaje y distribución de bienes que pueden venderse en todo el mundo. El comercio siempre ha sido internacional, en el sentido de que los bienes producidos en un país se venden a otros países, pero la globalización ha modificado este marco histórico creando las bases para que las empresas y los gobiernos aprovechen las ventajas de la complementariedad entre los factores de producción de los distintos países. La posibilidad de comparar, adquirir y emplear insumos como materias primas, mano de obra y servicios en todo el mundo ha desvirtuado el debate entre quienes sostienen que “sólo las exportaciones fomentan el crecimiento económico de los países, no así las importaciones” y los que afirman que “los beneficios del comercio se derivan de los bienes comerciados recibidos y no de los bienes comerciados entregados”¹⁶.

Las diferencias entre los mercados internacionales y nacionales se han desdibujado considerablemente. El término mercado se utilizaba para expresar la idea de coherencia de un producto o grupo de productos en un Estado determinado. Sin embargo, la época de las economías nacionales semiautónomas ha concluido en la medida en que las empresas y los gobiernos recorren el mundo en busca de recursos técnicos, insumos al menor precio posible y ventajas de acceso a los mercados. Las decisiones en materia de mano de obra, fuentes de materias primas, ubicación de las fábricas, sistemas de transporte, plazos de entrega y canales de distribución se toman a nivel mundial y no a nivel nacional.

transporte de los bienes comerciados es de 274 000 millones de dólares. La reducción de los costos del 10% entraña una economía de 27 400 millones que, multiplicada por 1.1, arroja una cifra de 30 100 millones de dólares.

¹⁶ Tradicionalmente, tanto los políticos como la opinión pública han sostenido que las exportaciones son positivas y las importaciones negativas. En cambio, James Mill, por ejemplo, afirmó en 1821 que sólo las importaciones contribuyen al bienestar de un país. Véase *The Economist*, “Schools Brief”, 7 de noviembre de 1997.

Recuadro 6

LA GLOBALIZACIÓN Y EL EJEMPLO IMAGINARIO DEL ANANÁS DE KENYA

La decisión del Gobierno de Kenya de concertar un acuerdo de administración portuaria con las autoridades del puerto de Felixstowe, Reino Unido, a fin de mejorar la eficiencia del puerto de Mombassa, ilustra el funcionamiento del entorno comercial global. El acuerdo podría resultar en una caída de la demanda de ananás de Centroamérica y un aumento del desempleo en Puerto Limón, Costa Rica.

Los nuevos sistemas de trabajo implantados en el puerto de Mombassa permitirían la manipulación de las importaciones de fertilizantes a menor costo que en Centroamérica. Esto significaría una reducción de los costos de producción de los ananás de África oriental. En consecuencia, los acopiadores de ananás de los Estados Unidos podrían pedir a los productores de Kenya que les provean de mayores volúmenes de este producto. Los acopiadores seguirían comprando ananás en Centroamérica, pero sólo en la medida en que los volúmenes importados de Kenya sean insuficientes para satisfacer la demanda del mercado. La declinación relativa de la competitividad de los ananás centroamericanos reduciría la demanda de trabajadores agrícolas y de servicios de embalaje, transporte terrestre, transporte marítimo y manipulación de carga en los puertos de Centroamérica.

La mayor eficiencia del puerto de Mombassa mejoraría el bienestar de la gente en todo el mundo ya que los consumidores podrían ahorrar dinero al comprar ananás de Kenya. Estas economías podrían traducirse, por ejemplo, en la compra de computadoras domésticas con microcircuitos producidos por Intel en Costa Rica. Ello, a su vez, podría desviar las inversiones de la producción de ananás a la de computadoras.

Si desean seguir siendo competitivos en el mercado de los Estados Unidos, los productores de ananás centroamericanos deberán reducir el costo de sus exportaciones. Dicho de otro modo, las decisiones de compra de los acopiadores de frutas son señales del mercado para los productores de ananás de Centroamérica que les proporcionan una indicación no elaborada y no analítica de que los costos son superiores a los de la competencia. La señal del mercado no aclara si la reducción de los costos del puerto de Mombassa es el resultado del mejoramiento de las técnicas de administración, de la mayor productividad de la mano de obra o de la adquisición de nuevo equipo de manipulación de cargas. El mercado se limita a indicar que los ananás de Kenya son más baratos en los Estados Unidos que los de Centroamérica.

Para determinar por qué los ananás de Kenya son más baratos es preciso ir más allá de la indicación de precio del mercado y evaluar cada uno de los insumos que participan en la cadena de producción y de distribución y compararlos con los factores correspondientes de Centroamérica. A continuación, los exportadores centroamericanos, los importadores, los transportistas, los gobiernos y el sector laboral podrían adoptar las medidas necesarias para equiparar los parámetros de costos, productividad e infraestructura establecidos por Kenya. Así, los mecanismos del mercado proporcionan señales sobre la necesidad de reducir los costos pero no individualizan en qué sectores sería necesario lograr las reducciones mencionadas o aumentar la productividad, ni las alternativas posibles para lograr esos objetivos.

Volviendo del ejemplo imaginario al mundo real, complacerá a los productores de ananás de Costa Rica saber que los conflictos laborales han culminado en la rescisión del contrato entre el Gobierno de Kenya y el puerto de Felixstowe a partir de enero de 1998.

Muchos productos industriales no se producen más en un mismo país y se envían a otro. Por el contrario, los fabricantes adquieren los insumos al menor precio posible en todo el mundo y luego producen y montan los bienes en los lugares que ofrezcan las mayores ventajas comerciales. Si el costo del transporte marítimo de alguno de esos insumos es muy alto, se puede perder el mercado aún si los costos de producción son menores.

Así es que la competencia en la economía global está impulsando a las estructuras industriales a alcanzar un nuevo equilibrio en términos de mercado, servicios y tecnología. De

resultas de ello, la competencia entre las empresas de transporte en buques de líneas regulares es, en términos generales, de dos tipos. Por un lado, y como siempre ha ocurrido, existe la competencia de una empresa naviera con otros transportistas para el transporte de los bienes ofrecidos por los cargadores. Por el otro, el transporte en buques de líneas regulares es una rama de actividad de servicios y la demanda de servicios de transporte deriva de la demanda de bienes que deben transportarse. La tecnología, las rutas, las frecuencias y los precios ofrecidos por los servicios de líneas regulares pueden mejorar o reducir la competitividad de los bienes transportados y, en consecuencia, la demanda de los servicios de transporte.

2. Demanda de servicios de transporte en buques de líneas regulares

a) Producción, comercio y transporte marítimo en buques de líneas regulares

Para 1997, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) estimó que el tráfico marítimo de mercancías alcanzaría la cifra de 5 000 millones de toneladas. De esta cifra, el 44% correspondía a la carga transportada en buques tanque y el 23% al transporte, como carga seca a granel, de los principales productos básicos que, por lo general, no se transportan en contenedores. En consecuencia, aproximadamente la tercera parte restante corresponde al tráfico marítimo de carga general (UNCTAD, 1997, p. 5). Actualmente, el 50% de la carga general se transporta en contenedores. Según las estimaciones, para el segundo decenio del siglo XXI, la proporción oscilará entre el 65% y el 75% (Drewry Shipping Consultants, 1996a).

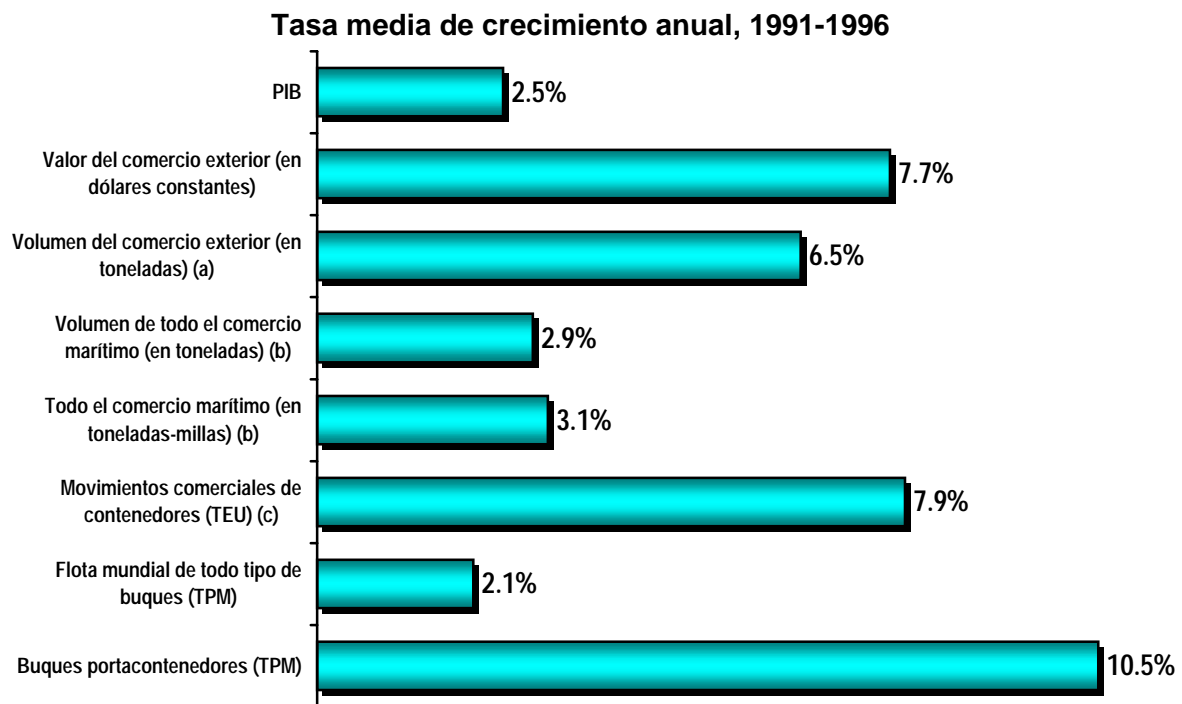
Sin embargo, el transporte marítimo sólo es uno de los medios en que se puede efectuar el tráfico de mercancías. Como es más barato y más lento que el transporte aéreo y prácticamente todos los demás medios, se utiliza más que nada para el tráfico de mercancías muy voluminosas y de valor relativamente bajo. En consecuencia, su participación en el comercio mundial en términos de volumen es mayor que en términos de valor. En los últimos cinco años, la tasa de incremento anual del tráfico mundial de mercancías, en términos de volumen, fue de aproximadamente el 6.5%.¹⁷ Durante el mismo período, el volumen del tráfico marítimo de mercancías sólo ha crecido a razón de un 2.9/ anual. Esto implica que ha aumentado la importancia relativa de otros medios de transporte.

Un representante de P&O Containers afirmó recientemente que los fletes de los bienes transportados en contenedores podían aumentar un 25% sin que se produzca una disminución del volumen del comercio (*Lloyd's List*, 9 de agosto de 1996, p. 3). Es muy probable que tales aseveraciones no sean ciertas, al menos en el largo plazo. Como se acaba de explicar, existe una relación de beneficio mutuo entre el comercio y los costos del transporte: el transporte a bajo costo promueve un aumento del comercio. Por otra parte, al menos para cierta parte de la carga, el transporte marítimo compite con otros medios de transporte.

¹⁷ CEPAL, sobre la base de datos publicados por la UNCTAD en diversas ediciones de *El transporte marítimo*.

En el gráfico 6 se muestra que el tráfico marítimo de mercancías contenedorizadas y no contenedorizadas, el volumen y el valor de todo el comercio internacional, las toneladas-millas y la producción mundial han crecido a distinto ritmo en los últimos cinco años. Para determinar la demanda total de servicios de líneas regulares, es preciso tener en cuenta todas las relaciones entre: la producción y el comercio; el comercio intrarregional e interregional; el comercio y el transporte; el volumen y el valor; las toneladas-millas y las toneladas; las millas recorridas y el tiempo de permanencia en puerto; y también la relación entre los distintos medios de transporte.

Gráfico 6
AUMENTO DEL COMERCIO Y DE LOS VOLÚMENES DE CARGA



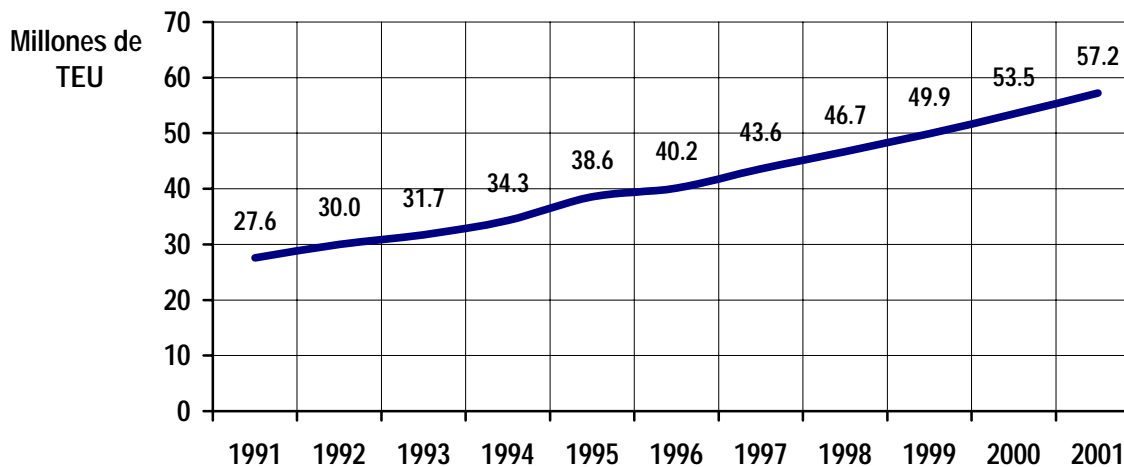
Fuente: DRI/McGraw-Hill y Mercerer Management Consultants, *World Sea Trade Service Review*, tercer trimestre de 1997; *The Economist*, 14 de noviembre de 1997.

Notas: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 toneladas; TPM: toneladas de peso muerto. Algunas tasas de crecimiento son aproximaciones calculadas sobre la base de: a) datos del período 1990-1997; b) datos del período 1990-1996; c) datos del período 1991-1997.

Algunas tasas de crecimiento son aproximaciones calculadas sobre la base de: a) datos del período 1990-1997; b) datos del período 1990-1996; c) datos del período 1991-1997.

En 1991, el movimiento comercial total de contenedores fue de 27.6 millones de TEU. La cifra pronosticada para el año 2001 será de 57.2 millones, es decir más del doble. Con una tasa de crecimiento estimada del 7.1%, el movimiento comercial de contenedores aumentará a razón de 3.5 millones de TEU por año en el futuro previsible (véase el gráfico 7).

Gráfico 7
MOVIMIENTOS DE CONTENEDORES EN EL COMERCIO MUNDIAL



Fuente: DRI/McGraw-Hill y Mercer Management Consultants, *World Sea Trade Service Review*, tercer trimestre de 1997.
Nota: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 toneladas.

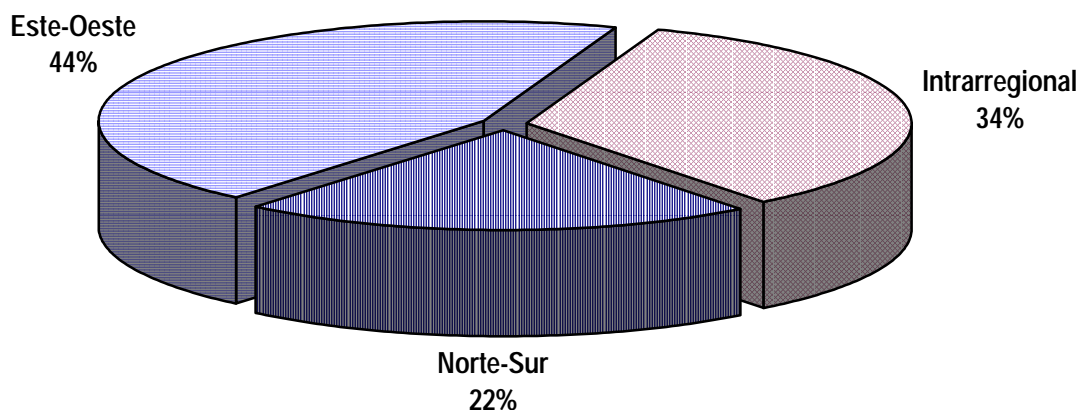
b) Dirección de las corrientes comerciales

El comercio entre las principales regiones industrializadas del norte de Europa, América del Norte y Asia oriental (o sea, el así llamado comercio este-oeste) representa cerca del 45% del tráfico de contenedores del mundo. El comercio norte-sur participa en un 22%, mientras que el comercio intrarregional equivale a casi el 34%. De las tres corrientes comerciales principales, ésta última es la que más ha crecido, especialmente como consecuencia del comercio entre países asiáticos.

La distinción entre las rutas este-oeste y norte-sur está algo desdibujada ya que, debido a las operaciones de transbordo, una parte del trayecto del tráfico norte-sur se hace en buques que sirven las rutas este-oeste.

Con respecto al tráfico portuario, para el año 2000 más de la mitad de los movimientos de contenedores en los puertos se harán en Asia y el Pacífico. El número de movimientos de contenedores en los puertos es aproximadamente tres veces y media más grande que el número de contenedores transportados. Ello se debe a que por cada contenedor transportado se realizan al menos dos movimientos en los puertos. Además, estos movimientos comprenden los de los contenedores vacíos y los transbordos. Éstos últimos ya equivalen a uno de cada cuatro movimientos de contenedores.

Gráfico 8
**PRINCIPALES CORRIENTES COMERCIALES DE MERCANCÍAS
 CONTENEDORIZADAS, 1994**

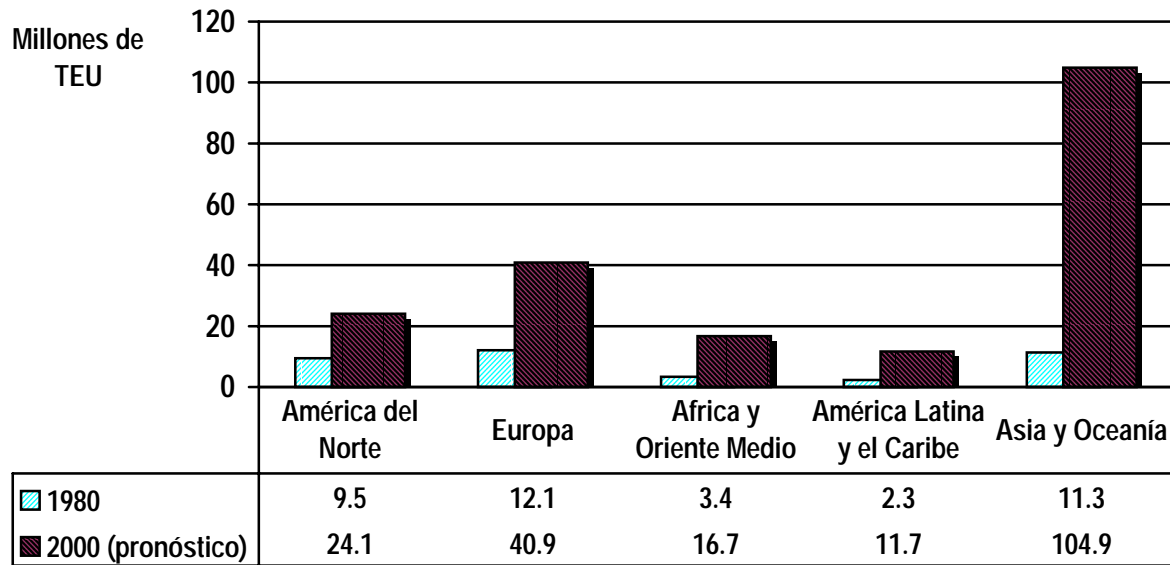


Fuente: Drewry Shipping Consultants, *Global Container Markets*, Londres, 1996.

En 15 años, el movimiento de contenedores en todo el mundo aumentó 100 millones de TEU, de aproximadamente 39 millones de TEU en 1980 a 140 millones de TEU en 1995. El crecimiento más importante se registró en Asia, cuya participación actual en el movimiento portuario mundial de contenedores es del 43% mientras que en 1980 era del 25%.¹⁸ Para el año 2000 se estima que el movimiento de contenedores en los puertos de Asia será un 72% mayor que en 1995, o sea 105 millones de TEU. En 1997, sólo el puerto de Hong Kong registró movimientos de más de 14 millones de TEU y, según las proyecciones, esta cifra aumentará a 36 millones en 2011 (*Containerisation International*, mayo de 1996, p. 33). En contraposición, se estima que el tráfico de contenedores por los puertos europeos aumentará de 30 millones de TEU en 1995 a cerca de 43 millones para fines del siglo XX (*The Journal of Commerce*, 14 de julio de 1995, p. 8B).

¹⁸ Ocean Shipping Consultant, Market prospects for Asian containerisation: Container port, shipping, trade and investment trends and prospects to 2008, según la reseña revisión de David Osler, en "Asian container ports set for volume surge", *Lloyd's List*, 7 de agosto de 1996, p. 12.

Gráfico 9
**TRÁFICO DE CONTENEDORES EN LOS PUERTOS, CLASIFICADO
 POR REGIÓN**



Fuente: Drewry Shipping Consultants, *Global Container Markets*, Londres, 1996.

Nota: TEU: unidades equivalentes al contenedor de 20 pies.

En marzo de 1998, Ocean Shipping Consultants pronosticó que “en el mediano y largo plazo seguirá aumentando el volumen de carga manipulada en los puertos de Asia, pese a los efectos a corto plazo de la crisis financiera” (*The Journal of Commerce*, 26 de marzo de 1998, p. 11A).

3. Suministro de servicios de transporte

a) Satisfacción de la demanda

La introducción de los contenedores ha transformado el transporte en buques de líneas regulares en un nuevo tipo servicio de transporte a granel, porque su contenido no interesa a los operadores marítimos, salvo que se trate de productos peligrosos o refrigerados. El manejo concreto de la carga se vuelve casi irrelevante. En cambio, el interés de los cargadores radica en que los servicios de transporte de los contenedores sea rápido, frecuente y confiable, independientemente de su contenido.

Los cargadores buscan servicios de gran calidad, que comprendan garantías con respecto a los plazos de entrega, servicios puerta a puerta, la total ausencia de daños, la utilización de

medios de comunicación electrónicos y sistemas que cuenten con una certificación conforme a las normas ISO 9000. En general, se brinda a los clientes la mayor parte de estos servicios, porque el uso de contenedores y las economías de escala dificultan la prestación de servicios diferenciados.

Si bien tradicionalmente las tarifas se establecían en función del tipo de carga, en la actualidad ese sistema está siendo reemplazado por los fletes uniformes para toda clase de mercancías. La tendencia a considerar que una caja es una caja, independientemente de su contenido, también refleja la declinación del poder monopólico de los servicios de líneas regulares y de sus conferencias. Aunque un cliente puede estar dispuesto a pagar más por el transporte de un producto más valioso, la competencia entre este tipo de empresas hace cada vez más difícil ofrecer precios diferenciales para responder a las diversas elasticidades-precio de la demanda.

Según las proyecciones de Ocean Shipping Consultants, el tráfico de productos transportados en contenedores entre Europa y Asia habrá aumentado de 4.4 millones de TEU en 1995 a 7.1 millones de TEU para fines del decenio. Se estima que la capacidad de transporte en las rutas comerciales entre Asia y Europa se incrementará de 6.3 millones de TEU en 1995 a casi 9 millones en el año 2000. Un transportista importante de esta ruta estimó que la brecha entre la oferta y la demanda de capacidad de transporte aumentó 35% en los primeros seis meses de 1996 (*Containerisation International*, octubre de 1996, p. 22). Según las estimaciones, en el Atlántico septentrional el volumen del comercio crecerá de 3.2 millones de TEU en 1995 a 4.3 millones a fines del siglo XX, mientras que la capacidad de transporte en el mismo período se incrementará de 3.7 millones a 4.4 millones de TEU. En el Pacífico, las proyecciones indican que el volumen del comercio aumentará de 7.4 millones de TEU en 1995 a 9.3 millones en el año 2000, mientras que la capacidad de transporte crecerá en el mismo período de 11.9 millones a 15.8 millones de TEU (*The Journal of Commerce*, 7 de noviembre de 1995, p. 1B).

Las cifras mencionadas sólo sirven como indicadores aproximados de la capacidad disponible. Para determinar cuál es la capacidad en una ruta comercial determinada en un momento dado, es necesario tener en cuenta la totalidad de los factores siguientes: las fluctuaciones estacionales; los desequilibrios comerciales; las diferencias entre los distintos tramos de una misma ruta (como el trayecto India-Europa, considerado como parte de la ruta Asia oriental-Europa); y la utilización de contenedores de 20 pies en un sentido y de 40 pies en sentido contrario.

b) Reducción de los costos

Los intentos por reducir los costos unitarios de los servicios de líneas regulares mediante la construcción de buques más grandes no son nuevos, pero tales reducciones sólo pueden lograrse si los volúmenes de la carga son suficientes para que los buques operen a carga plena. Las economías de escala son mucho más marcada en lo que se ha dado en llamar el transporte a granel. Sin embargo, a medida que los exportadores e importadores de manufacturas comiencen

de establecer asociaciones con las empresas de transporte marítimo en buques de líneas regulares a fin de bajar los costos, tratarán de lograr mayores economías de escala como medio para satisfacer ese objetivo.

Es posible que las economías de escala y la entrega “justo a tiempo” se confiesan mutuamente. Para los exportadores e importadores, la frecuencia de los servicios de transporte marítimo está adquiriendo cada vez más importancia que las economías que puedan lograr mediante de la utilización de buques más grandes. Estos clientes pueden manejar mejor los problemas logísticos que se suscitan entre el proveedor y el consumidor con sistemas de entrega “justo a tiempo” y logran economías importantes reduciendo las inversiones en existencias. Por otra parte, el uso de buques más grandes también facilita los transbordos, ampliando las alternativas de servicio disponibles, lo que a su vez resulta ventajoso para los sistemas de entregas, “justo a tiempo”.

Estos factores revisten importancia desde el punto de vista operacional, pero no tienen en cuenta cuál fue el factor que más incidió en la aceptación del uso de los contenedores, a saber: la mayor velocidad de las operaciones de carga y descarga reduce el tiempo de inmovilización de los buques y permite su utilización más intensiva. Durante casi un siglo, todos los operadores de buques de carga general por adaptarse a las características de la demanda del comercio y lograr nuevas economías de escala se vieron limitados por la lentitud de las operaciones de carga y descarga. La mayor parte de los buques de carga general permanecían tres días en puerto, es decir, aproximadamente un 50% del tiempo necesario para el viaje de ida y vuelta. Mediante el uso de contenedores se ha podido acortar los tiempos de estadía, y se ha logrado acelerar lo suficiente la manipulación de las cargas como para posibilitar un aumento considerable del tamaño de los buques transatlánticos. En promedio, los buques portacontenedores permanecen en puerto menos de un día, lo que equivale al 25% del tiempo de viaje de ida y vuelta. Se prevé que la capacidad de carga de los buques seguirá creciendo hasta que los tiempos de permanencia en puerto comiencen a incidir negativamente en los costos de los servicios de transporte (*The Journal of Commerce*, 12 de septiembre de 1996, p. 3B). Así, las ventajas en materia de costos que pueden lograrse utilizando buques construidos con vistas a lograr economías de escala son de tal magnitud que deberían impulsar el desarrollo de sistemas más rápidos de manipulación de contenedores.

Las empresas navieras consideran que el aumento de tamaño de los buques, las reducciones de personal, las negociaciones con los gobiernos y con los propietarios de la carga, los acuerdos de arrendamiento de plazas de contenedores y la constitución de consorcios y alianzas son medios para modificar las estructuras de costos y mejorar el rendimiento del capital. La relación entre el número de buques portacontenedores utilizados y las oportunidades de empleo y los ingresos de las empresas navieras parece aberrante. Por ejemplo, en 1970, Hapag-Lloyd operaba 106 buques de carga general. Para 1995 sólo utilizaba 18 buques portacontenedores, lo que significa una reducción del 83%. A principios del período mencionado transportó 6.8 millones de toneladas de carga mientras que al finalizar el período se estima que el volumen había aumentado a 24 millones de toneladas, es decir, un incremento del 253%. En 1970 el número de empleados ascendía a 8 450, mientras que para 1995 esta cifra se había

reducido a 3 400, o sea un 60%. Por último, los ingresos por tonelada rentable de carga se redujeron en un 50% entre 1970 y 1995.

Según Drewry Shipping Consultants, la reducción de costos por TEU que se logra operando un buque de 6 000 TEU en lugar de uno de 4 000 TEU debería generar economías del 30% en concepto de costos de tripulación, del 20% con respecto al combustible, del 15% en concepto de tasas de puertos y canales y del 10% en los costos de los seguros. En tal sentido, las economías de escala posibilitarían una reducción de los fletes transpacíficos de 27 dólares por TEU y por viaje.¹⁹ Los transportistas de las rutas comerciales más importantes que rechazan la posibilidad de realizar inversiones en la nueva generación de buques gigantes, o que no tienen motivos para justificarlas, pueden encontrarse en marcada desventaja en materia de costos unitarios.

c) **Oferta de capacidad de transporte**

A fines de 1996, la flota mercante mundial alcanzó un total de 758.2 millones de TPM, lo que representa un aumento del 3.2% en relación con la flota de 734.9 millones de TPM existente el año anterior. Teniendo en cuenta el tipo de buque, el 35.8% del total corresponde a los buques petroleros, el 36% a los buques de transporte de carga seca a granel, el 13.8% a los buques de carga general y el 6.4% a los buques portacontenedores. El 8% restante está constituido por los buques de carga combinada y los buques especializados. La oferta de capacidad de transporte también se ve facilitada por los subsidios a la construcción de buques y por los pronósticos de que habrá una capacidad excedentaria en los astilleros. Según Nomura Research del Japón, la capacidad total de producción de los astilleros alcanzará los 33 millones de TPM (de registro bruto) en el año 2000, mientras que la demanda estimaba de buques nuevos oscilará entre los 20 y los 25 millones de TPM por año en los próximos cinco años.²⁰

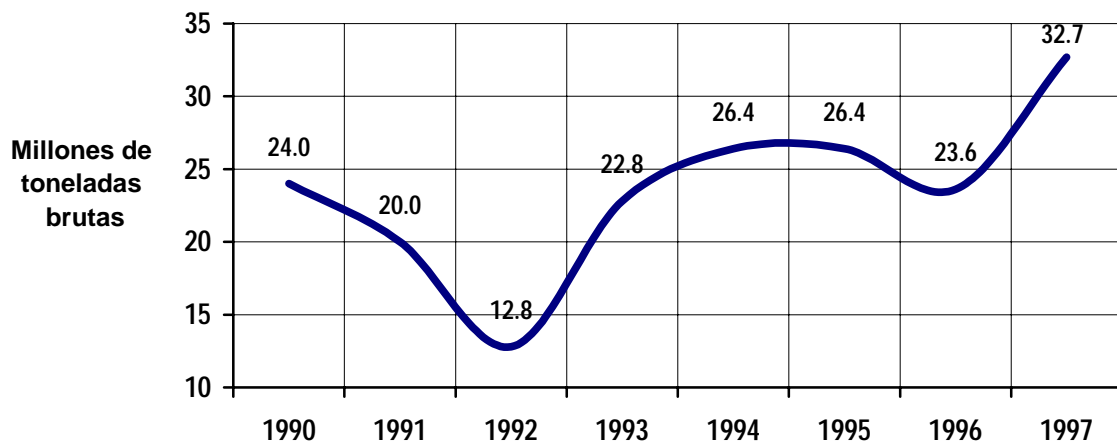
Con respecto a la capacidad de transporte en buques de líneas regulares, en 1997 la flota mundial superó los 5 millones de TEU, con un total de 6 200 buques de todos los tipos. Los pedidos de buques portacontenedores, expresados como porcentaje de la flota existente, disminuyó del 35% en el segundo trimestre de 1997 a menos del 25% en noviembre de 1997. Casi la mitad de los pedidos restantes corresponden a buques de 3 000 o más TEU, con inclusión de 40 buques postpanamax cuya entrega está programada para antes de fines de 1999. Casi el 60% de los pedidos totales de plazas de contenedores corresponde a buques postpanamax (Rogliano Salles, 1998, p. 21).

¹⁹ *The Journal of Commerce*, 10 de diciembre de 1996, p. 4C; Drewry Shipping Consultants, *Post-Panamax Container Ships: 6 000 TEU and Beyond*, Londres, 1996; *International Container Review*, otoño e invierno boreal de 1996, pp. 108 a 110; *Lloyd's List*, 3 de septiembre de 1996, p. 5; y Soek-Min Lim, "Round-the-world service: The rise of Evergreen and the fall of U.S. Lines", en *Maritime Policy Management*, vol. 23, N° 2, abril a junio de 1996, pp. 119 a 144.

²⁰ *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 22 de enero de 1998.

Para el año 2000, la capacidad de los buques postpanamax ascenderá a más de 500 000 TEU, es decir, el 9% de la capacidad total, mientras que en 1996 la proporción era de sólo el 3.8% (185 000 TEU). Reviste especial interés la instalación de capacidad adicional para carga refrigerada en los buques postpanamax. Algunos de ellos pueden transportar 600 unidades equivalentes al contenedor de 40 pies (FEU) de carga refrigerada, cifra que supera la capacidad de la mayor parte de los buques frigoríficos especializados. A fin de cubrir estas plazas, los principales transportistas están intensificando la competencia con las líneas de buques frigoríficos especializados.

Gráfico 10
PEDIDOS DE CONSTRUCCIÓN DE BUQUES DE TODO TIPO



Fuente: *Lloyd's Register of Shipping*, conforme a la información presentada por Barry Rogliano Salles en *Shipping and Shipbuilding Markets*, 1998, p. 3.

4. Referencia especial a América Latina y el Caribe

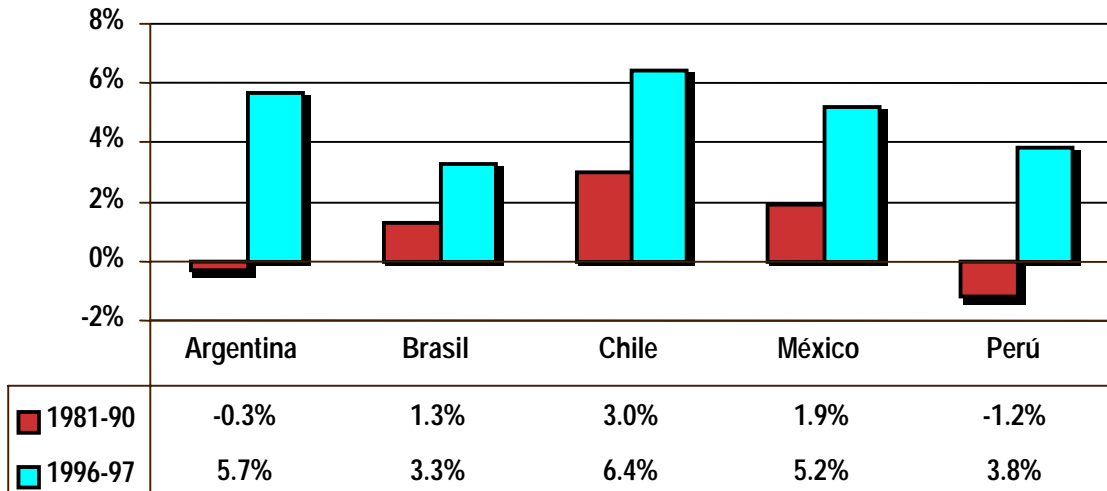
a) Crecimiento económico

América Latina y el Caribe han experimentado una tasa de crecimiento económico muy importantes en el último decenio (véase el gráfico 11). No se han registrado fluctuaciones anuales o diferencias marcadas entre los diversos países. Gracias a la reducción de las tasas de inflación, el aumento de las inversiones extranjeras directas, la estabilidad política y la aplicación de políticas económicas liberales de mercados abiertos, todo parece indicar que en el futuro previsible las tasas de crecimiento económico seguirán siendo elevadas.

Gráfico 11

TASAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO DE ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Tasa de crecimiento económico



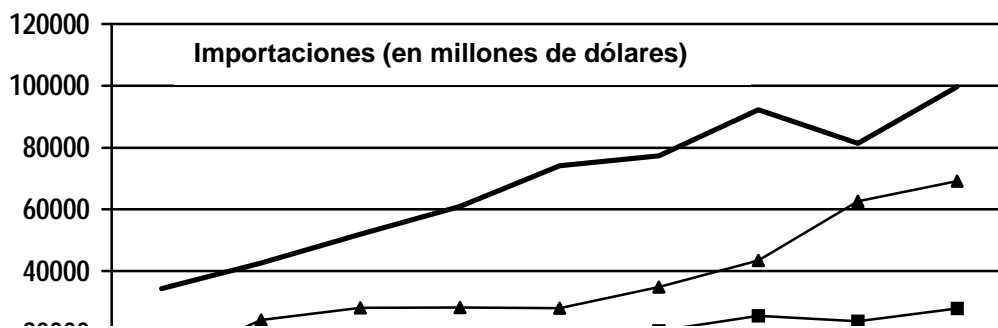
Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales. Los valores correspondientes a 1997 son estimaciones realizadas en septiembre de 1997.

b) Comercio de mercancías

Como los indicadores económicos de América Latina y el Caribe han sido tan positivos, se ha producido un auge de las importaciones y las exportaciones. Si bien es probable que la crisis asiática provoque una desaceleración del proceso de crecimiento en el corto plazo, debido a que los bancos centrales han aumentado los tipos de interés para defender las divisas, las perspectivas a mediano y largo plazo para el comercio exterior siguen siendo muy buenas. En los gráficos 12 y 13 se muestra cuán importante ha sido el crecimiento del comercio exterior en los últimos años.

En 1994, el volumen total de las exportaciones e importaciones de América Latina y el Caribe fue de 1 463 millones de toneladas. Alrededor del 95%, o sea aproximadamente 1 300 toneladas se transportaron por vía marítima. Entre el 35% y el 40% del tráfico marítimo, equivalente a unas 500 millones de toneladas, se transportaron mediante servicios de líneas regulares.

Gráfico 12
VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

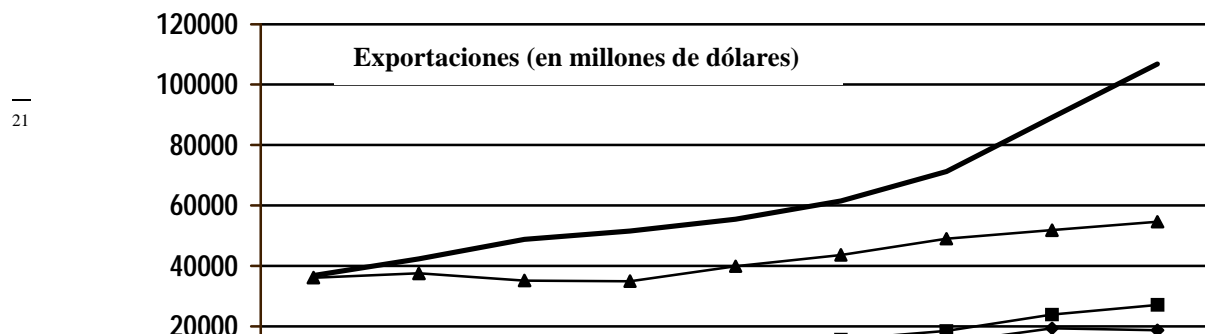


Fuente: CEPAL, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 1996-1997.

En 1995, América Latina y el Caribe fue el mercado más importante después de Asia en lo que se refiere a las exportaciones contenedorizadas de los Estados Unidos, superando por primera vez a Europa. El volumen de dichas exportaciones ascendió a cerca de 1.5 millones de TEU (*The Journal of Commerce*, 8 de julio de 1996, pp. 1C y 12 C). Para el año 2005 se estima que representarán el 19% del comercio contenedorizado de los Estados Unidos, mientras que en la actualidad equivale a 13%. En cambio, las proyecciones para este tipo de exportaciones a Europa indican una caída del 23% al 18%²¹. En cuanto a los valores, las exportaciones de Chile a Asia en 1995 fueron de 5 590 millones de dólares, o sea el 34% de sus exportaciones totales. Esta cifra superó los 5 570 millones de dólares correspondientes a las exportaciones combinadas a América del Norte, Centroamérica y América Latina (*The Nikkei Weekly*, 1° de julio de 1996. p. 19).

Después de Australasia, la costa oriental de América del Sur es el mercado más importante de la ruta norte-sur. Se estima que en 1995 se transportaron aproximadamente 2.1 millones de TEU. Las dos terceras partes de esa cifra corresponden a Brasil. Según las proyecciones, para el año 2004, el volumen manipulado en toda la costa oriental debería aumentar a 7.7 millones de TEU (*Lloyd's List*, 19 de julio de 1996, p. 7). De este modo, es que las perspectivas de un crecimiento sostenido de los volúmenes de tráfico a Centroamérica y América del Sur ha hecho que estos mercados sean muy atractivos para servicios de líneas regulares.

Gráfico 13
VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE ALGUNOS PAÍSES
DE AMÉRICA LATINA



Fuente: CEPAL, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 1996-1997.

El incremento de los volúmenes de intercambio de América Latina también se refleja en el uso creciente del Canal de Panamá. En 1997, el movimiento de carga a través del Canal fue de casi 190 millones de toneladas, representando una ligera caída con respecto a la cifra máxima de 198 millones de toneladas alcanzada en 1996. Las tres categorías principales de productos básicos y mercancías están constituidas por los cereales, el petróleo y sus derivados, y la carga contenedorizada. En el cuadro 3 se destacan los movimientos de carga general y contenedorizada a través del Canal.

El comercio entre el Lejano Oriente y las costas oriental y del golfo de México de los Estados Unidos origina la mayor parte del tráfico de contenedores a través del Canal de Panamá. El segundo lugar en importancia lo ocupa el tráfico entre esa región de los Estados Unidos y la costa occidental de América del Sur. El comercio de cereales comprende los embarques a Asia y a la costa occidental de América del Sur. El tráfico entre América del Norte y América del Sur, así como el que toca los puertos intermedios del Caribe, está constituido por el petróleo y sus derivados. En el gráfico 14 se indican los movimientos de carga a través del Canal de Panamá correspondientes a las diversas subregiones de América del Sur y el Gran Caribe.

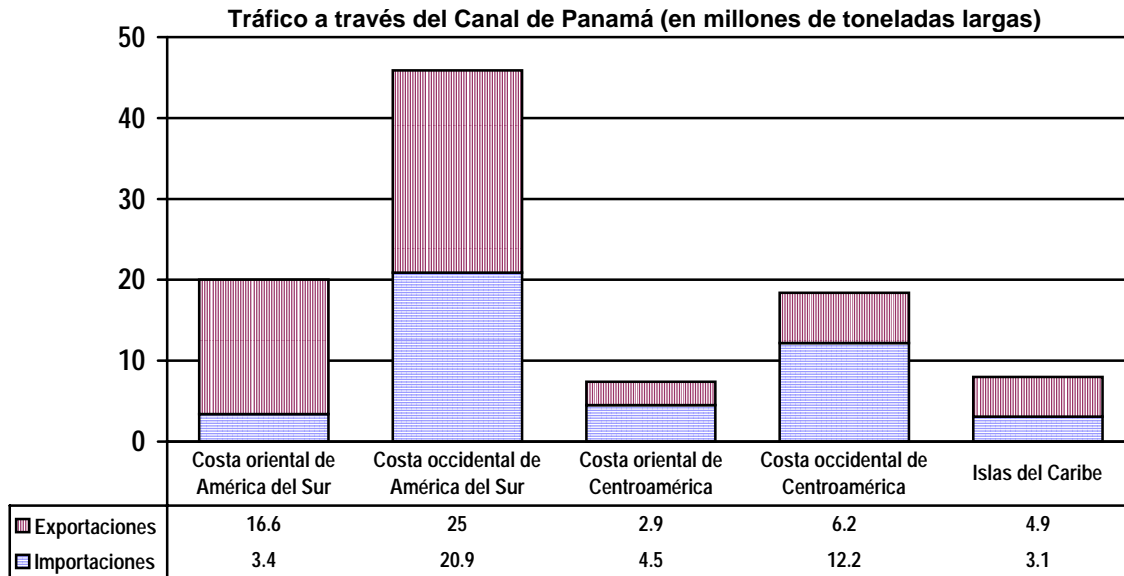
Cuadro 3
**MOVIMIENTOS DE CARGA GENERAL Y CONTENEDORIZADA
A TRAVÉS DEL CANAL DE PANAMÁ**

Miles de toneladas largas	Del Atlántico al Pacífico	Del Pacífico al Atlántico
Buques portacontenedores y de carga diversa	4 030	3 568
Buques portacontenedores	13 572	11 104

Buques de carga general	4 335	3 707
-------------------------	-------	-------

Fuente: Comisión del Canal de Panamá.

Gráfico 14
**ORIGEN Y DESTINO DEL TRÁFICO A TRAVÉS DEL CANAL DE PANAMÁ
CORRESPONDIENTE A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE**



Fuente: Comisión del Canal de Panamá

Nota: Por "Exportaciones" se entiende la carga que se traslada del Atlántico al Pacífico cuando ésta se origina en la costa oriental de América del Sur, en la costa oriental de Centroamérica (con inclusión de México) y en las islas del Caribe. También se refiere a la carga que se traslada del Pacífico al Atlántico cuando se origina en la costa occidental de América del Sur y en la costa occidental de Centroamérica. Por "Importaciones" se entiende la carga que se traslada en sentido opuesto.

c) Comercio contenedorizado²²

En 1980, la participación de América Latina y el Caribe en el movimiento portuario de contenedores fue de 1.34 millones de TEU, o sea, el 3.7% del total mundial. En 1996 esta cifra aumentó a 10.04 millones de TEU, que equivalen al 6.4% del total mundial. Debido a un uso más intensivo de los contenedores y de las operaciones de transbordo, el 63% del total regional corresponde a Centroamérica y el Caribe mientras que la participación de América del Sur es del 37%. Entre 1991 y 1996, los movimientos portuarios en América del Sur aumentaron un 122%. En Centroamérica y el Caribe, el incremento acumulado fue del 61%, que más o menos similar al registrado a nivel mundial.²³ Para el período 1997-2000, Ocean Shipping Consultants Ltd. estima

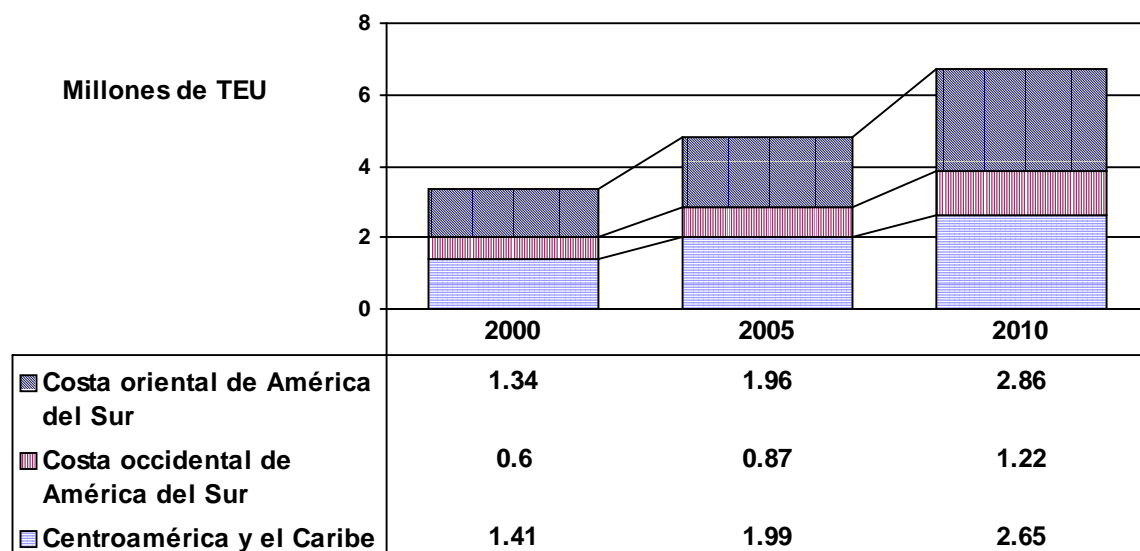
²² Una parte importante de la información utilizada en esta sección proviene de Bruce Lambert, "Transshipment in Latin America", *World Sea Trade Service Review*, DRI/McGraw-Hill y Mercer Management Consultants, cuarto trimestre, 1997.

²³ Ocean Shipping Consultants Ltd., citado en *AAPA Advisory*, 28 de julio de 1997.

que el movimiento portuario aumentará un 53% en América del Sur y un 45% en Centroamérica y el Caribe (*International Container Review*, otoño e invierno boreal de 1996, pp. 128 a 142).

Según las proyecciones sobre el tráfico comercial realizadas por World Sea Trade Services (WSTS),²⁴ las economías de América Latina y el Caribe generarán un aumento significativo del volumen de mercancías transportadas en contenedores, según se indica en los gráficos 15 y 16.

Gráfico 15
**PROYECCIONES DEL TRÁFICO DE CONTENEDORES
HACIA LA REGIÓN**

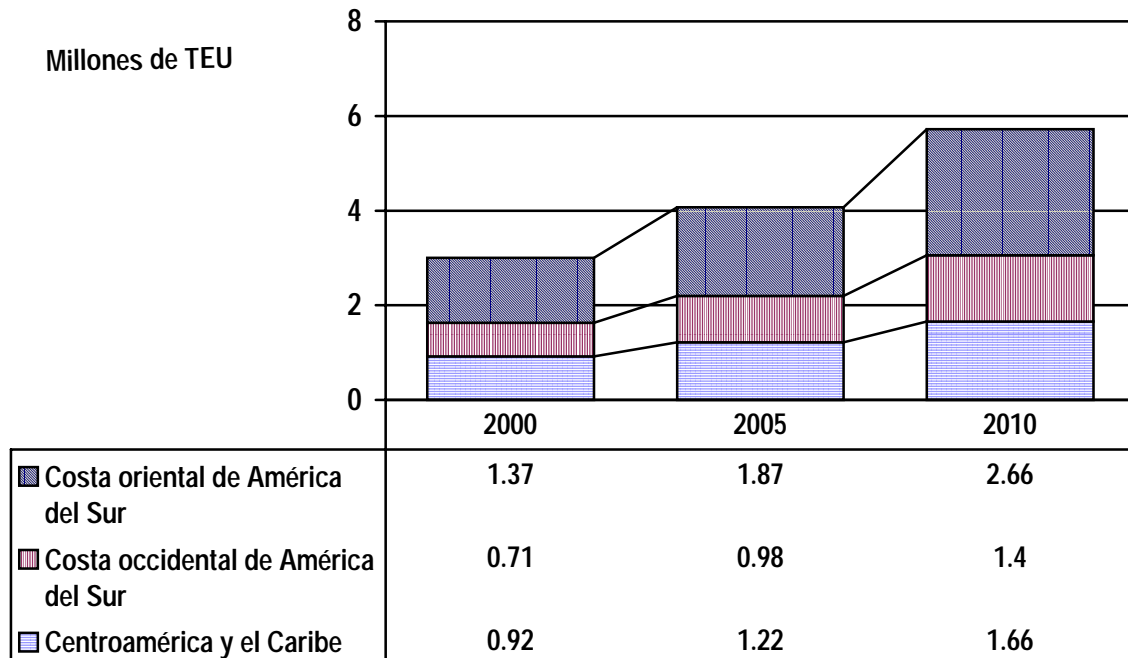


Fuente: DRI/McGraw-Hill y Mercer Management Consultants, *World Sea Trade Service Review*, cuarto trimestre de 1997.

Notas: Sólo se incluye el tráfico de alta mar, sin tener en cuenta el comercio intrarregional. TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies. En "Centroamérica" se incluye a México.

²⁴ WSTS no proporciona información directa sobre el tráfico comercial de América Latina. La información marítima se elabora a partir de los datos de comercio por corriente inversa proporcionados por los diversos países incluidos en las proyecciones de la WSTS.

Gráfico 16
**PROYECCIONES DEL TRÁFICO DE CONTENEDORES
 DESDE LA REGIÓN**



Fuente: DRI/McGraw-Hill y Mercer Management Consultants, *World Sea Trade Service Review*, cuarto trimestre de 1997.

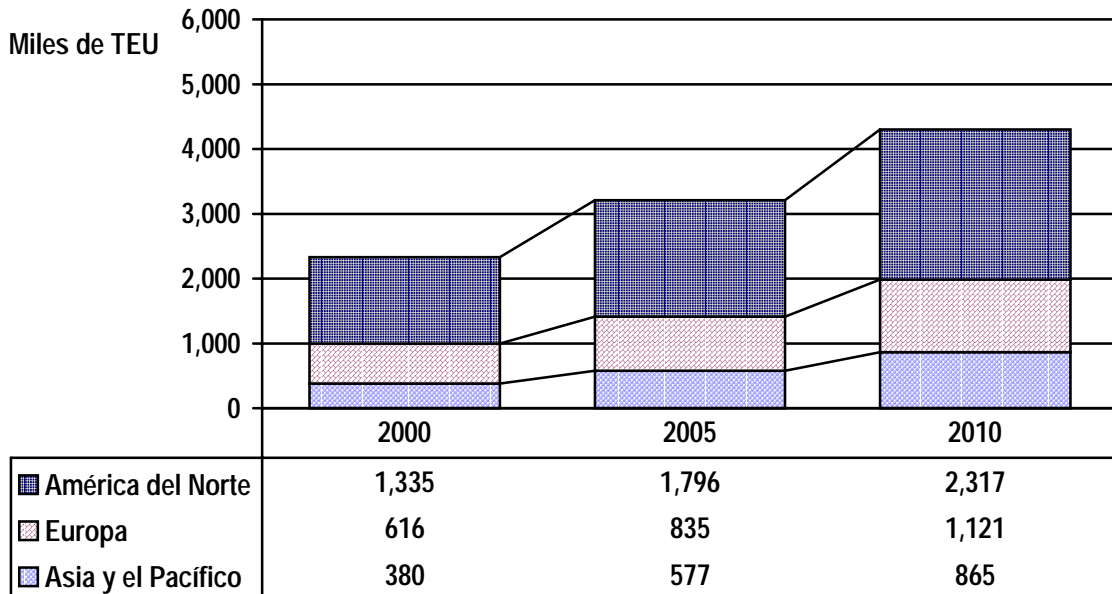
Notas: Sólo se incluye el tráfico de alta mar, sin tener en cuenta el comercio intrarregional. TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies. En "Centroamérica" se incluye a México.

Pese a la caída registrada en 1996, debida principalmente a los embarques provenientes de Europa, WSTS estima que en los próximos años el comercio de América Latina recuperará el impulso perdido. Según las proyecciones de WSTS, entre 1997 y 2010 el movimiento comercial total de mercancías transportada en contenedores correspondiente a América Latina aumentará a razón de un 7% anual. En el corto plazo, las exportaciones de la región deberían crecer con una tasa anual del 6.2%, pero ésta debería aumentar ligeramente después del año 2000. El tráfico hacia la región también mantendrá su intensidad y aumentará a razón del 8.4% anual en el corto plazo. Sin embargo, a más largo plazo, los avances serán más lentos aunque se estima que seguirán siendo firmes.

Conforme a la información proporcionada por los países del WSTS, en 1997 la participación conjunta de Canadá y los Estados Unidos en el tráfico de mercancías contenedorizadas correspondiente a América Latina y el Caribe era del 46%, mientras que las de Europa y Asia y el Pacífico eran del 31% y el 23%, respectivamente.

En los próximos 10 años se prevé un aumento del comercio con todos los países que presentan informes al WSTS. El incremento más importante debería registrarse en el intercambio entre América Latina y Asia. Los Estados Unidos conservarán su condición de principal mercado de América Latina, pero su participación en el comercio total debería disminuir a menos del 37% de todos los embarques de alta mar. Análogamente, el tráfico entre Europa y América Latina debería aumentar en ambos sentidos, aunque es probable que la participación de Europa en los mercados latinoamericanos caiga, aproximadamente al 28%. La reducción estimada de la participación en los mercados de estas dos regiones puede atribuirse al crecimiento del comercio de la región de Asia y el Pacífico. Según las proyecciones, para ese entonces esa región habrá desplazado a Europa de la segunda posición como socio comercial de América Latina. En los gráficos 17, 18 y 19 se muestra la importancia relativa de los tres principales socios comerciales de las subregiones latinoamericanas.

Gráfico 17
PRONÓSTICO SOBRE EL TRÁFICO DE CONTENEDORES CORRESPONDIENTE A CENTROAMÉRICA, POR SOCIO COMERCIAL

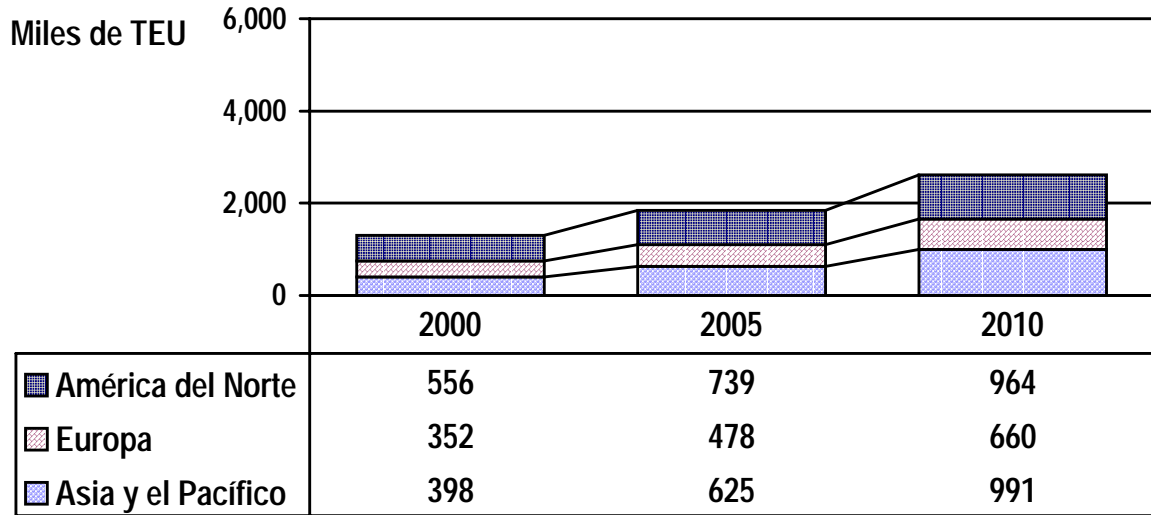


Fuente: DRI/McGraw-Hill y Mercer Management Consultants, *World Sea Trade Service Review*, cuarto trimestre de 1997.

Nota: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies.

Gráfico 18

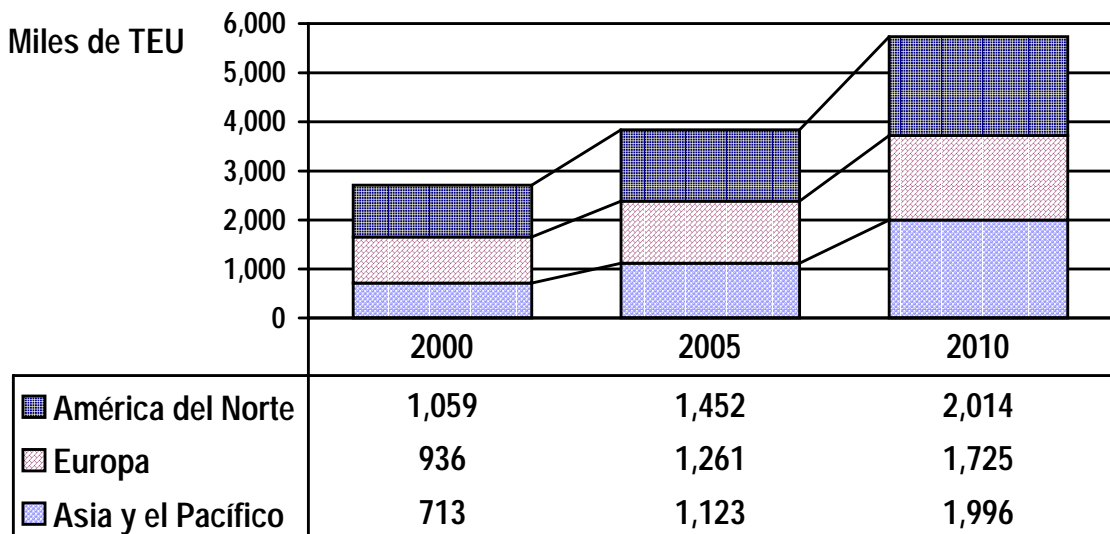
PRONÓSTICO SOBRE EL TRÁFICO DE CONTENEDORES CORRESPONDIENTE A LA COSTA OCCIDENTAL DE AMÉRICA DEL SUR, POR SOCIO COMERCIAL



Fuente: DRI/McGraw-Hill y Mercer Management Consultants, *World Sea Trade Service Review*, cuarto trimestre de 1997.
Nota: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies.

Gráfico 19

PRONÓSTICO SOBRE EL TRÁFICO DE CONTENEDORES CORRESPONDIENTE A LA COSTA ORIENTAL DE AMÉRICA DEL SUR, POR SOCIO COMERCIAL



Fuente: DRI/McGraw-Hill y Mercer Management Consultants, *World Sea Trade Service Review*, cuarto trimestre de 1997.
Nota: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies.

d) Implicancias para el transporte marítimo

Muchas empresas de buques de líneas regulares previeron que las reformas económicas aplicadas en América Latina y el Caribe producirían un crecimiento acelerado en la región, o por lo menos supieron responder con rapidez a este fenómeno. Las líneas tradicionales aumentaron su capacidad e ingresaron al mercado muchas líneas nuevas. Mientras que en 1985 sólo seis de las líneas de transporte marítimo de contenedores más importantes prestaban servicios a América del Sur, para 1994 esta cifra se había duplicado exactamente (Drewry Shipping Consultants, 1995, p. 69). Hoy día, unas 30 líneas prestan servicios a la costa oriental de esa subregión, lo que en términos de TEU, constituye el mayor número de empresas competidoras en una misma ruta comercial importante.²⁵

El tráfico portuario del Gran Caribe y de la costa oriental de América del Sur es mayor que el de la costa occidental de América del Sur. Las perspectivas de crecimiento de ésta última está limitada por la cordillera de los Andes. La posibilidad de lograr economías de escala en la costa oriental y el hecho de que en el Caribe se crucen varias rutas comerciales otorgan a los puertos de estas dos subregiones fuertes ventajas competitivas sobre los puertos de la costa occidental en relación con las operaciones de transbordo de cargas.

Recuadro 7

DESPLIEGUE DE BUQUES EN AMÉRICA LATINA

Para examinar las rutas de América Latina, los transportistas pueden utilizar los pronósticos de tráfico del World Sea Trade Service (WSTS) a fin de determinar la demanda de buques e informarse sobre la necesidad de servicios de transbordo.

Teniendo en cuenta la heterogeneidad geográfica de la subregión, las restricciones de tamaño impuestas por el Canal de Panamá y el tamaño de los buques que hoy día participan del tráfico comercial, el WSTS parte de la hipótesis de que los buques que prestan servicios a América Latina deberían ser buques de 1 500 TEU que operan a un 80% de su capacidad total. Sobre la base de esta hipótesis, en 1997 América Latina necesitaba contar con el servicio de 43 buques semanales para todas las subregiones. Si no se aumenta el tamaño de los buques, para el año 2000 América Latina necesitará los servicios de un mínimo de 107 buques.

El uso de otros buques modifica los resultados del análisis del WSTS. Si se aumenta el tamaño de los buques a 2 500 TEU, y se supone que siguen operando al 80% de su capacidad, para el año 2010 sólo serán necesarios 64 viajes. Utilizando buques de 4 000 TEU, operando al 80% de su capacidad, para el año 2000 se necesitarán 40 viajes. Al aumentar el tamaño de los buques, adquiere mayor importancia el tema de los transbordos. Por lo general, al aumentar el tamaño de los buques se reduce el número de puertos de escala. Se necesitarán instalaciones adicionales de transbordo a fin de agrupar el tráfico de contenedores, especialmente si estas instalaciones cuentan con zonas de almacenamiento de contenedores. Asimismo, en el futuro adquirirá mayor importancia el movimiento de contenedores vacíos, especialmente en Centroamérica y a lo largo de la costa occidental de América del Sur.

Fuente: Bruce Lambert, "Transshipment in Latin America", *World Sea Trade Service Review*, DRI/McGraw-Hill and Mercer Management Consulting, cuarto trimestre de 1997.

²⁵ Mark Kadar, de Mercer Management Consulting, durante la Terminal Operations Conference (TOC) celebrada en Barcelona en junio de 1997.

Según los pronósticos, el tráfico marítimo internacional y de cabotaje correspondiente a la costa oriental de América del Sur tiene enormes posibilidades de crecimiento. En el cuadro 4 se muestra un pronóstico de las corrientes de carga general correspondiente a Brasil, suponiendo que se privatizen y modernicen los puertos y se libere el comercio con los países del Mercosur.

Cuadro 4
**PRONÓSTICO SOBRE LAS CORRIENTES DE CARGA
CORRESPONDIENTE A BRASIL**

	1995	2000	2005
	(en millones de toneladas)		
Carretera	272	331	426
Ferrocarril	25	50	100
Transporte marítimo internacional	39	56	84
Transporte marítimo de cabotaje, con inclusión del comercio de enlace y el comercio con el Mercosur	0.5	11	27
Vías navegables interiores	1	2	4
TOTAL	338	450	641

Fuente: GEIPOT, citado en *International Transport Journal*, N° 52 de 1997.

Según las proyecciones, la participación relativa del transporte por agua (internacional, de cabotaje y por vías, navegables) con respecto a todos los medios de transporte aumentará a un 50%, de 40 millones de toneladas en 1995 a 115 millones en 2005. Así es que, en términos absolutos, se estima que el transporte marítimo correspondiente al Brasil crecerá un 180% en un período de 10 años. Sin embargo, estos pronósticos pueden ser excesivamente optimistas ya que fueron realizados antes de la reciente crisis financiera asiática, que también afectó las economías de América Latina. En especial, el Brasil tuvo que incrementar considerablemente los tipos de interés a fin de proteger su divisa. Asimismo, y como ya se ha señalado, que los pronósticos se fundan en una hipótesis optimista relativa a la privatización y modernización de los puertos, el perfeccionamiento de los procedimientos aduaneros y la liberalización del transporte marítimo dentro del Mercosur.

5. Causas del proceso de concentración en el transporte marítimo

En el marco de las condiciones económicas que se acaban de describir, se están desarrollando varias tendencias, tanto a nivel mundial como en América Latina y el Caribe.

- El transporte está adquiriendo una importancia creciente. Si bien la incidencia de este factor en el valor de los bienes transportados está disminuyendo, su participación en los costos totales del proceso de producción es cada vez más importante.
- Se registra un incremento de los volúmenes comerciados. La tasa de aumento del volumen del comercio y de los bienes transportados es mayor que la de la producción mundial. La integración creciente a la economía global de las regiones en desarrollo, como América Latina y el Caribe, redunda en un rápido aumento del transporte marítimo de mercancías contenedorizadas que intercambian con el resto del mundo.
- Se observa un aumento de la participación del transporte de mercancías contenedorizadas. El valor unitario de los bienes transportados es cada vez mayor mientras que la globalización de la economía impone exigencias crecientes al sistema de entregas “justo a tiempo”.
- Estos factores resultan en un aumento de la carga general transportada en contenedores.

En consecuencia, el mercado de los servicios de líneas regulares se está ampliando. Este hecho en sí mismo no trae aparejado, necesariamente, un proceso de concentración. Por el contrario, mientras no se modifiquen los demás factores, los diversos actores, deberían tener más posibilidades de participación.

Sin embargo, la evolución económica que se acaba de describir ha alentado a los gobiernos y las organizaciones internacionales a liberalizar el transporte marítimo, lo que a su vez evita el proteccionismo y alienta ciertas formas de concentración (véase la parte C de este capítulo). Asimismo, al aumentar los volúmenes se impulsa el desarrollo y la utilización de nuevas tecnologías que presumiblemente permitirían lograr economías de escala. Éstas, a su vez, facilitan el proceso de concentración (véase la parte D del presente capítulo).

C. REGULACIÓN DEL ESTADO

1. Sinergias y conflictos de intereses

a) Objetivos de la regulación del Estado

La regulación del transporte marítimo a nivel nacional o regional, como parte de un política marítima de carácter más general, puede centrarse en tres objetivos fundamentales:

- La promoción del comercio mediante la utilización de medios de transporte marítimos rápidos, confiables y baratos.
- La creación de empleos y de ingresos imponderables en las diversas ramas de actividad marítimas. Mediante la regulación se puede tratar de promover o proteger el empleo de la gente de mar del país y alentar la construcción de buques en los astilleros nacionales.
- La protección del medio ambiente marino y la protección de la vida humana en el mar. La ratificación de los convenios internacionales y su incorporación a las normas nacionales generalmente tiene por objeto reducir los costos ambientales y sociales del transporte marítimo.

Los objetivos pueden ser contrapuestos o sinérgicos. Por ejemplo, el debate reciente sobre las guardias unipersonales en los buques de alta mar podría haber contribuido a reducir los costos del transporte marítimo y de esta manera fomentar el comercio, pero también hubiera reducido los puestos de trabajo y, posiblemente, aumentado los riesgos de accidente. Del mismo modo, Brasil ha concertado varios acuerdos bilaterales en los que se estipula la obligación de utilizar buques nacionales para el tráfico bilateral de mercancías. Estos acuerdos son instrumentos directos de creación de empleos para las empresas navieras del Brasil y para su gente de mar pero también contribuyen a aumentar los costos de transporte del comercio bilateral. En los Estados Unidos, la Ley Jones limita el tráfico marítimo entre distintos puntos del país a los buques que enarbolan la bandera estadounidense, tripulados por nacionales de ese país y construidos en los Estados Unidos, lo que aumenta en forma directa los costos de transporte que, por ejemplo, son mayores entre Puerto Rico y el territorio continental de los Estados Unidos que entre este país y la vecina República Dominicana. Por último, mediante el Convenio internacional sobre normas de formación, titulación y guardia para la gente de mar se procura resolver los problemas derivados de la falta de normas de seguridad suficientemente estrictas. Sin embargo, la firma del convenio mencionado ha generado un aumento de la demanda de gente de mar del Reino Unido ya que la gente de mar de los países en desarrollo tiene más dificultades para demostrar que ha recibido una capacitación adecuada.

Las sinergias y conflictos pueden ilustrarse por un gráfico de tres círculos que se traslapan (véase el gráfico 20). Cada uno de los círculos representa el logro de alguno de estos tres objetivos.

Las prioridades varían de un país a otro y entre regiones y lo que puede constituir un conflicto de intereses en una región puede ser un efecto sinérgico en otra. Por ejemplo, un país que posea una ventaja comparativa importante en el suministro de diversos servicios marítimos, como Panamá, puede sostener sin dificultades que sus esfuerzos por exportar esos servicios promueven al mismo tiempo el comercio de mercancías panameñas. La Unión Europea ejerce un control estatal más estricto de los puertos con el propósito de mejorar la seguridad de los buques y la protección del medio ambiente. Tales políticas benefician a las empresas navieras europeas, que a menudo tienen normas de seguridad más estrictas que las empresas de los países en desarrollo.

Gráfico 20
OBJETIVOS DE LA REGULACIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO



Fuente: CEPAL.

b) Promoción del comercio

Cuando los gobiernos y las organizaciones internacionales, como la Unión Europea, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), y la Organización Mundial del Comercio (OMC), examinan políticas de promoción del comercio se enfrentan con otro conflicto de intereses.

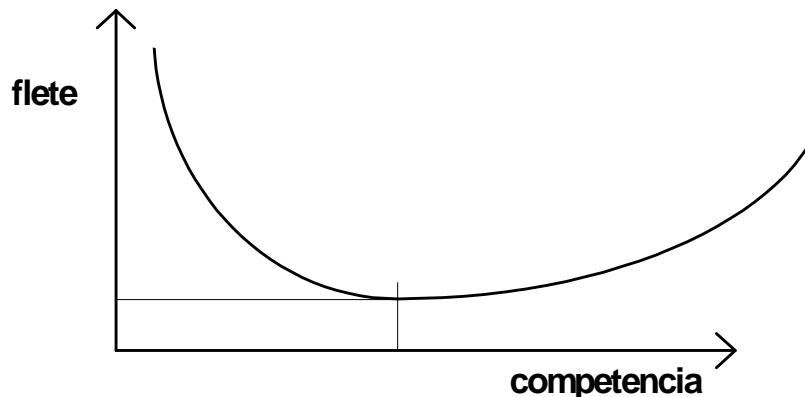
- Por un lado, las empresas de transporte en buques de líneas regulares tratan de lograr economías de escala a fin de reducir los costos. Esto se puede lograr, en parte, utilizando mecanismos de cooperación similares a los carteles, como las conferencias de servicios de líneas regulares, la concertación de acuerdos y alianzas y también a través de las fusiones directas.
- Por el otro, al mejor mecanismo para reducir costos y evitar los oligopolios es la competencia. Ello entraña la aplicación de leyes antimonopolio y la aplicación de restricciones a las exenciones otorgadas a las conferencias de empresas de transporte en buques de líneas regulares. También puede significar la prohibición de las fusiones de carteles nacionales o regionales (como en la Unión Europea, por ejemplo).

Este conflicto de intereses se pone en evidencia en las conversaciones celebradas en la Unión Europea para determinar si se permitiría a las conferencias de empresas navieras ofrecer tarifas puerta a puerta, con inclusión del transporte interior. En los Estados Unidos se está tratando de determinar si debería autorizarse a los transportistas celebrar contratos particulares con los cargadores sin dar a conocer las tarifas acordadas. La oficina de carteles de Alemania tuvo que decidir si era conveniente autorizar la compra de la empresa naviera Hapag-Lloyd por el conglomerado de empresas Preussag, que también es propietario de una transitaria de cargas. La oficina europea de carteles también tuvo intervención en este asunto.

A la luz de las autorizaciones otorgadas recientemente, la Comisión Marítima Federal de los Estados Unidos (FMC) ha declarado que si se producen nuevas fusiones en el sector del transporte marítimo de contenedores, será necesario implantar un sistema permanente de fiscalización gubernamental permanente para asegurar una competencia leal. Hace poco, el Presidente de la FMC, Harold Creel, declaró que “ya sea a través de nuevos tipos de alianzas, fusiones de empresas u otras formas de operaciones conjuntas, los transportistas seguirán considerando que es necesario aunar sus fuerzas para poder competir eficazmente en un ámbito desregulado. Si bien esto mejora la eficiencia y las economías de escala, será necesario implantar un sistema de fiscalización gubernamental a fin de asegurar que las alternativas de servicios que se ofrezcan a los usuarios del transporte marítimo no sean demasiado limitadas” (*Fairplay*, 12 de marzo de 1998, p. 11).

El gráfico 21 muestra la forma en que se compensan recíprocamente las economías de escala y la competencia. Si el número de empresas navieras es muy reducido, aumenta la probabilidad de que abusen de su posición monopólica, lo que podría resultar en un aumento de los fletes. En cambio, si el número de empresas es excesivo, resulta imposible lograr economías de escala e incluso pueden generarse condiciones de exceso de competencia y superposición de esfuerzos, en las que ninguna empresa tenga la carga suficiente como para justificar el uso de grandes buques o de grúas de pórtico en sus propias terminales. Esto llevaría a un incremento innecesario de los costos unitarios, lo que a su vez provocarían un alza de los fletes.

Gráfico 21
**COMPENSACIÓN RECÍPROCA ENTRE LAS ECONOMÍAS DE ESCALA Y
 EL RIESGO DE QUE NO EXISTA UN ENTORNO
 COMPETITIVO ADECUADO**



Fuente: CEPAL

Las empresas de transporte marítimo sostienen, por ejemplo, que cuando la Comisión Europea prohibió la gestión de las capacidades y la fijación de fletes para el transporte interior por parte de las conferencias, se hizo imposible lograr una eficacia operacional integral. En el largo plazo, el nivel de los fletes sería menor si se les impusieran normas de competencia menos estrictas. Según este punto de vista, la situación actual podría estar representada por el sector del gráfico 21 ubicado a la derecha del mínimo correspondiente a los fletes. Por su parte, la Comisión

Europea sostiene que la gestión de las capacidades y otros sistemas similares dan por resultado fletes muy elevados, situación que podría estar representada por el sector del gráfico ubicado a la izquierda del mínimo correspondiente a los fletes.

En varios artículos publicados en el *International Transport Journal* (por ejemplo, “Viewpoint”, 27 de diciembre de 1996 y 17 de septiembre de 1997) se han presentado argumentos en favor de la gestión de las capacidades por parte de las conferencias. Esto puede compararse con la Política Agrícola Común de la Unión Europea que contempla, entre otras cosas, dejar yermas el 5% de las tierras cultivables. Habida cuenta de que la aplicación de esta política ha significado el despilfarro de sumas cuantiosas, no parece aconsejable orientar la regulación del transporte marítimo mediante esta política.

2. Evolución reciente

a) Liberalización o proteccionismo

La mayoría de los países está desplazando su centro de interés de la creación de empleos a la promoción del comercio y la protección del medio ambiente. En América Latina en particular, la abolición de las reservas de carga en la mayoría de los países, sumada a la modernización de los puertos y a otros cambios, ha resultado en una reducción notable de los fletes.

A fin de crear empleos duraderos en todos los sectores de la economía, es preciso participar en la economía global. A fin de lograrlo, un país debe contar con puertos y servicios marítimos eficientes. Es posible que el uso de tecnologías de gran densidad de capital pueda resultar en una reducción del empleo en los puertos. Sin embargo, en el largo plazo, ésta se compensa con creces mediante la creación de empleos en las rama de actividad vinculadas con el comercio exterior.

Pese a que en los últimos tiempos se ha observado una tendencia favorable a la liberalización, aún subsisten algunos mecanismos proteccionistas. Entre ellas cabe señalar la reticencia del Brasil a permitir que los depósitos de aduana sean administrados por operadores extranjeros. La posibilidad de que los operadores combinen las operaciones marítimas tradicionales con el uso de depósitos de aduana puede considerarse como un factor que contribuye grandemente a mejorar la eficacia, y el hecho de que sólo puedan operar los nacionales brasileños debe conceptuarse como una práctica anticompetitiva. Otro motivo de preocupación es una disposición tributaria adoptada por el Brasil, por la que se favorece a los buques que utilizan el nuevo régimen de segunda matrícula. Asimismo, el Mercosur podría limitar la participación en el tráfico costero entre países miembros a las empresas marítimas de esos países. También se ha criticado a China por no permitir la competencia en los servicios intermodales. En los Estados Unidos, la denominada Ley Jones limita el transporte de carga entre puertos estadounidenses a los buques matriculados en ese país. En 1996, el Congreso aprobó una ley por la que se otorgaban subsidios de aproximadamente 2.5 millones de dólares por buque a cualquier empresa naviera local que mantuviera a sus buques matriculados en los Estados Unidos. Se estima que el

costo de este “programa de seguridad marítima” ascenderá a cerca de 1 000 millones de dólares en un lapso de 10 años (*The Economist*, 2 de noviembre de 1996). Actualmente, algunas empresas navieras extranjeras están creando subsidiarias en los Estados Unidos para aprovechar esos subsidios.

b) Competencia o cooperación

El propósito fundamental de una conferencia de servicios de líneas regulares es hacer las veces de mecanismo de fijación de fletes. De este modo, la cooperación se utiliza para aumentar los ingresos y sólo en menor medida para reducir costos. La gestión de las capacidades es fundamentalmente una herramienta utilizada para estabilizar los fletes. Los reguladores están poco dispuestos a conceder exenciones a las leyes antimonopolio similares a las que se han otorgado hasta ahora a estas conferencias.

Por ejemplo, el Consejo de Cargadores Marítimos de Europa está cabildeando ante la Comisión Europea para lograr que se suprima la inmunidad de las conferencias de fletes con respecto a las normas antimonopolio. El Consejo sostiene que la norma 4056/86, por la que se otorga a los acuerdos de las conferencias de líneas regulares una exención global a las normas establecidas en el Tratado de Roma en materia de competencia ha sido superada por los acontecimientos porque las conferencias ya no aseguran la estabilidad de las tarifas y servicios en las rutas de las líneas regulares, sino que contribuyen a desestabilizarlas cobrando fletes que son más altas de los que se establecerían en un mercado libre a una excesiva capacidad por el lado de la oferta. Otro ejemplo es la decisión adoptada por Acuerdo de Estabilización de las Rutas Transpacíficas, por la que renuncia a su intención de retener capacidades en las rutas de las líneas regulares entre los Estados Unidos y Asia a principios de 1997 porque la FMC de los Estados Unidos había manifestado su preocupación de que el plan sería anticompetitivo.²⁶

A diferencia del transporte marítimo, el tráfico intermodal no está exento de las normas que rigen la competencia establecidas en la Directiva 4056/86 del Tratado de Roma. La Dirección General VII de la Unión Europea (DG VII), que se ocupa de los asuntos relativos al transporte, ha prohibido a los miembros de varias conferencias que acuerden precios para el transporte interior en el territorio de la Unión, por que, según su opinión, no proporcionan ningún beneficio a los cargadores. El Consejo de Cargadores Marítimos de Europa ha acogido con agrado la prohibición de fijar precios para el transporte intermodal y rechaza las afirmaciones de las empresas navieras en el sentido de que la medida era necesaria. En cambio, el Consejo apoya los argumentos de los cargadores, quienes sostienen que los usuarios de los servicios de transporte no se benefician en modo alguno con la fijación de precios para el transporte interior por parte de las conferencias de servicios de líneas regulares.

En abril de 1998, el Senado de los Estados Unidos aprobó la Ley de Reforma del Transporte Marítimo de 1998 (S 414), que permite la contratación de servicios en forma

²⁶ *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 29 de enero de 1998.

confidencial y exime a las empresas marítimas de la obligación de registrar los fletes. La ley ha recibido el apoyo de la mayoría de los puertos de los Estados Unidos y también de las empresas marítimas y de los cargadores. Conforme a la ley, las cláusulas más importantes de los contratos de servicios de líneas regulares, con inclusión de los fletes, los compromisos de servicio y las liquidaciones en concepto de daños, pueden mantenerse confidenciales. Además, se ha eliminado la obligación de registrar los fletes en un organismo del Estado, así como el requerimiento de que los transportistas ofrezcan condiciones contractuales similares a los cargadores que se encuentren en situaciones comparables. Asimismo, se establecen exenciones a los requisitos en materia de tarifas y contratos de servicios para mercancías como los vehículos automóviles nuevos totalmente montados. El registro obligatorio de los fletes representaba el 95% de las actividades de la Comisión Marítima Federal de los Estados Unidos.²⁷

En Asia, la Bolsa Marítima de Shanghai, creada recientemente, elaborará un índice de fletes sobre la base de los fletes registrados por las empresas navieras. Las autoridades chinas lo comparan con el registro obligatorio de fletes de los Estados Unidos. Los transportistas extranjeros temen que la información que proporcionen pueda filtrarse a los transportistas chinos. También se tiene el temor de que para determinar las tarifas propiamente dichas.

3. Coordinación internacional

Como se indica en el análisis previo, las normas vigentes en Europa, los Estados Unidos y Asia son distintas. Esta situación llevó al *Lloyd's List*, periódico especializado en el transporte marítimo, a afirmar que “es una desgracia que las empresas navieras deban obedecer a dos amos, pero obedecer a tres podría ser desastroso. En este contexto, el ideal de establecer un único organismo regulador a nivel mundial para el transporte marítimo es poco menos que un sueño”.²⁸

Esta situación ha dado pie a la sugerencia de que un organismo internacional, como la OMC de Ginebra, coordine esas normas. Hasta ahora, el transporte en buques de líneas regulares no se rige por las normas de la OMC, aunque el Comité de Transporte Marítimo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) ha formulado un conjunto de principios comunes para promover la compatibilidad de las políticas de competencia.

²⁷ *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 22 de abril de 1998.

²⁸ *Lloyd's List*, en <http://pnp.individual.com>, 30 de enero de 1997.

4. Causas del proceso de concentración en el transporte marítimo

Se observa una tendencia a reducir la protección a los transportistas nacionales. En consecuencia, ingresan nuevos participantes al mercado y se produce mayor competencia en las distintas rutas. Para evitar el exceso de competencia, los servicios de líneas regulares se esfuerzan cada vez en constituir alianzas e incluso fusionarse con otras.

El foco de atención de los organismos oficiales de control de los monopolios ya no se limita al propio país. Aunque a nivel nacional algunas fusiones se han considerado anticompetitivas, el nivel de competencia es en los planos regional e internacional suficiente. En consecuencia, las objeciones contra las fusiones y las alianzas son menores.

Si se exime a los transportistas de la obligación de registrar las tarifas ante la Comisión Marítima Federal de los Estados Unidos, podrán competir entre sí asegurarse los contratos de los cargadores que manejan grandes volúmenes de carga. La mayor parte de los demás expedidores tendrán menos capacidad de negociación y terminarán pagando tarifas más altas que los que manejan mayores volúmenes de carga. Sin embargo, la ley de transporte marítimo de 1984 permite a los cargadores más pequeños unirse para reforzar su poder de negociación.

Los organismos reguladores son cada vez más intolerantes con las conferencias de servicios de líneas regulares tradicionales. Esta situación impulsa a las empresas navieras a buscar formas de cooperación alternativas, con inclusión de las alianzas y las fusiones. Si bien los organismos reguladores de los Estados Unidos y Europa están adoptando medidas diferentes, la tónica en ambos casos es permitir la cooperación en la medida que ésta resulte en una reducción de costos. Se considera, necesario evitar las medidas de cooperación que lleven a un aumento de los precios. La desregulación beneficia a las empresas navieras y los cargadores más grandes en mayor medida que a los más pequeños, ya que permite la concertación de acuerdos confidenciales individuales. Pero, sobre todo, “los grandes cargadores que han estado pugnando por la aprobación [de la ley de desregulación de los Estados Unidos] consideran que su mayor ventaja reside en las disposiciones que debilitan a las conferencias de empresas marítimas” (*The Journal of Commerce*, 17 de marzo de 1998, p. 1).

D. CAMBIOS TECNOLÓGICOS

1. Tecnología y servicios

En un marco económico y regulatorio determinado, el tipo de servicios y su costo estará determinado por la tecnología utilizada. Por lo general, los precios de los factores (como la mano de obra y los tipos de intereses) son elementos exógenos. De este modo, si la empresa opera en forma racional (es decir, utiliza sus recursos en forma eficiente), los costos estarán determinados por los servicios que presta.

Evidentemente, si se aumentan los servicios (por ejemplo, las TEU-millas), habrá un aumento de los costos totales. En este caso, interesa determinar cómo evolucionan los precios unitarios. Lograr economías de escala significa conseguir una reducción de los precios unitarios a medida que aumenta el volumen producido. Los precios unitarios pueden reducirse hasta un valor límite y éste parece haberse aumentado.

Recuadro 8

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS BUQUES POSTPANAMAX

El desarrollo, en los Estados Unidos, de los sistemas ferroviarios de doble altura y de gran capacidad (para el intercambio a través del pacífico) y el aumento de la confianza en la estabilidad del Oriente Medio y, en consecuencia, la mayor seguridad del tráfico a través del Canal de Suez (para el comercio entre Europa y el Lejano Oriente) contribuyeron a la implantación de los buques postpanamax. El desarrollo de máquinas diesel marinas de gran potencia permitió utilizar sistemas de propulsión de una hélice, lo que a su vez, contribuyó a superar una de las dificultades técnicas de los buques postpanamax.

En las principales rutas este-oeste se pueden reducir los costos unitarios a través de las economías de escala que se logran con el uso de buques portacontenedores postpanamax. Con gastos de funcionamiento similares, los buques postpanamax pueden transportar un 40% o un 50% más de contenedores que un buque panamax. Además, la manga de los buques postpanamax es mayor que la de sus predecesores, y en consecuencia el peso individual de los contenedores no tiene tanta incidencia en su distribución en el buque. Aún si los contenedores más pesados se cargan arriba, el buque se mueve menos en mar gruesa que los buques de menor manga. Por lo general, los buques postpanamax son más rápidos que los buques tradicionales, aunque esto, en realidad, más que una ventaja es una necesidad, pues es preciso compensar los mayores tiempos de permanencia en puerto.

Los buques postpanamax también tienen desventajas. Con un costo de construcción de aproximadamente 15 000 dólares por plaza de contenedor, no son más baratos que los buques tradicionales. El costo total de un buque puede llegar a los 100 millones de dólares. Como el volumen de la carga y el tamaño de los buques son mayores, aumentan los tiempos de manipulación y se generan mayores costos en los puertos. Para evitar aplastar los contenedores ubicados en la parte inferior de las pilas de contenedores, hay que tener mucho cuidado con el peso de apilamiento si los contenedores deben de apilarse de forma tal que superen la altura de nueve cajas llenas estipulada en la norma ISO TC 104.

Teniendo en cuenta los costos de funcionamiento y los costos fijos, así como otros costos inherentes al sistema de transporte, si se cuantifican las ventajas y desventajas de los buques postpanamax se puede estimar que, para el tráfico de contenedores a través del Pacífico, se logran economías del 6.3%.

Evidentemente, estas economías sólo pueden lograrse aprovechando al máximo la capacidad de los buques. Si se desea mantener una frecuencia determinada (semanal, por ejemplo) en una ruta comercial, se necesitará el mismo número de buques. Esto significa que para lograr las economías de escala deseadas, el uso de buques postpanamax exige contar con volúmenes de carga mayores.

Fuente: CEPAL, sobre la base de información publicada por Drewry Shipping Consultants en la publicación *Post-Panamax Containerships*, Londres, 1996.

2. Nueva función de costos

a) Aumento relativo de los costos fijos

La incorporación de grúas pórtico más grandes y de buques más caros y de mayor porte, el aumento de las inversiones en computadoras, la utilización de máquinas marinas más caras pero de menor consumo de combustible y de sistemas de comunicaciones electrónicos, así como de muchas otras innovaciones tecnológicas, han traído aparejado un cambio en la relación entre los costos fijos y variables. Para reservar un contenedor se requiere casi el mismo trabajo que para reservar 20. En consecuencia, el aumento de volumen de un embarque también reduce los costos variables. Suponiendo que se realiza una inversión inicial de 100 millones de dólares y que el tipo de interés es del 10% durante un período de 20 años, el costo diario del capital es de más de 30 000 dólares. Si los gastos de funcionamiento son de aproximadamente 15 000 dólares diarios, según el pabellón de matrícula y la nacionalidad de la tripulación, los costos fijos diarios de un buque de este tipo pueden alcanzar la cifra de 45 000 dólares. En cambio, los costos de combustible, uno de los componentes más importantes de los costos variables, están más bajos que nunca.

En resumen, la relación entre los costos fijos y los costos totales ha aumentado. Según una estimación, “en el sector del transporte de contenedores la relación entre costos fijos y variables ha variado de 50:50, que se mantuvo durante mucho tiempo, a cerca de cercano a 90:10”²⁹. Esta afirmación es válida independiente de que los costos fijos y variables hayan aumentado o disminuido. Como se indica a continuación, el proceso de concentración del transporte marítimo no guarda relación con el aumento o disminución de los costos promedio totales. Lo que interesa es el coeficiente entre los costos fijos y los costos variables. Tampoco es relevante la forma en que se definan los costos fijos en el corto y en el largo plazo o el valor exacto de la relación entre costos fijos y totales. Lo que interesa es la tendencia: el aumento de la proporción de los costos fijos con respecto a los costos totales trae aparejada una cierta reducción de los costos marginales y del número de operadores que participan en un mercado determinado.

b) Ejemplo numérico

Este cambio ha tenido repercusiones muy importantes para el desarrollo de esta rama de actividad en su conjunto. Aún si no se modificaran los costos totales y la demanda, la reducción de la relación entre costos variables y costos fijos provoca directamente un proceso de concentración de la actividad naviera. La mejor manera de ilustrar esta afirmación es mediante un ejemplo numérico.

La función de costos de una empresa naviera determinada puede representarse de la siguiente forma:

$$1) \quad c = \alpha + \beta x^\gamma,$$

²⁹ Leif Loddesol, Director Ejecutivo de Wilhelmsen, citado en *Lloyd's List*, en <http://pmp.individual.com>, 2 de diciembre de 1997.

donde c representa el costo y x el número de TEU por semana. α representa los costos fijos mensuales, en millones de cualquier unidad monetaria, y β y γ representan los costos variables. La forma de la función de costos puede determinarse aumentando los costos fijos α (por ejemplo, incrementando los costos de capital vinculados con la incorporación de buques más grandes y de equipo de computación) y reduciendo β o γ (por ejemplo, los costos variables de combustible por TEU).

Si suponemos que en la función de costos original $\alpha = \$100$ millones, $\beta = 1$ y $\gamma = 2$, obtendremos lo siguiente:

$$2) \quad c = 100 + x^2.$$

Suponiendo una demanda fija de 100 000 TEU mensuales en esa ruta comercial, la solución de mercado de menor costo será la existencia de 10 empresas, con una participación en el mercado del 10% cada una. Esto quiere decir que cada empresa transportaría 10 000 TEU mensuales, a un costo promedio de \$20 millones por cada mil TEU. Las empresas incurrirán en un gasto total de \$2 000 millones. Si se ofrece a una de las empresas que transporte 1 000 contenedores más deberá afrontar un gasto adicional de \$21 millones.

Si ahora se incrementan los costos fijos a $\alpha = \$200$ millones, y el parámetro β se reduce a 0.5, la función de costos se convierte en:

$$3) \quad c = 200 + 0.5x^2.$$

En este ejemplo, los costos promedio por TEU y los costos totales de la actividad no se modifican en absoluto. Sin embargo, para mantener esos costos mínimos, el número de proveedores debe reducirse. El costo promedio por 1 000 TEU de la solución de mercado de costo mínimo seguirá siendo \$20 millones y el gasto total incurrido por la rama de actividad \$2 000 millones. Sin embargo, el número de empresas en la solución de mercado de costo mínimo se reducirá de 10 a cinco. También se reducirá el costo de transporte de cada contenedor adicional.

c) **Modificación del coeficiente costos fijos/costos variables**

Las conclusiones del ejemplo numérico anterior son válidas para cualquier tipo de función de costos del tipo 1), siempre y cuando α y $\beta > 0$ y $\gamma > 1$.

Para que se cumpla la condición óptima de costo mínimo, los costos marginales deben ser iguales a los costos promedio, es decir:

$$4) \quad \gamma\beta x^{(\gamma-1)} = (\alpha/x) + \beta x^{(\gamma-1)}$$

que puede simplificarse de la siguiente forma:

$$5) \quad \alpha/\beta = (\gamma - 1)x^\gamma.$$

El término α/β representa la relación entre los costos fijos y los costos variables. Si este término aumenta, también aumentará x , que es el volumen por empresa. Para una demanda total de servicios determinada, que incluya a todas las empresas, esto significa directamente que deberá reducirse el número.

Aunque es posible construir otras funciones de costos, el ejemplo elegido refleja la realidad con bastante exactitud, ya que supone valores positivos para los costos fijos, una disminución de los costos unitarios promedio cuando los valores de x son bajos, y un aumento de los costos marginales en el sector correspondiente a la solución de costos mínimos.

d) Representación gráfica

El gráfico 22 indica que, aún cuando se mantengan constantes los costos unitarios promedio, una modificación de la relación entre los costos fijos y variables significa que el volumen óptimo por empresa será mayor y, en consecuencia, el número de empresas que pueden participar en el mercado será menor.

La curva c^1 representa la función entre los costos totales de la empresa y el volumen transportado. La pendiente de la recta B refleja los costos unitarios promedio, que deben ser iguales a los costos marginales para que el valor de los costos promedio sea mínimo. De este modo puede determinarse el valor óptimo¹.

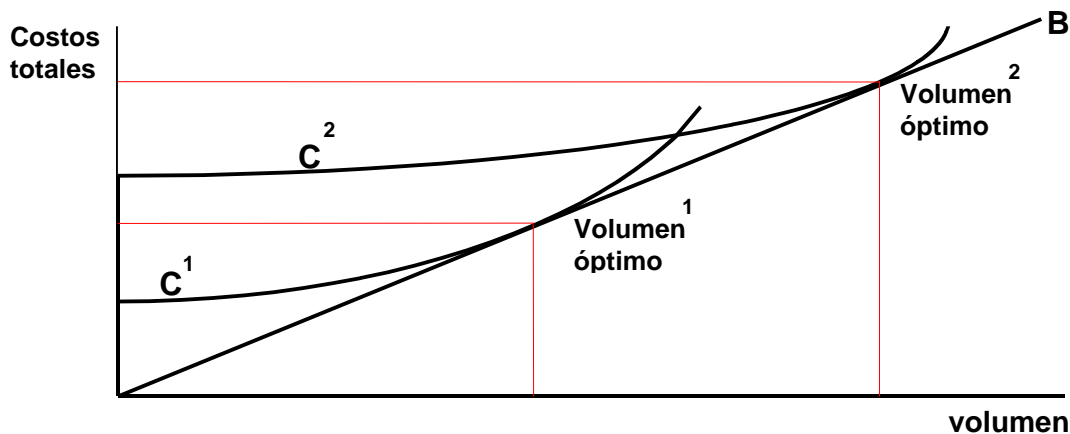
La curva c^2 corresponde a costos fijos más elevados (representados por la distancia a lo largo de la recta correspondiente a los costos totales) y costos variables más bajos. Se ha trazado de modo que el valor óptimo² corresponda a los mismos costos unitarios promedio (pendiente de la recta B), como ocurre en la curva de costos c^1 . El valor óptimo² corresponde a un volumen mayor por empresa que el valor óptimo¹. En el largo plazo y para una demanda total determinada, un volumen óptimo por empresa más alto significa que se reducirá el número de participantes en el mercado.

e) Costos marginales más bajos

A fin de demostrar qué consecuencias tiene cambiar sólo la relación entre los costos fijos y variables, en los párrafos anteriores se mantuvieron constantes los costos unitarios promedio. En realidad, los costos promedio se han reducido.

Para minimizar los costos unitarios una empresa deberá asegurarse de que los costos unitarios promedio sean iguales a los costos marginales. De este modo, una disminución de los costos unitarios promedio implica también una disminución de los costos marginales que, a su vez, significa que en la solución de mercado a largo plazo el coeficiente entre los costos fijos promedio y los costos marginales crecerá en la medida que aumente el coeficiente entre los costos fijos y los costos unitarios promedio.

Gráfico 22
**CURVA DE COSTOS DE UNA EMPRESA NAVIERA
 Y LA SOLUCIÓN DE COSTO MÍNIMO**



Fuente: CEPAL.

3. Causas del proceso de concentración en el transporte marítimo

Independientemente de cuál sea la función de costos más representativa, si se aumenta la relación entre los costos fijos y los costos variables disminuirán los costos marginales y se reforzará el proceso de consolidación (es decir, habrá menor número de empresas). Como la relación entre los costos fijos y variables ha aumentado, y sigue en esa tónica, ésta puede considerarse como una de las causas principales del proceso de concentración en los sectores portuario y marítimo.

III. CONSECUENCIAS

A. ¿SE ESTÁN LOGRANDO REALMENTE ECONOMÍAS DE ESCALA?

1. El tamaño contribuye a mejorar los resultados financieros

No existe total coincidencia en que mediante el aumento del tamaño de los buques, la fusión de empresas y las alianzas se logre realmente en una reducción de los costos unitarios. Para lograr economías de escala, es preciso que los buques operen a plena carga. Asimismo, para lograr las mejoras esperadas en materia de eficiencia, las alianzas deben ser estables. Los costos iniciales de una fusión o de formación de una alianza deben ser menores que las economías que se logren con ellas en el largo plazo.

En lo que se refiere a los puertos, la empresa de consultoría Drewry Shipping Consultants calculó que los operadores portuarios internacionales más importantes tienen, en promedio, una ventaja en cuanto a los costos de funcionamiento de 12 dólares por TEU gracias a las economías de escala (Drewry Shipping Consultants, 1998).

Para obtener indicadores cuantitativos de la incidencia del tamaño en los resultados financieros de las empresas navieras, se compararon los datos de los 16 principales transportistas de contenedores que operan en la ruta este-oeste (véanse los cuadros 5 y 6).

Nadie esperaría encontrar una correlación perfecta (es decir, un coeficiente de correlación igual a 1.0) entre los indicadores de tamaño y de los resultados financieros de cualquier conjunto muestral de empresas. Sin embargo, si se tiene en cuenta la situación peculiar de cada transportista en los diversos mercados, resulta notable que la correlación entre el tamaño de los buques y el rendimiento de la inversión sea relativamente alta.

En el cuadro 7 se indican los resultados de dos cálculos sencillos de regresión lineal utilizando los datos del cuadro 5. R^2 corresponde a la proporción de la varianza de la variable endógena que puede explicarse estadísticamente por la regresión. En otras palabras, el 45% del rendimiento de la inversión de la muestra y el 16% del margen de utilidades netas pueden explicarse mediante tres indicadores de tamaño sencillos. Es probable que el valor obtenido para el rendimiento de la inversión sea mayor de lo que esperaría la mayoría de los lectores, porque los resultados financieros de una empresa marítima depende de gran cantidad de variables

distintas. Sólo se pueden lograr economías de escala variando el tamaño de los buques o de las flotas si éstos pueden operar a plena carga.

Cuadro 5
**INDICADORES RELATIVOS AL TAMAÑO Y LOS RESULTADOS FINANCIEROS
DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE EN BUQUES DE LÍNEAS REGULARES**

Empresa	Capacidad total (en TEU)	Número de buques (en unidades)	Tamaño promedio de los buques (en TEU)	Margen de utilidades netas (%)	Rendimiento de la Inversión (%)
Maersk	232 257	106	2 191	4.6	4.6
Evergreen	228 248	108	2 113	10.3	7.4
P&O Nedlloyd	221 531	106	2 090	1.8	4.0
Sea-Land	215 114	95	2 264	2.1	11.0
Hanjin	174 526	62	2 815	0.4	5.6
Mitsui OSK	115 763	62	1 867	0.8	3.2
NYK	128 154	68	1 885	1.3	1.3
Hyundai MM	112 958	36	3 138	0.9	6.5
Zim Israel	98 086	59	1 662	1.1	1.4
Yangming	96 145	42	2 289	5.6	7.8
CMA CGM	89 658	64	1 401	0.7	0.8
OOCL	85 970	30	2 866	5.8	5.8
NOL	85 664	36	2 380	1.0	1.6
K-Line	84 198	45	1 871	1.3	1.6
APL	79 918	38	2 103	2.5	7.5
Hapag-Lloyd	73 372	23	3 190	1.2	13.1

Fuente: *Containerisation International*, septiembre y noviembre de 1997. Los datos corresponden a 1996.

Nota: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies.

Cuadro 6
**COEFICIENTE DE CORRELACIÓN ENTRE LOS INDICADORES DE TAMAÑO Y LOS
RESULTADOS FINANCIEROS**

	Rendimiento de la inversión	Margen de utilidades netas
Capacidad total (en TEU)	+0.17	+0.37
Tamaño promedio de los buques (en TEU)	+0.63	+0.05
Número de buques (en unidades)	-0.06	+0.33

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos publicados en *Containerisation International*, septiembre y noviembre de 1997. Los datos corresponden a 1996.

Nota: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies.

Cuadro 7
**RESULTADO DE LOS CÁLCULOS DE REGRESIÓN SOBRE
 LOS RESULTADOS FINANCIEROS Y EL TAMAÑO**

	Rendimiento de la inversión	Margen de utilidades netas
Tamaño muestral	16	16
Coefficiente de correlación múltiple	0.67	0.40
R ²	0.45	0.16
R ² ajustada	0.32	-0.05
Variables explicativas (el valor de <i>t</i> se indica entre paréntesis)		
Capacidad total	-0.00000047 (-0.43)	-0.00000023 (-2.24)
Tamaño promedio de los buques	+0.00007390 (+1.42)	+0.00002210 (+0.47)
Número de buques	+0.00137700 (+0.55)	+0.00092500 (+0.42)

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos publicados por *Containerisation International*, septiembre y noviembre de 1997. Los datos corresponden a 1996.

Si el valor de *t* es mayor que 1, la desviación estándar del estimador del parámetro es mayor que el valor estimado del parámetro propiamente dicho. En otras palabras, el efecto estimado sobre el rendimiento de la inversión es mayor que su desviación estándar sólo cuando el parámetro es el tamaño promedio de los buques. Los resultados del cálculo de la regresión no son muy significativos a este respecto.

En definitiva, los coeficientes de correlación parcial y los parámetros de la regresión tienen los signos esperados. El uso de buques más grandes y flotas más numerosas parecen tener un efecto positivo sobre el rendimiento de la inversión.

Cabe destacar que los datos mencionados sólo incluyen los correspondientes a los principales transportistas de la ruta este-oeste. Los datos disponibles sobre los resultados financieros de empresas que operan en determinados segmentos del mercado indican que estos operadores también pueden lograr buenos rendimientos sobre las inversiones.

Hasta ahora, las fusiones se han producido principalmente entre las empresas cuyos resultados financieros eran deficientes. Para que una fusión tenga éxito, es preciso que los costos de esa transacción sean menores que las economías de costos resultantes. Por ejemplo, la empresa P&O Nedlloyd, fusionada recientemente, “celebró su primer año de operaciones en 1997 declarando utilidades antes de deducir los impuestos de 73 millones de dólares. Esta cifra representó un aumento de 54 millones de dólares sobre las utilidades combinadas de 19 millones de dólares que habían obtenido por separado P&O Containers y Nedlloyd Lines en 1996, antes de unir sus fuerzas” (*The Journal of Commerce*, 19 de marzo de 1998). La fusión entre Gran Colombiana y Transportación Marítima Mexicana (TMM) arrojó utilidades netas de 914 millones de dólares, o sea, un 37% más que en 1996. El incremento fue el resultado de las

operaciones de las empresas Transportación Marítima Gran Colombiana y Compañía Transatlántica Española y de un aumento de la carga correspondiente a América del Sur.

La correlación positiva entre el tamaño y los resultados financieros también puede tener consecuencias inversas a las que se acaban de exponer. Las empresas que logren mayores rendimientos sobre sus inversiones pueden estar más dispuestas y disponer de mayor liquidez para ampliar los servicios e invertir en buques más grandes. Los coeficientes de correlación estadística indicados en los cuadros anteriores no proporcionan información alguna sobre las relaciones causales. De este modo, es más probable que los resultados financieros promuevan el crecimiento (a través de las fusiones, la adquisición de buques más grandes, o la disposición a integrar una alianza) y no a la inversa.

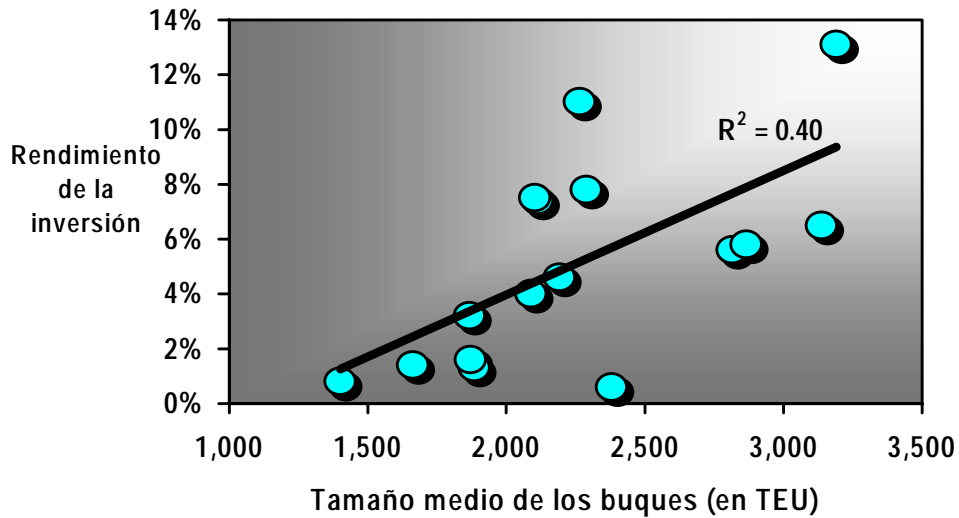
2. Reducción de los costos y los fletes

La correlación positiva entre los resultados financieros y el tamaño sólo es válida para empresas analizadas individualmente. Si se considera un flete de base para una ruta y una carga determinadas, y un tipo de servicio, por lo general el valor de mercado del flete es válido para todos los transportistas participantes. Las empresas que han logrado economías de escala logran mayores utilidades porque han reducido los costos y no porque hayan aumentado las ventas. Los rendimientos sobre las inversiones son más que nada un indicador de la eficacia en términos de los costos y dependen menos del valor de los fletes de cada transportista.

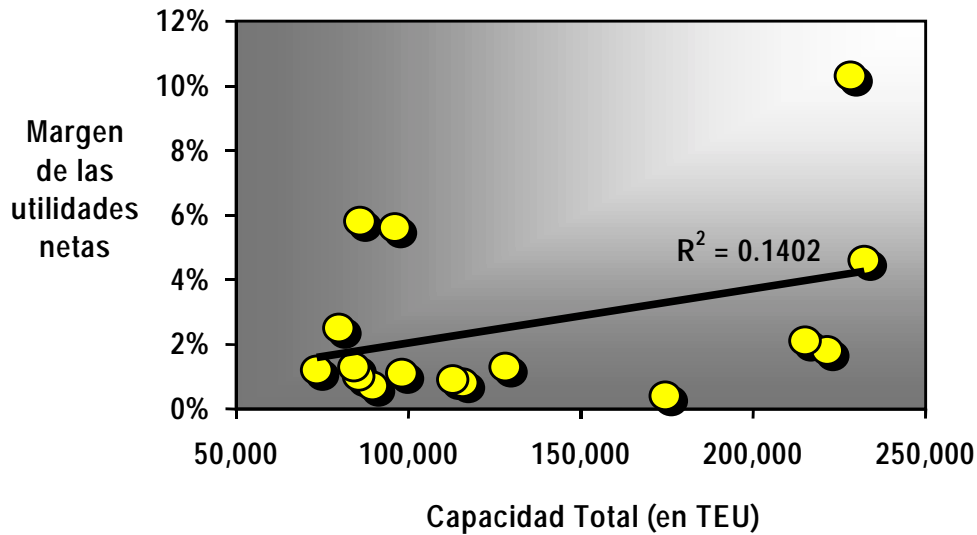
En esta rama de actividad en su conjunto, es posible que la correlación entre el tamaño y los resultados financieros sea más negativa que positiva. Tarde o temprano, la reducción de los costos y el aumento de la capacidad total resultan en una caída de los fletes globales. El aumento de volumen de cada transportista “tiene por objeto servir de base para un proceso de racionalización dirigido a reducir los costos, pero rara vez es suficiente como para compensar las pérdidas resultantes de las guerras de tarifas entabladas para lograrlo” (*International Transport Journal*, N° 40, 1997). Pese al éxito que puedan tener los distintos transportistas en reducir los costos, en la mayoría de los casos la tasa de rentabilidad media de esta rama de actividad se verá afectada por el aumento de capacidad que genera inicialmente una reducción de los costos.

Gráfico 23
**CORRELACIÓN ENTRE LOS RESULTADOS FINANCIEROS Y LOS
 INDICADORES DE TAMAÑO**

Tamaño medio de los buques y rendimiento de la inversión



Capacidad total y margen de las utilidades netas



Fuente: CEPAL, sobre la base de datos publicados por *Containerisation International*, septiembre y noviembre de 1997. Los datos corresponden a 1996.

Nota: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies.

Los valores indicados de R^2 corresponden al cuadrado de los coeficientes de correlación parcial.

B. ¿ESTÁ DECLINANDO LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS MARÍTIMAS?

1. La situación no es tan mala como parece

Si se produjera un exceso de capacidad en los servicios de líneas regulares, el hecho debería reflejarse en los resultados financieros de los transportistas. Sin embargo, esta rama de actividad sigue registrando rentabilidad positiva y las empresas aún pueden encontrar financiamiento para ampliarse.

Recuadro 9

HAMBURG SÜD: LOS FLETES SE REDUCEN PERO LAS GANANCIAS AUMENTAN

Hamburg Süd logró un pequeño superávit operativo en 1997 tras acusar un déficit en 1996. Los ingresos totales, expresados en marcos alemanes, aumentaron un 21%. Este incremento fue el resultado de un aumento del volumen de carga transportado y del alza del dólar. Este último factor incidió positivamente en las ganancias, porque la mayor parte de los ingresos se generan en la divisa estadounidense mientras que gran parte de los gastos se incurrieron en marcos alemanes.

Las dos terceras partes de los ingresos provinieron del transporte en buques de líneas regulares y el resto del transporte en buques frigoríficos y de los servicios no regulares. En 1997, Hamburg Süd transportó una carga total de aproximadamente 330 000 TEU.

El aumento de volumen se debió, principalmente, a un incremento de las importaciones del Brasil. En 1998 se estima que el volumen aumentará otro 11%.

La reducción de costos se logró reemplazando la gente de mar alemana por tripulantes extranjeros y reduciendo a 400 los puestos de trabajo en las oficinas de Hamburgo, o sea un 20%.

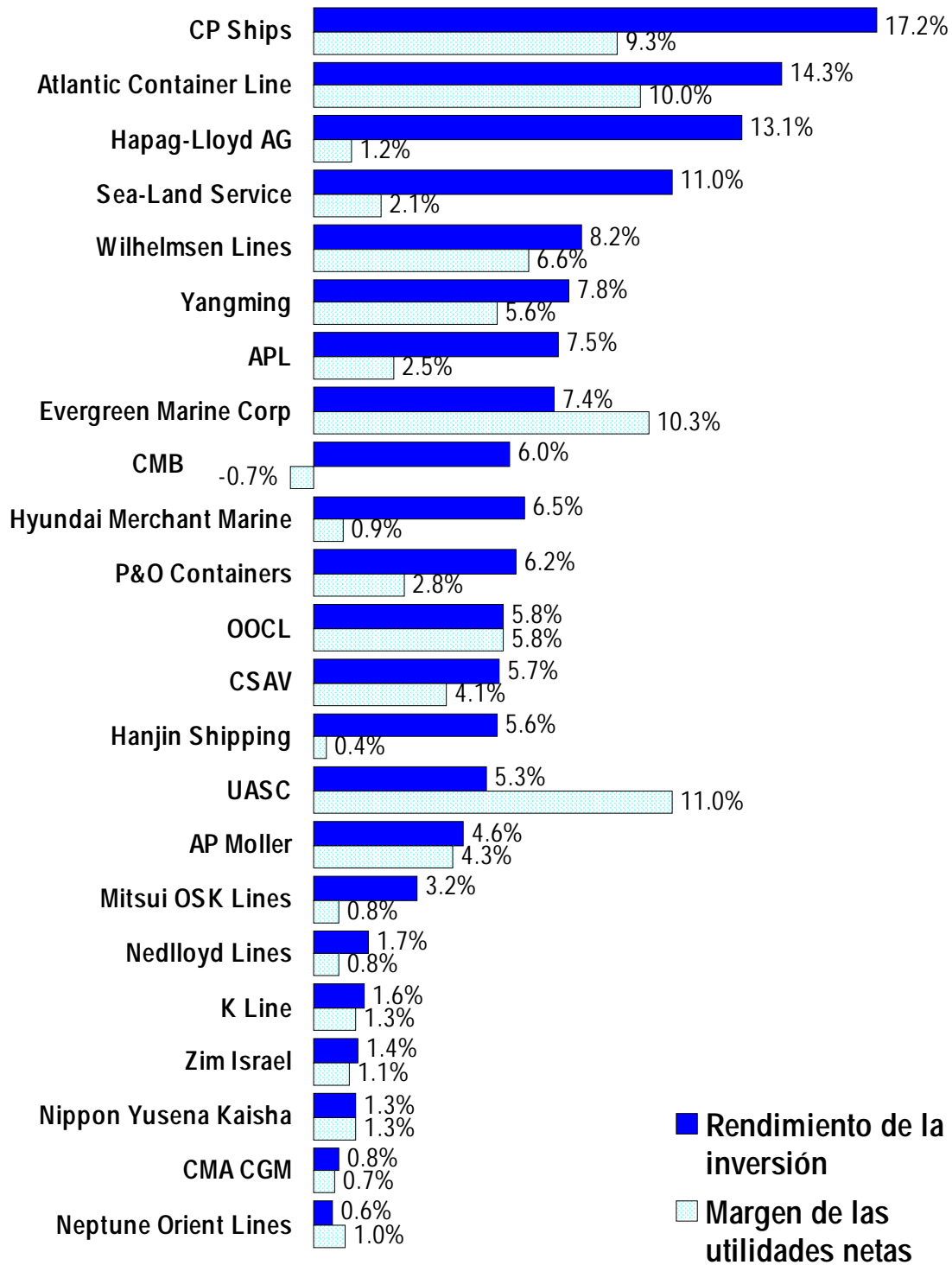
Fuente: *Lloyd's List*, en <http://pnp.individual.com>, 9 de marzo de 1998.

El vigor de la demanda de servicios de transporte en buques de líneas regulares ha resultado en un aumento de las utilidades brutas de explotación. Sin embargo, en relación con el aumento de los ingresos y del capital invertido, la media de los resultados financieros de los transportistas no ha mejorado. En septiembre de 1997, *Containerisation International*, publicó los márgenes de utilidades netas (es decir, la utilidad neta dividida por los ingresos totales) y los rendimientos de las inversiones (es decir, las utilidades de explotación divididas por el total de los activos) de más de 20 empresas navieras de primera línea.

- De éstas, el 56% informó que los resultados financieros de 1996 fueron peores que en 1995 mientras que el 44% informó que habían mejorado los márgenes de utilidades netas y el rendimiento de las inversiones.
- El promedio de los márgenes de utilidades netas fue del 3.66%, lo que significa una ligera caída con respecto a 1995.
- El promedio de los rendimientos de las inversiones fue del 6.21%, que representa una leve mejora con respecto al año anterior.

Gráfico 24

RESULTADOS FINANCIEROS DE LOS TRANSPORTISTAS DE PRIMERA LÍNEA, 1996



Tres de las cinco empresas navieras más rentables que figuran en el gráfico 24 son transportistas que operan en determinados segmentos del mercado. Estas son, CP Ships y Atlantic Container Line, cuya actividad se concentra principalmente en el tráfico transatlántico, y Wilhelmsen Lines, que opera principalmente buques de autotransbordo (buques ro/ro) y buques de carga polivalentes.

Desafortunadamente, las fuentes utilizadas en el análisis de la incidencia del tamaño en la rentabilidad (véase el capítulo II) no incluyen a la mayoría de las empresas que operan en segmentos del mercado, como las que se acaban de mencionar. Las próximas investigaciones deberían incluir una gama de empresas más amplia. En ese caso, se podrían incorporar variables simuladas a las regresiones econométricas a fin de tener en cuenta las empresas que operan en nichos del mercado. Es posible que tales investigaciones permitan concluir que, para generar rendimientos adecuados sobre las inversiones, las empresas navieras deben ser grandes u operar en determinados segmentos del mercado.

2. Causas de la caída de los fletes

En términos reales, e incluso en términos nominales, durante muchos años la evolución de los fletes ha sido hacia la baja. Algunos operadores lo atribuyen a un exceso de capacidad. Sin embargo, habida cuenta del persistente aumento de la demanda de servicios de transporte en buques de líneas regulares, las causas principales de la reducción de las tarifas no es esa. Fuera de las fluctuaciones ocurridas en el corto plazo, la disminución en el largo plazo tiene tres motivos principales:

- Los avances tecnológicos;
- Las economías de escala; y
- La competencia.

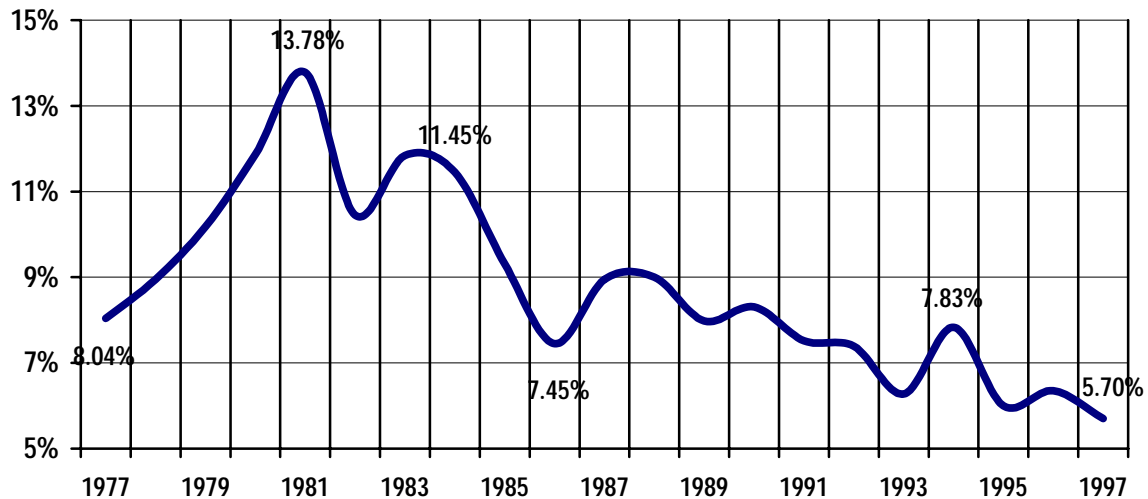
Los transportistas se proponen aprovechar la disminución de costos logrados mediante los avances tecnológicos y las economías de escala para incrementar su participación en el mercado. Estas reducciones de costos, combinadas con las fuerzas del libre mercado, especialmente la libertad de acceso de nuevos proveedores de servicios de transporte, llevarán necesariamente a una reducción de los fletes.

Otras ramas de actividad habitualmente vinculadas con la globalización de la economía han registrado disminuciones de costos mucho más pronunciadas. El costo de una llamada telefónica de Nueva York a Londres se ha reducido de 300 dólares en 1930 (en dólares de 1996) a 1 dólar en la actualidad. En los últimos dos decenios, el costo del procesamiento informático ha disminuido a razón del 30% anual en términos reales (*The Economist*, 18 de octubre de 1997, p. 79).

Los ingresos totales de las empresas marítimas están creciendo debido al aumento de la demanda. Si bien los indicadores financieros, como el rendimiento de la inversión y el margen de

utilidades netas no son demasiado extraordinarios, no deberían compararse sólo con los de los años anteriores, que probablemente sean más altos. Más bien, deben compararse con el costo del capital y los tipos de interés internacionales, que han alcanzado niveles excepcionalmente bajos. A fines de 1997, los bonos del Gobierno de los Estados Unidos devengaban un tipo de interés de sólo el 5.7%, mientras que a fines de 1996 éste era del 6.635%. Ese valor es el más bajo de los últimos 25 años (véase el gráfico 25).

Gráfico 25
RENDIMIENTO DE LOS BONOS DEL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS



Fuente: Global Financial Data, en <http://www.globalfindata.com/tbusbond.htm>.

En los precios del petróleo se puede observar una evolución similar. A principios de 1998 éste alcanzó los niveles más bajos de los últimos dos decenios. El aprovisionamiento de combustible es uno de los componentes más importantes de los costos variables de las empresas marítimas y éstos se han reducido aún más gracias a la caída de los precios del petróleo. En marzo de 1998, el precio de este combustible era de sólo 13 dólares el barril y “algunos pronostican que el precio del petróleo podría bajar hasta los 10 dólares por barril” (*Washington Post*, 20 de marzo de 1998).

Recuadro 10

**SEA-LAND: AUMENTA EL VOLUMEN Y DISMINUYEN LOS COSTOS:
SIN EMBARGO, CAE LA RENTABILIDAD**

Durante el cuarto trimestre de 1997, “Sea-Land, la empresa estadounidense de transporte marítimo de contenedores no pudo superar los efectos adversos de la caída de los fletes en las principales rutas comerciales. Los ingresos de explotación del último trimestre se redujeron abruptamente a 75 millones de dólares, lo que representa una disminución del 17%. Ésta es considerable si se la compara con los ingresos sin precedentes de 90 millones de dólares obtenidos en el mismo período del año anterior.”

“Asimismo, los ingresos medios por contenedor logrados por Sea-Land cayeron de 2 245 a 2 121 dólares, o sea un 6%”, en relación con el cuarto trimestre de 1996. En todo el año 1997, los ingresos medios por contenedor registraron una reducción de 2 319 a 2 145 dólares, equivalente a un 8%.

Una comparación entre los años 1997 y 1996, demuestra que se produjo una reducción del 1% de los gastos de explotación y que el volumen de tráfico aumentó en un 2%. Sin embargo, a raíz de la caída de las tarifas, los ingresos globales de 4 000 millones de dólares se redujeron en un 1% con respecto al año anterior.

Si los propietarios de Sea-Land hubieran invertido en bonos del Gobierno de los Estados Unidos, sus ingresos hubieran disminuido en un 14% porque el rendimiento de los bonos se redujo del 6.635% al 5.7%. En consecuencia, la reducción del 17% en los ingresos de explotación no es tan grave, después de todo. Sea como fuese, los ingresos de 90 millones de dólares habían sido los mayores alcanzados hasta la fecha. En 1996, Sea-Land había declarado un rendimiento de la inversión del 11%, ampliamente superior que las ganancias del 6.6% que hubieran podido devengar los inversionistas de la empresa si hubieran invertido en bonos del Gobierno.

Fuente: *Lloyd's List*, en <http://pnp.individual.com>, 23 de enero de 1998.

C. ¿EXISTE UNA CAPACIDAD EXCEDENTARIA EN LOS SERVICIOS DE LÍNEAS REGULARES?

1. Diversidad de opiniones

Pese a que el análisis previo arroja una imagen más bien positiva, no se puede excluir la posibilidad de que en el futuro previsible se produzca un exceso de tonelaje. En un estudio reciente realizado por Howard Holder, un consignatario de buques de Londres, se estima que en 1998 se entregarán 277 buques, cuya capacidad combinada será de 500 000 TEU.³⁰ Esta cifra equivale al 16% de la flota existente. Como la antigüedad promedio de los buques portacontenedores es relativamente baja, puede considerarse que la incorporación de nuevos buques significará, en la práctica, un incremento neto de la capacidad total. Ello significa que la capacidad está aumentando a un ritmo que duplica el del crecimiento estimado de la demanda. Los pronósticos indican que la tasa de crecimiento del comercio en buques de líneas regulares continuará siendo muy elevada, pero muchos comentaristas consideran que las empresas de transporte en buques de líneas regulares están cometiendo el mismo error que cometieron los propietarios de buques tanque en los años setenta. En ese período encargaron tantos buques, que

³⁰ *Shipping Times*, en <http://www.asia1.com.sg/shippingtimes>, 26 de enero de 1998.

entre 1970 y 1975 la capacidad de transporte de la flota de buques tanques se duplicó, lo que derivó en una brusca caída de los fletes.³¹

Por su parte, la UNCTAD estima que en la actualidad, la flota unitarizada del mundo, constituida principalmente por buques portacontenedores, es el único conjunto importante de buques que no tiene capacidad excedentaria. Mientras que, según los cálculos de la UNCTAD, en el período 1989-1995 la capacidad excedentaria oscilaba entre el 1% y el 2%, en 1996 este valor había caído a cero. En cambio, la UNCTAD estimó que la capacidad excedentaria de la flota de buques convencionales de carga general era del 2.2%, la de los buques de carga seca a granel era del 6.7% y la de los buques tanque era del 10% (UNCTAD, 1997). Asimismo, otros estiman que en 1998 la demanda seguirá siendo superior a la capacidad. P&O Nedlloyd supone que “es poco probable que el año próximo el aumento de la capacidad de la flota mundial supere el crecimiento del comercio global. Actualmente, P&O Nedlloyd estima que el comercio mundial en 1998 crecerá un 8% mientras que la capacidad de la flota no aumentará más que un 7%”.³² En tal sentido, cabe citar al Presidente de Maersk Inc: “Dadas las condiciones actuales del comercio mundial, no creo que haya problemas”.³³ Según la empresa OOCL, la realidad es que el factor de carga, expresado en TPM, en la ruta más importante (entre Asia y Europa) aumentará en los próximos años. En 1996 fue del 86%, teniendo en cuenta el tráfico en ambos sentidos, y se estima que aumentará al 89% para el tráfico hacia el este y al 92% para el tráfico hacia el oeste.

En un estudio de gran amplitud realizado recientemente por Mercer Management Consulting a pedido de la Dirección de Carga de la Comisión Europea (DG II), se concluyó que la dinámica de la oferta y la demanda está operando adecuadamente. Fuera de algunos desequilibrios temporales en determinadas rutas, en el largo plazo el funcionamiento del proceso de adaptación a nivel mundial ha sido tal que no puede considerarse como una de las causas principales de la relativa falta de rentabilidad de los transportistas (*International Transport Journal*, N° 40, 1997). Los pedidos de buques en los astilleros de todo el mundo, en términos de plazas de contenedores, han decaído en los últimos meses de la tercera parte a aproximadamente la cuarta parte de la capacidad existente, lo que indica que el mercado está respondiendo racionalmente a los temores que había en cuanto a los excedentes (Rogliano Salles, 1998, p. 21).

El espacio disponible en todo el mundo para el transporte de contenedores nunca podía llenarse por completo. Este hecho es el resultado de los desequilibrios comerciales, las fluctuaciones de corto plazo en distintas rutas y la necesidad de los transportistas de responder con flexibilidad a las variaciones de la demanda. Sin embargo, hoy día casi todos los participantes del mercado tienen la impresión de que la capacidad excedentaria es muy alta. Los principales motivos parecen ser:

³¹ DRI/McGraw-Hill y Mercer Management Consulting en *World Sea Trade Service Review*, tercer trimestre de 1996, p. III1.

³² M. Seymour, Director de P&O Nedlloyd para el comercio del Lejano Oriente, Asia y el Oriente Medio, citado en *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 27 de noviembre de 1997.

³³ T. Thomson, Presidente de Maersk, Inc., citado en *Shipping Times*, en <http://web.3.asia1.com.sg/timesnet>, 14 de noviembre de 1996.

- El debilitamiento de las conferencias;
- El hecho de que los servicios son cada vez más homogéneos. Esto quiere decir que para una ruta y una frecuencia determinadas, los clientes prestan mayor atención a las diferencias de precio que a la “calidad” de la manipulación de la carga;
- El aumento de los costos fijos y la caída de los costos variables, que encarecen considerablemente la capacidad ociosa; y
- La construcción de un número creciente de buques de mayor tamaño con el objeto de mejorar las economías de escala que, naturalmente, produce un aumento de la capacidad real.

2. Deterioro de los mecanismos de fijación de tarifas

El debilitamiento o desaparición de muchas conferencias, acuerdos y otros mecanismos de fijación de tarifas no genera una capacidad adicional o excedentaria mientras no cambia la demanda. Sólo pone en evidencia la capacidad excedentaria oculta y refuerza la competencia. La dificultad de controlar el suministro de servicios de transporte marítimo también ha afectado la posibilidad de establecer tarifas comunes. Desde el punto de vista de los transportistas, esta situación “genera” una capacidad excedentaria porque resulta más difícil vender el espacio existente al mismo precio. La incidencia de esta situación en las tarifas ha sido considerable.

Por ejemplo, en la publicación *Traffic World* se informa que “el costo del transporte marítimo entre Centroamérica y la región de Nueva Orleans ha sufrido una caída vertiginosa de hasta un 30% desde la desaparición del consorcio, que al controlar el grueso del comercio entre Centroamérica, la costa del Golfo de México y Florida meridional, podía fijar las tarifas”.³⁴

Desde el punto de vista de los servicios de líneas regulares, la intensidad de la competencia puede considerarse un método poco refinado de fijación de tarifas. Por ejemplo, a fines de 1997, en la ruta entre Asia y Europa, los buques operaban a capacidad plena y aún así lo hacían a pérdida, mientras que en las rutas transatlánticas la capacidad utilizada de los buques era del 80% y sin embargo las empresas participantes generaban utilidades.³⁵ Es probable tanto el exceso de capacidad como las utilidades generadas se deban a una coordinación más ajustada de los precios entre las líneas de la ruta transatlántica. Sin embargo, será más difícil seguir fijando tarifas porque la New World Alliance ha comenzado a ofrecer nuevos servicios en esta ruta comercial.

³⁴ *Traffic World*, en <http://pnp.individual.com>, 5 de noviembre de 1996.

³⁵ Jim Poon, Presidente de OOCL (Europa), citado en *Lloyd's List*, en <http://pnp.individual.com>, 7 de noviembre de 1997. En el artículo también se dice que “en el pasado las iniciativas adoptadas por la FEFC (Far East Freight Conference) para restablecer los precios se socavaban por los recortes de tarifas decididos en forma independiente, mientras que el Trans-Atlantic Conference Agreement ha podido imponer mucho más disciplina tarifaria entre sus miembros”.

3. Competencia de precios y no de calidad

Al tiempo que se deterioran los mecanismos de fijación de precios, se fortalecen los cargadores, y sobre todo los transitarios. La competencia por estos clientes entre las empresas marítimas es cada vez mayor, centrándose más bien en las reducciones de costos que en la diferenciación de los productos. Como sólo tienen que fijarse en los precios, los cargadores pueden aprovechar aún más la competencia, porque es más fácil comparar las distintas ofertas. Todos los transportistas utilizan la misma tecnología (es decir, el transporte en contenedores) y se ocupan cada vez menos de la manipulación y el almacenamiento de la carga propiamente dichos.

El transporte de la carga en contenedores ha limitado las posibilidades de competencia de los transportistas en materia de calidad. A menudo, quienes se encargan de la manipulación de la carga son los exportadores o los transitarios y no las empresas marítimas. Por ejemplo, en Estados Unidos y el Reino Unido los transitarios manejan la tercera parte de la carga. En Alemania, la proporción supera el 75%. Aun cuando sea el transportista quien se ocupe de llenar los contenedores, el transporte marítimo propiamente dicho se ha convertido en un servicio homogéneo. Hoy día hay más competencia para vender sólo el transporte de contenedores mientras que en el pasado los transportistas también competían con respecto a la calidad y confiabilidad de la manipulación de la carga. En consecuencia, los transportistas deben enfrentar una mayor capacidad de competencia que en épocas anteriores, en que aún conservaban cierto poder “monopólico” en su rama de actividad.

Si bien esta tendencia no es nueva, intensifica la competencia y la percepción de que existe una capacidad excedentaria. Para las empresas marítimas es más fácil acceder a nuevos mercados, utilizando buques sin aparejos de carga y descarga y sin experiencia en el transporte de determinado tipo de carga, ya que en la mayoría de los puertos los mismos tipos de grúas de pórtico y los mismos tipos de buques manipulan el mismo tipo de contenedores.

4. Fijación de precios según el costo marginal

Como los costos fijos han aumentado y los costos variables son relativamente menores, los costos de oportunidad inherentes a la no utilización de la capacidad existente han subido. Hoy en día, no utilizar las plazas de contenedores disponibles resulta más oneroso, y este hecho no depende de que la capacidad excedentaria haya aumentado o no.

Por ejemplo, la puesta en servicio de los modelos más recientes de buques del tipo Maersk, de 6 000 o más TEU de capacidad, requiere una inversión inicial de casi 100 millones de dólares. Sin embargo, su tripulación está compuesta por 15 personas. Esto equivale a 1.7 millones de dólares por tripulante. En cambio, para un buque de carga general de 1 000 TPM, el gasto de capital puede ser de apenas 200 000 dólares por tripulante. Las inversiones necesarias en tecnologías de la información y de comunicaciones también generan costos fijos elevados y otro tanto ocurre con el cumplimiento de las normas de seguridad marítima y de protección del medio

ambiente, como el Código internacional de gestión de la seguridad (IGS) y el Convenio internacional sobre normas de formación, titulación y guardia para la gente de mar.

Se dice a menudo que para facilitar las economías de escala es preciso que los viajes de los buques de gran porte se hagan a carga plena. Sin embargo, también es cierto que si no se cumple con esta condición los costos de oportunidad son especialmente elevados y, en consecuencia, se refuerza la percepción subjetiva de que existe una capacidad excedentaria.

5. Ampliación de la capacidad a fin de lograr economías de escala

La creación real de capacidad adicional por parte de muchos servicios de líneas regulares se produce porque muchas de estas empresas prevén se mantendrá el proceso de crecimiento y porque, en respuesta a la caída de los fletes, los armadores tratan de reducir los costos a fin de lograr economías de escala. De este modo, la decisión adoptada por muchas empresas de ampliar su propia capacidad, incorporando nuevas plazas de contenedores o utilizando las plazas existentes en forma más eficiente, contribuye a generar un círculo vicioso (desde el punto de vista de los servicios de línea regulares) según el cual el aumento de la capacidad produce una caída de los fletes. Esto provoca un aumento de la capacidad que tiene por objeto reducir los costos unitarios en respuesta a la caída de los fletes.

El aumento de la capacidad es una decisión a largo plazo, adoptada en previsión de un incremento de la demanda. En consecuencia, es inevitable que en un primer momento se genere un exceso de capacidad que se irá reduciendo a medida que aumente la demanda.

Es difícil saber si todo lo antedicho generará realmente una capacidad excedentaria global. En los últimos meses, los pedidos de construcción de plazas de contenedores se han reducido de un tercio a cerca de un cuarto de las plazas existentes. Sin embargo, es casi seguro que los buques nuevos de mayor porte habrán de reemplazar a los buques más pequeños y antiguos que, en ese caso, deberán utilizarse en las rutas regionales o en los servicios de enlace. Los transportistas que operan esas rutas y servicios serán los más afectados.

D. ¿CABE ESPERAR MÁS FLUCTUACIONES DE LOS FLETES?

1. Nueva función de oferta

En el largo plazo, las empresas marítimas sólo podrán sobrevivir si los fletes cubren los costos unitarios totales promedio. Sin embargo, en el corto plazo, las empresas pueden optar por prestar sus servicios aun cuando los fletes no sean suficientes para cubrir los costos unitarios promedio, siempre y cuando logren cubrir los costos marginales inmediatos.

A medida que el aumento de la relación entre costos fijos y variables vaya generando una reducción de los costos marginales, se originará una nueva función de oferta. Si la oferta de

capacidad de transporte es excesiva, los servicios de líneas regulares se verán obligados a reducir aún más los fletes a fin de asegurarse al menos algunos ingresos, siempre y cuando esto les permita cubrir los costos marginales. Este mecanismo se denomina fijación de los precios según el costo marginal. Una vez que se reduzca la oferta excedentaria, las empresas deberán aumentar los fletes por encima del valor de equilibrio a largo plazo a fin de recuperar las pérdidas anteriores.

2. Respuestas más firmes ante el desplazamiento de la demanda

En el gráfico 26 se demuestra que un mismo desplazamiento de la demanda, como el que puede producirse después de una crisis financiera en Asia, puede originar respuestas distintas según cuál sea la función de oferta.

La disminución de los costos marginales y el aumento de los costos fijos generan una función de oferta como la que se ilustra en el gráfico titulado Nueva Situación. En esta situación, el desplazamiento de la curva de la demanda origina fluctuaciones más amplias en los fletes y una respuesta menos firme al volumen global de equilibrio de la oferta y la demanda que un desplazamiento similar de la demanda registrada en la situación anterior, en que los costos fijos eran más bajos y los costos variables más elevados.

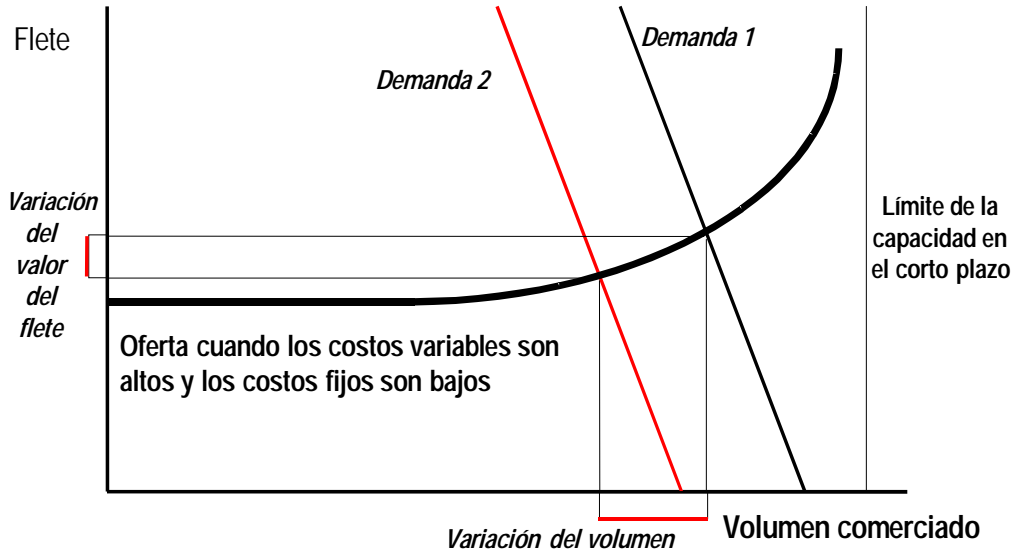
E. ¿PERDURARÁN LAS ALIANZAS?

1. Simetría y asimetría de intereses

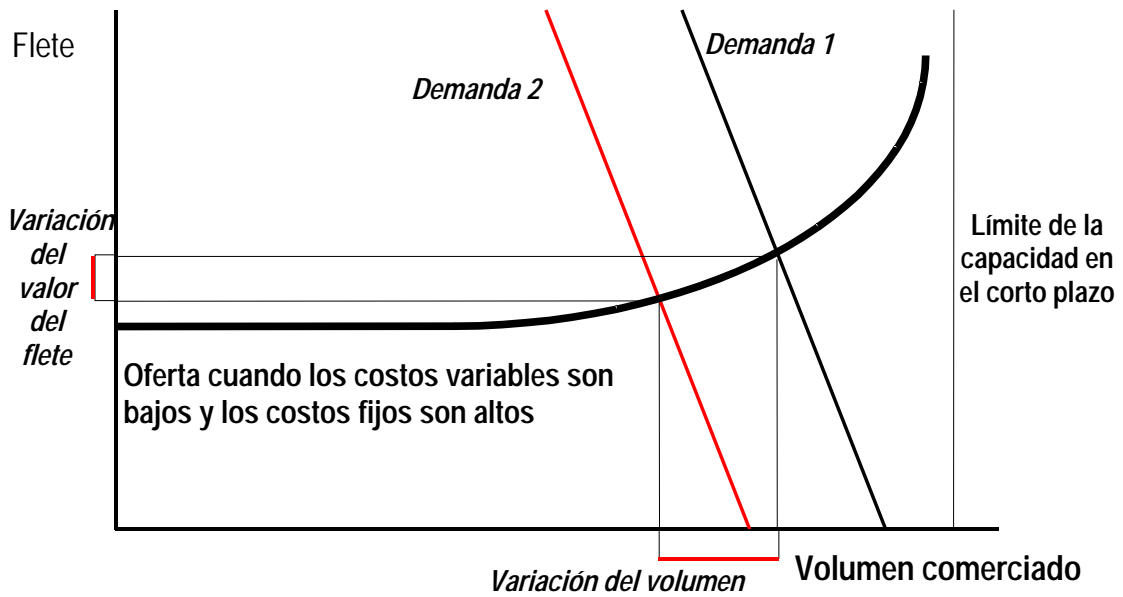
Los avances tecnológicos en materia de transporte, telecomunicaciones e informática han permitido a los operadores de los servicios de líneas regulares simplificar la integración de funciones, pero ello no significa que ya estén dispuestas a prescindir de su identidad como empresas. Si bien mantendrán sus propias funciones administrativas y de comercialización, fusionarán actividades como las transacciones con las empresas de seguros y los servicios jurídicos conexos, la gestión, utilización y reparación de buques y contenedores, la contratación del transporte interior y de los servicios marítimos de enlace y las inversiones en terminales portuarias y su operación.

Gráfico 26
EVOLUCIÓN DE LOS FLETES CON LA FUNCIÓN DE DEMANDA DE CORTO PLAZO

SITUACIÓN ANTERIOR



NUEVA SITUACIÓN



Fuente: CEPAL.

Los miembros de las alianzas mantienen sus respectivas identidades como empresas para asegurarse que puedan escindirse en caso de necesidad. El deseo de asegurarse que los vínculos de una alianza sean reversibles es contradictorio con la idea de que dicha relación se prolongue y permita aprovechar los activos de sus integrantes así como formular metas comerciales comunes. A menudo, los integrantes de una alianza descubren que la puesta en marcha de servicios de líneas regulares, con la participación de empresas diseminadas en todo el mundo, en las que los idiomas, las tradiciones empresariales, las estrategias comerciales y los planes a largo plazo son distintos, es más difícil de lo que imaginaban. Si los miembros no logran instrumentar un verdadero marco de cooperación y trabajo en equipo, es muy posible que tengan que dedicar más atención a resolver las desavenencias entre ellos que a prestar servicios a los propietarios de la carga, aprovechar más eficazmente sus activos e intensificar el control de los costos.

No es necesario que los intereses de los miembros sean totalmente compatibles. La experiencia de las alianzas industriales en otras ramas de actividad, ajenas al transporte marítimo, parece indicar que las alianzas más fructíferas deberían ser aquellas cuyos socios aporten rutas, recursos, buques y equipo que se complementen entre sí.³⁶ Si se produce una superposición apreciable de estos factores, se obstaculizaría considerablemente el trabajo en equipo y se generaría entre los miembros una situación de competencia en la que cada uno de ellos trataría de conquistar una posición predominante. Por ejemplo, antes de la fusión con P&O, Nedlloyd Lines era la empresa de transporte marítimo más importante en la ruta norte-sur y miembro de la Global Alliance, mientras que los otros miembros de la alianza eran transportistas de primera línea en la ruta este-oeste.

Todos los elementos que componen una alianza se magnifican, desde la maximización de las economías en materia de costos mediante la integración efectiva de las redes operacionales, la obtención de un gran volumen de carga a fin de llenar los buques diseñados para lograr economías de escala y la consolidación de las terminales portuarias, hasta la evacuación de consultas y la notificación de los cargadores o la armonización de las tradiciones empresariales. Por ejemplo, para Sea-Land Services resultó sumamente complejo aumentar el número de contenedores que necesitaba semanalmente (de 1 400 a 5 000) para llenar los buques que prestaban servicios en cuatro rutas distintas entre Asia y Europa (*The Journal of Commerce*, 23 de mayo de 1996, p. 3B).

2. Sustitución de las alianzas por las fusiones

En una alianza pueden surgir muchas complicaciones, cualesquiera sean las simetrías y asimetrías existentes entre sus miembros. Por ejemplo, en octubre de 1995, la empresa APL, integrante de la Global Alliance, redujo los fletes para los automóviles desarmados, las piezas de repuesto de automóviles y los materiales eléctricos que se transportaban desde Japón a los Estados Unidos en contenedores de 40 pies, reduciendo de 500 dólares a cerca de 100 dólares el

³⁶ Mark Kadar, "The future of global strategic alliances", *Containerisation International*, abril de 1996, pp. 81 y 83 a 85.

margen de diferencia entre los fletes de la conferencia y los fletes independientes. MOL, una empresa miembro de la misma alianza consideró que ese flete era tan bajo que no resultaba remunerativo. En julio de 1996, ALP redujo un promedio de 10 dólares los fletes de transporte del papel de desecho a Asia y al Lejano Oriente, cuya participación en el tráfico hacia el oeste es del 25% del total, pero luego redujo la rebaja a 2 dólares en respuesta a las presiones de los demás transportistas.³⁷

El hecho de que Nedlloyd fuera miembro de Global Alliance y P&O integrara la Grand Alliance planteó muchos interrogantes cuando ambas empresas decidieron fusionarse. A esta fusión le siguió la absorción de APL por NOL, empresas pertenecientes a distintas alianzas.

La incertidumbre reinante con respecto a los miembros de determinadas alianzas ha contribuido a malograr los esfuerzos por integrar los servicios de transporte interior. Los transportistas son reacios a iniciar la reorganización de los servicios de carretera, ferrocarril, barcasas y otros servicios terrestres con empresas de transporte en buques de líneas regulares que no adoptan compromisos claros con las alianzas. En consecuencia, aún no se ha explotado el sector que ofrece mayores posibilidades para aumentar la eficiencia. Los servicios interiores representan entre el 40% y el 75% de los costos de la mayoría de las empresas marítimas.³⁸

En estas condiciones se genera un círculo vicioso. Las alianzas carecen de estabilidad y, en consecuencia, los miembros no están demasiado dispuestos a asumir compromisos a largo plazo. Esta situación impide a las alianzas aprovechar plenamente las sinergias y las economías en materia de costos de que son capaces, lo que a su vez aumenta su inestabilidad y promueve las fusiones que permitan lograr la estabilidad deseada.

F. ¿ES DABLE ESPERAR QUE LOS PRINCIPALES TRANSPORTISTAS AMPLÍEN SU PARTICIPACIÓN EN LOS MERCADOS NORTE-SUR?

1. Para las empresas es preciso llenar los buques de mayor tamaño

No es probable que en el futuro cercano los buques postpanamax recalen en los puertos de América del Sur, África y Australia. Sin embargo, su mera existencia puede tener repercusiones para los puertos y las empresas marítimas de esas regiones.

Para lograr el aprovechamiento pleno de los nuevos buques postpanamax, los transportistas más importantes tendrán que aumentar el tráfico, agregando rutas de enlace en las zonas ubicadas fuera de las principales rutas comerciales que cubren Europa, América del Norte y el Lejano Oriente. Esta situación se convertirá en un hecho habitual para los buques que

³⁷ *The Journal of Commerce*, 21 de octubre de 1996, p. 3B; *Containerisation International*, septiembre de 1996, p. 25.

³⁸ *Lloyd's List*, en <http://pnp.individual.com>, 2 de diciembre de 1997; y Ray Miles, CP Ships, en *American Shipper*, febrero de 1997.

recorren las rutas este-oeste. Además, en muchos de los nuevos buques de gran tamaño hay numerosas conexiones para el transporte de carga refrigerada (Drewry Shipping Consultants, 1996b, p. 76). El ingreso de las empresas de transporte marítimo más importantes a los mercados regionales debe considerarse como un complemento de los servicios a nivel mundial. Para ilustrar esta complementación, en los gráficos 27 y 28 se muestra un servicio de la ruta este-oeste y otro de la ruta norte-sur, correspondientes a sendas empresas navieras de primera línea.

2. El efecto de cascada

Debido a la renuencia de las empresas marítimas a desguazar los buques de menor porte, la sustitución de los cargueros de 1 000 a 4 000 TEU de capacidad por los de 5 000 y 6 000 o más TEU en las principales rutas comerciales este-oeste genera un efecto de cascada, por el que los buques más pequeños se destinan a las rutas secundarias.

Los buques que se están eliminando de las rutas este-oeste son más grandes que los que se utilizan actualmente en las rutas norte-sur. La mayoría carece de equipo propio de manipulación de carga. De este modo, los operadores portuarios del hemisferio sur se ven en la necesidad de instalar grúas de pórtico.

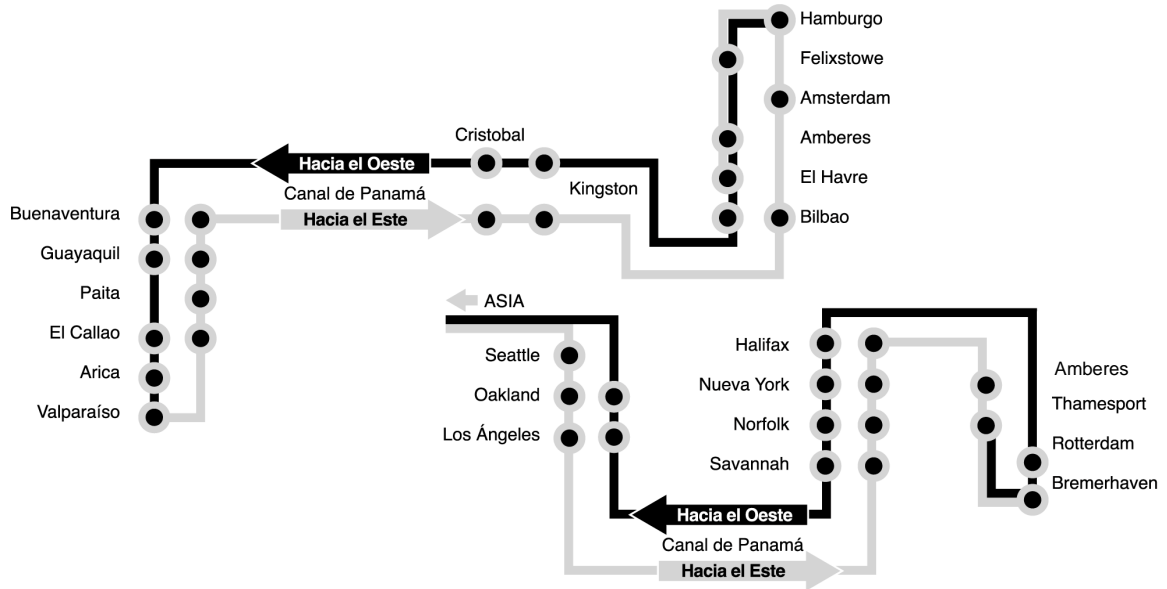
Es evidente que las empresas más importantes tienen muchos incentivos para ampliar sus actividades a los mercados regionales. Se observa un incremento notable de los vínculos entre las principales rutas este-oeste con el tráfico intrarregional tradicional y con las rutas norte-sur. Los trayectos que una vez fueron parte de un viaje completo en las rutas norte-sur se están convirtiendo en rutas de enlace para los transportistas de primera línea.

Gráfico 27
EJEMPLO DE LOS SERVICIOS NORTE-SUR Y ESTE-OESTE
DE LA EMPRESA MAERSK



Fuente: Maersk, en <http://www.maerskline.com>.

Gráfico 28
**EJEMPLO DE LOS SERVICIOS NORTE-SUR Y ESTE-OESTE
 DE LA EMPRESA HAPAG-LLOYD**



Fuente: Hapag-Lloyd, en <http://www.hlcl.de>.

Nota: Hace poco, Hapag-Lloyd agregó a la ruta este-oeste una escala en Panamá, y de este modo vinculó los dos servicios.

3. Evolución a nivel regional

a) África

En el cuadro 8 figura una lista de las 20 líneas de transporte de contenedores más importantes que han participado en el tráfico comercial norte-sur de África. El número de estas empresas aumentó de siete en 1980 a 11 en 1994.

Cuadro 8
**INSERCIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS MARÍTIMAS EN EL TRÁFICO COMERCIAL
 NORTE-SUR DE ÁFRICA**

1980	1985	1990	1994
K-Line	Cosco	APL	Cosco
Maersk	DSR	Cosco	DSR
MSC	Hapag-Lloyd	DSR	Evergreen
Nedlloyd	K-Line	K-Line	K-Line
NYK	Maersk	Maersk	Maersk
OCL	MOL	MOL	MOL
P&O	MSC	MSC	MSC
	Nedlloyd	Nedlloyd	Nedlloyd
	NYK	NYK	NYK
	OCL	P&OCL	P&OCL
		Zim	Zim

Fuente: Drewry Shipping Consultants, *North South Container Trades*, Londres, 1995, p. 71.

A continuación se reproducen algunos sueltos de prensa en los que se describen las actividades de las principales empresas marítimas en África.

9 de octubre de 1997: La empresa Maersk tiene la mira puesta en el crecimiento de África central y occidental. Como parte de sus planes de expansión en África occidental, el gigante naviero danés ha inaugurado un servicio semanal al puerto de San Pedro, el segundo en importancia de Côte d'Ivoire.³⁹

14 de noviembre de 1997: Las empresas P&O Nedlloyd y Mitsui OSK han anunciado que una ampliación importante de los servicios de líneas regulares entre África oriental, las islas del océano Índico y Asia sudoriental.⁴⁰

³⁹ Reuters. Obtenido en la Internet a través de infoseek el 9 de octubre de 1997.

⁴⁰ *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 14 de noviembre de 1997.

b) Oceanía

En el cuadro 9 figura una lista de las 20 líneas de transporte de contenedores más importantes que han participado en el tráfico comercial norte-sur de Oceanía. El número de estas empresas aumentó de 10 en 1980 a 15 en 1994.

Cuadro 9
INSERCIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS MARÍTIMAS EN EL TRÁFICO COMERCIAL NORTE-SUR DE AUSTRALASIA

1980	1985	1990	1994
Cosco	APL	APL	APL
K-Line	Cosco	Cosco	Cosco
Hapag-Lloyd	Hyundai	Hapag-Lloyd	Hanjin
MOL	Hapag-Lloyd	K-Line	Hapag-Lloyd
Nedlloyd	K-Line	MOL	K-Line
NOL	MOL	MSC	Maersk
NYK	Nedlloyd	Nedlloyd	MOL
OCL	NOL	NOL	MSC
OOCL	NYK	NYK	Nedlloyd
Zim	OCL	OOCL	NOL
	OOCL	P&OCL	NYK
	Yangming	Sea-Land	OOCL
	Zim	Yangming	P&OCL
		Zim	Yangming
			Zim

Fuente: Drewry Shipping Consultants, *North South Container Trades*, Londres, 1995, p. 76.

A continuación se reproducen algunos sueltos de prensa en los que se describen las actividades de las principales empresas marítimas en Oceanía.

10 de enero de 1997: Aumenta el número de empresas navieras que utilizan a Singapur como puerto de concentración de cargas destinadas a Australia y Nueva Zelanda, porque el tamaño de los buques de las empresas más importantes supera los volúmenes de carga ofrecidos y el costo de los servicios directos son mayores que los de las operaciones de transbordo (*International Transport Journal*, N° 2, 1998, p. 33).

4 de marzo de 1997: Los fletes marítimos entre Australia y Nueva Zelanda se han reducido en un 20% como resultado de la liberalización del tráfico en esta ruta.⁴¹

⁴¹ Associated Press, en <http://pnp.individual.com>, 4 de marzo de 1997.

- 1° de enero de 1998: Las empresas marítimas que sirven la ruta directa entre Europa y Australasia “atormentadas” por un sinnúmero de servicios de enlace que disponen de una cantidad casi inagotable de plazas de contenedores vacías. Sin embargo, pese a que los armadores prefieren la ruta directa, las rutas de enlace determinan los precios del mercado (*Containerisation International*, enero de 1998, p. 45).
- 1° de febrero de 1998: Servicio rápido de P&O Nedlloyd a Auckland. Combinando los servicios de Europa al Lejano Oriente, cuyo destino final es Singapur, y los servicios de Asia sudoriental entre este último puerto y Auckland, ahora la empresa ofrece a sus clientes viajes semanales en día fijo. Según P&O Nedlloyd, este es el servicio semanal más rápido de esta ruta (*International Transport Journal* N° 12, 1998, p. 41).
- 1° de abril de 1998: La ruta entre Australia y Tasmania se está convirtiendo en una simple etapa de los transportistas marítimos que unen Australia con Nueva Zelanda. La ruta a Tasmania propiamente dicha está próxima a desaparecer. La rentabilidad media por TEU se ha reducido en un 65% en ocho años (*Containerisation International*, abril de 1998, p. 65).

c) América del Sur

En el cuadro 10 figura una lista de las 20 líneas de transporte de contenedores más importantes que han participado en el tráfico comercial norte-sur de América del Sur. En 1980 ninguna empresa de este tipo prestaba servicios en esta ruta, mientras que en 1994 había 12.

Cuadro 10
**INSERCIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS MARÍTIMAS EN EL TRÁFICO COMERCIAL
 NORTE-SUR DE AMÉRICA DEL SUR**

1980	1985	1990	1994
	Hapag-Lloyd K-Line MOL Nedlloyd NYK Zim	Cosco DSR Hapag-Lloyd K-Line MOL MSC Nedlloyd NYK Zim	Cosco DSR Evergreen Hapag-Lloyd K-Line Maersk MOL MSC Nedlloyd NYK Sea-Land Zim

Fuente: Drewry Shipping Consultants, *North South Container Trades*, Londres, 1995, p. 69.

A continuación se reproducen algunos sueltos de prensa en los que se describen las actividades de las principales empresas marítimas en América del Sur.

- 1° de julio de 1997: Se ha comenzado a incorporar buques de más de 2 000 TEU al tráfico con América del Sur. Esto podría tener repercusiones importantes para los buques compactos de 1 500 a 1 700 TEU que han dominado el mercado hasta ahora (*Containerisation International*, julio de 1997, p. 18).
- 4 agosto de 1997: Acuerdo de Maersk y Sea-Land con respecto a América del Sur. Ambas empresas trabajarán en forma conjunta en los servicios que unen la costa oriental de América del Sur con América del Norte y Europa.⁴²
- 21 de agosto de 1997: Cinco empresas marítimas de primera línea constituyen una nueva sociedad que prestará servicios en la ruta Europa- América del Sur. Las líneas Blue Star, Contship, DSR-Senator, Montemar y P&O Nedlloyd han firmado un compromiso a largo plazo para ofrecer un servicio semanal mediante el despliegue de buques de 2 400 TEU.⁴³

⁴² *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 4 de agosto de 1997.

⁴³ *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 21 de agosto de 1997.

- 3 de septiembre de 1997: Cargadores argentinos evalúan la carga de productos a granel en contenedores. Los fletes mínimos de las empresas marítimas han contribuido a alentar el desarrollo de la carga a granel en contenedores en el Río de la Plata, Argentina.⁴⁴
- 15 de septiembre de 1997: APL agrega un servicio entre los Estados Unidos y Argentina y Brasil. APL ha incorporado dos servicios semanales al pujante comercio entre América del Norte y América del Sur.⁴⁵
- 9 de octubre de 1997: Lauritzen cambia su estrategia. La empresa designó a su nuevo socio, OOCL, como transportista principal de carga refrigerada entre América y Asia. La carga refrigerada proveniente de América del Sur se trasladará al Lejano Oriente vía Los Ángeles.⁴⁶
- 14 de octubre de 1997: Christopher Rankin de P&O Nedlloyd (América del Norte) dijo que la carga semanal de la costa oriental de los Estados Unidos a la costa oriental de América del Sur es de 8 200 TEU. Si se agrega un 10%, correspondiente a cargas cuyo destino está en la misma ruta, la cifra asciende a 9 000 TEU semanales. Con una tasa de utilización hipotética del 90%, se obtiene la cifra aproximada de 10 000 TEU por semana. Esta carga es más o menos suficiente para que participen en esta ruta tres o cuatro alianzas o consorcios que utilicen buques de 2 500 a 3 000 TEU de capacidad. Suponiendo que cada grupo está constituido por tres miembros, pueden participar en este tráfico entre nueve y 12 transportistas. Actualmente la cifra es de 30.⁴⁷
- 1° de enero de 1998: P&O Nedlloyd ha creado un nuevo servicio estacional para el transporte de café en contenedores de los puertos de Acajutla y Corinto en la costa occidental de Centroamérica a Cartagena en Colombia. Este servicio, denominado “servicio expreso”, realiza el enlace con el New Caribbean Service que realiza el transporte final a Europa (*Containerisation International*, enero de 1998, p. 19).
- 1° de enero de 1998: Evergreen Caribbean alimenta el “hongo”. Desde la apertura del centro de concentración de contenedores en Panamá, a fines de 1997, Evergreen ha ampliado el sistema de enlace entre los puertos del Caribe a fin de afirmar la nueva terminal en el sistema de líneas

⁴⁴ *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 3 de septiembre de 1997.

⁴⁵ *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 25 de septiembre de 1997.

⁴⁶ Comtex, en <http://pnp.individual.com>, 9 de octubre de 1997.

⁴⁷ Seminario de la Liga Marítima de Chile, 14 de octubre de 1997.

locales y transatlánticas. Ahora opera tres circuitos semanales, cada uno con dos buques de 510 a 846 TEU (*Containerisation International*, enero de 1998, p. 10).

- 25 de febrero de 1998: Las empresas marítimas agregan buques portacontenedores al tráfico de la costa oriental de América del Sur. Crowley American Transport incorporará buques más grandes y rápidos a la rotación existente de siete buques (*The Journal of Commerce*, 26 de febrero de 1998, p. 12A).
- 14 de abril de 1998: Cosco dispuesta a participar en el tráfico norte-sur. Cosco podría asociarse con Transroll de Brasil para los servicios a América del Sur.⁴⁸
- 22 de mayo de 1998: APL establecerá una empresa de operaciones conjuntas con TMM de México. De esta forma espera impulsar el tráfico de contenedores entre Asia y México.⁴⁹
- 23 de abril de 1998: Evergreen inaugura un servicio entre Europa septentrional y la costa oriental de América del Sur con un buque de 4 211 TEU, que zarpará de Rotterdam. En Europa también hará escala en Hamburgo, Thamesport, Zeebrugge, y El Havre. En la terminal de Evergreen en Colón, Panamá, se transbordarán los contenedores destinados a América del Sur a alguno de los siete buques que operan el nuevo servicio semanal entre la costa oriental de los Estados Unidos y la costa oriental de América del Sur. En esta ruta, los buques recalarán en Puerto Cabello, en Venezuela, Rio de Janeiro, Santos, Río Grande do Sul, en el Brasil, y Buenos Aires en la Argentina. Los buques que realicen el trayecto hacia el norte zarparán directamente de Rio de Janeiro a Nueva York donde se realizará el transbordo de la carga destinada a Europa septentrional.⁵⁰

d) Asia meridional

En el cuadro 11 figura una lista de las 20 líneas de transporte de contenedores más importantes que han participado en el tráfico comercial norte-sur de Asia meridional. El número de estas empresas aumentó de tres en 1980 a 15 en 1994.

⁴⁸ *Shipping Times*, en <http://web3.asia1.com.sg/timesnet/data/can/docs/cna3269.html>, febrero de 1998.

⁴⁹ *Shipping Times*, en <http://web3.asia1.com.sg/timesnet>, 22 de mayo de 1997.

⁵⁰ *Fairplay*, en <http://www.fairplay-publications.co.uk>, 23 de abril de 1998.

Cuadro 11
**INSERCIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS MARÍTIMAS EN EL TRÁFICO COMERCIAL
 NORTE-SUR DE ASIA MERIDIONAL**

1980	1985	1990	1994
APL P&O Sea-Land	APL CMA DSR Hapag-Lloyd Maersk MOL Nedlloyd NOL OCL Sea-Land	APL CMA Cosco DSR Evergreen K-Line Maersk MOL Nedlloyd NOL OOCL P&OCL Sea-Land Yangming Zim	APL CMA Cosco DSR/Senator Evergreen K-Line Maersk MOL Nedlloyd NOL OOCL P&OCL Sea-Land Yangming Zim

Fuente: Drewry Shipping Consultants, *North South Container Trades*, Londres, 1995, p. 73.

A continuación se reproducen algunos sueltos de prensa en los que se describen las actividades de las principales empresas marítimas en Asia meridional.

20 de enero de 1998: APL ingresa al mercado de la India. El nuevo servicio se conecta en Singapur con los servicios de porte marítimo de APL entre los Estados Unidos y Asia y en Colombo con los servicios de la empresa a Europa.⁵¹

14 de abril de 1998: Servicio de enlace de Uniglory al subcontinente indio. La empresa ha anunciado su intención de operar en el subcontinente indio utilizando servicios de enlace a través de Singapur, Colombo y los Emiratos Árabes Unidos.⁵²

e) **Perspectivas**

África todavía es un mercado relativamente chico para los servicios de líneas regulares. En 1997, Maersk inauguró nuevos servicios a la región pero, en términos generales, la expansión de los principales transportistas de la ruta este-oeste en el tráfico con África parece haberse estabilizado. Hay menos empresas dedicadas al tráfico este-oeste que desarrollan actividades en

⁵¹ *Shipping Times*, en <http://web3.asia1.com.sg/timesnet/data/can/docs/cna3180.html>, enero de 1998.

⁵² *Shipping Times*, en <http://web3.asia1.com.sg/timesnet/data/can/docs/cna3225.html>, abril de 1998.

África que en las demás rutas principales norte-sur. La carencia de grúas de pórtico en la mayoría de los puertos de África y la complejidad de la situación económica y jurídica de muchos países de la región pueden contribuir a proteger por algún tiempo a las otras empresas especializadas más pequeñas, obstaculizando la inserción en ese mercado de los 20 servicios de líneas regulares más importantes. Los centros de transbordo que compiten con los servicios directos norte-sur están ubicados principalmente en el sur de España y en los golfos de Omán y Adén.

Los principales armadores de líneas regulares prestan servicios a Australia y Nueva Zelandia desde hace muchos años. Los servicios directos están compitiendo encarnizadamente con los servicios indirectos, que realizan las operaciones de transbordo en Singapur, el centro más grande del mundo en esta actividad. La intensidad de la competencia, las enormes distancias que separan a Australia y Nueva Zelandia de los mercados de Europa y América del Norte y la prolongada experiencia de esos países con las empresas que prestan servicios muy dinámicos en las rutas este-oeste, son un ejemplo muy claro de las dificultades que enfrentan los transportistas que sirven las rutas norte-sur. En lo que se refiere a las distancias, tipos de carga y aislamiento geográfico, la situación geográfica y económica de Nueva Zelandia es muy similar a la de Chile.

La última región incorporada a la red de transportistas mundiales fue América del Sur, porque hasta los años ochenta los gobiernos protegieron a las empresas marítimas regionales mediante sistemas de reserva de carga y porque hace muy poco tiempo que los sindicatos portuarios aceptaron el uso de contenedores. Hoy día, esta región es uno de los mercados del mundo que ha crecido más aceleradamente y la presión de los nuevos actores es muy intensa. Los servicios de transbordo en el Caribe, Panamá y Los Ángeles y Long Beach están compitiendo con los servicios directos norte-sur. Los volúmenes de carga y las distancias pueden justificar el establecimiento de un centro de concentración de cargas en la zona de Rio de Janeiro, Santos y Buenos Aires. Ya existe un servicio periódico directo a Asia que pasa por Sudáfrica. En cambio, en el futuro previsible no parece viable un centro de transbordo importante en la costa occidental.

El subcontinente indio está situado en el mismo centro de la ruta este-oeste más importante, o sea, la ruta entre Europa y Asia oriental, y en él se encuentra el principal centro de transbordo, situado en Colombo, Sri Lanka. Las empresas marítimas que sirven la ruta este-oeste están tratando de equilibrar el tráfico entre Europa y Asia oriental con el tráfico entre la India y esas regiones. En lo que se refiere al uso de contenedores, la India aún está atrasada con respecto a la mayoría de las demás regiones debido a las objeciones del sector laboral, lo que ha beneficiado en forma directa a Colombo en su condición de centro de transbordo. Si se registran progresos en materia de liberalización y de uso de contenedores, la India debería integrarse plenamente a la red mundial de los transportistas que sirven la ruta este-oeste.

G. ¿SEGUIRÁ AUMENTANDO EL PORCENTAJE DE LAS OPERACIONES DE TRANSBORDO?

1. Aumento del tráfico portuario y reducción de los recorridos de los buques

El proceso de consolidación del transporte marítimo, que implica el uso de buques de mayor porte, la materialización de fusiones y alianzas y el aumento de las operaciones de transbordo, tiene repercusiones profundas en el desarrollo de los puertos. A menudo, el análisis de esas repercusiones lleva a pensar que este proceso afectará en forma negativa al sector portuario. Sin embargo, ocurre todo lo contrario. La utilización de buques de mayor porte y el aumento de las operaciones de transbordo contribuye a incrementar el número de movimientos de contenedores en los puertos y a reducir las distancias recorridas por los buques.

Esta afirmación puede ilustrarse mediante un ejemplo numérico hipotético. En el cuadro 12 figuran las distancias entre varios puertos considerados como representativos. Suponiendo que en cada uno de los puertos de Valparaíso (Chile), Quetzal (Guatemala), Maracaibo (Venezuela) y Panamá el volumen de carga semanal destinada a cada uno de los puertos de Hamburgo (Alemania), Nueva York (Estados Unidos), Los Ángeles (Estados Unidos) y Yokohama (Japón) es de 1 000 TEU, pueden plantearse dos situaciones posibles.

Cuadro 12
DISTANCIA ENTRE PUERTOS CONSIDERADOS COMO REPRESENTATIVOS

	Panamá	Hamburgo	Nueva York	Los Ángeles	Yokohama
Valparaíso	2 658	7 713	4 638	4 806	9 280
Quetzal	938	5 993	2 908	2 047	6 807
Maracaibo	600	4 675	1 902	3 556	8 325
Panamá	0	5 005	1 972	2 956	7 725

Fuente: CEPAL, sobre la base de información publicada en *Fairplay Ports Guide*.

Si no se realizan transbordos (alternativa I), será preciso contar con cuatro veces cuatro servicios directos. Es decir, se necesitarán servicios individuales entre cada uno de los puertos de Valparaíso, Quetzal, Maracaibo y Panamá hasta cada uno de los puertos de Hamburgo, Nueva York, Los Ángeles y Yokohama.

Si se realiza un transbordo en Panamá (alternativa II), será preciso contar con tres veces cuatro servicios, que llevarían la carga desde los puertos latinoamericanos a Panamá, en buques de 1 000 o más TEU de capacidad. A continuación, la carga podría enviarse a los puertos de destino mediante dos servicios semanales para cada destino, en buques de 2 000 o más TEU.

Otra alternativa sería contar con cuatro servicios semanales para cada destino, en buques de 1 000 o más TEU, o un servicio semanal para cada destino en buques de 4 000 o más TEU.

2. Sectores beneficiados o perjudicados

En el cuadro 13 se resumen los resultados de estas dos alternativas, suponiendo que se utilicen buques de 2 000 TEU en la segunda.

Cuadro 13

COMPARACIÓN ENTRE LOS SERVICIOS DIRECTOS Y LOS SERVICIOS CON TRANSBORDO

	Alternativa I: servicio directo	Alternativa II: con transbordo	Variación porcentual
Carga transportada	16 000	16 000	-
TEU-millas	80 308 000	87 416 000	+9
Buques-millas	80 308	21 854	-73
Escalas	32	56	+75
Movimientos de contenedores en los puertos (en TEU)	32 000	56 000	+75
Servicios semanales por destino	1	2	+100
Servicios semanales por origen	1	4	+400
Porte del buque para la mayor parte del recorrido (en TEU)	1 000 +	2 000 +	+100

Fuente: CEPAL.

Nota: TEU: unidad equivalente al contenedor de 20 pies.

Los sectores beneficiados o perjudicados por los transbordos son los siguientes:

- El puerto de transbordo se beneficia. La carga proveniente de otros países genera ingresos en el puerto.
- Se benefician los importadores y exportadores cercanos al puerto de transbordo. Tienen muchas más alternativas para transportar las mercancías.
- Se benefician los operadores portuarios. Aumenta el número de escalas y de movimientos de contenedores.
- Se benefician los transportistas que sirven las rutas este-oeste. Se produce una demanda mayor de buques de mayor porte en esas rutas.
- Se benefician los cargadores de América Latina. Disponen de más servicios semanales para cada destino. Es posible que la intensificación de la competencia entre los servicios hacia y desde Panamá produzca una caída de los fletes. También es probable que la utilización de buques más grandes en la etapa más larga del recorrido compense los costos adicionales de transbordo.
- Se perjudican los armadores de las rutas norte-sur. La demanda de buques-millas se reduce considerablemente y un porcentaje importante del total va a parar a manos de los transportistas de las rutas este-oeste.

Es dable esperar que se mantenga la tónica en favor de los transbordos porque se ha ampliado la diferencia entre los costos unitarios por TEU en los buques de gran porte y los de los buques más pequeños. En consecuencia, resulta cada vez más conveniente realizar transbordos de los segundos a los primeros.

Además, se produce un ciclo virtuoso ya que al haber más posibilidades de transbordo diversifican las rutas alternativas, lo que a su vez tiene un efecto multiplicador sobre los transbordos. Una vez que se haya establecido un servicio de transbordo, éste será utilizado por mayor número de cargadores. El proceso de concentración del transporte marítimo fortalece a los transportistas de las rutas este-oeste, que de este modo tienen mayores incentivos para operar a carga plena los buques que sirven los trayectos principales de esta ruta este-oeste, realizando transbordos de la carga transportada en las rutas norte-sur.

H. ¿CUÁLES SON LOS PUERTOS QUE SE CONVERTIRÁN EN CENTROS DE TRANSBORDO?

1. Características que debe reunir un puerto para ser un centro de transbordo

Para que un puerto sea seleccionado como centro de concentración de cargas debe:

- i) estar ubicado estratégicamente con respecto a las diversas rutas comerciales y los mercados más importantes;
- ii) cobrar los derechos y aranceles que fija el mercado;
- iii) tener una zona de influencia económicamente dinámica, que asegure una base de carga equilibrada (salvo cuando se trate de grandes centros de concentración costas afuera);
- iv) contar con una infraestructura moderna, que comprenda puestos de atraque de 900 a 1 000 o más pies de largo, un mínimo de tres o cuatro grúas de pórtico, 40 a 50 acres de espacio de almacenamiento de contenedores por puesto de atraque y conexiones de ferrocarril en el propio puesto de atraque o contiguas a él;
- v) tener un calado de 14 a 15 metros;
- vi) contar con puestos de atraque cercanos al mar abierto;
- vii) contar con servicios competitivos de enlace marítimo y de transporte interior;
- viii) ser reconocidos por la armonía de las relaciones laborales y la productividad de los trabajadores.

Muchos buques portacontenedores de 4 000 TEU tienen un calado a plena carga de 12.8 metros. Para esos buques, cada 30 cm menos de calado disponible significa una reducción de la capacidad de carga de 91 contenedores (*Lloyd's List*, 14 de junio de 1996, p. 3). La profundidad actual del puerto de Hamburgo (Alemania) limita en un tercio la capacidad de los nuevos buques de 6 000 o más TEU de la empresa Maersk, por lo que se ha decidido dragar la

entrada al puerto en el río Elba a 15 metros de profundidad. Maersk también ha informado que realizará inversiones cuantiosas en los puertos de Brasil a fin de que sus buques puedan hacer escalas directas (*International Transport Journal*, N° 48, 1996, p. 73).

Los operadores internacionales de terminales podrían contribuir a la selección de un puerto para su utilización como centro de concentración ya que cuentan con clientes en otros puertos y manejan el tráfico de contenedores de los transportistas en ambos extremos de una ruta determinada.

El alcance de muchas grúas de pórtico es de 17 filas de contenedores, lo que establece un límite implícito a la capacidad de los buques postpanamax. Hoy día este límite ha sido superado. Por ejemplo, COSCO ha encargado la construcción de grúas de pórtico con un alcance de 20 filas de contenedores que se instalarán en el puerto de Long Beach. Bremer Lagerhaus-Gesellschaft (BLG), del puerto de Bremerhaven (Alemania), ha encargado tres grúas capaces de cargar y descargar buques de 18 filas de contenedores. En el puerto de Freeport (Gran Bahama) se está construyendo una terminal de contenedores con cuatro grúas de alcance similar.⁵³ Teniendo en cuenta la posibilidad de que en el futuro aumente la capacidad de los buques, se están realizando proyecciones sobre la base de buques de 20 filas (10 000 TEU) o 22 filas (15 000 TEU) (*Containerisation International*, abril de 1998, p. 41).

Las inversiones necesarias para la compra de grúas de carga y descarga simultánea de varios contenedores, con un alcance ampliado de 18, 20 o incluso 22 filas de contenedores, el dragado de los canales de acceso y de los puertos, el establecimiento de enlaces intermodales, la construcción de muelles adicionales para evitar retrasos en la carga y descarga de los buques, la capacitación adecuada de la fuerza de trabajo y la instalación de servicios adicionales debería limitar el número de puertos que reúnan las condiciones que se requieren para funcionar como centros de concentración de carga.

2. Transbordo en puertos que no manejan carga local

Tradicionalmente, en los puertos seleccionados como centros de transbordo también se manipulaba un volumen importante de carga local. Sin embargo, es cada vez más frecuente que se realice el transbordo de carga en puertos que prácticamente no manejan carga local. En Panamá, por ejemplo, tras un proceso eficaz de privatizaciones, varios puertos están compitiendo para realizar operaciones de transbordo. Ya en 1987, la empresa Zim Israel decidió utilizar el puerto de Kingston, Jamaica, como centro de transbordo. “Mediante técnicas de investigación operativa”, se concluyó que “un centro de concentración de cargas ubicado en un punto intermedio de una ruta de tipo pendular sería dos veces más eficiente que un puerto ubicado en alguno de los extremos de la ruta.... Los servicios de enlace de Zim en el Caribe de hecho estaban prestando servicios en dos rutas: una a la costa oriental de los Estados Unidos y al Mediterráneo y otra a California y el Lejano Oriente. Un buque que regresa del Caribe sólo podía servir a una

⁵³ *International Transport Journal*, N° 49, 1996, p. 37; the *Journal of Commerce*, 6 de noviembre de 1996.

de ellas. En consecuencia, la alternativa para los buques de enlace de Zim eran: duplicar la distancia recorrida o tener el doble del tamaño y de este modo reducir los costos unitarios”.⁵⁴

Recuadro 11
LA “TEORÍA FALMOUTH”

La idea de que los buques transoceánicos de gran porte hagan escalas reiteradas en un puerto que carece de una base de carga local es relativamente nueva. Los transportistas todavía recuerdan que hace 15 años, la idea de construir un super puerto de concentración de cargas europeo en Falmouth, ubicado en la región rural inglesa West Country, fue rechazada categóricamente.

En ese momento, se desestimó el optimismo de los promotores del proyecto señalando que, si bien los buques portacontenedores hacían escala en menos puertos que los buques convencionales, siempre recalaban en los puertos que tuvieran grandes volúmenes de carga local. De esta manera se reducía al máximo el volumen de carga que debía trasladarse a los puertos más chicos.

“El costo de distribuir desde Falmouth la totalidad de la carga destinada a Europa siempre sería mayor que desde un centro de carga como Rotterdam, ya que desde allí sólo una parte de la carga debería recibir subsidios cruzados.”

Según la publicación *Lloyd's List*, la creación de nuevos centros de concentración como Malta o Freeport “refuta el argumento esgrimido contra Falmouth, ya que estos puertos derivan a otros la casi totalidad de la carga que reciben”. Sin embargo, esta comparación sólo es parcialmente válida. Mientras que Falmouth está ubicado al final de una de las rutas comerciales más importantes y cerca de grandes puertos que compiten con él y sirven a la misma zona de influencia, Malta y Freeport están ubicadas en la intersección de varias rutas comerciales.

Fuente: *Lloyd's List*, en <http://pnp.individual.com>, 18 de abril de 1997.

Panamá y Jamaica no cuentan con una base de carga local importante. La de algunos de los nuevos centros de transbordo es prácticamente inexistente. Entre ellos cabe citar los puertos de Freeport (Bahamas), Algeciras (España), Marsaxlokk (Malta) y Gioa Tauro (Italia). El centro de transbordo de Freeport fue una condición necesaria para que Maersk-Sea-Land pudiera iniciar un nuevo servicio entre el Florida meridional y Colombia y Venezuela.

La nueva tónica en favor de los centros de transbordo sin base de carga local ha impulsado a muchos puertos a generar nuevos negocios atrayendo carga de otros puertos. Sin embargo, antes de decidirse a realizar inversiones de esa magnitud es preciso tener en cuenta los factores siguientes:

- La competencia por la carga de transbordo es encarnizada y ningún puerto puede cobrar la misma tarifa por la carga de transbordo que por los contenedores de origen local. El negocio de los transbordos es mucho más volátil que la manipulación de carga local que, por lo menos en parte, proviene de una zona de influencia cautiva. Los transportistas pueden cambiar de puerto de transbordo sin previo aviso, por lo que es crucial que el puerto alcance la máxima productividad al menor costo posible.
- Para que se justifique el transbordo de un contenedor, el puerto de transbordo debe estar ubicado en el cruce de al menos dos rutas comerciales. Otra alternativa, es que el puerto

⁵⁴ *Lloyd's List*, en <http://pnp.individual.com>, 18 de abril de 1997.

- pueda atender los servicios de enlace de una ruta comercial que atravesase la región. De hecho, esa es la función que cumplen los puertos de Gioa Tauro y Malta en el Mediterráneo.
- Muchos de los nuevos centros de transbordo, que carecen de una base de carga local, están ubicados cerca de otros puertos que sí cuentan con este tipo de carga, pero que han experimentado dificultades para ampliar su propia capacidad. Entre ellos cabe mencionar el puerto de Miami y varios puertos del Mediterráneo.
 - Por último, muchos centros de transbordo que carecen de carga local poseen ciertas ventajas o características específicas que no pueden transferirse a otros lugares. Por ejemplo, la ley Jones de los Estados Unidos establece que el transporte de cabotaje en el territorio de los Estados Unidos sólo se realice en buques construidos en ese país, que sean propiedad de nacionales estadounidenses y cuya tripulación también esté constituida por nacionales de ese país. Al hacer los transbordos en las Bahamas, las empresas navieras pueden salvar esas restricciones. Panamá aprovecha las sinergias con el Canal. Los puertos de transbordo de Aruba, Sri Lanka, Hong Kong y Singapur se benefician de la ineficiencia de los puertos ubicados en países vecinos.

3. Los transbordos en las regiones en desarrollo

Aunque los volúmenes de carga son menores y los transbordos pueden no implicar el uso de buques postpanamax, el transbordo de contenedores se está utilizando en forma creciente en casi todas las regiones.

Por ejemplo, en África occidental, el Banco Mundial está realizando estudios en los puertos de Lagos (Nigeria) y Abidjan (Côte d'Ivoire) para determinar cuál tiene más posibilidades de ser elegido como centro de procesamiento de buques y de carga para África central y occidental.

En América Latina y el Caribe, hay diversas opiniones con respecto a los puertos que puede cumplir las funciones de centro de concentración en el futuro.⁵⁵ Es posible que se desarrolle un super centro de concentración para todo el hemisferio occidental en la zona de Long Beach/Los Ángeles, en la costa oeste de los Estados Unidos o también, quizás, en Manzanillo (México). En la costa oriental, un candidato posible es Freeport (Bahamas), operado por Hutchison Port Holdings. Para la costa occidental de América Latina es posible que el centro de concentración regional sea Panamá. En la costa oriental, es probable que se seleccione el puerto de Santos, aunque Sepetiba también tiene buenas posibilidades si no se mejoran la productividad y las relaciones laborales en Santos. Evidentemente, no puede asegurarse que todos los armadores hagan los transbordos siempre en los mismos puertos.

⁵⁵ *Fairplay*, 18 de septiembre de 1997, p. 13. Véanse también, *Port Development International*, transshipment supplement de julio y agosto de 1997; CEPAL, *Boletín Fal*, N° 142, abril de 1998; Alan Harding, en una intervención en la Conferencia sobre puertos latinoamericanos celebrada en Miami en diciembre de 1997.

I. ¿QUÉ ALTERNATIVAS TIENEN LAS EMPRESAS MARÍTIMAS PEQUEÑAS?

Cada transportista es diferente y, en consecuencia, resulta imposible formular recomendaciones de tipo general con respecto a la forma en que deben responder al proceso de concentración del transporte marítimo. Sin embargo, las empresas pequeñas, como las que sirven las rutas norte-sur y las que se especializan en segmentos de rutas o productos, tienen cinco alternativas básicas que no tienen por qué ser exclusivas.

i) Los pequeños operadores pueden integrarse a alianzas más amplias y cooperar con los transportistas de las rutas este-oeste. Por ejemplo, Lauritzen y OOCL están cooperando en el tráfico de carga refrigerada entre la costa occidental de América del Sur y Asia. La carga transportada en contenedores se transborda en Los Ángeles. APL y Crowley han elegido otra forma de cooperación, y comparten un servicio conjunto a Houston y un servicio de enlace semanal en el Caribe.

ii) Los pequeños transportistas también pueden constituir alianzas regionales. Esto puede hacerse ya sea para competir con los transportistas de primera línea o para desarrollar actividades conjuntas con ellos. Esta última alternativa fue propuesta por un representante de Tropical Shipping en una conferencia celebrada recientemente en el Caribe: “Las alianzas regionales pueden trabajar en conjunto con las alianzas internacionales a fin de proporcionar una infraestructura de servicios globales distinta a cualquiera de las existentes”.⁵⁶ En otro orden de cosas, cinco empresas más pequeñas intentaron bajar los costos constituyendo una agencia conjunta para coordinar las ventas a los Estados Unidos.⁵⁷ En África, cuatro empresas independientes han concertado un acuerdo de compartición de buques para poder competir mejor con Maersk.

iii) Los transportistas están tratando de fusionarse y crecer progresivamente para poder lograr economías de escala similares a las alcanzadas por las principales líneas que sirven las rutas este-oeste. Ésta fue la estrategia de la empresa CSAV de Chile cuando intentó, sin éxito, comprar la empresa Aliança del Brasil en 1997. La empresa Global Carriers de Malasia está aplicando una estrategia similar. Su presidente declaró que “queremos transformarnos en una gran empresa y operar a nivel global” (*Containerisation International*, octubre de 1997, p. 47). SCL también “está convencida de que una empresa de transporte en buques de líneas regulares puede ser rentable siempre y cuando alcance un tamaño determinado” (*International Transport Journal*, N° 44, 1997, p. 38). Lo mismo vale para el Grupo Libra que está “impaciente por ampliarse”.⁵⁸

⁵⁶ Richard Spohn, “Worldwide Alliances - Impact on the Caribbean”, en la 27ª Reunión General Anual de la Asociación Naviera del Caribe, octubre de 1997.

⁵⁷ Las empresas son Italia, d’Amico, Amazon Line, DiGregorio Line y Kent Line. Véase *The Journal of Commerce*, 5 de marzo de 1998.

⁵⁸ *Lloyd’s List*, en <http://pnp.individual.com>, 14 de noviembre de 1997.

iv) Ningún propietario de una empresa marítima desechará la posibilidad de venderla si la oferta es adecuada. Un comprador potencial también estará dispuesto a pagar un precio tentador al propietario si puede generar una rentabilidad superior a la que obtenía aquel. La venta de la empresa Ivaran Lines a CP Ships no es sino un ejemplo de lo antedicho.

v) Por último, las líneas pequeñas a menudo pueden explotar un segmento determinado del mercado. La característica principal de este tipo de servicio es que sólo puede ser prestado por un pequeño número de operadores, lo que reduce la competencia y, por lo general, permite aumentar la rentabilidad. Estos segmentos de mercado son mucho más volátiles que los mercados correspondientes a las principales rutas este-oeste y norte-sur. En consecuencia, los operadores que actúen en ellos deben ser pequeños y poseer bastante flexibilidad. Sin embargo, con el aumento de la contenedorización y las inversiones que están realizando los puertos en grúas de pódico, aun en los países en desarrollo, se está haciendo cada vez más difícil establecer diferencias entre los nichos del mercado y los servicios de enlace norte-sur.

J. ¿ESTE PROCESO BENEFICIARÁ A LOS IMPORTADORES, EXPORTADORES Y CONSUMIDORES?

Si el transporte es más barato y frecuente, el comercio se beneficia en forma directa. Cabe preguntarse si el proceso de concentración en los sectores portuario y marítimo redundará en una mejora de los servicios de transporte marítimo disponibles.

Es posible que, en un principio, los importadores y exportadores supongan que el proceso de concentración en los sectores portuario y marítimo limitará sus posibilidades y probablemente de lugar a abusos resultantes del ejercicio de un poder monopólico. Aun si se toman en cuenta las ventajas derivadas del aumento de la productividad y las economías de escala, éstas pueden verse contrarrestadas por las desventajas inherentes a las estructuras de mercado oligopólicas.

En los últimos años, se ha ido diluyendo el carácter oligopólico de las estructuras del mercado en la mayoría de las rutas marítimas. El debilitamiento de las conferencias, la expansión de los transportistas asiáticos a los mercados de Europa y los Estados Unidos y la participación creciente de las empresas marítimas que sirven las rutas este-oeste, en las rutas norte-sur han intensificado la competencia en todas las rutas, pese a que, a nivel mundial, se ha reducido el número de proveedores de servicios marítimos. Con respecto a los puertos, algunos operadores internacionales están aumentando su participación en el mercado. Sin embargo, un análisis por países indica que su presencia ofrece más alternativas a los cargadores.

Además de las ventajas derivadas de la competencia, la posibilidad de realizar pone a disposición de los cargadores más alternativas y frecuencias. A menudo, las ventajas derivadas de la existencia de más servicios de conexión y del uso de buques más grandes para el tramo más largo del trayecto compensan con creces los mayores costos de transbordo. Por último, en el largo plazo, la disminución tangible de los costos resultante de las economías de escala provocará una caída de las tarifas. Las economías que pueden lograrse en materia de costos mediante el uso

de buques postpanamax, la reducción de las tripulaciones y las economías de escala en los puertos favorecerán en forma directa a los importadores y exportadores.

De este modo, los cargadores lograrán los beneficios siguientes: i) más competencia; ii) mayor número de alternativas derivadas de las posibilidades de transbordo; y iii) fletes más baratos gracias a los aumentos de productividad y las economías de escala. Las organizaciones de cargadores, como el Consejo de Cargadores Marítimos de Europa, parecen haberse fortalecido frente a las conferencias marítimas tradicionales. Los exportadores, importadores y consumidores se benefician más que las propias empresas navieras con la evolución reciente del transporte marítimo.

K. ¿QUÉ REPERCUSIONES TIENE ESTE PROCESO PARA LA FORMULACIÓN DE UNA POLÍTICA MARÍTIMA?

Los tres objetivos más importantes de una política marítima son: i) la creación de empleos en el sector marítimo; ii) la promoción del comercio; iii) la protección del medio ambiente. La respuesta de un gobierno o una organización regional al proceso de concentración dependerá de la prioridad que otorgue a cada uno de estos objetivos.

i) Creación de empleos en el sector marítimo. El país o la organización regional deben determinar cuáles son sus ventajas competitivas. Un país cuyo nivel salarial sea bajo, que cuente con una fuerza de trabajo numerosa, cuya tasa de desempleo posiblemente sea elevada y posea un buen sistema de educación básica, tiene buenas posibilidades de exportar los servicios de la gente de mar. El puerto de un país que esté ubicado en la intersección de varias rutas comerciales, puede convertirse en un centro de transbordo. Los países que posean un régimen de libre matrícula importante, empresas de transporte de líneas regulares o astilleros seguramente tratarán de ayudar a esas empresas a que conserven o amplíen su participación en el mercado. En general, es cada vez más difícil e improbable que un país pueda desempeñar por sí sólo un papel importante en varias ramas de actividad del sector marítimo. La especialización es clave para poder aprovechar los beneficios del proceso de concentración del sector marítimo.

ii) Promoción del comercio. No sólo hay que permitir sino que es preciso alentar a los actores globales a prestar servicios en un país o región determinados. Se debe fomentar la competencia, no evitarla. Los regímenes de reserva de cargas, como la ley Jones de los Estados Unidos, generan un aumento directo de costos del transporte marítimo a nivel nacional. Lo mismo cabe decir de los acuerdos bilaterales de Brasil con varios otros países y la renuencia de las autoridades de China a permitir la participación de los operadores extranjeros en los servicios intermodales. La iniciativa de varios gobiernos de África occidental de crear una empresa marítima a fin de disminuir la dependencia de los transportistas extranjeros sólo dificultará el comercio de África. No debería protegerse de la competencia a los actores más pequeños sólo por el hecho de que esta medida reduciría el número de proveedores de servicios.

iii) Protección del medio ambiente. El transporte marítimo genera daños mucho menores al medio ambiente por tonelada de carga que cualquier otro medio de transporte. Al otorgar prioridad al transporte marítimo sobre el transporte terrestre o aéreo se beneficia el medio ambiente en general, aunque agrava la contaminación del medio marino. Estadísticamente, el historial de seguridad de los servicios de líneas regulares es mejor que el de la mayoría de los otros tipos de transporte marítimo. Las matrículas más importantes también tienen un historial de seguridad mejor que las más pequeñas, independientemente de que sean libres o no. Esto permite suponer que el proceso de concentración del transporte marítimo en buques de líneas regulares resultará en una disminución de la contaminación del medio ambiente.

Uno de los tres objetivos nombrados, la promoción del comercio, está adquiriendo cada vez más importancia. En la mayoría de los países, la tasa de crecimiento del comercio es mayor que la del PIB y la relación entre los costos de transporte y los costos totales está aumentando. Esto se debe a que se utilizan cada vez más materias primas y componentes importados, lo que compensa sobradamente la disminución de los costos de transporte.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A. CONCLUSIONES

La concentración del transporte marítimo significa que los puertos relativamente grandes, las empresas marítimas y sus alianzas están aumentando su participación en el mercado a expensas de los participantes más pequeños. Si bien el proceso en sí mismo no es nuevo, se ha acelerado en los últimos años y sus efectos se hacen sentir cada vez con más fuerza en los países en desarrollo.

¿Hasta qué punto continuará el proceso de consolidación de esta rama de actividad? ¿Es dable esperar, como lo han insinuado algunos observadores, que el proceso se detendrá cuando se establezcan 10 empresas de transporte en líneas regulares de gran envergadura? Habida cuenta del ritmo de consolidación alcanzado en los últimos años, no puede descartarse la posibilidad de que las grandes empresas de primera línea se reduzcan a cinco. Ya no se las conocerá como empresas que sirven las rutas este-oeste sino como transportistas globales. En tales condiciones, cualquier línea que no preste servicios en los mercados más importantes podrá considerarse como empresa especializada.

El comercio seguirá expandiéndose más rápidamente que la economía mundial en su conjunto y la tasa de crecimiento del comercio de mercancías contenedorizadas será particularmente elevada. Estos hechos, por sí mismos, no llevan a una mayor concentración de los servicios de líneas regulares. Sin embargo, al aumentar los volúmenes, se intensificará el uso de buques más grandes, siempre y cuando pueda limitarse su estadía en el puerto. Esta condición constituye un incentivo adicional para el desarrollo de nuevas tecnologías y sistemas de manipulación de cargas que permitan reducir el tiempo de permanencia de los buques en puerto. El crecimiento del comercio y su importancia para la economía nacional alentarán a los gobiernos a seguir desregulando la actividad, circunstancia que beneficia más a los participantes de mayor envergadura que a los más pequeños.

Hasta ahora, el hecho de que haya menos participantes en esta rama de actividad no ha reducido la competencia. En realidad la expansión de las empresas marítimas globales y de los operadores portuarios ha intensificado la competencia en las diversas rutas y países. Tampoco se ha registrado una integración vertical muy significativa entre los transitarios, transportistas, astilleros y operadores portuarios. Sin embargo, para fines del próximo decenio el proceso de concentración puede alcanzar niveles tales que las ventajas resultantes de la reducción de costos

se vean separadas por las desventajas derivadas del dominio de los mercados por unos pocos actores importantes. Será preciso elaborar medidas de regulación a fin de evitar las rentas monopólicas.

Las diversas empresas seguirán reforzando su capacidad para reducir los costos unitarios, lo que aumenta la capacidad disponibles en el mercado en su conjunto. Algunos observadores temen que esto genere una capacidad excedentaria y, en consecuencia, una caída brusca de los fletes. Teniendo en cuenta que últimamente la relación entre el número de plazas de contenedores en construcción y el número de plazas existentes ha disminuido, el temor de que se produzca un exceso generalizado de capacidad en los servicios de líneas regulares parece exagerado. No obstante, la incorporación de las empresas que sirven las rutas este-oeste a los mercados norteamericanos, sumada a la reafectación de buques más grandes a estos mercados, puede producir un exceso de capacidad transitorio en algunas rutas.

Las empresas navieras, el sector portuario y los gobiernos no deberían quedarse esperando para ver adonde conduce el proceso de concentración y cuándo se detendrá, y sólo entonces tomar decisiones de largo plazo. El proceso se mantendrá en el futuro previsible y las decisiones comerciales y las medidas de regulación que se adopten ahora deben tener la mira puesta más en el futuro que en la situación actual.

Se ha determinado que una de las causas más importantes del proceso de concentración es el aumento de la relación entre los costos fijos y los costos totales. Esta tónica habrá de mantenerse, lo que no significa una disminución de los costos marginales similar a la observada en el sector de las computadoras o las telecomunicaciones. Sin embargo, la tónica es la misma. Al uso más eficiente del combustible y la disminución de las horas-hombre necesarias para manipular un contenedor se contraponen el hecho de que las inversiones de capital iniciales en concepto de buques, grúas, tecnología de la información y desarrollo de puertos y canales más profundos es cada vez mayor. Estos factores harán que los precios se fijen cada vez más según los costos marginales, se intensifique la compartición de plazas de contenedores y se refuerce el proceso de concentración.

Durante algunos años, los conceptos de globalización y privatización han ocupado un lugar predominante en los análisis de los sectores portuario y del transporte en buques de líneas regulares. Ambos conceptos llevan implícitos riesgos y posibilidades y casi todo el mundo reconoce que aplicando las políticas adecuadas las posibilidades se pueden traducir en beneficios que compensen con creces los riesgos. Lo mismo debería ocurrir en el futuro con el proceso de concentración.

¿Quién se beneficia y quién se perjudica con el proceso descrito y analizado en el presente documento? Gracias a los adelantos tecnológicos, al crecimiento de los mercados y a las medidas de desregulación adoptadas por los gobiernos, este no es un “juego de suma nula” sino un proceso de creación de riqueza en el que las partes beneficiadas son más que las perjudicadas. Se benefician los consumidores, exportadores e importadores porque se están reduciendo los costos de transporte y, gracias a las posibilidades de transbordo, disponen de más rutas

alternativas. También se beneficia el sector marítimo en su conjunto, porque aumenta la participación del transporte en el PIB mundial. Otro tanto ocurre con los operadores portuarios, gracias al incremento del intercambio comercial y al aumento de las operaciones de transbordo. Es probable que los más perjudicados sean transportistas más pequeños, especializados en el tráfico regional norte-sur.

B. RECOMENDACIONES

1. Empresas de transporte en buques de líneas regulares

En el presente estudio se ha demostrado cómo y por qué la mayoría de las líneas que sirven las rutas este-oeste están ampliando sus actividades a los mercados secundarios tradicionales. Esta expansión es el resultado de la necesidad de operar a carga plena con buques más grandes y el efecto de cascada causado por la reafectación de los buques de porte mediano a los mercados secundarios tradicionales. Esta tendencia, sumada al incremento de las operaciones de transbordo, plantean una situación difícil a los transportistas tradicionales que servían las rutas norte-sur y las rutas regionales.

Los transportistas que sirven una ruta regional o norte-sur determinadas, están utilizando cada vez más las mismas tecnologías (es decir contenedores, tipos de buques y grúas) que los transportistas que operan en cualquier otra ruta. Incluso los marcos regulatorios que rigen los servicios marítimos liberalizados y la actividad de los operadores portuarios privados son cada vez más parecidos en muchas partes del mundo. Los servicios son homogéneos y la competencia se centra en el precio. A fin de responder a estas presiones, los transportistas se ven obligados a reducir los costos. La mejor manera de lograrlo es a través de las economías de escala, lo que a su vez hace necesario la concertación de alianzas, las fusiones y la utilización de buques de mayor porte.

¿Sería aconsejable para los operadores más pequeños cooperar con los transportistas de primera línea? Para estos últimos, la cooperación con las empresas que sirven las rutas norte-sur no acarrea costo alguno si éstas proporcionan servicios de enlace. Para las empresas más pequeñas, el riesgo es que no bien el volumen de la carga sea suficientemente grande, los transportistas principales pueden establecer sus propios servicios de enlace de un día para otro, e incluso brindar el servicio ellos mismos.

Si no se establecen compromisos de largo plazo, en el marco de un acuerdo de cooperación, es imposible lograr economías de costos significativas, especialmente en materia de costos administrativos y de transporte interior. Si no fuera posible concretar tales reducciones de costos, la cooperación entre dos o más empresas nunca será óptima y puede llegar a sustituirse por fusiones y adquisiciones.

En el mediano plazo, cualquier empresa marítima que carezca de una red global se considerará como empresa que opera en un nicho del mercado. Tales operadores deberán lograr el mayor grado de especialización posible, en el marco establecido por el transporte en contenedores. La velocidad de los buques, los aparejos y la frecuencia de los servicios son las principales variables que debe tener en cuenta una empresa marítima para adaptarse a un mercado determinado. El tipo de buque también puede variar, ya que se lo puede dotar de capacidad de transporte de contenedores y de otras funciones especializadas.

En consecuencia, las alternativas para responder al proceso de concentración son las siguientes: i) expansión y crecimiento; ii) cooperación con los participantes principales; iii) cooperación a nivel regional; y iv) especialización como operador en un nicho del mercado. Si la empresa marítima elige cualquiera de las tres primeras alternativas, de hecho está participando en el proceso de concentración.

Siempre que pueda lograrse, la última alternativa (es decir, la provisión de servicios marítimos en un segmento del mercado) puede redundar en un mayor rendimiento de la inversión del que logran, en promedio, los transportistas que sirven las rutas este-oeste. La competencia en los nichos de mercado es limitada y, por lo general, es posible cobrar fletes más altos. Como a menudo los nichos del mercado son mucho más volátiles que los mercados principales este-oeste, es fundamental poder hacer pronósticos sobre su evolución.

Además de las cuatro alternativas mencionadas, los propietarios pueden considerar la posibilidad de vender la empresa. El precio obtenido en este tipo de transacciones siempre será más alto si ésta se realiza antes de que la empresa comience a experimentar dificultades comerciales importantes. Las negociaciones deberían iniciarse desde una posición de fuerza. Éste puede ser un buen momento para vender una empresa de transporte marítimo a buen precio, ya que los tipos de interés son muy bajos y muchos actores importantes están buscando formas de fortalecer sus redes a nivel mundial.

Evidentemente, no es posible definir una alternativa única para todas las empresas marítimas. Sin embargo, por ningún motivo debe adoptarse una actitud expectante.

2. Sector portuario

El proceso de concentración del transporte en los servicios de líneas regulares está beneficiando al sector portuario en dos sentidos: i) la caída de los fletes ha generado un crecimiento del mercado en su conjunto; y ii) el incremento de las operaciones de transbordo ha traído aparejado un aumento de la demanda de los servicios portuarios. Dentro del sector portuario, los que más pueden beneficiarse son los operadores privados. Si bien es cierto que al aumentar el porte de los buques es preciso realizar mayores inversiones en grúas y en dragado, y que las alianzas y las fusiones han aumentado el poder de negociación de las empresas navieras, también es cierto que, gracias a las privatizaciones, la liberalización y los transbordos, la demanda de los servicios

portuarios que brindan los operadores privados está aumentando más aceleradamente que la demanda de transporte con fines comerciales en su conjunto.

En el caso de los puertos instalados en terrenos fiscales, en los que el sector privado tiene en concesión la operación de las terminales, a menudo corresponde al sector público financiar las tareas de dragado y otras inversiones de infraestructura importantes. Cuando se trata de un puerto de gran interés comercial, el gobierno puede llegar a recuperar dichas inversiones de los concesionarios. Por otro lado, el sector público puede decidir no recuperar esas inversiones con lo cual éstas se convierten en un subsidio. En este momento este tipo de subsidio indirecto se está examinando en profundidad en el seno de la Unión Europea. Más allá de que estos subsidios deban permitirse o no, nadie debería poner en duda la necesidad de reconocer abiertamente su existencia y de cuantificarlos. Para asegurar una competencia equitativa, es fundamental asegurar la transparencia en esta materia, especialmente cuando los puertos cedidos en concesión deben competir con puertos del sector privado.

Es preciso diferenciar claramente entre la manipulación de carga local y la provisión de servicios de transbordo. Por lo general, la rentabilidad de la manipulación de la carga local es más alta que la de las operaciones de transbordo. Evidentemente, el volumen de carga de origen local es limitado y la posibilidad de generar ingresos adicionales a través de la manipulación de cargas de otros orígenes es una alternativa interesante, aunque en muchos casos las expectativas a este respecto son excesivamente optimistas. El negocio de las operaciones de transbordo es relativamente volátil y no produce un aumento significativo de los puestos de trabajo.

A fin de que un puerto sea atractivo como centro de transbordo, debe estar ubicado en la intersección de varias rutas marítimas y asegurar condiciones naturales y comerciales adecuadas. Contar con una base de carga local, o al menos estar ubicado en las cercanías de otro puerto que tenga una base de este tipo pero cuyas posibilidades de crecimiento sean limitadas, son ventajas innegables. Por último, muchos de los centros de transbordo creados recientemente, que manipulan poca carga local, poseen alguna característica especial que contribuye a compensar la desventaja mencionada. El centro MIT, cercano a Panamá está en las cercanías del Canal y Freeport, en las Bahamas, se beneficia por el hecho de que la ley Jones no se aplica al transporte entre las Bahamas y los Estados Unidos. Los aspectos señalados no refutan la así llamada “Teoría Falmouth”, según la cual un puerto de concentración de cargas no es viable si no cuenta con carga local, pero son motivo suficiente para revisarlas.

Cuando se analiza la ubicación probable o deseable de un centro de transbordo, es preciso tener en cuenta todos los factores señalados. Con respecto a la costa occidental de América del Sur, por ejemplo, parte de la carga dirigida a Asia se está transbordando en el puerto de Los Ángeles/Long Beach, Estados Unidos, que, además de su buena ubicación, posee una base importante de carga local. Parte de los contenedores dirigidos a los Estados Unidos o a Europa o que provienen de allí, se están transbordando en el puerto de Kingston (Jamaica), que está ubicado en la intersección de las principales rutas este-oeste y norte-sur y posee buenas condiciones naturales y comerciales. Lo mismo puede decirse de las terminales nuevas o recién privatizadas ubicadas en Panamá. En el futuro, el puerto de Santiago (Cuba), podría convertirse

en una alternativa interesante para la carga de Europa y de la costa oriental de los Estados Unidos porque este país tiene la ubicación adecuada y la posibilidad de generar un volumen importante de carga local. En la costa occidental de Centroamérica y de América del Sur, la ubicación más probable de un puerto de concentración de carga es Panamá. Más al sur, los transportistas más importantes deberían desviarse de sus rutas este-oeste más importantes y, en consecuencia, la idea de realizar transbordos perdería parte de su atractivo. Como puerto de concentración de carga subregional, el puerto de El Callao (Perú), en el que se está proyectando realizar operaciones de dragado hasta lograr un calado de 14 metros, ofrece muchas ventajas sobre otros puertos, como el de Mejillones (Chile), ya que está más al norte y tiene su propia base de carga local. No existe ningún motivo comercial que haga necesario el transbordo de carga chilena en un puerto de este último país.

Con toda la atención que se ha prestado recientemente a los puertos de concentración de carga y de transbordo, a veces daría la impresión de que es preciso evitar a toda costa que un puerto se convierta en un simple centro de enlace. Hasta se ha acuñado el término “puerto secundario”. Sin embargo, el hecho de que se efectúe el transbordo de un contenedor durante su transporte no tiene ninguna incidencia en el volumen de carga del puerto de origen. Si bien se intensifican las actividades de los puertos de transbordo, en realidad el volumen de carga de los puertos de origen y de destino no se ve afectado en absoluto.

A fin de cosechar los beneficios del proceso de concentración en los servicios de línea regulares, es preciso alentar en los puertos el uso de contenedores para el transporte de la carga y fomentar la cooperación entre puertos ubicados en la misma ruta. Aún si uno o dos puertos de una ruta determinada están dotados de grúas de pórtico y poseen un calado suficiente para los grandes buques portacontenedores, las empresas de línea regulares deben tener en cuenta las restricciones existentes en los demás puertos de la misma ruta.

Por ejemplo, en los puertos de San Antonio y Antofagasta (Chile), El Callao (Perú), Guayaquil (Ecuador) y Buenaventura (Colombia) situados en la costa occidental de América del Sur, recalcan los mismos buques. Si el puerto de San Antonio compite con el de Buenos Aires (Argentina) por la carga originada en la provincia de Mendoza, ubicada en la región occidental de la Argentina, el costo de transportar la carga a través de San Antonio se verá afectado por el hecho de que los buques que sirven la rutas de la costa occidental son más pequeños que los que recorren la costa oriental y deben transportar sus propias grúas de carga y descarga de contenedores.

El incremento de la relación entre los costos fijos y los costos totales del transporte en buques de líneas regulares significa que la productividad de los puertos adquiere una importancia cada vez mayor, debido al aumento de los costos de oportunidad incurridos por cada hora en que un buque debe permanecer en un puerto. En la medida en que pueda mejorarse la productividad de las actividades portuarias se alentará automáticamente el uso de buques de mayor porte, las operaciones de transbordo y la concentración de los servicios de línea regulares.

3. Organismos reguladores

Los gobiernos nacionales y las organizaciones regionales e internacionales, como la Unión Europea y la OMC, deben observar y fiscalizar muy de cerca el proceso de concentración. Si se intensificara la integración vertical entre las empresas de transporte en buques de líneas regulares, los operadores portuarios y los transitarios, será necesario algún tipo de intervención de los gobiernos. Sin embargo, hasta ahora la empresa de transporte en buques de líneas regulares más grande sólo controla el 6% de las plazas de contenedores de todo el mundo y el operador portuario más importante el 10% de los movimientos de contenedores en los puertos. Los propios cargadores han establecido asociaciones que deberían ser capaces de evitar los abusos de una posición dominante en el mercado por parte de los sectores del transporte marítimo y portuario.

El sector público no debería proteger a los participantes más pequeños de la competencia, aún si esta actitud redundaría en una reducción del número de participantes de primera línea en el mercado. Los participantes más débiles se fortalecen a través de estructuras regulatorias y operacionales que les permitan competir y no mediante el debilitamiento de los competidores más fuertes.

A través del proceso de concentración se puede llegar a reducir los costos unitarios mediante las economías de escala y a un aumento de los fletes a través de las estructuras del mercado oligopólicas. Los organismos reguladores deben alentar los recortes de los precios y evitar, al mismo tiempo, los abusos del dominio del mercado por los oligopolios.

Según la clasificación de la UNCTAD, los países en desarrollo deben pagar casi el doble que las economías de mercado desarrolladas por buena parte del transporte de sus importaciones. En este último caso, el costo de los fletes, expresado como porcentaje del valor cif de las importaciones alcanzó el 4.2% en 1995, mientras que los países en desarrollo, considerados en su conjunto, pagaron el 8.3% (UNCTAD, 1997). Entre las diversas variables que inciden en esta diferencia, no hay duda de que una de ellas es el nivel de economías de escala que logran las economías de mercado desarrolladas debido a que sus volúmenes de intercambio son mucho mayores.

Los gobiernos de los países en desarrollo pueden adoptar dos enfoques posibles para paliar los valores relativamente altos de los fletes. Una posibilidad es ayudar al sector industrial a devengar una proporción mayor de esos costos, posiblemente mediante la adopción de medidas de protección como las reservas de carga y la evitación del uso de contenedores, a fin de aumentar la demanda de mano de obra portuaria. La otra es, y debería ser, fomentar la reducción de los costos de transporte, aunque ello signifique que las empresas nacionales de transporte en buques de líneas regulares y los operadores portuarios locales se vean desplazados por actores globales más grandes.

En líneas generales, el panorama presentado en el presente documento es positivo. La palabra concentración puede asociarse al principio con ideas como el abuso resultante de una

posición dominante en el mercado o las rentas monopólicas. Tras analizar las causas y los efectos del proceso de concentración de los sectores portuario y del transporte marítimo, no se han detectado mayores abusos de este tipo. Parece probable que los importadores, los exportadores, los consumidores, el sector portuario y los principales transportistas que sirven las rutas este-oeste se beneficien con este proceso. En cambio, es probable que los servicios de línea regulares tradicionales que sirven las rutas norte-sur salgan perjudicados, pero ellos también pueden encontrar alternativas que les permitan aprovechar el crecimiento global del mercado.

Los conceptos de globalización y privatización no siempre han encontrado buena acogida en todos los sectores de la sociedad, especialmente en los países en desarrollo. La protección de la industria nacional, los intereses de los sindicatos y consideraciones de tipo estratégico han obstaculizado la aceptación de estos conceptos. Sería conveniente evitar esta actitud con respecto a la concentración, pues ya se ha convertido en una realidad que se mantendrá en el futuro previsible. Los organismos reguladores, como los gobiernos y las organizaciones internacionales, deben aceptar y comprender esta realidad para asegurar que sus países se beneficien con el proceso de concentración en los servicios de línea regulares.

BIBLIOGRAFÍA

- AAPA Advisory*, American Association of Port Authorities, Virginia, varios números.
- American Shipper*, Howard Publications, Jacksonville, Florida, varios números.
- Banco Mundial (1996), *Global Economic Prospects and the Developing Countries, 1996*, Washington, D.C., 4 de enero.
- Cargo Systems*, IIR Publications Ltd., Londres, International Cargo Handling Coordination Association (ICHCA), varios números.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1998), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 1997* (LC/G.1987-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.1.
- _____ (1997), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1996-1997* (LC/G.1968-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.97.II.G.2.
- _____ (1996), *La reforma laboral y la participación privada en los puertos del sector público*, serie Cuadernos de la CEPAL, N° 77 (LC/G.1880-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.II.G.7.
- _____ (1992), *La reestructuración de las empresas públicas: el caso de los puertos de América Latina y el Caribe*, serie Cuadernos de la CEPAL, N° 68 (LC/G.1691-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 92.II.G.9.
- _____ (1990), *Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe*, serie Cuadernos de la CEPAL, N° 65 (LC/G.1633-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 90.II.G.10.
- _____ (1987), *Cambios estructurales en el transporte regular por buque de línea: perspectivas y consecuencias para la formulación de políticas* (LC/G.1463), Santiago de Chile.
- _____ *Boletín FAL*, Santiago de Chile, varios números. Disponibles también en inglés en la Internet: [<http://www.eclac.cl/english/news/icepa10b.html>].
- Containerisation International*, emap Business Communications, Londres, National Magazine Company, varios números.
- Drewry Shipping Consultants (1998), *World Container Terminals: Global Growth and Private Profit*, Londres.
- _____ (1997), *South American Shipping*, Londres.
- _____ (1996a), *Global Container Markets*, Londres.
- _____ (1996b), *Post-Panamax ContainerShips*, Londres.
- _____ (1995), *North South Container Trades*, Londres.
- DRI/McGraw Hill and Mercer Management Consultants, *World Sea Trade Service*, Lexington, varias ediciones.

- Fairplay*. Fairplay Publications LTD, Londres, varios números.
- Hansa-International Maritime Journal*, Schiffahrtsvelag Hansa, Hamburgo, varios números.
- Hoffmann, Jan (1997a), "An overview of Latin American ports", ponencia presentada al seminario "Avances en la tecnología portuaria y marítima mundial y su relevancia en Chile", Ministerio de Obras Públicas, Santiago de Chile.
- _____ (1997b), "Maritime transport in the Caribbean: The potential of improving maritime transport in the Caribbean, and the potential impact of such improvements on Caribbean trade and integration", documento de trabajo preparado para la CEPAL y el Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- _____ (1996), *How safe are Latin American Flags*, Santiago de Chile, Oficina del Coordinador Regional para América Latina de la Organización Marítima Internacional.
- International Transport Journal*, Rittmann Ltd., Basilea, varios números.
- Maritime Policy Management*, Taylor & Francis, Londres, varios números.
- Notice*, The National Industrial Transportation League, Washington, D.C., varios números.
- Pdl-Port Development International*, Mundy Perry Ltd, Londres, varios números.
- Ports and Harbors*, The International Association of Ports and Harbors, Tokyo, varios números.
- Revista Naval*, Centro Naval, Buenos Aires, varios números.
- Rogliano Salles, Berry (1998), *Shipping and Shipbuilding Markets*, París.
- Shippers Monthly Newsletter*, Freight Transportation Association, Tunbridge Wells, varios números.
- The Journal of Commerce*, Washington, D.C., varios números.
- Traffic World*, Washington, D.C., varios números.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), *El transporte marítimo*, Nueva York, varios números.
- World Cargo News*, Surrey, varios números.

ANEXO

SERVICIOS DE LAS PRINCIPALES ALIANZAS

En los cuadros siguientes se resumen los servicios que ofrecen las principales alianzas. Naturalmente, los servicios mencionados pueden modificarse sin previo aviso.

Cuadro A.1
SERVICIOS DE LA GRAND ALLIANCE, ENERO DE 1998

GRAND ALLIANCE P&O Nedlloyd, Hapag-Lloyd, NYK, OOCL y Malaysia International Shipping Corp.			
Ruta	Servicio	Número de buques	Escalas
Asia-Europa	Circuito 1	8	Southampton, Rotterdam, Hamburgo, Rotterdam, El Havre, Suez, Singapur, Kobe, Hagoya, Shimzu, Tokio, Singapur, Suez, Southampton
Asia-Europa	Circuito 2	8	El Havre, Southampton, Bremerhaven, Amberes, Suez, Singapur, Hong Kong, Kaohsiung, Pusán, Kaohsiung, Hong Kong, Singapur, puerto de Kelang, Suez, El Havre
Asia-Europa	Circuito 3	8	Rotterdam, Hamburgo, Southampton, Suez, Singapur, Hong Kong, Qingdao, Pusán, Keelung, Hong Kong, Singapur, Suez, Rotterdam
Asia-Europa	Circuito 4	8	Southampton, Hamburgo, Rotterdam, Suez, Colombo, puerto de Kelang, Singapur, Shanghai, Ningbo, puerto de Shenzhen, Hong Kong, Singapur, Suez, Malta, Southampton
Asia-Europa	Circuito 5	8	Rotterdam, Hamburgo, Southampton, Malta, Suez, Yida, Jebel Ali, Singapur, Hong Kong, Shenzhen, Hong Kong, Singapur, Colombo, Yida, Suez, Rotterdam
Asia-Mediterráneo	Circuito 6	8	La Spezia, Barcelona, Fos, Dumyat, Suez, Singapur, Hong Kong, Pusán, Kobe, Nagoya, Tokio, Hong Kong, Singapur, puerto de Kelang, Dumyat, La Spezia
Asia-América del Norte	SSX	6	Long Beach, Kaohsiung, Hong Kong, Singapur, puerto de Kelang, Singapur, Yantian, Hong Kong, Long Beach
Asia-América del Norte	FEX	5	Long Beach, Vancouver, Seattle, Tokio, Nagoya, Kobe, Hong Kong, Kaohsiung, Tokio, Long Beach
Asia-América del Norte	JCX	5	Long Beach, Oakland, Tokio, Nagoya, Kobe, Hakata, Shanghai, Qingdao, Kobe, Nagoya, Long Beach
Asia-Mediterráneo-América del Norte	AEX-PNX	14	Seattle, Vancouver, Oakland, Kaohsiung, Hong Kong, Laem Chabang, Singapur, Colombo, Suez, Malta, Halifax, Nueva York, Charleston, Norfolk, Nueva York, Halifax, Malta, Suez, Yida, Colombo, Singapur, Laem Chabang, Hong Kong, Yantan, Kaohsiung, Seattle
Asia-América del Norte-Europa	PAX	13	Long Beach, Oakland, Tokio, Kobe, Kaohsiung, Hong Kong, Kobe, Nagoya, Tokio, Seattle, Oakland, Long Beach, Charleston, Norfolk, Nueva York, Halifax, Amberes, Thamesport, Bremerhaven, Rotterdam, Halifax, Nueva York, Norfolk, Charleston, Long Beach

Fuente: *The 1998 Worldwide Shipping Alliance Guide*, en <http://web3.asia1.com.sg/timesnet/data/docs/cna/3186.html>, 12 de enero de 1998.

Cuadro A.2
SERVICIOS DE LA NEW WORLD ALLIANCE, ENERO DE 1998

NEW WORLD ALLIANCE APL, Mitsui OSK y Hyundai Merchant Marine			
Ruta	Servicio	Número de buques	Escalas
Asia Europa	EU1	8	Rotterdam, Hamburgo, Southampton, El Havre, Suez, Singapur, Kobe, Nagoya, Shimizu, Tokio, Hong Kong, Singapur, Suez, Rotterdam
Asia-Europa	EU2	8	El Havre, Rotterdam, Hamburgo, Felixstowe, Rotterdam, Suez, Singapur, Hong Kong, Kaohsiung, Kwangyang, Pusán, Hakata, Kaohsiung, Hong Kong, Singapur, Suez, El Havre
Asia-Europa	EU3	8	Southampton, Amberes, Bremerhaven, Rotterdam, Suez, Colombo, Singapur, Hong Kong, Shanghai, Yantian, Hong Kong, Singapur, Colombo, Suez, Southampton
Asia-Mediterráneo	MED	8	Pusán, Kobe, Nagoya, Yokohama, Kaohsiung, Hong Kong, Singapur, puerto de Kelang, Yida, Suez, Dumyat, Génova, Barcelona, Fos, Dumyat, Suez, Yida, Singapur, Hong Kong, Pusán
Asia-América del Norte	SAX	6	San Pedro, Seattle, Kaohsiung, Hong Kong, Yantian, Singapur, puerto de Kelang, Singapur, San Pedro
Asia-América del Norte	PS1	6	San Pedro, Oakland, Kaohsiung, Hong Kong, Laem Chabang, Singapur, Hong Kong, Kaohsiung, San Pedro
Asia-América del Norte	PS2	5	San Pedro, Oakland, Dutch Harbor, Yokohama, Kobe, Kaohsiung, Hong Kong, San Pedro
Asia-América del Norte	PS3	5	San Pedro, Oakland, Tokio, Nagoya, Quingdao, Shanghai, Kobe, Tokio, San Pedro
Asia-América del Norte	PSW	5	Long Beach, Oakland, Seattle, Pusán, Kwangyang, Hong Kong, Kaohsiung, Pusán, Long Beach
Asia-América del Norte	PSX	5	Long Beach, Seattle, Yokohama, Kobe, Hong Kong, Yantian, Yokohama, Long Beach
Asia-América del Norte	GAM	6	Manzanillo (México), San Pedro, Oakland, Guam, Kaohsiung, Naha, Pusán, Hakata, Nagoya, Yokohama, Oakland, San Pedro, Manzanillo
Asia-América del Norte	PNX	5	Seattle, Vancouver, Tokio, Nagoya, Kobe, Kaohsiung, Hong Kong, Kaohsiung, Kobe, Nagoya, Tokio, Seattle
Asia-América del Norte	PNW	6	Seattle, Portland, Vancouver, Yokohama, Pusán, Kwangyang, Hong Kong, Kaohsiung, Kwangyang, Pusán, Seattle
Asia-América del Norte	ECS	9	Kaohsiung, Hong Kong, Pusán, Kobe, Nagoya, Tokio, Manzanillo (Panamá), Nueva York, Norfolk, Charleston, Manzanillo, Tokio, Kobe, Kaohsiung

Fuente: *The 1998 Worldwide Shipping Alliance Guide*, en <http://web3.asia1.com.sg/timesnet/data/cna/docs/cna3186.html>, 12 de enero de 1998.

Nota: Yangmin se ha unido a la New World Alliance. En abril de 1998, Yangmin comenzó a comprar plazas de contenedores al servicio semanal de New World Alliance entre puertos de Asia, el Oriente Medio y el Mediterráneo.

Cuadro A.3
**SERVICIOS DE LA ALIANZA INTEGRADA POR HANJIN, DSR, CHO YANG Y
 UNITED ARAB SHIPPING CO., ENERO DE 1998**

Hanjin, DSR, Cho Yang y United Arab Shipping Co.			
Ruta	Servicio	Número de buques	Escalas
Asia-Europa	CEX	9	Xingang, Qingdaa, Shanghai, Hong Kong, Singapur, Rotterdam, Hamburgo, Felixstowe, Singapur, Hong Kong, Xingang
Asia-Europa-América del Norte	PS-PDM1	12	Rotterdam, Hamburgo, Felixstowe, El Havre, Gioia Tauro, Singapur, Hong Kong, Kaohsiung, Long Beach, Oakland, Tokio, Osaka, Pusán, Hong Kong, Port Kelang, Colombo, Rotterdam
Asia-Europa-América del Norte	PS-PDM2	12	El Havre, Rotterdam, Hamburgo, Felixstowe, Colombo, puerto de Kelang, Hong Kong, Pusán, Osaka, Nagoya, Tokio, Long Beach, Oakland, Kaohsiung, Hong Kong, Singapur, Gioia Tauro, El Havre
Asia-Europa-América del Norte	AMA	12	Nueva York, Norfolk, Savannah, Valencia, La Spezia, Gioia Tauro, Yida, Khorfakkan, Singapur, Pusán, Kaohsiung, Hong Kong, Singapur, Yida, Gioia Tauro, La Spezia, Fos, Valencia, Nueva York
Asia-América del Norte-Europa	AWE-PDM	13	Hong Kong, Kaohsiung, Pusán, Oakland, Manzanillo (México), Manzanillo (Panamá), Savannah, Norfolk, Nueva York, Felixstowe, Bremerhaven, Rotterdam, El Havre, Nueva York, Norfolk, Savannah, Manzanillo (Panamá), Manzanillo (México), Long Beach, Yokohama, Kobe, Pusán, Hong Kong
Asia-América del Norte	AWE	9	Kaohsiung, Hong Kong, Keelung, Pusán, Osaka, Kobe, Tokio, Yokohama, Savannah, Wilmington, Nueva York, Savannah, Pusán, Kaohsiung
Asia-América del Norte	CAX1	5	Shanghai, Pusán, Long Beach, Oakland, Tokio, Osaka, Pusán, Shanghai
Asia-América del Norte	NAX	6	Hong Kong, Kaohsiung, Pusán, Seattle, Portland, Yokohama, Kobe, Pusán, Keelung, Hong Kong
Asia-América del Norte	CAX2	N/A	Xingang, Qingdao, Pusán, Long Beach, Oakland, Portland, Yokohama, Kobe, Pusán, Xingang
Asia-América del Norte	PNX1	6	Singapur, Hong Kong, Osaka, Tokio, Seattle, Vancouver, Tokio, Yokohama, Osaka, Hong Kong, Singapur
Asia-América del Norte	PNX2	5	Hong Kong, Kaohsiung, Pusán, Seattle, Vancouver, Pusán, Kaohsiung, Hong Kong

Fuente: *The 1998 Worldwide Shipping Alliance Guide*, en <http://web3.asia1.com.sg/timesnet/data/cna/docs/cna3186.html>, 12 de enero de 1998.