



Rodolfo Páez

Licenciado en Economía (UBA), Magister en Dirección de Empresas (UADE Business School). Director de la Carrera de Comercio Internacional (UdeMM).

Concentración económica en el transporte marítimo internacional y competitividad: derivación de los cambios generados en la localización de las actividades productivas y en la direccionalidad del comercio internacional en la actual globalización

Resumen

La actual globalización económica generó la posibilidad de integrar mercados a una escala supranacional a través de la constitución de redes productivas y geográficamente extensas apoyadas en la innovación tecnológica. Esta especie de acercamiento de espacios y unidades productivas distantes se apoya en los rápidos cambios registrados en el transporte y las comunicaciones y en la concepción de la logística. La integración de los mercados condujo a un proceso de concentración en las actividades productivas y del cual no escapó el transporte marítimo. Desde el punto de vista de las actividades económicas, se observan dos fenómenos que, siendo aparentemente opuestos, pueden coexistir: la concentración –aglomeración– de la producción en algunos lugares y la fragmentación internacional de la producción mediante la

división de la cadena de suministro. El análisis de esta aparente contradicción fundamenta la localización productiva y la direccionalidad del comercio internacional. Por otra parte, el transporte marítimo internacional, cuya demanda deriva de dicho comercio, se acomoda a esa direccionalidad, produciendo a su vez, cambios en las actividades portuarias que se organizan en redes globales. Los avances tecnológicos y la búsqueda de economías de escala acompañan a esta estructura conduciendo a las firmas, particularmente de transporte marítimo de línea regular de contenedores, a un nuevo proceso de concentración empresarial, que puede afectar la competitividad. La Nueva Teoría del Comercio Internacional, la Economía de la Organización Industrial, la Nueva Geografía Económica y la Teoría de la Localización tratan de explicar esta concepción de la macroeconomía global.

La globalización

El mundo actual se caracteriza por lo que se ha dado en llamar “globalización”. En realidad no se trata de un proceso nuevo sino que contiene fuertes raíces históricas. Es así que los historiadores modernos han señalado diversas etapas en este fenómeno:

- *Primera fase, 1870-1913:* se observa una importante movilidad de los capitales y de la mano de obra. La reducción de los costos de transporte, a pesar de un limitado libre comercio, conducen a un auge comercial. No existen instituciones globales, con instituciones nacionales heterogéneas. La primera guerra mundial interrumpió esta fase, produciendo una visible retracción de la globalización en los años treinta.
- *Segunda fase, 1945-1973:* tiene su inicio una vez finalizada la segunda

guerra mundial. En esta etapa, se manifiesta un gran esfuerzo por el desarrollo de instituciones internacionales de naturaleza financiera, impulso iniciado en 1944 en Bretton Woods (Fondo Monetario Internacional, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento –Banco Mundial–, Banco Interamericano de Desarrollo), comercial (Acuerdo General de Tarifas y Comercio, GATT) y técnica. El comercio de manufacturas entre países desarrollados manifiesta una gran expansión, conjuntamente con la generación de una importante diversidad de modelos de instituciones económicas nacionales. El libre comercio, a pesar de los esfuerzos del GATT continuó siendo limitado, junto a una limitada movilidad de los capitales y de la mano de obra.

Es de señalar que esta fase puede ser subdividida en dos etapas sucesivas ya que a partir de 1968/1970 se producen hechos tales como la desaparición del sistema de Bretton Woods con el patrón cambio-oro y la transición hacia tipos de cambio flotantes y la denominada primera crisis del petróleo (choque de oferta agregada adverso), que permiten identificar un punto de inflexión en la fase.

Tercera fase, a partir de 1974: se trata de la fase que actualmente se manifiesta en la economía mundial. Se trata de la vivencia de un mundo en el que la envergadura de la actividad económica traspasa las fronteras políticas nacionales y regionales. Se caracteriza, en relación con períodos históricos anteriores, por una mayor intensidad en el comercio internacional de mercaderías y servicios, una perfecta movilidad de los capitales –hacia inversiones de cartera e inversiones directas– y, frecuentemente, un importante flujo migratorio de personas. La globalización

está dirigida por agentes económicos, usualmente en la búsqueda de rentabilidad económica y financiera en un entorno de incertidumbre, y como expresión de ella, de riesgo.

La actual globalización ha producido cambios trascendentes que condujeron a un creciente comercio internacional y de allí, del tráfico marítimo de mercaderías. Estos cambios han dado lugar a un fenómeno de importante “concentración” en los denominados servicios de líneas regulares, conduciendo con ello a analizar su impacto en materia de competitividad del mercado.

Es de señalar que la demanda de transporte marítimo internacional de mercaderías se deriva del comercio exterior y este a, su vez de las actividades productivas que lo generan. Los desarrollos teóricos tales como los de la “Nueva Teoría del Comercio Internacional”, la “Economía de la Organización Industrial”, la “Nueva Geografía Económica” y los estudios sobre deslocalización productiva, en conjunto permiten comprender el por qué de la actual estructura del servicio de línea regular.

Nueva Teoría del Comercio Internacional

La Nueva Teoría del Comercio Internacional surge de combinar el análisis tradicional del comercio con los desarrollos teóricos de la Economía de la Organización Industrial. Con anterioridad a los años ochenta, muchos economistas sostenían que el comercio internacional podía explicarse por las economías de escala, aún en ausencia de ventajas comparativas. Pero, surgía un problema en su fundamentación pues no se habían desarrollado aún modelos formalizados suficientemente claros que incluyeran dichos

retornos crecientes a escala. El aporte teórico de la Economía de la Organización Industrial fue clave para que la teoría del comercio internacional incluyera en su análisis formal las economías de escala.

La Nueva Teoría del Comercio Internacional, con el aporte de la Economía de la Organización Industrial, se constituyó en un nuevo aporte para entender mejor el comercio entre países.

La Economía de la Organización Industrial analiza el funcionamiento de los mercados, particularmente en lo referente al comportamiento competitivo de las empresas que intervienen en ellos. Clasifica a los mercados según se observen en ellos la existencia de una empresa dominante, o algún tipo de competencia, o que exista colusión o cartelización. Analiza temas tales como la influencia de ciertas prácticas comerciales sobre la estructura y funcionamiento de los mercados: obstaculización de la entrada de competidores, precios predatorios, discriminación de precios, contratos de exclusividad, las concentraciones empresariales (horizontales, verticales y de conglomerado) entre otros.

Según J. A. Schumpeter los economistas clásicos “son en su mayor parte ardientes librecambistas, y así se interesaban sin duda grandemente por puntualizar las ventajas o “ganancias” que un país puede obtener del comercio internacional”.

Adam Smith presentó las ventajas del libre comercio en “La Riqueza de las Naciones” en 1776 concluyendo en su “teoría de la ventaja absoluta”, que las mercaderías se producían allí donde los costos fueran menores.

Pero fue David Ricardo, en su obra “Principios de Economía y Tributación” de 1817 quien a través de la “ventaja comparativa” sentó las bases teóricas para que los países comerciaran entre sí. Explicó cómo aunque

un país tenga una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, le convendría importar el bien en cuya producción sea relativamente menos eficiente y exportar aquel bien en la que sea más eficiente. John Stuart Mill, con su ensayo "De las Leyes del Intercambio entre Naciones y la Distribución de Ganancias del Comercio Internacional entre los Países del Mundo Comercial" de 1844, se ocupó de explicar cómo se distribuyen las ventajas derivadas de dicho intercambio comercial entre los países involucrados.

Ya entrado el siglo xx, el enfoque clásico se vio ampliado por el "modelo de las proporciones factoriales" debido a dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, configurándose con ello el marco teórico que contestaba el por qué del comercio internacional. Quedó así completada la Teoría Neoclásica del Comercio Internacional.

Según las propias palabras de Bertil Ohlin, en su obra de 1933 "Comercio Interregional e Internacional": "...generalmente los factores abundantes son relativamente baratos y los factores escasos relativamente caros en cada una de las regiones. Aquellas mercancías que en su producción requieren una buena cantidad de los primeros y pequeñas cantidades de los segundos se exportan a cambio de bienes que utilizan factores en la proporción inversa. Así indirectamente, los factores cuya oferta es abundante se exportan y aquellos otros con oferta más escasa se importan. En otros términos, a los países les conviene importar los bienes que son intensivos en los factores de oferta escasa y exportar aquellos intensivos en los factores de oferta abundante".

Pero este modelo neoclásico no explica totalmente el comercio internacional de hoy. Este modelo, considera

competencia perfecta y rendimientos constantes a escala. Según él, todo el comercio debería ser interindustrial —el intraindustrial no tiene por qué existir—. Sin embargo, actualmente el int.a industrial adquiere gran importancia. El comercio interindustrial es aquel en el que se intercambian productos de distintas industrias entre diversos países. El comercio intraindustrial es aquel en el que distintos países se intercambian productos diferenciados en una misma industria.

En los años setenta, más precisamente en 1979, Paul Krugman, da origen a la Nueva Teoría del Comercio Internacional desarrollando un modelo que asume una estructura de mercado monopolística —competencia imperfecta— demostrando que el comercio entre dos países puede originarse sólo por la presencia de economías de escala y en ausencia de ventajas comparativas. Posteriormente, en 1981, articula un modelo en el cual tanto las ventajas comparativas como las economías de escala pueden generar comercio entre dos países. A partir de aquí la Nueva Teoría del Comercio Internacional recibió muchos otros aportes sobre la base de estructuras de mercado de competencia imperfecta. En resumen, la Nueva Teoría del Comercio Internacional puede expresarse de acuerdo como sigue:

- En su base reside una crítica al supuesto neoclásico de competencia perfecta. Descansa en la existencia de fallas de mercado, fundamentalmente en la existencia de: *a*) economías de escala (o rendimientos crecientes a escala), *b*) competencia monopolística y diferenciación de producto y *c*) comportamientos estratégicos a nivel mundial por empresas oligopolísticas.
- La presencia de rendimientos crecientes a escala conducen a los paí-

ses a especializarse en un número menor de bienes, pero en una escala mayor. Como consecuencia de ello, venderán el excedente e importarán bienes que no producen y que provienen del excedente de producción de otros países. La presencia de economías de escala, aún sin la existencia de ventajas comparativas, puede generar comercio exterior y por lo tanto las ganancias que se derivan de él.

- La incorporación de los rendimientos crecientes a escala en la teoría del comercio internacional genera efectos que simulan la presencia de economías externas (reducciones de costos en las empresas como consecuencia del aumento en el volumen de la industria).
- La competencia monopolística y diferenciación de producto, al igual que los rendimientos crecientes a escala, se constituye en una justificación adicional para la especialización y el comercio internacional, ya que permite incrementar el nivel de bienestar de los agentes al ofrecerles una mayor variedad de bienes.
- Está muy vinculada con el cambio tecnológico como factor clave en el patrón de especialización internacional. Si bien la teoría neoclásica nos expresa mucho sobre los efectos del cambio tecnológico, no nos aclara suficientemente sus causas. Sin embargo, el desarrollo tecnológico es normalmente un proceso de retornos crecientes en industrias de competencia imperfecta. Por otra parte, las causas de mayor importancia de los retornos crecientes probablemente se originen en el aprendizaje a lo largo de la actuación y la investigación y desarrollo.
- Da argumentos en pro y en contra del libre comercio. Por un lado se argumenta que las ganancias

potenciales en presencia de retornos crecientes son mayores y por lo tanto el libre comercio sería lo mejor. Por otro lado, se muestra que políticas restrictivas al libre comercio, adoptadas por algún país, mediante instrumentos como los subsidios a las exportaciones y aranceles temporales para proteger sus industrias, puede cambiar la especialización mundial en su favor.

Actualmente, la teoría económica reconoce dos razones que justifican la generación de comercio internacional: *a)* en primer lugar, los países comercian porque son diferentes entre sí –en dotación de factores productivos, tecnología o preferencias–, es decir utilizan su ventaja comparativa y cada uno produce y vende lo que sabe hacer relativamente mejor; *b)* en segundo lugar, los países comercian para aprovechar las economías de escala (rendimientos crecientes a escala) y por lo tanto cada uno produce un número limitado de bienes, haciéndolo mejor y en mayor volumen, exportando el excedente e importando los que no fabrican.

Localización de las actividades productivas. Concentración geográfica y fragmentación internacional

La teoría del comercio internacional, si bien explica el por qué del intercambio de bienes entre países, haciendo hincapié en la especialización productiva, no es capaz de justificar las decisiones de las empresas en materia de localización. Tampoco puede explicar por qué la producción no se distribuye aleatoriamente en el espacio ni las razones por las que las empresas recurren a subcontrataciones. El comercio depende del lugar en que se fabrican los bienes y de cómo se

organiza el proceso productivo. Estos dos aspectos tienen su repuesta en decisiones internas de cada empresa. Al incorporar estas decisiones en modelos comerciales, la Nueva Geografía Económica y estudios recientes sobre deslocalización explican dos fenómenos que, siendo aparentemente opuestos, pueden coexistir: la concentración–aglomeración– de la producción en algunos lugares y la fragmentación internacional de la producción mediante la división de la cadena de suministro.

El tamaño de un mercado que facilite la búsqueda de proveedores adecuados para una actividad productiva o de trabajadores con la cualificación necesaria, puede ser una de las razones que lleven a las empresas a concentrarse en una región determinada. Este fenómeno puede coexistir con la decisión de dichas empresas de dispersar diferentes etapas del proceso productivo en distintos países.

Datos empíricos permiten observar que la producción se concentra en algunas zonas geográficas y que existe una tendencia creciente hacia el abastecimiento internacional de insumos y servicios por parte de las empresas.

Los nuevos estudios de geografía económica concluyen en que: *a)* un país exportará aquellos bienes para los que exista una fuerte demanda interna (efecto mercado interno), *b)* la reducción de los costos del comercio –aranceles, obstáculos no arancelarios, costos de transporte y de las comunicaciones, etc.– dará lugar a un período inicial de divergencia, concentrándose la producción en el “centro” y especializándose la “periferia” en productos distintos de los manufacturados (efecto centro-periferia). Finalmente, una mayor disminución de los costos del comercio, acabará con invertir este proceso (disminución límite) y la producción

manufacturera se dispersará cada vez más entre los países de la periferia.

Se han constatado ciertos datos empíricos que avalan el efecto mercado interno, pero no se ha observado suficiente claridad respecto del efecto centro-periferia.

Por otra parte, los recientes estudios sobre fragmentación también se han ocupado del descenso de los costos del comercio en la localización de las actividades productivas. Estos estudios concluyen que cuando disminuyen los costos del comercio relacionados con los insumos o bienes intermedios, las distintas etapas del proceso de producción pueden ser realizadas en diferentes lugares, considerando el aprovechamiento de la ventaja comparativa. Pero los costos del comercio son tan sólo uno de los factores que influyen en la decisión de fragmentar la producción. Así, la probabilidad de deslocalización es mayor en el caso de tareas normalizadas, así como también en países con un marco institucional cualificado, una óptima infraestructura, una administración flexible y con mercados de gran magnitud.

La economía de la organización industrial y la tipología de la concentración empresaria

Uno de los temas de interés de la Economía de la Organización Industrial es el de las “operaciones de concentración económica”. Estas operaciones generalmente se clasifican en:

- *Concentraciones horizontales:* se trata de operaciones de fusión o adquisición entre empresas que compiten en mercado del mismo producto.
- *Concentraciones verticales:* se refiere a operaciones de fusión o adquisición entre empresas que en el

mercado mantienen una relación de proveedor-cliente.

• *Concentraciones de conglomerado*: en este caso la relación entre las empresas que originan la fusión o adquisición no es ni horizontal ni vertical. Las concentraciones de conglomerado pueden ser:

a) *De extensión de producto*: cuando las empresas que se concentran comercializan productos que no compiten entre sí pero utilizan canales de comercialización o procesos productivos similares.

b) *De extensión de mercado*: cuando las empresas que se concentran venden productos similares haciéndolo en diferentes áreas geográficas.

c) *De conglomerado puro*: la concentración se concreta entre empresas que no tienen ninguna relación entre sí.

La importancia de esta clasificación reside en el posible impacto que la concentración puede producir sobre el funcionamiento de los mercados, particularmente en su competitividad. En las fusiones o adquisiciones horizontales, se incrementa la concentración en el mercado. La mayor concentración puede generar dos efectos sobre los agentes económicos: por un lado, aumenta el poder de mercado de la nueva entidad, en comparación con el de las empresas que continúan en él, y en segundo lugar reduce el número de competidores con lo cual se facilita la aparición de prácticas colusivas.

En las fusiones o adquisiciones verticales el número de empresas que operan en cada sector del mercado (proveedor y cliente) no se altera con la concentración. Pero, la concentración puede significar una extensión del poder de mercado de una de las

empresas, por ejemplo la proveedora de un insumo productivo, al actuar en el mercado de la otra, por ejemplo como cliente del insumo. Para que este efecto se produzca, se hace necesario que en este último mercado exista algún tipo de renta adicional cuya apropiación, por parte de la firma proveedora, dependa de la fusión o adquisición.

En las concentraciones de conglomerado, los cambios en la estructura de los mercados prácticamente no se altera. La cantidad de proveedores y clientes, de cada uno de los productos, o las zonas geográficas involucradas, no reflejan modificaciones. No obstante ello, la nueva unidad económica puede manifestar un comportamiento distinto del que anteriormente mantenían individualmente las empresas involucradas. El nuevo comportamiento puede verificarse por el intercambio de información, por el empleo de políticas comunes de gestión empresarial o por una mayor influencia en mercados comunes (por ejemplo, proveedores de insumos) a las empresas concentradas. Asimismo, puede darse el caso de que, si una de las firmas involucradas en la concentración tenía posibilidad o estudiaba la alternativa de ingresar individualmente al mercado de la otra como competidora potencial, ahora desaparecería esta posibilidad.

La Economía de la Organización Industrial reconoce dos motivos principales que inducen a operaciones de concentración económica: a) obtención de un mayor poder de mercado conjunto y con ello la posibilidad de incrementar los precios y, b) mejorar el nivel de eficiencia productiva del grupo a través de la disminución de costos.

El primero de los motivos suele conducir a un aumento en el nivel de ineficiencia asignativa del mercado. La

nueva unidad económica, ahora con un poder mayor, tiene capacidad para restringir la oferta de bienes producidos elevando con ello los precios para obtener un beneficio mayor. Tal comportamiento, conduce a una redistribución de ingresos desde los consumidores y empresas que no integran la concentración hacia esta. Por otra parte se genera una pérdida neta para la sociedad en su conjunto.

El segundo motivo, procura mejorar el nivel de eficiencia productiva del conjunto. Esta mejora puede originarse en:

- Una utilización más eficiente de los recursos al evitar, por ejemplo, duplicaciones de tareas.
- Incorporación de tecnologías más económicas, justificadas solamente cuando el nivel de producción es de mayor volumen.
- Aumento de la especialización de la mano de obra y del equipo de capital.
- Mejoramiento de la administración o de la capacidad de gestión.
- Aprovechamiento de las sinergias originadas en la producción y comercialización de una mayor variedad de bienes o de una mayor diversidad de mercados para el abastecimiento de insumos.

Transporte marítimo del comercio internacional, logística y actividades portuarias: transformaciones en la actual globalización

Más del 80% del comercio internacional de mercaderías se transporta por la vía marítima. Se desarrolla en dos mercados distintos:

- El mercado “tramp” caracterizado por que los buques que operan en él no ofrecen servicios regulares entre

puertos, sino que sus rutas se establecen exclusivamente en base a la oferta de carga que en cada momento surge en forma espontánea por parte de los fletadores. “Tramp” es una acepción de la lengua inglesa que en español puede traducirse como “vagabundo”. El tipo de carga en este mercado es de gran volumen y peso, generalmente cargas homogéneas a granel, en partidas individuales, con distancias medias muy largas en recorrido: granos, mineral de hierro, carbón mineral, fertilizantes, petróleo y subproductos, productos químicos, gases. También es adecuado para el transporte de mercaderías manufacturadas, si se lo hace en un gran número de unidades. Suele considerarse a este mercado como uno de los más competitivos económicamente.

- El mercado “liner” o de línea regular. Se caracteriza por tener un itinerario fijo, con escalas en una serie de puertos, realizar salidas frecuentes y periódicas, con horarios anunciados públicamente. En él se transportan mercaderías de relativamente pequeño tamaño y volumen, normalmente manufacturas de alto valor agregado. El mercado liner es apropiado cuando la cantidad de mercadería transportada no permite llenar la bodega de un determinado buque. Las bodegas están disponibles para todos los posibles cargadores para los cuales la regularidad y la frecuencia de los servicios suele ser factores muy relevantes. En cuanto al transporte de mercaderías que transportan suele tratarse de productos manufacturados de naturaleza heterogénea, es decir carga general o fraccionada. Actualmente es típica del mercado liner la carga containerizada. El mercado de línea regular ha recibido una amplia consideración respecto de atribuidas cualida-

des de competitivo, monopolístico, oligopolístico y otras similares. Hoy en día muestra importantes operaciones de concentración económica entre empresas.

La actual globalización ha producido cambios trascendentes que condujeron a un creciente comercio internacional y de allí en la estructura y operatividad de estos mercados. La relocalización de empresas multinacionales, en busca de un acercamiento hacia los insumos y al aprovechamiento de economías de escala y de aglomeración, aspectos estos analizados en puntos anteriores, la aparición de operadores integrales o “global players”, el fuerte incremento de la competencia en los mercados de mercaderías y servicios, la aparición de nuevas tecnologías y el incremento de las relaciones económicas y comerciales entre los países, condujeron a ello.

El transporte marítimo se fue especializando en distintos niveles. A nivel de mercaderías, se adecuó una mayor variedad de productos a ser movilizados, al desarrollo de cargas unitizadas –fundamentalmente containerizadas– y a la clara asimetría de los mercados internacionales. A nivel de rutas, tuvo en su consideración la mayor especialización de las mismas, la concentración en determinadas direcciones y la especialización según los mercados. A nivel de puertos, consideró la reducción de escalas, la capacidad de movimiento de cargas y la selección según jerarquía portuaria. A nivel logístico, tuvo en cuenta su importancia en el mismo y por lo tanto el predominio de cadenas integradas de suministros, el reclamo de una demanda de servicios de alto valor agregado, la integración de los diferentes modos de transporte y la vinculación con el hinterland logístico.

Esta especialización del transporte marítimo fue acompañada con el desarrollo de la logística terrestre en búsqueda de ahorro de costos en este tramo del transporte. El concepto tradicional en el transporte, de “puerto a puerto” se reemplazó por el de “puerta a puerta”, se expande el negocio logístico y se favorecen las inversiones ferroviarias con el propósito de construir redes de transporte intermodal. Asimismo, simultáneamente con la especialización del transporte marítimo, los puertos fueron evolucionando en su caracterización y funciones. Según la Conferencia de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCTAD), “los puertos marítimos son interfaces entre los distintos modos de transporte y son típicamente centros de transporte combinado. En suma son áreas multifuncionales, comerciales e industriales, donde las mercaderías son manipuladas, manufacturadas y distribuidas. En efecto, los puertos son sistemas multifuncionales, los cuales para funcionar adecuadamente deben ser integrados a la cadena logística global. Un puerto eficiente, requiere no sólo de infraestructura y equipamiento adecuado, sino también buenas comunicaciones, y especialmente un equipo de gestión dedicado y cualificado, y con mano de obra motivada y entrenada”. Una visión histórica, nos permite observar cómo se han ampliado las funciones básicas en los puertos:

- Con anterioridad a los años sesenta se ha concebido una primera generación de puertos. En ellos, básicamente se ofrecían servicios a las mercaderías y a los buques, constituyéndose únicamente en nodos de transporte. Las actividades portuarias, generalmente contenían un bajo nivel de valor agregado y se desarrollaban con una reducida integración entre ellas. Fundamentalmente se

manipulaba carga general y las terminales mostraban poca especialización. Así mismo, prácticamente no había colaboración entre las empresas portuarias, las administraciones, las autoridades locales y con el resto de la cadena logística.

- Entre los años sesenta y ochenta, surgen los puertos de segunda generación. En los mismos se observa un mayor grado de integración entre sus actividades. Igualmente, se amplía la colaboración entre las empresas. Aparece una cierta especialización por tráfico, particularmente en materia de carga a granel, sólida o líquida. Surgen operaciones de transformación de cargas, conjuntamente con servicios industriales y comerciales a los buques y a las mercaderías, incrementándose el valor agregado.
- A partir de los años ochenta, hasta mediados de los años noventa, aparecen los puertos de tercera generación. Se eleva la especialización con terminales dedicadas a distintos predomios en materia de unitización de cargas, particularmente contenerizadas. Los puertos se transforman en plataformas del comercio internacional y en centros de transporte intermodal. A sus servicios se agregan tareas logísticas y de distribución, servicios avanzados de información y de comercialización. Se incrementa la integración entre todos los actores de responsabilidad en el quehacer portuario. Surgen así los conceptos de “comunidad portuaria”, es decir el puerto como promoción de la ciudad y la ciudad como promotor del puerto.
- Desde mediados de los noventa hasta el año 2010, pueden concebirse puertos de cuarta generación. Aparecen los puertos en red. Distintos puertos, centros modales y plata-

formas logísticas se integran en una red de transporte multimodal. Tales redes, se organizan en una unidad comercial y de gestión, comparten sistemas informativos y proceden a una estrategia de crecimiento común. Estas redes son impulsadas por grandes operadores portuarios y marítimos a lo largo de todo el mercado mundial. Empresas marítimas son operadores portuarios simultáneamente y aún, con intereses logísticos de mayor extensión.

- Ya desde el año 2011, se puede considerar un nuevo paso en el desarrollo de las funciones portuarias, una quinta generación. Entre sus características adicionales pueden mencionarse una logística colaborativa y de aprendizaje, inspección digital de contenedores (scanner) y una mayor aplicación de la tecnología informática y satelital.

En la actualidad, los puertos de mayor importancia son los de tránsito, que sirven de conexión intermodal con otros modos de transporte, y los puertos de transbordo, donde las mercaderías pasan de un buque al otro y donde los puertos se constituyen en nodos de distribución de mercaderías. Se trata de “puertos hub o puertos de transbordo” y “puertos gateguay”. Los puertos hub marítimos, son aquellos en los que se desarrollan operaciones de concentración de carga cuyo origen y destino queda fuera del hinterland. La mayoría de las operaciones se refieren a transbordos de mercaderías entre buques. El tráfico local con el área de influencia del puerto es de poca importancia. Estos puertos tienen que estar estratégicamente localizados, ofrecer un servicio completo al buque y a las mercaderías y constituirse en centros logísticos de transporte intermodal. Los puertos hub son propios del transporte de contenedores.

Los puertos gateguay, presentan importantes volúmenes de transbordos pero, a diferencia de los puertos hub tienen un hinterland económicamente importante generador de grandes magnitudes de cargas. Generalmente, los puertos gateguay se localizan en cercanías de importantes zonas industriales.

La actual organización de los puertos a escala global ha generado la necesidad de constituir una red jerarquizada de puertos cuya operatividad se desarrolle en varios niveles para concentrar y redistribuir los flujos de mercaderías. La red global de puertos se estructura en tres niveles. El primero está constituido por los “hubs” globales, es decir grandes puertos mundiales localizados fundamentalmente en el hemisferio norte. En un segundo nivel se encuentran los “hubs” regionales, que operan en menor escala que los anteriores. En tercer lugar se observan puertos intermedios, los puertos alimentadores.

Concentración empresarial en los servicios de transporte marítimo internacional

Un fenómeno observable en el transporte marítimo y, que se manifiesta mundialmente en otros sectores de actividad productiva, es la tendencia hacia un aumento en las operaciones de concentración empresarial.

En el transporte marítimo internacional, puede decirse que la concentración empresarial tuvo y tiene su reflejo en el tráfico de línea regular y se inició con las denominadas “Conferencias”.

Las Conferencias marítimas consisten en asociaciones de armadores con el objeto de defender sus intereses de rentabilidad económica frente a la amenaza interna y de terceros

(outsiders), adoptando conjuntamente políticas de fletes y determinadas características de los servicios de línea regular.

Para que el accionar de este tipo de asociaciones se ajustara a “normas de conducta apropiadas, que sean internacionalmente aceptables y tengan plenamente en cuenta las exigencias del comercio internacional y del desarrollo, en particular de los países en desarrollo”, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, estableció una reglamentación que se conoció como “Código de Conducta”. Así, estableció la fórmula “40 – 40 – 20” para repartir la carga por partes iguales entre las banderas de los países conferenciados, dejando el 20 % restante para las terceras banderas.. El Código de Conducta se ocupa también de otros aspectos, como por ejemplo: la incorporación de empresas a las Conferencias, el régimen interno, sistemas de consultas a los usuarios, publicidad de las tarifas, incrementos de fletes, fletes de promoción y los usuarios.

La primera Conferencia registrada, la “UK Calcutta Steam Traffic Conference” en el año 1875, una asociación de los armadores P&O, British India, City Lines, Anchor Lines y Clan Lines. Con el tiempo las Conferencias se fueron ampliando, adquiriendo una gran importancia en casi todas las rutas del mundo.

En los años setenta/ochenta se contabilizaban alrededor de 350 Conferencias y en ellas el número de miembros variaba entre 2 y 40 empresas armadoras de buques. Inicialmente, las Conferencias se referían al tráfico desde y hacia un puerto y no de un área. Pero, con el correr del tiempo fueron abarcando áreas mayores. La bandera argentina participaba de las siguientes Conferencias Marítimas y Acuerdos Intergubernamentales de Fletes.

- Conferencia Marítima de Fletes Argentina – Brasil.
- Conferencia de Fletes Río de la Plata/Caribe/Río de la Plata.
- Conferencia Interamericana de Fletes, Área Río de la Plata/Puerto Rico e Islas Vírgenes (EE.UU.)/Río de la Plata.
- Conferencia Interamericana de Fletes – Acuerdo para el Área de EE.UU.- Sección “B”.
- Conferencia Interamericana de Fletes – Acuerdo para el Área de EE.UU. – Sección “D”.
- Conferencia Interamericana de Fletes – Área Canadá – Sección “B”.
- Conferencia Costa Pacífico – Río de la Plata – Brasil.
- Conferencia de Fletes Argentina/Mediterráneo/Argentina (AR/M/AR).
- Conferencia de Fletes Europa – Río de la Plata y Río de la Plata – Europa.
- Acuerdo de Fletes Río de la Plata/África del Sur y Oriental/Río de la Plata.
- Conferencia de Fletes Lejano Oriente/Río de la Plata/Lejano Oriente.
- Convenio Intergubernamental de Fletes con China.
- Convenio Intergubernamental de Fletes con Rusia.

Actualmente, la Argentina sólo mantiene un acuerdo bilateral sobre transporte marítimo con Brasil, en el ámbito del Mercado Común del Sur: SEMARBRA (Servicio de Transporte Marítimo Argentina – Brasil).

Desde su inicio, las Conferencias fueron observadas como una especie de cartelización con sus consecuencias negativas sobre los usuarios de los servicios de transporte marítimo. Fueron vigiladas y analizadas por

diferentes gobiernos. Las legislaciones más relevantes en tal sentido han sido: Shipping Act 1984 y Ocean Shipping Reform Act (OSRA) de 1998 de los Estados Unidos de América; la DG VII Transport Directorate, DG IV Competitive Directorate, Directivas 4056/86, 870/95; 1017/68 y la Council Regulation (EC) Número 1419/2006 del 25 de Septiembre del 2006 de la Unión Europea; y las Shipping Conferences Exemption Act (SCEA) de 1987 y Canada Transportation Act (CTA) de 1996 del Canadá. Japón y Australia también legislaron en tal sentido.

En la actualidad, el sistema conferenciado ha quedado prácticamente abolido en los Estados Unidos de América y Europa. En general ha quedado muy disminuido, dando lugar a otro tipo de concentración empresarial.

En realidad, no sólo los cambios legislativos han conducido al declive de las Conferencias Marítimas sino también la irrupción de operadores asiáticos en el mercado de línea regular –outsiders– con una fuerza similar al de dichas alianzas.

Internacionalmente y, particularmente a partir de los años noventa, prácticamente desmontadas las Conferencias, surgieron en el mercado de líneas regulares nuevos tipos de concentraciones empresariales. La visión hacia las Conferencias se dirige ahora hacia las empresas armadoras de buques en forma individualizadas. Se trata de analizar si los nuevos tipos de concentraciones empresariales conducen a estructuras de monopolio u oligopolio en la industria.

A partir de 1990 surgen mundialmente fenómenos novedosos que los operadores marítimos deben considerar y enfrentar con nuevas estrategias:

- Se incrementan de manera relevante las necesidades de logística en los

procesos productivos. Su fundamento se encuentra en los fenómenos de concentración y fragmentación de las actividades productivas que direccionan sus localizaciones.

- Se fortalecen las asociaciones de usuarios del transporte marítimo. Las políticas antimonopolio presionan sobre estas asociaciones impulsándolas a adoptar formas de alianzas estratégicas que, a su vez, conllevan hacia una mayor concentración.
- Incursionan en el mercado nuevos operadores, principalmente de Japón, Corea del Sur y China, elevando los niveles de competencia.
- Se acelera el desarrollo tecnológico que satisface las necesidades planteadas por la industria del transporte marítimo, en materia de tamaño de buques, sistemas propulsores adecuados a las velocidades exigidas por el mercado y tecnología de la información y las comunicaciones. Como consecuencia de ello, se generan como contrapartida importantes niveles de inversión.

En este marco, la logística, la competitividad vía precio y las economías de escala, se han constituido en factores de suma importancia para la línea regular de contenedores:

- Inducidos por las necesidades logísticas, los armadores de buques amplían su campo de actividad ofreciendo sistemas de distribución internacional. La filosofía "just in time" exigida por las empresas productivas, les genera la necesidad de adecuación a ella. La relación transportista-cliente ha evolucionado hacia una relación bidireccional de mayor colaboración. El transporte se observa ahora como parte de los procesos productivos de las empresas y no como un complemento.

- La importancia relativa del precio, en nuestro caso del flete, ha ido evolucionando como criterio para la toma de decisiones en materia de selección de proveedores. En la década del ochenta, la frecuencia de salidas y el flete eran factores fundamentales para estas decisiones. En la actualidad, el tiempo de tránsito (*transit time*) entre puerta del proveedor y puerta del cliente y no entre puerto y puerto, se convirtió en un importante determinante de las decisiones de embarcar en un determinado servicio, afectando el peso relativo del flete marítimo en las mismas.

- El mercado de la línea regular ha experimentado cambios estructurales como consecuencia de determinados acontecimientos y factores entre los cuales se destaca el de la economía de escala, factor este que la globalización ha incorporado en todas las actividades productivas.

Las empresas armadoras de buques, pequeñas y medianas, han ido declinando en su porcentaje de participación en el negocio de línea regular en términos absolutos en tanto, simultáneamente, las firmas de gran tamaño y alcance de mercado han incrementado su incidencia en el sector. Las estrategias de estas últimas se ha dirigido hacia el logro de reducciones de costos a través de rendimientos crecientes a escala en la producción de sus servicios, básicamente de transporte marítimo de contenedores. Tal economía de escala es obtenida a través del aumento en los tamaños de los buques.

Las economías de escala en el transporte marítimo han sido impulsadas y acompañadas particularmente por:

- a) Los avances tecnológicos en la ingeniería naval: en materia de materiales de construcción, siste-

mas de montajes, medios de propulsión, diseños de estabilidad, entre otros. Hoy se puede disponer de buques con una capacidad de más de 20.000 TEU's.

- b) La infraestructura portuaria: que también se ha beneficiado de los avances tecnológicos en materia de equipamiento y otras obras físicas. Un ejemplo de ello es el incremento en la capacidad de elevación de las grúas, sus velocidades y rendimientos, de acuerdo con el mayor tamaño de los buques.

- c) Las legislaciones reguladoras: que se han desarrollado de manera de fomentar condiciones que las empresas puedan aprovechar para ir generando economías de escala. Ejemplos de tales legislaciones son las que afectaron o abolieron a las Conferencias Marítimas.

- d) El crecimiento importante y en general sostenido del comercio marítimo internacional, mayor que el de la economía mundial.

Consecuencia de todo ello ha sido la concentración de la oferta de servicios de transporte marítimo de línea regular en manos de unos pocos operadores, particularmente a partir de los años noventa.

Las políticas de las empresas navieras han sido dirigidas hacia estrategias de alianzas; los acuerdos básicos operacionales entre firmas; los pools, consocios y joint ventures; y las fusiones y adquisiciones verticales y horizontales.

a) Alianzas estratégicas

Las alianzas constituyen un buen método de expansión corporativa. Facilitan a las firmas herramientas

adicionales que permiten llevar a cabo acciones comerciales y operativas de menor onerosidad para la consecución de sus objetivos. Las alianzas corporativas:

- En condiciones normales, permiten obtener ventajas financieras y optimización de recursos a través de la gestión de los mismos en forma coordinada y eficiente, de manera de maximizar el valor de los servicios para los clientes.
- Conducen a posicionar mejor, a mediano y largo plazo, a una empresa líder en un segmento de mercado, al valerse para ello de las mayores posibilidades de servicio que los demás aportan.
- Facilitan la obtención o generación de financiamiento para la inversión en grandes buques portacontenedores, que las empresas individualmente no podrían lograr. Por ejemplo, el alto valor de la inversión en un buque portacontenedor requiera un financiamiento sindicado, es decir otorgado por un conjunto de entidades bancarias y no por una sola. Tal vez este financiamiento sólo pueda obtenerse mediante una alianza entre empresas armadoras de buques.

Las alianzas estratégicas, sin suponer compras o integraciones orgánicas, sí requieren de cierta estructura organizativa para:

- Coordinación de los diferentes puentes de las rutas regulares.
- Acuerdos comunes para los sistemas feeder necesarios en las rutas interoceánicas.
- Reservas recíprocas de espacio en los buques de los miembros de la alianza.
- Compras coordinadas tanto de equipos, productos y complementos necesarios y servicios.

- Organización y mantenimiento de campañas de marketing y publicidad conjuntas.
- Desarrollo conjunto de sistemas de documentación, reservas y otros medios de tecnología de información y comunicación.

En particular están las “alianzas estratégicas globales”, es decir un conjunto de convenios de larga duración entre líneas competidoras entre sí, que implican la utilización de los medios propios de cada empresa para el beneficio conjunto y que se da en servicios intercontinentales. Los acuerdos extienden su ámbito al conjunto de los servicios de los operadores implicados es decir a todas sus rutas y comprenden acuerdos incluso en el campo de las terminales portuarias y en las instalaciones terrestres. Básicamente una alianza estratégica global se define por las siguientes características:

- Es la unión a nivel horizontal, de dos o más firmas para obtener unos objetivos claramente definidos y aceptados previamente, manteniéndose independientes en la forma organizativa y accionaria en el tiempo de duración del acuerdo.
- Las empresas comparten los beneficios derivados de tal unión estratégica así como los sistemas de control de las políticas que acuerden implantar tanto a nivel operacional como comercial.
- Cada miembro de la alianza contribuye de forma continua en el tiempo a una o más áreas definidas en el acuerdo (por ejemplo, aporte de capacidad de carga, terminales propias, sistemas de tecnología de la información, zonas geográficas, comercialización y marketing, etc.).

b) Acuerdos básicos operacionales

Mediante este tipo de acuerdos, un conjunto de competidores se unen poniendo en común buques completos y/o espacios reservados en ellos. Los miembros del acuerdo pueden pertenecer al mismo tipo de servicio o de otros adyacentes en función de la disponibilidad de operaciones dispuestas al acuerdo.

A diferencia de las alianzas estratégicas globales los acuerdos básicos operacionales no extienden su ámbito al conjunto de los servicios de los operadores implicados, sino a ciertas rutas concretas. No recogen acuerdos en el campo de las terminales portuarias y las instalaciones terrestres.

De esta manera, en los denominados “Slot Charter Agreements” o Acuerdos sobre Espacio en los Buques, un operador en una ruta determinada acuerda con otro operador, aunque sea un competidor, alquilarle un espacio en sus buques para estibar sus contenedores. El acuerdo puede ser recíproco. Así mismo, están los Acuerdos sobre Equipos o “Equipment Sharing Agreements” que están destinados a compartir equipos de contenedores, trenes, gabarras y camiones de forma recíproca entre los operadores.

c) Consorcios, *pools* y *joint ventures*

Una sofisticación orgánica, de mayor complejidad técnica de los acuerdos se manifiesta en los Pools y Consorcios Conjuntos, Consortia & Joint Marketing Pools, los cuales presentan una estructura de colaboración distinta, en las que las firmas no intercambian participaciones ni acciones recíprocamente sino que generan una empresa nueva de servicios *-pool-* a través de la cual ofrecen al mercado una imagen diferenciada, conjunta y más amplia que la que puedan ofrecer. Es decir, aúnan esfuerzos sin

perder las identidades propias, pero comercializan una marca conjunta de servicios, nueva y de mayor cobertura.

d) Fusiones y adquisiciones

El escalón más alto de grado de concentración es aquel en el que las firmas individuales forman nuevos grupos empresariales de capital accionario compartido por medio de fusiones y adquisiciones, verticales y horizontales.

Concentración económica y competitividad en el transporte marítimo internacional

Un "mercado competitivo" se puede entender como aquel que presenta dificultades de entradas relativamente manejables y superables por empresas que deseen incorporarse al mismo. Tradicionalmente el mercado de transporte marítimo "tramp" ha sido considerado como fuertemente competitivo, ya que efectivamente dispone de dificultades para la entrada muy fáciles de superar por nuevos operadores. Por el contrario, se ha desarrollado como teoría que el transporte marítimo en contenedores, de "línea regular", presenta una estructura monopolística, cartelizada u oligopolística.

Un monopolio es un mercado que sólo tiene un vendedor que atiende la demanda de muchos compradores, se trata de la única empresa que fabrica un producto o presta un servicio que no tiene sustitutos próximos. La firma monopolista puede beneficiarse al controlar el precio del producto que fabrica o servicio que ofrece.

Un caso particular, aunque raro, es el "monopolio puro". Se trata de un mercado en el que sólo hay unas pocas empresas que compiten entre sí, pero que tienen poder de monopolio.

Las empresas a través de relaciones que pueden ser complejas y a menudo implican decisiones estratégicas, pueden influir en el precio y observar que les resulta rentable cobrar un precio superior al costo marginal (costo de producir una unidad más del producto o servicio).

El "cártel" es una estructura de mercado en el que algunas o todas las empresas coluden explícitamente, es decir coordinan sus precios y sus niveles de producción para maximizar sus beneficios conjuntos.

A primera vista, un cártel puede parecerse a un "monopolio puro" ya que sus empresas actúan como si formaran parte de una gran compañía. Pero los cárteles se diferencian del monopolio en dos importantes aspectos. En primer lugar, como raras veces controlan todo el mercado, deben tener en cuenta cómo afectan sus decisiones de precios a los niveles de producción del segmento que no controlan. En segundo lugar, los miembros de un cártel no forman parte de una gran compañía, por lo que pueden sentirse tentados a engañar a sus socios cobrando un precio más bajo y arrebatando una cuota mayor de mercado. Muchos cárteles tienden a ser inestables y breves.

El oligopolio se define como un mercado en el que actúan sólo unas pocas empresas que producen la mayor parte o la totalidad de la producción. El producto o servicio puede estar diferenciado. Algunas o todas las empresas pueden obtener importantes beneficios a largo plazo porque las barreras de entrada dificultan o impiden la entrada de otras en el mercado. Las barreras pueden ser "naturales" o, "derivadas de medidas estratégicas" tomadas por las empresas para disuadir la entrada. Entre las barreras naturales se encuentran las economías de escala alcanzadas por algunas em-

presas y no por aquellas que pretenden entrar al mercado y les resultan difíciles o imposibles de lograr. El acceso a una determinada tecnología y las patentes, son otros ejemplos de barreras naturales cuando su existencia impide la entrada de nuevos competidores al mercado. En cuanto a las medidas estratégicas, ellas implican decisiones de precios, de producción, de marketing y de inversión. Como sólo compiten unas cuantas empresas, cada una de ellas debe considerar detenidamente la influencia de sus actos en sus rivales, así como sus probables reacciones.

Definidas estas estructuras de mercado podemos observar que, no sólo las dificultades de acceso, relativamente fáciles de enfrentar caracterizan un mercado competitivo, sino fundamentalmente el manejo de los precios del producto o servicio por parte de las empresas que intervienen en un mercado, o las cantidades de producción. Las dificultades para el acceso a un mercado pueden estar dirigidas hacia dicho manejo.

Las bases de posibles estructuras de mercado no competitivas en el transporte marítimo de línea regular, estarían en las Conferencias Marítimas. Actualmente, debilitadas las Conferencias Marítimas, particularmente a partir de 1990 las observaciones al respecto se dirigen hacia las nuevas operaciones de concentración empresarial.

Pero las teorías que sustentan este posible comportamiento de la línea regular, si bien observan fundamentadas bases, no tienen en cuenta las singularidades genéricas del mercado y generalizan tal estructura a la totalidad del mercado.

En los mercados marítimos en general y en el de la línea regular en contenedores en particular se observa una gran competencia entre las empresas navieras.

La gran competencia encuentra su razón en el número de empresas marítimas y en el hecho de que los precios no estén consensuados entre ellas, con excepción y, de una forma relativa, en el debilitado sistema de Conferencias Marítimas.

La competitividad del mercado general marítimo se encuentra fuertemente condicionada por la necesidad de llevar a cabo grandes inversiones estructurales. Por un lado, tales inversiones se constituyen en una “barra natural” para la entrada de nuevas empresas al mercado. Por otro lado, estas inversiones, por su magnitud, dificultan o impiden la salida rápida de la actividad, por parte de las firmas que están en él, en caso de un ciclo depresivo e impulsan al armador a ofertar precios basados en el equilibrio con los costos marginales.

A todo ello, se le agregan la presión de las leyes reguladoras de la actividad, establecidas por diferentes Estados, y la volatilidad y elasticidad de la demanda de transporte marítimo, para asegurar la competitividad.

El mercado de línea regular internacional se caracteriza por la inestabilidad, por desequilibrios funcionales frecuentes. Esto se debe principalmente a que su dinámica se vincula con los ciclos del comercio internacional y estos con los de la economía mundial.

La respuesta de la oferta de transporte marítimo regular a dicha inestabilidad, ha sido con reestructuraciones, concentraciones empresariales, redes de servicios complejos, especialización para atender nichos particulares de negocio, desarrollos para explotar las economías de escala, mejores rendimientos portuarios y fuertes inversiones en sistemas tecnológicos de información y comunicación.

El mercado internacional de transporte marítimo de línea regular en

contenedores no es homogéneo en sí mismo, sino que presenta una gran diversidad de ambientes donde los operadores aplican sus estrategias y, si son corporaciones multinacionales, luchan por su supremacía.

Tal competencia ha conducido a las firmas a considerar las estrategias competitivas como base de su gestión. Estas estrategias se concretaron en las operaciones de concentración empresarial.

La concentración económica es un factor importante a la hora de caracterizar un mercado. La Economía de la Organización Industrial asigna a la concentración económica una doble dimensión: puede hablarse de una concentración de mercado o de una concentración agregada.

La concentración de mercado se refiere al grado en que dicho mercado está resumido en un número determinado de agentes económicos, generalmente, se trata de productores o vendedores y, en reducidas ocasiones, de consumidores o demandantes.

La concentración agregada consiste en el grado en que un reducido número de grandes empresas controlan la producción de la economía en su conjunto o, cuando menos en amplios sectores de la misma. Es de aplicación, para referirse al grado de control ejercido sobre una parte importante de cualquier variable agregada representativa de la actividad de una industria o de una economía por un número relativamente reducido de empresas de tamaño relativamente grande (medido en términos de empleo o de activos).

Luego, la concentración empresarial en el mercado de línea regular de transporte en contenedores puede ser entendida como una “participación de mercado agregada”. Está referida al grado de control de carácter

monopólico u oligopólico que las empresas concentradas pueden llegar a ejercer sobre parámetros tales como precio (flete, tarifa), producción (contenedores transportados), medios de producción (buques, flota de contenedores), amplitud, diversidad y frecuencia de servicios, entre otros.

Pero, para que este concepto de concentración sea completo, debe aclararse que el parámetro perturbador de la competitividad, debe estar presente en la totalidad del mercado. Desde este punto de vista, surge una duda al referirnos al mercado de la línea regular de transporte en contenedores, ya que en este existe una gran variedad de submercados con características propias y diferenciadoras: según áreas geográficas, tipo de servicio, tipo de mercadería, etc.

Al respecto, se observa que el mercado de transporte marítimo de línea regular en contenedores está muy lejos, precisamente por esa heterogeneidad del servicio ofertado (diversidad de submercados), de ser considerado monopólico u oligopólico.

En cuanto a la concentración empresarial de mayor dimensión (fusiones y adquisiciones), que sí puede darse en un submercado, o en una combinación parcial de submercados, y que adquirió gran intensidad en la década de los años noventa, parecería estar actualmente ralentizada, aunque no totalmente eliminada. Esto puede ser consecuencia de la escasez de empresas candidatas para ello. En caso de que estos procesos se fueran acentuando y concretando de manera efectiva, la consecuencia obvia sería una tendencia hacia el oligopolio. Pero para regular estas situaciones están las leyes de los Estados y las instituciones de usuarios del transporte.

Evolución de la estructura del mercado de transporte marítimo de línea regular en materia de concentración empresarial

En los noventa, se constituyeron muchas alianzas de tipo regional con una amplitud de mercado que vinculaba puertos de distintos continentes. En este sentido, el acontecimiento más espectacular fue la constitución de cuatro alianzas globales, integradas por los operadores de transporte multimodal más grandes del mundo:

- La “Grand Alliance” conformada inicialmente por P&O (Gran Bretaña), Hapag Lloyd (Alemania), Nippon Yusen Kaisha (NYK, Japón) y Neptune Orient Line (NOL, Singapur). Luego, como consecuencia de procesos de adquisición y fusiones se reestructuró la alianza: la naviera P&O se fusionó con Ned Lloyd (Holanda) y formaron el consorcio P&O-Ned Lloyd; NOL adquirió la naviera American President (Estados Unidos de América) y emigró hacia la New World Alliance; se incorporaron a la “Grand Alliance” las navieras Orient Overseas Container Line (OOCL, Taiwan) y Malasia International Shipping Corp (MISC, Malasia).
- La “Unique Global Alliance” de Maersk Line (Holanda) y Sea Land (Estados Unidos de América). En 1999 esta alianza derivó en una fusión: Maersk, más sólida financieramente, absorbe a Sea Land, conformando Maersk-Sea Land.
- La “New World Alliance” al comienzo estuvo compuesta por American President Line (APL, Estados

Unidos), Mitsui Osaka Line (MOL, Japón), Orient Overseas Container Line (Taiwan) y Ned Lloyd (Holanda). Posteriormente sufrió una reestructuración: Ned Lloyd emigró hacia la Gran Aliance fusionándose con P&O; se incorporaron Neptune Orient Line que se fusionó con APL y la naviera Hyundai (Corea); se produce la emigración de OOCL que también emigró hacia la Grand Alliance.

- La “United Alliance” formada por la naviera Hanjin (Corea), la Cho Yang (Honk Kong) y por DRS-Senator, cuyas acciones pasaron a pertenecer en 1999 a Hanjin, en el 80 %, y a dos empresas de Alemania en un 20%. El antecedente de la United Alliance fue la Alianza Tricontinental (Tricon) constituida a comienzos de la década de los noventa por Cho Yang y DRS-Senator.

A finales de los años noventa se acentúa la tendencia a la colaboración entre armadores en el mercado de línea regular en contenedores, la cual desembocará en un proceso importante de fusiones, adquisiciones y otros tipos de transformaciones corporativas. De los “consorcios” se pasa a las “alianzas estratégicas”, que en muchos casos han conducido a una concentración horizontal en búsqueda de las economías de escala a desarrollar en sus estructuras de red. Por otro lado los operadores han venido desarrollando una política de concentración vertical ya que se han implicado decididamente en actividades portuarias y logísticas.

Posteriormente a la conformación de las alianzas globales mencionadas, al-

gunas de las empresas que pertenecen a las mismas se han fusionado o han absorbido a navieras de menor tamaño. Así, Maersk Line adquirió la totalidad de las acciones de Sea Land y se constituyó en una sola empresa, P&O se fusionó con Nedlloyd, Cp Ships adquirió la totalidad de las acciones de Transportacion Marítima Mexicana en Americana Ships, entre otros muchos acontecimientos.

El aspecto fundamental de las alianzas globales es su dimensión geográfica, son multicontinentales, abarcan los principales ejes del transporte marítimo internacional. Buscan compartir servicios de rutas alimentadoras (feeders) y utilización conjunta de terminales portuarias y del interior de los hinterlands. Simultáneamente, procuran establecer acuerdos para operar conjuntamente los tramos terrestres de las redes de distribución, persiguiendo su control a través del intermodalismo.

Las alianzas, fusiones y adquisiciones de empresas continuaron produciéndose paulatinamente hasta fines de 2013, arribándose a una situación en la que: según los Cuadros Nos 1, 2 y 3, los primeros 20 grupos de operadores por su capacidad en TEU's fueron incrementando su cuota hasta representar el 80,8 % del mercado del transporte de línea regular en contenedores en el 2012. En el 2013 esta cuota se incrementó al 84,3%. Además, de acuerdo con el Cuadro No. 4, se observa, a medida que transcurren los años, una menor cantidad de operadores concentrados para cubrir alrededor del 50% de los TEU's del mercado, con su capacidad de flota de buques.

Cuadro 1

Evolución de la participación de los 20 principales operadores marítimos de transporte en contenedores

Años	Primeras 20 empresas			Otras empresas			Total Mercado	
	Buques	TEU's (miles)	% s/Total	Buques	TEU's (miles)	% s/Total	Buques	TEU's
1981	348	437	60,0	497	290	40,0	845	726
2001	1.775	3.917	53,0	1.135	3.475	47,0	2.910	7.392
2005	2.700	7.387	73,0	938	2.777	27,0	3.638	10.164
2012	2.872	12.979	80,8	2.957	3.079	19,2	5.829	16.058

Fuentes: Martin Stopford, "Maritime Economics", UNCTAD, "Review of Maritime Transport 2013"

Cuadro 2

Capacidad del mercado ofertada por los 20 operadores marítimos de transporte en contenedores - 2012

Ranking (TEU's)	Operador	País	Buques	TEU's	% s/ TEU's Mercado Total
1	APM-Maersk	Dinamarca	453	2.149.524	13,4
2	Mediterranean Shg Co.	Suiza	398	2.064.118	12,9
3	CMA CGM Group	Francia	288	1.153.088	7,2
4	COSCO Container L.	China	155	715.219	4,5
5	Evergreen Line	Taiwan	187	709.702	4,4
6	Hapag Lloyd Group	Alemania	141	639.148	4,0
7	APL	Singapur	127	570.497	3,6
8	CSCL	China	124	564.151	3,5
9	Harjim Shipping	Corea	107	555.279	3,5
10	MOL	Japón	111	507.894	3,2
11	OOCL	Hong Kong	102	453.044	2,8
12	NYK Line	Japón	93	403.030	2,5
13	Hamburg Sud Group	Alemania	93	384.293	2,4
14	Hyundai M M	Corea	67	364.373	2,3
15	Yang Ming Marine T. Corp.	Taiwan	86	363.057	2,3
16	K Line	Japón	75	341.848	2,1
17	Zim	Israel	71	282.411	1,8
18	UASC	Kuwait	41	260.818	1,6
19	CSAV Group	Chile	55	259.391	1,6
20	PIL (Pacific Int. Line)	Singapur	98	237.776	1,5
Subtotal			2.872	12.978.661	80,8
Otros			2.957	3.079.572	19,2
TOTAL			5.829	16.058.233	100,0

Fuente: UNCTAD, Review of Maritime Transport 2013"

Cuadro 3

**Capacidad del mercado ofertada por los 20 principales operadores marítimos
de transporte en contenedores - 2013**

Ranking (TEU's)	Operador	País	TEU's	% s/ TEU's Mercado Total
1	APM-Maersk	Dinamarca	2.619.921	14,8
2	Mediterranean Shg Co.	Suiza	2.363.600	13,3
3	CMA CGM Group	Francia	1.504.865	8,5
4	Evergreen Line	Taiwan	835.694	4,7
5	COSCO Container L.	China	786.784	4,4
6	Hapag Lloyd Group	Alemania	730.016	4,1
7	APL	Singapur	645.850	3,6
8	Harjim Shipping	Corea	630.868	3,6
9	CSCL	China	596.479	3,4
10	MOL	Japón	550.896	3,1
11	OOCL	Hong Kong	467.808	2,6
12	NYK Line	Japón	459.155	2,6
13	Hamburg Sud Group	Alemania	450.476	2,5
14	Yang Ming Marine T. Corp.	Taiwan	389.339	2,2
15	PIL (Pacific Int. Line)	Singapur	373.073	2,1
16	K Line	Japón	343.947	1,9
17	Hyundai M.M	Corea	335.485	1,9
18	Zim	Israel	328.471	1,9
19	UASC	Kuwait	277.152	1,6
20	CSAV Group	Chile	263.169	1,5
Subtotal			14.953.048	84,3
Otros			2.784.850	16,7
TOTAL			17.737.898	100,0

Fuente: Alphaliner.

El año 2014, en sus inicios, permite observar lo siguiente en materia de fusiones y alianzas.

- La Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV) y la alemana Hapag Lloyd firman un acuerdo vinculante para fusionar sus negocios de portacontenedores. Con ello, Hapag Lloyd alcanzará una capacidad operativa combinada de 993.185 TEU's). A

cambio de ello, CSAV se convertirá en uno de los principales accionistas de Hapag-Lloyd, con un 30 % de la sociedad.

- A su vez Maersk, Mediterranean Shipping Company (MSC) y CMA-CGM Group, plantearon la intención de formalizar una alianza operativa (P3) ya que cada línea negociará sus tarifas. La Comisión

Marítima Federal de los Estados Unidos (FMC) avaló la alianza, estimándose la aprobación europea, en tanto China se ha opuesto. Ante la negativa de China, Maersk y Mediterranean Shipping Company (MSC), compartirán bodega de sus buques en un acuerdo de 10 años de duración (alianza 2M) para servir las rutas Este y Oeste.

Evolución de los principales operadores marítimos de transporte en contenedores que en conjunto suman una capacidad de alrededor del 50 % de las teu's del mercado

1995	2000	2012	2013
Maersk	Maersk (1)	Maersk	APM-Maersk
Evergreen	Evergreen	MSC	MSC
COSCO	P&O	CMA	CMA
Sea Land	Hanjin (2)	COSCO	Evergreen
NYK	MSC	Evergreen	COSCO
P&O	NOL/APL	Hapag Lloyd	Hapag Lloyd (una parte)
Hanjin	COSCO	APL	
P&OCL	NYK		
MOL	CP Ships		
K Line	MOL		
Zim	Zim		
Hapag Lloyd			
NOL/APL			
DSR			
MSC			
Yang Ming			

Fuente: UNCTAD, Review of Maritime Transport"; Alphaliner.

Notas: (1) Incluye Sea Land y Safmarine. (2) Incluye DSR Senator.

Conclusiones

La demanda de transporte marítimo internacional es una demanda derivada del comercio mundial. Más del 80% del comercio mundial se transporta por el modo marítimo. En el transporte marítimo internacional se verifican dos sistemas: el sistema de transporte "tramp" y el sistema de transporte de "línea regular". Desde el punto de vista de la competitividad el primero por sus características ha sido considerado siempre como altamente competitivo. En cambio, el transporte de línea regular ha sido históricamente observado y regulado por su tendencia hacia es-

estructuras monopólicas u oligopólicas. Esta visión de la línea regular de transporte marítimo en contenedores, al principio fue producto de la constitución de las Conferencias Marítimas y actualmente por la concentración empresaria bajo la forma de alianzas globales de carácter operativo y las fusiones y adquisiciones, en el transporte en contenedores.

Sin embargo, el transporte marítimo de línea regular en contenedores es actualmente competitivo. Como lo señalara Paul Krugman, para explicar esta situación es fundamental, a pesar de la concentración, tener en cuenta el factor geográfico.

En tal sentido, las alianzas han permitido a las empresas navieras abarcar

un mayor número de rutas, aumentando la frecuencia. Luego, no obstante que con la concentración se eliminan competidores, los que se mantienen en el mercado han incrementado constantemente su alcance geográfico. Con ello, se ha propiciado una mayor concurrencia de empresas navieras en las rutas marítimas.

A nivel global, se ha reducido el número de operadores, pero de hecho estos han ampliado su actividad a otras de las rutas existentes, aumentando con ello la competitividad en tales submercados marítimos. Por ejemplo, el gran despliegue de las empresas navieras asiáticas hacia el comercio del Atlántico Septentrional y las líneas que servían las rutas

este-oeste han ingresado a los mercados norte-sur.

Puede decirse que los efectos negativos de la mayor concentración en el transporte marítimo han sido neutralizados por la expansión geográfica de las grandes líneas navieras regulares. Lo que todavía es incierto es la duración de este período de competencia. Una forma de conocer el nivel de competencia es mediante el seguimiento en el tiempo de los fletes de transporte marítimo. Por lo menos en el largo plazo las condiciones de la competencia pueden ser explicadas por el comportamiento de las tarifas o los fletes. En el corto plazo, otros factores, como los cambios tecnológicos que modifiquen las condiciones previas de operatividad o la presencia de una fuerte crisis económica, también pueden explicar la competencia.

El análisis de las tarifas o fletes en el transporte marítimo resulta muy complejo dada la intervención de diversos factores en constante fluctuación. Lo cierto es que a pesar de la creciente concentración empresarial, la expansión de los grandes grupos hacia nuevos ámbitos geográficos de cobertura ha ampliado o, al menos, mantenido la competitividad. Las grandes empresas navieras y operadores de transporte marítimo, o multimodal, no han podido establecer un control, efectivo sobre las tarifas o fletes y el mercado. No obstante ello, no debe descuidarse la posibilidad de que en el futuro se intente instalar estructuras colusivas en el transporte marítimo de línea regular en contenedores debido a la

disminución acentuada que se observa en el número de actores, con alta capacidad operativa. Usuarios de este sistema de transporte marítimo, los gobiernos y los organismos internacionales deben estar atentos frente a esta posibilidad.

Bibliografía

1. María Inés Barbero, Jorge Saborido, Rubén Berenblum, Goncal López Nadal, Germán Ojeda. *Historia Económica Mundial. Del Paleolítico a Internet*. Emecé. Buenos Aires, 2010.
2. Lynne Pepall, Daniel J. Richards, George Norman. *Organización Industrial. Teoría y Prácticas Contemporáneas*. Thomson Learning. Madrid, 2006.
3. Germán Coloma. *Economía de la Organización Industrial. Temas*. Buenos Aires, 2005.
4. Elies Furió Blasco, Matilde Alonso Pérez. *Concentración Económica. Algunas Consideraciones sobre su Naturaleza y Medida*. Boletín Económico del ICE No. 2947. 2008.
5. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc J. Melitz. *Economía Internacional. Teoría y Política*. Pearson Educación S.A.. Madrid, 2012.
6. Robert C. Feenstra, Alan M. Taylor. *Comercio Internacional*. Reverte. Barcelona, 2011.
7. Organización Mundial de Comercio (OMC). *Informe sobre Comercio Mundial 2008 a 2013*. Ginebra, Suiza.

8. Martin Stpford. *Maritime Economics*. Routledge. Londres, 2009.

9. Jorge Daniel Foronda. *Convenios de Explotación en Común. Conferencias y Acuerdos de Pools de Fletes*. Fundación Argentina de Estudios Marítimos. Buenos Aires, 1982.

10. Alcedo Momeitio. *Las Estrategias Competitivas de los Operadores de Transporte Marítimo de Contenedores en Línea Regular*. Universidad del País Vasco. España, 2010.

11. Carlos Martner Peyrolongue, María Aurora Moreno Martínez. *Tendencias Recientes en el Transporte Marítimo Internacional y su Impacto en los Puertos Mexicanos*. Publicación Técnica No. 162. Instituto Mexicano de Transporte. México, 2001.

12. Organización de las Naciones Unidas, CEPAL. *Concentración en los Servicios de Líneas Regulares: Causas del Proceso y sus Efectos sobre el Funcionamiento de los Puertos y de los Servicios de Transport Marítimo de las Regiones de Desarrollo*. 1999.

13. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). *Review of Maritime Transport*, Varios Números (último 2013).

14. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). *Acontecimientos y Tendencias Recientes en el Transporte Marítimo Internacional que Afectan al Comercio de los Países en Desarrollo*, 2013.