

---

VIII Reunión Anual del Grupo de Trabajo sobre  
**COMERCIO Y COMPETENCIA**  
de America Latina y Caribe

---

BRASILIA, 10-11 DE OCTUBRE, 2018

**Desafíos a los que se enfrentan los países de America Latina y el Caribe en la competencia y la regulación del sector del transporte marítimo**



SISTEMA ECONÓMICO  
LATINOAMERICANO  
Y DEL CARIBE



UNITED NATIONS  
UNCTAD



Conselho Administrativo de Defesa Econômica

## I. Introducción

La cadena de suministro del transporte marítimo incluye muchos segmentos, que van desde la construcción, la propiedad y el registro de buques a su operación y desguace. Cada segmento incluye diferentes agentes de los países desarrollados y los países en desarrollo. Más del 80% del comercio mundial de mercancías en volumen y más del 70% en valor se transportan por mar y se manejan en los puertos marítimos de todo el mundo. Se estima que el volumen del comercio marítimo mundial crecerá a una tasa anual compuesta del 3,2% en el período 2017-2021<sup>1</sup>. Por consiguiente, el transporte marítimo es muy importante para el comercio y el desarrollo. En 2007 los cargamentos en contenedores representaron el 52% del valor total del comercio marítimo mundial, lo que refleja el mayor valor de las mercancías transportadas en contenedores; el comercio marítimo en buques tanque representó el 22%; la carga general, el 20%; y la carga seca a granel, el 6%<sup>2</sup>.

Los gastos de transporte son una porción no despreciable de los costos comerciales. En 2016 los países invirtieron en promedio alrededor del 15% del valor de sus importaciones en transporte internacional y seguros, aunque estos gastos eran mayores en las economías pequeñas y vulnerables: en promedio ascendieron al 22% en los pequeños Estados insulares en desarrollo, el 19% en los países en desarrollo sin litoral y el 21% en los países menos adelantados. Los puertos menos eficientes, una infraestructura inadecuada, las limitadas economías de escala y los mercados de transporte menos competitivos son algunos de los factores determinantes del peso de los gastos de transporte en muchos países en desarrollo<sup>3</sup>. El mayor tamaño de los buques y la reducción de la competencia debido al aumento de la consolidación pueden empeorar esta situación, en particular para las economías pequeñas y estructuralmente débiles.

El índice de conectividad del transporte marítimo de línea de la UNCTAD mide el grado de integración de un país en las redes mundiales de transporte marítimo de línea. La conectividad mejoró significativamente en el período 2004-2017 y el índice aumentó en

---

<sup>1</sup> UNCTAD, 2017, *Review of Maritime Transport 2017*, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta E.17.II.D.10, Nueva York y Ginebra.

<sup>2</sup> UNCTAD, 2013, *Review of Maritime Transport 2013*, publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta E.13.II.D.9, Nueva York y Ginebra

<sup>3</sup> UNCTAD, 2017.

la mayoría de los países<sup>4</sup>. En la región de América Latina y el Caribe, entre 2007 y 2014, el índice de conectividad marítima ha experimentado un crecimiento del 41%, por encima de cualquiera de los mercados de referencia a escala mundial. “Esta dinámica debe seguir potenciándose para recortar el rezago existente de la región ALC (35,70) respecto a otros mercados más maduros como China (167,50), Estados Unidos (98,70) o Alemania (97,80) debido a la diferencia en el número de conexiones marítimas disponibles en cada uno de ellos y a la tipología de buques asignados”.<sup>5</sup> Un estudio de la UNCTAD que evaluó los efectos de la naturaleza de las conexiones marítimas en las exportaciones bilaterales de mercancías en contenedores demostró que la calidad de la conectividad marítima probablemente era un importante factor determinante del acceso a los mercados extranjeros y, en última instancia, de los resultados en materia de exportación<sup>6</sup>. Esto muestra la importancia del sector del transporte marítimo de línea y de la conectividad del transporte marítimo de línea de los países para la competitividad de las exportaciones y el comercio mundial.

En 2016 el sector del transporte marítimo siguió viéndose afectado por la recesión económica después de 2009, que ha dado lugar a una persistente debilidad de la demanda mundial. La oferta de capacidad de carga aumentó más rápidamente que la demanda, lo que condujo a un exceso de capacidad mundial y a la baja de los fletes y la disminución de la rentabilidad del transporte marítimo de línea. Esto ha dado lugar a un aumento de la consolidación por medio de fusiones y alianzas mundiales entre empresas de portacontenedores en un mercado que ya estaba muy concentrado.

Los efectos del nuevo escenario de oferta y demanda son aún más notables en América Latina y el Caribe, donde las limitaciones de conectividad y el mal desempeño logístico son barreras importantes para la integración y el crecimiento del comercio marítimo. Carencias en la infraestructura, ineficiencias operativas, elevados costos portuarios, falta de integración de las plataformas logísticas (como ventanilla única de comercio exterior) redundan en mayores costos de transporte marítimo en la región. Además, el aumento de

---

<sup>4</sup> Véase <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=92>.

<sup>5</sup> Estudio elaborado por la consultora ALG Transportation Infrastructure & Logistics, 2016..

<sup>6</sup> Las variables de calidad incluyen la existencia de una conexión marítima directa entre dos países marítimos, es decir, de al menos un servicio de transporte marítimo operacional, y una variable resultante de un algoritmo de optimización que indica el número de transbordos necesarios para conectar a dos países (M. Fugazza, 2015, Maritime Connectivity and Trade, Policy Issues in International Trade and Commodities, Research Studies Series núm. 70, publicación de las Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra).

capacidad de los buques por la ampliación del Canal de Panamá tendrá consecuencias no buscadas: la reducción de frecuencias marítimas, el reordenamiento de buques más pequeños hacia otras regiones que requieran menores volúmenes de carga y el uso de unos pocos y más grandes puertos, capaces de manejar mayores volúmenes de transbordo. Se espera que los puertos más pequeños de la región operen como alimentadores de otros cercanos, a modo de jerarquización entre hubs secundarios y principales.

La presente nota se centra en el marco regulatorio del sector del transporte marítimo de línea y las cuestiones conexas de la competencia. Se trata de un sector intensivo en capital caracterizado por un desequilibrio entre la oferta de capacidad en los buques y la demanda de transporte de carga. El contexto actual, aunque bienvenido desde la perspectiva de los cargadores habida cuenta de su impacto en los fletes, plantea problemas a los proveedores de servicios de transporte marítimo de línea. Entre estas dificultades figuran la reducida demanda debido al frágil crecimiento del comercio mundial desde 2009; fletes históricamente bajos; la intensa competencia entre los transportistas, que podría dar lugar a recortes insostenibles en los fletes; la pugna por adquirir megabuques; y nuevos requisitos reglamentarios ambientales más estrictos<sup>7</sup>. Para responder a esos problemas, el sector del transporte marítimo de línea ha intentado optimizar la utilización de la capacidad y reducir los costos mediante la consolidación y, por lo tanto, ha experimentado una concentración del mercado en los últimos años. En 2016 y el primer semestre de 2017, el sector registró una intensificación de los esfuerzos de consolidación por medio de fusiones y adquisiciones y alianzas de empresas de transporte marítimo de línea.

## **II. Arreglos de cooperación en el transporte marítimo de línea**

El sector del transporte marítimo de línea se caracteriza por arreglos de cooperación, que originalmente tomaron la forma de conferencias marítimas y, tras el inicio de la contenedorización en 1956, también han adoptado la forma de consorcios, alianzas estratégicas y acuerdos destinados a estabilizar la capacidad, compartir buques y realizar

---

<sup>7</sup>J. W. Butler, 2017, Declaración del World Shipping Council ante el Subcomité de Guardacostas y Transporte Marítimo del Congreso, 3 de mayo, Washington D.C

exámenes voluntarios. El régimen regulatorio internacional inicialmente se distinguió por la exclusión prácticamente universal de todas estas formas de acuerdos de cooperación de la aplicación del derecho de la competencia. Las exenciones para las conferencias marítimas se justificaron argumentando que la naturaleza específica de los costos propios del sector hacía que la competencia fuera insostenible, traducándose en malos resultados para todos los participantes en el mercado. Por lo tanto, se consideró que las conferencias eran inevitables para la rentabilidad y la estabilidad de los transportistas y para la regularidad del servicio a los exportadores<sup>8</sup>.

La Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas (1974) define “conferencia de línea” como un “grupo de dos o más empresas navieras que prestan servicios internacionales regulares de navegación de transporte de carga en una o más rutas dentro de determinados límites geográficos y que tiene un acuerdo o arreglo, de cualquier naturaleza, en el marco del cual operan con fletes comunes o uniformes y cualesquiera otras condiciones convenidas con respecto a la prestación de servicios de transporte marítimo de línea”. En la terminología moderna del derecho de la competencia, las conferencias entran en la definición de un cártel de fijación de precios.

Las conferencias marítimas siguen estando exentas del derecho de la competencia en muchas jurisdicciones. En estas, las exenciones se han suavizado y ahora están sujetas a ciertas condiciones, incluida la posibilidad de que se investiguen sus prácticas anticompetitivas bajo el prisma del Derecho de la Competencia. Los partidarios de las conferencias marítimas justifican la exención por los elevados costos fijos, las grandes inversiones de capital inicial, otros gastos elevados no relacionados con la carga, los desequilibrios entre la oferta y la demanda y el exceso de capacidad, y la necesidad de que el comercio internacional cuente con servicios regulares de transporte marítimo.

El poder de las conferencias marítimas comenzó a disminuir a partir de la década de 1970. La aprobación de la Ley de Reforma del Transporte Marítimo en los Estados Unidos de América en 1998, junto con un informe de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos en 2002, cambió el panorama internacional de las conferencias marítimas. El principal cambio introducido por la Ley fue permitir contratos confidenciales de servicios con transportistas que no pertenecían a las conferencias, que ya no era

---

<sup>8</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2015, Competition issues in liner shipping, DAF/COMP/WP (2015)3, 10 de junio.

necesario hacer públicos. Esto aumentó la competencia y contribuyó a reducir la importancia de las conferencias. El informe de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos cuestionó la justificación de las exenciones antimonopolio para las conferencias marítimas y, tras examinar los fundamentos económicos de esos acuerdos, llegó a la conclusión de que no había pruebas convincentes de que beneficiaban a los cargadores y los consumidores. El informe destacó que las conferencias de transporte marítimo de línea ya no cumplían el objetivo de garantizar la estabilidad de la oferta y los fletes para los cargadores y, por lo tanto, ya no se justificaban.

Este informe dio lugar a una revisión de la exención por categorías de la Unión Europea para las conferencias marítimas y su derogación en 2008. El informe de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos y la decisión de la Unión Europea de derogar la exención condujeron a una revisión de las exenciones en otros países, entre ellos Australia, Israel, el Japón y Nueva Zelanda, con resultados diversos. Israel derogó la exención por categorías para los acuerdos de transporte marítimo. Otros países, como Australia, los Estados Unidos, el Japón y Singapur han mantenido la inmunidad de los acuerdos entre empresas de transporte marítimo de línea.

A raíz de la introducción de la contenedorización en la década de 1960, los transportistas comenzaron a centrarse en la racionalización de los costos, además de la fijación de los fletes. Esto dio lugar a una proliferación de consorcios. La Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos define “consorcio” como un acuerdo o arreglo entre compañías de transporte marítimo de línea “destinado principalmente a prestar servicios conjuntos mediante diversos arreglos técnicos, operacionales o comerciales (por ejemplo, la utilización conjunta de buques, instalaciones portuarias, organizaciones de comercialización, etc.)”<sup>9</sup>. Entre sus objetivos figuran reducir los costos de capital, compartir los riesgos, obtener economías de escala y fortalecer el poder de negociación frente a los operadores de terminales y las autoridades portuarias. Esto último se logra mediante una mayor consolidación del sector y ha llegado a un punto en que el poder de los transportistas que se están integrando verticalmente en el mercado portuario, en comparación con el de los operadores de terminales, puede plantear problemas de

---

<sup>9</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2002, Regulatory Issues in International Maritime Transport, DSTI/DOT(2001)3, 8 de marzo.

competencia y riesgos con respecto a la competitividad de las exportaciones, en particular de los países en desarrollo.

En la década de 1990 comenzó a establecerse una forma específica de consorcio, a saber, la alianza mundial. Una alianza está integrada por un pequeño grupo de transportistas que se dedican en un grado importante a compartir activos y cooperar en las operaciones, al tiempo que mantienen sus propias identidades comerciales y de comercialización. A diferencia de las conferencias marítimas, los miembros de una alianza no establecen los fletes en conjunto sino que compiten de forma independiente al respecto. Los miembros de una alianza muchas veces conciertan acuerdos para compartir buques en las rutas principales, cada una de las cuales puede definirse como un mercado pertinente en la terminología del derecho de la competencia. Normalmente, una alianza abarca por lo menos dos de las principales rutas comerciales entre oriente y occidente, a saber, Europa-Asia, Asia-América y América-Europa. Todos los transportistas en una alianza reúnen sus flotas, trasladando contenedores de los otros miembros, para extender sus servicios y cobertura geográfica con el fin de aumentar su cuota de mercado, reducir el déficit de capacidad, mejorar las oportunidades de carga conjunta, optimizar la eficiencia de las escalas en los puertos y disminuir al mínimo los riesgos generales. Muchos países consideran que los consorcios y las alianzas generan eficiencia y, por lo tanto, les conceden exenciones generales del derecho de la competencia<sup>10</sup>. En la actualidad hay tres alianzas, a saber, la 2M Alliance, la Ocean Alliance y “The” Alliance, que reúnen a los diez principales transportistas<sup>11</sup>.

Los consorcios están regulados por los acuerdos entre los miembros sobre, en orden de grado de compromiso de los signatarios, el fletamento de plazas de contenedores, el intercambio de plazas y los acuerdos para compartir buques. Los acuerdos de fletamento de plazas de contenedores consisten en el arrendamiento de plazas por un miembro del consorcio en buques operados por los miembros del consorcio. Los acuerdos de intercambio de plazas son similares pero también entrañan acuerdos de fletamento recíprocos. Los acuerdos para compartir buques son los más fuertes e incluyen compartir

---

<sup>10</sup> UNCTAD, 2016, Liner shipping: Is there a way for more competition?, documento de debate núm. 224.

<sup>11</sup> Para más información sobre las alianzas mundiales, véase UNCTAD, 2017

la capacidad de un buque con otros miembros del consorcio para aumentar la tasa de utilización del buque<sup>12</sup>.

Los acuerdos para compartir buques son una práctica común y se considera que son cada vez más pertinentes desde la perspectiva económica en el sector del transporte marítimo de línea. Muchos de los principales transportistas participan en algún tipo de acuerdo para compartir buques. Estos acuerdos facilitan los arreglos operacionales para la prestación de servicios de transporte marítimo de línea y posiblemente incluyan coordinar u operar en conjunto los servicios de los buques y compartir la capacidad de los buques. Pueden ayudar a promover la competencia facilitando la entrada en el mercado de los transportistas que no tienen un volumen suficiente para operar un buque de carga independiente, permitiéndoles competir con otros transportistas en las mismas rutas. Estos acuerdos pueden beneficiar en particular a los pequeños transportistas o a los que desean entrar en nuevos mercados<sup>13</sup>. Además, las compañías de transporte marítimo de línea necesitan los acuerdos de cooperación para asegurar la continuidad de los servicios a largo plazo. La posibilidad de concertar y salir de acuerdos fácilmente y ajustarlos a los cambios del mercado, así como la seguridad jurídica provista por los reglamentos o exenciones sectoriales, brinda a los transportistas la flexibilidad y la capacidad de adaptar los servicios a los cambios de las condiciones del mercado, con una interrupción limitada del servicio.

En principio, los acuerdos para compartir buques no incluyen la cantidad a transportar ni la fijación de precios. En muchas jurisdicciones con frecuencia están exentos del derecho de la competencia y pueden ser objeto de examen o aprobación por las autoridades de defensa de la competencia. Las exenciones a los acuerdos para compartir buques tranquilizan a las empresas de transporte marítimo de línea al reducir o eliminar litigios innecesarios que podrían demorar sus operaciones. Un estudio sobre los efectos de la formación y la ampliación de los acuerdos para compartir buques en los precios de equilibrio, las cantidades totales de equilibrio y el bienestar de los consumidores puso de manifiesto que en una determinada ruta comercialmente activa la formación y la ampliación de estos acuerdos aumentó el bienestar de los cargadores (aprovechamiento

---

<sup>12</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2015

<sup>13</sup> Contribuciones del World Shipping Council, la European Community Shipowners' Associations y la International Chamber of Shipping.



del exceso de capacidad) y el volumen de mercancías transportadas (cantidad total de equilibrio) y redujo los fletes, y llegó a la conclusión de que los acuerdos para compartir buques tenían efectos favorables en la competencia<sup>14</sup>.

Otro tipo frecuente de acuerdo es el relativo a los exámenes voluntarios, en virtud de los cuales las partes pueden intercambiar información de mercado, como previsiones sobre la oferta y la demanda y las tendencias del sector, y suscribir directrices voluntarias. Aunque no sean vinculantes, las directrices voluntarias y el intercambio de información en virtud de dichos acuerdos pueden facilitar la fijación de precios y de capacidad, y no se justifican por su repercusión en la creación de eficiencia. Los acuerdos de examen voluntario no están exentos del derecho de la competencia en la Unión Europea. Otras jurisdicciones podrían permitir estos acuerdos junto con otros acuerdos de cooperación, incluida la fijación de precios de las conferencias marítimas, siempre que se notifique a las autoridades de defensa de la competencia y posteriormente sean objeto de supervisión. En 2013 había alrededor de 65 conferencias marítimas y acuerdos de examen voluntario en las rutas transpacífica y transatlántica, que representaban aproximadamente el 50% del comercio mundial<sup>15</sup>. Habida cuenta de sus experiencias en las investigaciones de cárteles, el organismo de defensa de la competencia del Brasil determinó que algunos acuerdos, que inicialmente podían dar lugar a eficiencia económica, incluían condiciones que podrían conducir a la concertación de acuerdos ilegales entre competidores.

### **III. El marco regulatorio de la competencia**

Las rutas Asia-Europa, transpacífica y transatlántica, y aquellas dentro de Asia son las principales rutas comerciales del transporte marítimo de línea. En 2016 el volumen del tráfico portuario mundial de contenedores por región fue el siguiente: Asia, 64%; Europa, 16%; América del Norte, 8%; América Latina y Caribe, 6%; África, 4%; y Oceanía, 2%<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup> F. Quartieri, 2017, Are vessel-sharing agreements pro-competitive?

<sup>15</sup> A. J. Braakman, 2013, "The anti-competitive effects of a globally concentrated, oligopolistic maritime market: From explicit to tacit collusion – An analysis based on the P3 network", *Journal of International Maritime Law*, 19(5): 419-436.

<sup>16</sup> UNCTAD, 2017, figura 4.1.

Este capítulo examina el marco regulatorio de la competencia en las principales economías de las principales rutas comerciales, que tienen un efecto normativo mundial, a saber, China, los Estados Unidos y la Unión Europea. Esto no significa que la regulación del sector se limita a las autoridades de defensa de la competencia de esas jurisdicciones. Otros organismos de defensa de la competencia desempeñan un papel esencial para garantizar la competencia en el transporte marítimo de línea, ya que una fusión o adquisición entre transportistas no puede llevarse a la práctica hasta que haya sido aprobada por todos los Estados notificados.

Cabe significar que en la región de América Latina y del Caribe cada país aplica su propia legislación de competencia tanto a las practicas colusorias y abusivas, como a las fusiones que tienen lugar en el sector del transporte marítimo. No existen sistemas de exención legal para las practicas anticompetitivas y consecuentemente la legislación de competencia se aplica tras un análisis caso por caso.

En el plano internacional no existe un instrumento multilateral jurídicamente vinculante aprobado mundialmente relativo a la competencia en el transporte marítimo de línea. Se han aprobado varios instrumentos relacionados con este tipo de transporte bajo los auspicios de organizaciones internacionales como la UNCTAD, en particular la Convención sobre un Código de Conducta de las Conferencias Marítimas, que entró en vigor en 1983 y el 15 de enero de 2018 contaba con 76 Estados partes, y las directrices para su aplicación, elaboradas en 1986. La Convención establece, entre otras cosas, normas sobre el acceso a las cuotas de carga por los armadores establecidos en los territorios de los Estados partes que participan en el comercio exterior mutuo. Otorga ciertos derechos e impone requisitos a los Estados partes a fin de encarar las necesidades especiales y mitigar los problemas de los países en desarrollo. La Convención exige una proporción 40-40-20 de la carga a compartir entre los miembros de las conferencias marítimas en un intento por proporcionar a los países la oportunidad de participar en el transporte de su comercio. Sin embargo, dado que la Convención no ha sido aplicada ampliamente por los Estados partes, este requisito no se ha puesto en práctica.

### *A) China*

China es el principal exportador mundial y en 2016 representó el 13,12% de las exportaciones mundiales de mercancías, el 29% del tráfico portuario mundial de contenedores y el 48% del tráfico portuario de contenedores tramitados por las 40

principales terminales de contenedores<sup>17</sup>. Por lo tanto, China desempeña un papel crucial en el examen de las alianzas mundiales y las fusiones en el sector del transporte marítimo de línea.

Desde 2002 el Ministerio de Transporte es la autoridad responsable de controlar la aplicación de la regulación del transporte marítimo<sup>18</sup>. La regulación tiene por objeto, entre otras cosas, reglamentar el transporte marítimo y proteger la competencia leal y, de manera similar a la legislación de los Estados Unidos y la Unión Europea, se aplica a los acuerdos de transporte marítimo de línea desde y hacia los puertos de China<sup>19</sup>. Según el reglamento, los acuerdos de servicios de línea y los de flete deben ser presentados ante la Shanghai Shipping Exchange en su calidad de autoridad designada por el Ministerio para este fin<sup>20</sup>. Sin embargo, en 2014 el Ministerio de Comercio recibió la notificación de la iniciativa de la Alianza P3 y revisó el caso sobre la base de las facultades otorgadas en virtud de la Ley Antimonopolio (2008) para examinar y aprobar o rechazar las fusiones y concentraciones en función de sus efectos sobre la competencia (recuadro 1).

#### **Recuadro 1. Iniciativa de la Alianza P3, 2013**

La iniciativa de la Alianza P3 estaba integrada por las tres principales empresas de transporte marítimo de línea, a saber Maersk, Mediterranean Shipping Company y CMA CGM. Los transportistas acordaron mancomunar los buques, que equivalían al 15% de la capacidad mundial, en las tres rutas principales, a saber, Asia-Europa, transpacífica y transatlántica. La iniciativa se consideró una señal de las dificultades que estaba experimentando el sector debido a la capacidad excesiva y la inestabilidad de los fletes. El acuerdo se notificó a varias autoridades de defensa de la competencia en todo el mundo y fue aprobado por las autoridades de la Unión Europea y de los Estados Unidos. Sin embargo, no se puso en funcionamiento debido a la decisión del Ministerio de Comercio de China de junio de 2014 de no autorizar la alianza. El Ministerio había evaluado los posibles efectos de la alianza en lo que se refería a la competencia en el marco de su régimen de fusiones y decidió que se trataba de una asociación estrecha, que difería de los acuerdos tradicionales para compartir buques y de los protocolos de intercambio de plazas en cuanto a las formas de cooperación, los procedimientos operacionales y la participación en la financiación de los gastos. El Ministerio determinó que la alianza aumentaría considerablemente el poder de mercado de las

<sup>17</sup> Base de datos UNCTADStat; UNCTAD 2017, cuadros 4.1 y 4.2.

<sup>18</sup> China, 2001, Reglamento de transporte marítimo internacional, Orden del Consejo de Estado de China, núm. 335, 5 de diciembre

<sup>19</sup> M. Drenan, 2015, "Watchdogs of the world: Global liner conference regulators in the modern shipping market and why the P3 agreement failed", Michigan State International Law Review, 24(1): 79-109.

<sup>20</sup>UNCTAD, 2016.

partes y la concentración del mercado en la ruta Asia-Europa y crearía barreras de entrada en ella. La capacidad combinada de los tres transportistas había llegado al 46,7% en enero de 2014. El Ministerio también examinó las repercusiones en otros agentes, como los transportistas marítimos de línea competidores, los cargadores y las autoridades portuarias, y determinó que el aumento del poder de mercado de los tres principales transportistas en el sector tendría efectos negativos en esos otros agentes, en particular debido al fortalecimiento de la capacidad de negociación de los tres transportistas respecto de los cargadores y las autoridades portuarias.

**Fuente: Ministerio de Comercio de China, 2014**

### *B) Estados Unidos*

La Comisión Federal Marítima es el organismo regulador independiente responsable de reglamentar el transporte marítimo en el comercio exterior de los Estados Unidos en beneficio de los exportadores, los importadores y los consumidores de ese país<sup>21</sup>. Su misión es velar por que los servicios de transporte marítimo sean competitivos y eficientes para los cargadores supervisando los acuerdos entre los transportistas y los contratos de servicios en lo que respecta a sus efectos en los precios y los servicios. La enmienda de la Ley de Transporte Marítimo (1916) de 1961 estableció la Comisión y le concedió la facultad de rechazar los acuerdos entre empresas de transporte marítimo de línea que no fueran favorables al interés público. En este sentido, una violación de la legislación de defensa de la competencia se consideraría contraria al interés público. La Ley de Transporte Marítimo (1984) eliminó la cláusula de interés público y la necesidad de la aprobación por la Comisión de los acuerdos entre empresas de transporte marítimo de línea. La Ley también permite los acuerdos para compartir buques y otros acuerdos de cooperación.

Los Estados Unidos tienen una exención antimonopolio por ley para las conferencias marítimas. La Ley de Transporte Marítimo, en su forma enmendada por la Ley de Reforma del Transporte Marítimo (1998), ofrece un régimen alternativo de defensa de la competencia e incluye una inmunidad antimonopolio limitada para los acuerdos entre las compañías de transporte marítimo de línea del derecho de la competencia. La Ley introdujo reformas que pusieron fin a la autoridad de las conferencias marítimas para regular los contratos de servicio de los miembros. Además, la Ley permite que los

---

<sup>21</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2015, Competition issues in liner shipping, DAF/COMP/WP2/WD(2015)13, 26 de mayo

miembros de una conferencia negocien contratos de servicios confidenciales independientes con otros cargadores y prohíbe que los demás miembros tomen represalias contra los cargadores o transportistas que concierten dichos contratos. Antes de la Ley, esos contratos debían hacerse públicos, posiblemente reduciendo el incentivo para que los participantes los concierten. El informe anual de la Comisión en 2014 afirmó que “los acuerdos de conferencias o de fijación de precios han pasado a ser poco pertinentes para el sector del transporte marítimo de línea de los Estados Unidos. No se han presentado [a la Comisión] acuerdos de conferencias desde el ejercicio económico de 2000. Las tres conferencias que quedan se ocupan solo de cargas gubernamentales”<sup>22</sup>. Toda conducta que no cumpla los requisitos de la exención antimonopolio está sujeta al derecho de competencia y a investigación por el Departamento de Justicia si implica prácticas análogas a las de los cárteles, en particular la fijación de precios, la manipulación de licitaciones y el reparto del mercado.

En lo que respecta a la aplicación del derecho de la competencia a los servicios de transporte marítimo, la Comisión supervisa los efectos en la competencia y las condiciones comerciales de los acuerdos entre las compañías de transporte marítimo de línea. En virtud de la Ley, las partes deben notificar a la Comisión estos acuerdos y su propósito. La Comisión lleva a cabo una evaluación de los efectos en la competencia y elabora los requisitos del informe de supervisión antes de aprobar un acuerdo. A menos que la Comisión lo rechace y lo impugne en los tribunales, un acuerdo entrará en vigor 45 días después de su presentación.

### *C) Unión Europea*

El Reglamento núm. 4056/86 ofrecía una exención por categorías de las normas de competencia de la Unión Europea a las conferencias marítimas. En 2003 la Comisión Europea inició un examen del Reglamento para verificar si la justificación de la fijación de precios y el control de la oferta por las conferencias marítimas seguía siendo pertinente en el marco de la evolución de las condiciones del mercado. El examen no encontró una relación de causalidad entre la fijación de precios y la fiabilidad de los servicios del transporte marítimo de línea. En cambio, llegó a la conclusión de que la derogación de la exención mejoraría la calidad de los servicios, disminuiría los precios y

---

<sup>22</sup> Ibid

daría lugar a reducciones considerables de los cargos y recargos, y que la disminución de los precios proporcionaría a los países en desarrollo la oportunidad de aumentar las exportaciones e importaciones. La derogación probablemente también tendría un efecto positivo en los países en desarrollo ya que en general exportaban productos básicos de bajo valor con gastos de transporte relativamente altos<sup>23</sup>.

Por consiguiente, la Unión Europea aprobó el Reglamento núm. 1419/2006, que deroga el Reglamento núm. 4056/86 y la exención por categorías para las conferencias marítimas, con efecto a partir del 18 de octubre de 2008. Las prácticas anticompetitivas de las conferencias marítimas en las rutas desde y hacia la Unión Europea ya no están exentas del ámbito de aplicación del artículo 101 1) del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

En lo que respecta a los consorcios, la Unión Europea adoptó su primera exención por categorías en 1995, que desde entonces ha sido revisada en varias ocasiones. El Reglamento núm. 906/2009 prorrogó la exención por categorías para los consorcios hasta abril de 2020. En caso de que no se prorrogue a raíz de un examen quinquenal, llegará a su término. La exención se limita a los servicios de transporte marítimo internacional de línea hacia o desde uno o más puertos de la Unión Europea. Los consorcios no incluyen mecanismos de fijación de precios. De conformidad con el Reglamento núm. 906/2009, los consorcios mejoran la productividad y la calidad de los servicios de transporte marítimo de línea gracias a las economías de escala en la operación de buques y el uso de las instalaciones portuarias, y promueven el progreso técnico y económico. Un estudio atribuye el enfoque favorable de la Unión Europea de los consorcios y los acuerdos para compartir buques a la opinión de que no solo benefician a los transportistas sino también a los consumidores y los cargadores mediante el efecto de “filtración” de la eficiencia<sup>24</sup>. De conformidad con el Reglamento núm. 906/2009, la cuota de mercado conjunta de los miembros de un consorcio no podrá ser superior al 30% y, si lo es, el consorcio no podrá beneficiarse de la exención. En la actualidad, los consorcios y las alianzas tienen una cuota de mercado superior al 30% y por consiguiente, sus miembros deben realizar autoevaluaciones de su cumplimiento del artículo 101 1)

---

<sup>23</sup> Comisión Europea, 2005, Propuesta de un reglamento del Consejo por el que se deroga el Reglamento núm. 4056/86.

<sup>24</sup> Drenan, 2015

del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. Si no pueden demostrar el cumplimiento, deben probar que el consorcio o alianza crea eficiencia y la traslada a los clientes y que se ajusta a las demás condiciones establecidas en el artículo 101 3).

La iniciativa de la Alianza P3 tenía una cuota de mercado superior al 30% del mercado y no pudo beneficiarse de la exención por categorías. La Comisión Europea no estuvo obligada a aprobar oficialmente la alianza propuesta. Sin embargo, llevó a cabo un examen debido al tamaño sin precedentes y las características de la Alianza, y los posibles efectos anticompetitivos que podían haber surgido debido al intercambio de información confidencial y las ejecuciones en los mercados pertinentes, así como respecto del nivel de la eficiencia que podría haber creado la Alianza<sup>25</sup>.

#### **IV. Estructura de mercado, concentración y competencia**

El tamaño y la capacidad de los buques han aumentado considerablemente en el último decenio. El tamaño máximo de los buques medido en unidades de contenedores de 20 pies aumentó de 8.160 en 1997 a 15.550 en 2006 y 21.100 en 2017<sup>26</sup>. Este aumento continuo es el resultado de la búsqueda de economías de escala y provoca una mayor consolidación debida a las dificultades para llenar los megabuques.

El transporte marítimo de línea es un sector concentrado, pues los cinco principales operadores representaban el 61,1% de la capacidad mundial de los buques al 30 de abril de 2018<sup>27</sup>. A pesar de la reciente consolidación, el sector del transporte marítimo de contenedores sigue siendo una industria competitiva<sup>28</sup>. Un estudio realizado en 1998 puso de manifiesto que las fusiones y adquisiciones han creado grandes empresas de transporte marítimo y que “los 20 principales transportistas ahora controlan más de la mitad de la capacidad de plazas de contenedores”<sup>29</sup>. En 2014 las principales diez

---

<sup>25</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2015, Competition issues in liner shipping, DAF/COMP/WP2/WD (2015)1, 9 de junio

<sup>26</sup> Foro Internacional de Transporte de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2015, The Impact of Megaships, París, pág. 18.

<sup>27</sup> Véase <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/>

<sup>28</sup> Drewry Maritime Research, 2018, Drewry insight weekly, enero

<sup>29</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1998, Concentration in Liner Shipping: Its Causes and Impacts for Ports and Shipping Services in Developing Regions, Santiago.

empresas de transporte marítimo de línea representaban el 68% de la capacidad desplegada; en 2018, esa proporción ha aumentado al 83%<sup>30</sup>.

El sector registró una mayor consolidación en 2016 mediante fusiones y adquisiciones y grandes alianzas (recuadro 2). A raíz de las recientes consolidaciones, en el primer trimestre de 2018 el número promedio de operadores de servicios de transporte marítimo de línea por jurisdicción disminuyó el 7,3% respecto del segundo trimestre de 2016<sup>31</sup>. En el mismo período, el número de operadores disminuyó el 19% en el Brasil, el 17% en Egipto, el 13% en Sudáfrica, el 8% en Malasia y el 5% en China<sup>32</sup>. El número de servicios prestados por todos los operadores de transporte marítimo de línea se redujo el 7,5%, de 504 en el primer trimestre de 2014 a 466 en el primer trimestre de 2018<sup>33</sup>. Los efectos de la creciente consolidación también afectan a los operadores más pequeños que no forman parte de las alianzas. Su proporción de la capacidad desplegada es el 11% en la ruta transpacífica, el 7% en la transatlántica y el 1% en la ruta Asia-Europa<sup>34</sup>.

#### **Recuadro 2. Fusiones y alianzas mundiales recientes en el transporte de contenedores**

El número de transportistas internacionales a gran escala en el sector del transporte marítimo de línea a finales de 2016 se había reducido de 20 a 17 como resultado de la adquisición de American President Lines por CMA-CGM y la fusión de China Shipping Container Lines y China Ocean Shipping (Group) Company, así como la salida del mercado de Hanjin Shipping en septiembre de 2016. El número de transportistas ha seguido disminuyendo con las últimas fusiones concluidas en 2017, a saber, la fusión de Maersk y Hamburg Süd, la de Hapag-Lloyd y United Arab Shipping Company, y la nueva empresa conjunta naviera Ocean Network Express, que tiene previsto comenzar las operaciones en abril de 2018, emprendida por las tres principales empresas de transporte marítimo de línea del Japón, a saber, Nippon Yusen Kaisha, Mitsui Osaka Shosen Kaisha Lines y Kawasaki Kisen Kaisha Limited – K Line. Así pues, en la actualidad hay 12 transportistas internacionales a gran escala. Además de las fusiones y adquisiciones, las compañías navieras han sufrido transformaciones debidas a los cambios en las alianzas y la creación de nuevas. Los diez principales transportistas han aunado esfuerzos en tres alianzas mundiales, una menos que a comienzos de 2016. Además de la Alianza 2M, dos nuevas alianzas, Ocean Alliance y “The” Alliance, se establecieron y comenzaron a prestar servicios en abril de 2017.

<sup>30</sup> MDS Transmodal, 2018, “Top 10 shipping lines control almost 90 per cent of the deep-sea market”, 18 de febrero.

<sup>31</sup> Base de datos de buques portacontenedores de MDS Transmodal

<sup>32</sup> Cálculos de la UNCTAD utilizando la base de datos de buques portacontenedores de Transmodal MDS

<sup>33</sup> MDS Transmodal, 2018.

<sup>34</sup> Base de datos de buques portacontenedores de MDS Transmodal.



**Fuente: UNCTAD, 2017.**

La consolidación puede conducir a una mejor gestión de la oferta y utilización de la flota y a una mayor eficiencia, y beneficiar al sector mediante la mancomunación de los cargamentos y la mejora de las economías de escala, la reducción de los gastos de funcionamiento y el aumento de los ingresos. Los transportistas también pueden obtener beneficios de la cooperación al compartir recursos, entre otras cosas las redes y las escalas en los puertos, y al elaborar nuevos servicios. También pueden beneficiarse de la consolidación en lo que se refiere a la estabilidad y la menor fluctuación de los fletes, la mejor determinación de los precios debido a las economías de escala y los servicios más eficientes y amplios ofrecidos por los transportistas. La UNCTAD estima que la consolidación continuará y que el sector se centrará en la reducción de los costos mediante redes optimizadas y eficientes, la mejora de la utilización de la flota y la racionalización de las actividades<sup>35</sup>.

Se puede anticipar que el esquema de servicios en la región latinoamericana sufrirá una importante reconfiguración en los próximos años. El reto de la región es orientar este proceso de modo que resulte en un aumento de la conectividad directa con los mercados principales. En relación al transporte intrarregional el desarrollo del cabotaje y el transporte marítimo de corta distancia es muy limitado, por lo que es importante que los nodos primarios y estructurantes permitan generar una mayor competitividad en áreas secundarias de la región.

Un estudio de la OCDE define el sector del transporte marítimo de línea de contenedores como un mercado competitivo en el que la oferta crece más rápidamente que la demanda, dando lugar a la reducción de los fletes<sup>36</sup>. Sin embargo, la baja de los fletes expulsa a las empresas más pequeñas de las principales rutas y las traslada a mercados especializados, lo que puede, a largo plazo, generar un comportamiento oligopólico mayor y el aumento de los fletes. El estudio afirma que puede ser suficiente vigilar el mercado, en particular las variables como los fletes y los recargos, el nivel de concentración del mercado y el grado de diferenciación y de desarrollo de productos. Sin embargo, los fletes y los

---

<sup>35</sup> UNCTAD, 2017

<sup>36</sup> Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2015, Competition issues in liner shipping, DAF/COMP/WP2(2015)5, 10 de junio.

recargos son solo una de las esferas afectadas por la mayor concentración del mercado. Deberían examinarse sus efectos en otros componentes de la cadena de suministro del transporte marítimo, como las frecuencias de navegación, los tiempos de tránsito, los puertos de escala y la calidad de los servicios. Esos factores determinan la fiabilidad y la previsibilidad de los servicios y son consideraciones esenciales para los cargadores, tanto importadores como exportadores.

El incremento de la concentración en el mercado aumenta el riesgo de distorsión del mercado con respecto a la competencia leal. Entre los riesgos figuran el hecho de que los transportistas puedan ejercer poder de mercado, limitar la oferta y aumentar los precios en el largo plazo y una vez que la industria alcance la estabilidad. En 2016 los fletes en la ruta Shanghai (China)-Santos (Brasil) aumentó el 261,3% con respecto a 2015, debido a la supresión de la mitad de los servicios semanales y de más del 40% de la capacidad de despliegue entre noviembre de 2015 y febrero de 2016<sup>37</sup>.

Con respecto a la fiabilidad y la previsibilidad del transporte marítimo de línea, la fiabilidad del calendario mundial disminuyó del 82,9% en 2016 al 74,5% en 2017 de los 18 principales transportistas mejoró su puntuación de fiabilidad respecto de 2016. Algunos de los minoristas multinacionales que son cargadores importantes y emplean estrategias justo a tiempo comenzaron a pasar al transporte de carga aérea. Esta ha dejado de ser un servicio de emergencia para los grandes minoristas y ahora es una opción estratégica, muchas veces planificada a lo largo de varios meses.

Los cargadores no son los únicos agentes afectados por el aumento de la concentración. Los puertos, incluidos los de transbordo, que experimentan gran competencia y cuotas de mercado inestables, pueden verse afectados negativamente si las estrategias de despliegue de las alianzas y los requisitos estrictos de los megabuques conducen a un aumento de la preferencia por conexiones más directas. El empleo de megabuques y la consolidación mediante fusiones y alianzas también reducen el número de puertos en los que recalán los transportistas. Los megabuques y la mayor consolidación han beneficiado a los transportistas en lo que respecta a las economías de escala y la reducción de los costos. Sin embargo, estos factores repercuten en otras partes de la cadena de suministro, como los cargadores, los puertos y las terminales, que deben adaptarse a buques cada vez

---

<sup>37</sup>UNCTAD, 2017, cuadro 3.1.; JOC.com, 2017, "Asia-South America spot rate hits record high", 29 de mayo.

más grandes y han pasado a depender de un número menor de transportistas. Como consecuencia del crecimiento del tamaño de los buques, los principales transportistas evitan o no recalcan en algunos puertos de las principales rutas comerciales. Por ejemplo, en 2012-2014, el número de ciclos semanales en la ruta Asia-Europa del norte disminuyó el 36%<sup>38</sup>. Los grandes transportistas dominantes consideran que las fusiones les brindan más beneficios que las alianzas, en particular con respecto a los costos y la mejora de las operaciones portuarias.

Además, el sector del transporte marítimo de línea necesita la digitalización, lo que requiere inversiones y, por lo tanto, constituye un incentivo para las fusiones. A la luz de estos acontecimientos, se prevé que la consolidación en el sector continuará y se estima que de aquí a 2028 podría haber cinco o seis agentes en el sector<sup>39</sup>.

En la región de América Latina y el Caribe la expansión de los puertos existentes y el desarrollo de nuevas terminales en los sitios portuarios tradicionales ha generado importantes impactos económicos positivos para el desarrollo de la región y reestructurado la geografía económica de las ciudades portuarias. Sin embargo, en muchos casos también ha impactado negativamente en la relación ciudad-puerto y generado un aumento de las externalidades negativas (ruido, emisiones NOx, SOx, material particulado). Asimismo, el sector se encuentra atrasado en la incorporación de tecnología, modo de ejemplo, la operación de terminales en América Latina sigue siendo diésel, la electrificación alcanza apenas al 35% del equipamiento en terminales. Todavía no existe a nivel de América Latina y el Caribe un entendimiento profundo respecto de la estructura política y social del transporte marítimo dada la interdependencia de las diferentes escalas, desde lo local hasta lo global en la misma ubicación.

La región tiene una larga historia de respuesta a las necesidades del sector marítimo respecto infraestructura portuaria para atender buques porta-contenedores cada vez más grandes. Sin duda existe la necesidad de continuar mejorando la infraestructura portuaria y su desempeño, pero se debe reflejar de mejor manera la estructura, cantidad y calidad de este desarrollo. El reto es avanzar en la modernización del sistema portuario desde una perspectiva de red que englobe la totalidad del sistema portuario regional en materias como: modernización de la infraestructura portuaria, reforzamiento de los

---

<sup>38</sup> Foro Internacional de Transporte de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, 2015.

<sup>39</sup> Financial Times, 2017, "Maersk chief sees further deals in shipping container industry", 13 de agosto

modelos de gobernanza, despliegue de infraestructura logística especializada, aseguramiento de la accesibilidad terrestre y la marítima. Todo esto, en un escenario de fusiones y alianzas entre navieras, aumento del tamaño de los buques, entrada en servicio del Canal de Panamá ampliado, uso extensivo de la tecnología para la mejora de los niveles de servicio y sostenibilidad de las organizaciones. Este panorama favorece una de las claves para el desarrollo del comercio exterior: la conectividad marítima de América Latina y el Caribe, que ha experimentado una mejora notable en la última década.

## **V. Problemas derivados de las cuestiones relativas a la competencia**

El aumento constante del tamaño de los buques y la consolidación en el sector del transporte marítimo de línea han dado lugar a una estructura de mercado oligopólica en varias rutas comerciales. La concentración es mayor en los países en desarrollo de menor tamaño y los pequeños Estados insulares en desarrollo<sup>40</sup>. Por consiguiente, esos países podrían hacer frente a una disminución de las frecuencias de servicios de transporte marítimo de línea y un aumento de los fletes. Habida cuenta del costo de transporte relativamente más alto que ya deben sufragar los países menos adelantados, los países en desarrollo sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo, sus niveles de comercio pueden verse afectados en mayor medida que los de los países en desarrollo más grandes y los países desarrollados.

En la región latinoamericana concurren varias circunstancias que están modificando la estructura del mercado. Por un lado, la ampliación del Canal de Panamá ha permitido la circulación de buques de hasta 14.000 TEUs entre el Pacífico y el Atlántico, que hasta ahora tenían una limitación de hasta 4.500 TEUs. Por otro, la entrada en servicio de nuevos buques de última generación en rutas troncales va a provocar un incremento del tamaño promedio de los buques en las rutas que sirven a América Latina y El Caribe (efecto cascada), puesto que las naves que antes realizaban los servicios troncales se trasladarán a otras rutas en busca de economías de escala. Por último, el proceso de consolidación de navieras (mediante fusiones, alianzas, o diferentes modelos de acuerdos de colaboración operacional) va a permitir que las navieras aglutinen su carga en un

---

<sup>40</sup> UNCTAD, de próxima publicación, Consolidation in liner shipping, Reseña de orientación política.

menor número de servicios de mayor tamaño, con la consiguiente necesidad de reconfiguración de los servicios<sup>41</sup>.

La utilización de megabuques y las alianzas mundiales han incrementado aún más las barreras de entrada a un mercado caracterizado por los altos costos de capital fijo. Esto ha hecho que sea prácticamente imposible que los transportistas independientes compitan en las principales rutas comerciales, dando a los cargadores pocas opciones entre tres alianzas mundiales que no hacen frente a la presión competitiva de los transportistas independientes. Esta situación puede afectar negativamente a los importadores y exportadores más pequeños de los países en desarrollo más que a los cargadores grandes, entre los que se encuentran los grandes minoristas multinacionales. Los primeros pueden no tener el poder para negociar mejores fletes y condiciones con los transportistas principales, lo que puede afectar negativamente a la competitividad de sus exportaciones, el comercio y, en última instancia, el crecimiento económico.

Además, el uso de megabuques y la consolidación del sector plantean preocupaciones para los cargadores, no solo con respecto a los fletes, sino también, lo que tal vez sea más importante, a la calidad de los servicios<sup>42</sup>. Los cargadores afirman que se ha reducido considerablemente la competencia en los servicios y que se han deteriorado la calidad y el nivel de los servicios

Se trata de una preocupación cada vez mayor para los cargadores, en particular los que emplean estrategias justo a tiempo.

Desde una perspectiva vertical, los transportistas también son clientes de los puertos y las terminales. Por consiguiente, un mercado del transporte marítimo de línea concentrado puede plantear problemas para estos últimos. Los transportistas tienen un gran poder de negociación frente a los puertos y las terminales. Además, los puertos enfrentan dificultades para adaptarse al uso de megabuques y a la necesidad de invertir en infraestructura portuaria. Los riesgos asociados con grandes inversiones en infraestructura y la necesidad de garantizar un cierto nivel de tráfico han alentado a los puertos a adoptar estrategias que incorporan a los transportistas en sus estructuras de

---

<sup>41</sup> Estudio del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), 2018.

<sup>42</sup> Global Shippers' Forum, 2016, *The Implications of Megaships and Alliances for Competition and Total Supply Chain Efficiency: An Economic Perspective*, Tunbridge Wells, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, pág. 24

propiedad. A pesar de ciertas ventajas relacionadas con la mejora de la eficiencia, la integración vertical entre transportistas y operadores de terminales crea el riesgo de excluir el acceso de otros competidores a instalaciones clave y servicios de calidad. En esos casos, los transportistas competidores están en una posición de desventaja para la utilización de las terminales de propiedad de empresas rivales en lo que respecta a los precios, la calidad y las condiciones de los servicios ofrecidos por las terminales. Por ejemplo, podrían asignarse a los transportistas competidores días de la semana que son desfavorables para los transportistas y más costosos para los cargadores o prestarles servicios de carga y descarga más lentos en las terminales.

El aumento del poder de mercado de las alianzas mundiales puede tener otras repercusiones en los operadores portuarios. Los acuerdos entre los miembros de una alianza no imponen restricciones sobre los puertos que prefieren las partes, pero los miembros de una alianza generalmente prefieren los mismos<sup>48</sup>. Los operadores portuarios que no pueden llegar a un acuerdo con una alianza mundial pueden sufrir importantes pérdidas de mercado.

Algunas autoridades de defensa de la competencia de países en desarrollo se enfrentan a dificultades en las investigaciones de cárteles relativas a compañías de transporte marítimo de línea, en particular localizar y notificar a las personas involucradas en las investigaciones, así como el hecho de que las sedes de los transportistas no suelen estar en sus países; funcionarios de la agencia del transportista han declarado que las decisiones estratégicas aplicadas por las agencias se adoptan en sucursales fuera de la jurisdicción que realiza la investigación. Los casos sobre competencia que requieren que las agencias apliquen el derecho de la competencia a la conducta de los transportistas fuera de su territorio constituyen un problema importante en los países en desarrollo. Las autoridades de defensa de la competencia deben promover, junto con otros ministerios y órganos gubernamentales pertinentes, soluciones adecuadas para hacer frente a esos desafíos. Por ejemplo, un problema para los exportadores de los países en desarrollo guarda relación con los gastos franco a bordo, que incluyen el costo del transporte de mercancías de la fábrica del exportador al buque y puede comprender hasta 100 diferentes categorías de gastos. Si los importadores compran franco a bordo, esos gastos corresponden a los exportadores. Dado que en los países en desarrollo estos no tienen mucho poder para negociar fletes favorables con las grandes compañías de



transporte marítimo de línea, pueden terminar pagando mucho, lo que afecta negativamente a su competitividad.

## **VI. Conclusiones**

Hay un vínculo intrínseco entre el transporte marítimo de línea y el comercio mundial; uno no puede existir ni crecer sin el otro. El sector del transporte marítimo de línea es intensivo en capital y a menudo hace frente a un desequilibrio entre la oferta y la demanda. Teniendo en cuenta estas características, las compañías de transporte marítimo de línea necesitan los acuerdos de cooperación, como los acuerdos para compartir buques, a fin de desplegar sus activos y prestar sus servicios de manera más eficiente y de manera más sostenible y fiable. Esos acuerdos pueden tener efectos favorables a la competencia y son necesarios para asegurar la viabilidad de los transportistas y la fiabilidad y sostenibilidad de los servicios que prestan a los cargadores.

El sector ha experimentado importantes cambios en el último decenio, incluida la derogación por la Unión Europea de la exención por categorías para las conferencias marítimas, el surgimiento de los megabuques, una mayor consolidación y cambios en la estructura de las alianzas mundiales. Por lo tanto, la estructura del mercado es muy diferente a la de la época en que se redactaron las regulaciones sobre la exención por categorías en muchas jurisdicciones. Así pues, los países tal vez deseen considerar la posibilidad de examinar la necesidad de mantener las exenciones para las conferencias marítimas y los acuerdos de examen voluntario.

Dado el alto nivel de concentración del mercado, tal vez sea útil considerar la posibilidad de examinar las alianzas en el marco de los regímenes de control de las fusiones de empresas. Ello ofrecería una oportunidad para analizar plenamente sus efectos en la competencia, la calidad del servicio y la eficiencia e imponer vías de recurso debidamente diseñadas en relación con cualquier preocupación. Otra opción sería imponer a las alianzas requisitos de presentación de informes, como los impuestos a la iniciativa de la Alianza P3 por la Comisión Federal Marítima de los Estados Unidos. Al analizar las fusiones y las alianzas, las autoridades de defensa de la competencia deben examinar no solo los efectos en la competencia relacionados con los precios, sino también la variedad y la calidad de los servicios prestados a los cargadores. Estas autoridades deben tener en

cuenta los efectos en la diversidad y la calidad de los servicios, la frecuencia de los buques, los tipos de puertos de escala, la fiabilidad de sus calendarios y la eficiencia, entre otras cosas. Estos análisis más exhaustivos requieren que las autoridades de defensa de la competencia fortalezcan sus competencias y capacidades para el examen de las fusiones.

Las autoridades de defensa de la competencia de la región deben seguir de cerca y vigilar la evolución del sector de transporte de contenedores, en particular con respecto a las alianzas mundiales y otros acuerdos que no son de fijación de fletes y están exentos de las leyes de defensa de la competencia, así como las tendencias de la carga y las cuotas de mercado, a fin de asegurar una competencia leal y prevenir las prácticas anticompetitivas en estos mercados. Las autoridades también deben tener en cuenta no solo la competencia entre los transportistas, sino también la integración vertical entre transportistas y operadores de terminales, y las repercusiones para los transportistas y cargadores competidores y las autoridades portuarias. Las preocupaciones tal vez puedan abordarse con la participación de todas las partes interesadas en la cadena de suministro del transporte marítimo, incluidos los transportistas, los cargadores y las autoridades portuarias. Esto permitiría a las autoridades y los organismos reguladores evaluar mejor las consecuencias de la

Los puertos desempeñan un papel crucial en el transporte marítimo y el comercio mundial. La competencia entre las terminales en un puerto es esencial para asegurar la eficiencia y la competitividad de las terminales y los puertos, y toda preocupación conexa puede afectar a la competitividad de las terminales y los puertos, así como de los exportadores, y perjudicar el comercio mundial. Un puerto controlado por uno o dos grandes transportistas puede plantear preocupaciones para los transportistas competidores respecto del acceso a los servicios en igualdad de condiciones y de nivel de calidad. Las autoridades portuarias suelen organizar licitaciones públicas para la concesión de las terminales o los puertos por un período de más de 20 años. Es preciso analizar si la extensión de las concesiones esta justificada desde una perspectiva de costo-eficiencia. Las autoridades de defensa de la competencia y las autoridades portuarias deben trabajar de forma coordinada para encarar los problemas de competencia que puedan plantearse, garantizar una competencia leal en los puertos y mejorar la competitividad de este segmento de la cadena de suministro.



Finalmente cabe mencionar que la cooperación internacional es esencial para abordar las prácticas anticompetitivas transfronterizas, y aún más en el transporte marítimo, habida cuenta de su carácter global, así como su papel en la facilitación y promoción del comercio internacional. En este contexto, muchos Estados miembros han indicado que el Conjunto de Principios y Normas Equitativos Convenidos Multilateralmente para el Control de las Prácticas Comerciales Restrictivas de la UNCTAD establece el mecanismo necesario para la cooperación internacional.

