



El control de concentraciones en casos de puertos y transporte marítimo en la Argentina

Germán Coloma
(CNDC, Argentina)

VIII Reunión Anual del GTCC,
Brasilia, 10 de octubre de 2018

Tipos de casos

- Horizontales (puertos): No hubo (aunque DP World-TRP, 2013, estuvo cerca de serlo).
- Horizontales (transporte marítimo): Maersk-Sea Land (2000); Hamburg Sud-Costa Containers (2009); Hamburg Sud-CCNI (2017); Hapag Lloyd-CSAV (2018).
- Verticales (puertos-transporte marítimo): Maersk-Terminal 4 (2001); MSC-Exolgan (2017).
- Verticales (puertos-transporte terrestre): Puerto Asís-TRP (2016).
- Verticales (puertos-almacenamiento): Maersk-Terbasa (2012).
- Conglomerado (puerto cerealero-puerto contenedores): Maersk-Terbasa (2012).
- Conglomerado (puertos, extensión de mercado): DP World-TRP (2013).

Casos horizontales (1)

- En estos casos, el principal tema tuvo en general que ver con la definición de mercados relevantes (puertos vs. rutas).
- En el caso de los puertos, el tema más controvertido fue en general cómo medir las participaciones de mercado de las empresas navieras; si usando solamente el market share a nivel del puerto de Buenos Aires o si sumar otros puertos argentinos (Zárate, Bahía Blanca, etc.) o extranjeros (Montevideo, Santos, etc.). Normalmente se prefirió la definición más estrecha.
- A nivel de rutas, se usó en general la definición internacional (Costa Este de Norteamérica, Norte de Europa, Mediterráneo, etc.) pero la controversia fue otra vez si hacer la cuenta a nivel local o a nivel de la Costa Este de Sudamérica. Normalmente se prefirió la definición más estrecha.

Casos horizontales (2)

- En uno de los últimos casos (Hapag Lloyd-CSAV, 2018) se tomó como definición básica el mercado a nivel de puertos, basándose en la alta sustitución entre rutas por el lado de la oferta.
- Para esto se tuvo en cuenta que, en el sector naviero –a diferencia del aeronáutico– las rutas no son activos que se “compran y venden” sino que en principio cualquier empresa que opera en un puerto puede cambiar sus barcos de ruta sin mayor problema.
- Las alianzas permiten también enviar contenedores de una empresa en barcos de otra, por lo cual los market shares se han calculado en general a nivel de contenedores y no de barcos.

Casos verticales (1)

- Los dos más importantes fueron los que involucraron una terminal portuaria y una empresa naviera (Maersk-Terminal 4, 2001; y MSC-Exolgan, 2017).
- El principal peligro era aquí el del “cierre del mercado” (*foreclosure*) a otras empresas navieras, para lo cual fue importante el cálculo de los market shares a nivel de terminales portuarias.
- Para ello se usó en general la definición más estrecha posible (Puerto de Buenos Aires + Dock Sud, dedicado al transporte de contenedores) y se comparó con el market share de la naviera involucrada en el mismo mercado.
- En ambos casos se descartaron problemas de competencia en base a tales comparaciones.

Casos verticales (2)

- En el caso de MSC, además, se tuvo en cuenta la existencia de “control conjunto” en la terminal, y de un contrato entre la naviera y la terminal que regulaba el uso de esta por parte de aquella (permitiendo el acceso de otras navieras).
- En el caso vertical que involucraba almacenamiento de contenedores (Maersk-Terbasa, 2012) se tuvo también en cuenta la relación pre-existente (Terminal 4 (i.e., Maersk) era ya el único cliente del servicio de almacenamiento de contenedores de Terbasa, previo a la adquisición).
- Algo parecido ocurría en el caso vertical que involucraba a una terminal con una empresa de transporte terrestre (Puerto Asís-TRP, 2016).

Casos de conglomerado

- El caso Maersk-Terbasa tuvo un aspecto de conglomerado ligado con la “extensión de producto”, puesto que Maersk ya poseía una terminal de contenedores (Terminal 4) y Terbasa poseía una terminal cerealera en el mismo puerto de Buenos Aires. Ambos productos fueron encuadrados en mercados relevantes distintos.
- El caso DP World-TRP (2013) fue en cambio de “extensión de mercado”, ya que un operador portuario internacional (DP World) entró al mercado argentino comprando una terminal del puerto de Buenos Aires. El caso estuvo cerca de tener una derivación horizontal, ya que el socio de DP World (Puerto Asís) tenía una participación minoritaria en otra terminal (Exolgan), pero se desprendió de la misma antes de ingresar en TRP.

Conclusiones principales

- Necesidad de analizar cuidadosamente el mercado a nivel de producto (terminal de contenedores vs. terminal cerealera, etc.) y a nivel geográfico (Buenos Aires vs. resto de la Argentina vs. Costa Este de Sudamérica).
- Importancia de la sustitución por el lado de la oferta en contextos de “rutas no propietarias” y alianzas entre navieras.
- Posibilidad de usar el poder de mercado a nivel de terminales portuarias para influir en la competencia a nivel de empresas navieras.
- Importancia de la existencia de otros socios (mayoritarios o minoritarios) sobre los incentivos de las empresas.
- Casos actuales (aún no cerrados): Concentración Maersk-Hamburg Sud (horizontal y vertical al mismo tiempo), y relicitación del puerto de Buenos Aires (con posible concentración de tres terminales en una).