



Los nuevos desarrollos portuarios

Fernando González Laxe*

Abstract: Cada vez es mayor el tráfico marítimo llevado a cabo por los buques portacontenedores y a su vez existen menos barreras técnicas insuperables para el aumento de tamaño de dichos buques. La cuestión radica en conocer con qué rapidez se llevará a cabo dicha transformación; cómo se conocerá la estimación de las repercusiones sobre los puertos; y cuáles pueden ser los desafíos que habrán de afrontar las terminales para el manejo de dichas unidades y de sus cargas.

Un aumento de las economías de escala derivado de la tendencia hacia un mayor tamaño de las embarcaciones condujo a una reducción parcial en el número de atraques portuarios en las principales rutas y, al mismo tiempo, a una concentración y desarrollo de los mega-puertos que serán servidos por redes globales completamente integradas.

Esta tendencia sólo se puede ver truncada si se observa que los beneficios en cada incremento de tamaño disminuyen a medida que la capacidad de los buques aumenta y que, en consecuencia, ya se ha alcanzado el umbral en el que los feederings adicionales y los costes de explotación y mantenimiento pesan mucho en las principales rutas marítimas. Es decir, en la medida que las compañías navieras intentan y deben nivelar las reducciones de los costes disponibles con las ventajas del mantenimiento de una amplia red de atraques portuarios podría ocurrir que se hubiera sobrepasado un punto de equilibrio, que no sería deseable superar, por lo que podríamos asistir a una limitación del crecimiento del tamaño de las embarcaciones.

1. INTRODUCCIÓN: LOS CAMBIOS EN EL COMERCIO Y LA NAVEGACIÓN INTERNACIONAL

Los últimos años han sido de grandes y rápidos crecimientos en las operativas de las industrias portuarias y del transporte marítimo. Se han manifestado importantes variaciones en el campo de los agentes económicos y las compañías navieras; y hemos asistido a un intenso proceso de containerización y globalización de los intercambios y relaciones económicas. Estas intensas transformaciones experimentadas en las últimas décadas significaron, por lo tanto, una excelente prueba de los desafíos y de las oportunidades del sector.

Los cambios que se han producido vienen derivados de un incremento del comercio mundial de mercancías y de servicios, y de la mayor integración de las economías. Los procesos de liberalización comercial han acelerado esa tendencia creciente y la adopción por parte de las nuevas organizaciones regionales de políticas de fomento del comercio han aunado a las nuevas economías en las reglas de la competencia y en la reducción de barreras y obstáculos tanto al comercio como a los flujos de capital. (UNCTAD, 1995).

Estas condiciones impulsaron la re-localización de las producciones en nuevos lugares y asistimos, por lo tanto, a una nueva recomposición de los espacios económicos a la luz de las transformaciones sectoriales y al fraccionamiento de los procesos productivos. Esto es, una tendencia hacia la sustitución de procesos de manufacturación simples y con instalaciones de bajo valor por la manufacturación de bienes de valor medio y alto que requieren de varios y múltiples componentes.

Este incremento del comercio marítimo ha ido por delante del crecimiento de la propia economía lo que amplía las posibilidades y las oportunidades de las industrias navieras y las actividades portuarias.(D.Heaver,1995).

2. LA COMPETITIVIDAD Y LA REGULACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS NAVIERAS

A la vez que hemos asistido a importantes y significativos cambios en las actividades marítimas también presenciamos relevantes transformaciones en los ámbitos de la regulación. El mayor liberalismo económico y comercial junto a la ampliación de los campos de la competitividad ha puesto de manifiesto la necesidad de que todas las actividades mercantiles deban estar presididas por unas relaciones clientes-proveedor que no acarreen sospecha ni limitación de competencia. El sector marítimo partía de unas relaciones específicas en las que se delimitaban los acuerdos de colaboración entre los cargueros y no llegaba a funcionar como las clásicas y tradicionales relaciones económicas vigentes en las demás actividades (Freire Seoane & González Laxe,2003).

En una primera aproximación podemos afirmar que coexisten dos sistemas distintos de regulación marítima en el panorama mundial. En primer lugar, el sistema americano estaba definido por la Shipping Act 1984 hasta que fue sustituido por la Ocean Shipping Reforma Act 1998 (OSRA), cuyas principales características son: a) los cargueros deben crear acuerdos para “debatir, fijar o regular las tarifas de transporte, incluyendo las tarifas de tránsito”, y en las Conferencias Marítimas se les permite negociar las tarifas de transporte terrestres o servicios

con operadores ferroviarios o por carreteras; b) las Conferencias Marítimas han de ser abiertas a nuevos miembros, permitir a las compañías retirarse con sanciones y a cualquier miembro adoptar acciones independientes sobre cualquier tarifa o servicio después de notificarlo con antelación; c) la mencionada regulación americana se aplica tanto a las Conferencias Marítimas como a los acuerdos cooperativos de no-Conferencia.

Esta nueva regulación pone de manifiesto unos cambios en la regulación de amplio significado y contenido. De una parte, elimina la obligación a los cargueros de cumplir con las tarifas de la V Comisión Marítima Federal; reduce la información en los contratos de servicios que deben hacerse públicos; autoriza a los cargueros a celebrar negociaciones conjuntas con las compañías terrestres, ferroviarias y aéreas para los componentes del transporte no-marítimo de los servicios intermodales; autoriza a actuar desde el marco de Comisión Marítima Federal contra aquellos operarios, cargueros, agentes o capitales que ejerciten prácticas tarifarias anticompetitivas.

Es decir, asistimos a unos cambios sustanciales que oscilan desde la regulación estricta a una mayor dependencia de los mecanismos de mercado.

En segundo lugar, y por su parte, en Europa son los artículos 85 y 86 del Tratado de la Unión Europea quienes nos definen el marco de actuación. El artículo 85 prohíbe cualquier acuerdo o práctica concertada entre empresas que pueda afectar al comercio entre los EEMM y que tenga por objetivo o efecto la prevención, la restricción o la distorsión de la competitividad dentro del mercado común. En tanto que el artículo 86 señala que cualquier abuso por una o más empresas de una posición de dominio del mercado común estará prohibido.

La normativa europea proporciona exención para las Conferencias Marítimas, y dicha exención se aplicará sólo si el acuerdo, decisión o práctica concertada no causa detrimento a los puertos, usuarios del transporte o cargueros dentro del mercado comunitario. Y con estas bases, la Comisión Europea ha desarrollado nuevos planteamientos. El primero de dichos planteamientos hace referencia a las regulaciones específicas otorgando exenciones a ciertas categorías de consorcios, por lo que la cuota de mercado de un consorcio formado sólo por miembros de la conferencia está limitada a un 30%, mientras que un consorcio con miembros externos a la Conferencia está limitado a un 35% de cuota de mercado. Los Consorcios que superan estos límites deben notificarlos a la Comisión Europea. En el caso de un Consorcio con una cuota de mercado del 30-50% la Comisión debe oponerse a la exención en un plazo determinado al fallar que el Consorcio ha de ser incluido bajo la exención. Un Consorcio con una cuota de mercado superior al 50% no puede beneficiarse de la exención. No obstante, si el Consorcio lo comunica a la Comisión y cumple las condiciones del artículo 85 se le puede otorgar una exención individual.

La segunda de las notas de la Comisión Europea hace referencia a las tarifas intermodales. Mientras que en la OSRA se mantenía el derecho de las Conferencias a convenir tarifas por movimientos "gate to gate", la Comisión Europea es de la opinión que los acuerdos de las Conferencias no pueden incluir el establecimiento de tarifas conjuntas para el transporte terrestre. Aunque también afirma que los acuerdos de las conferencias no deberían impedir la libertad de los miembros individuales de las Conferencias a tener contratos individuales y confidenciales con las compañías navieras. Es decir, la Comisión se ha inclinado por limitar el alcance de las exenciones de las Conferencias con el objetivo de destacar el papel de las fuerzas competitivas del mercado.

De esta forma, el entorno marítimo se ha visto modificado y, en consecuencia, las compañías navieras han creado sus propias estrategias y, por lo tanto, es fácil presumir que se ha reducido el poder de las Conferencias tradicionales.

En tanto que estos cambios han alentado los marcos reguladores, también hemos asistido a una expansión del feederling y de las rutas alternativas junto a cambios en las tradicionales operaciones del transporte marítimo directo por medio del desarrollo de líneas y alianzas fuera del sistema de conferencias, así como observamos la existencia de operadores establecidos no pertenecientes a Conferencias Marítimas.

3. LA NUEVA ORGANIZACIÓN DE LAS NAVIERAS.

Dos efectos singulares han estimulado la extensión de las nuevas condiciones reguladoras. El primero se manifiesta en la concepción de las comunicaciones globales; en tanto que el segundo se traduce en una ampliación de los cometidos hacia la gestión logística.

La mayor colaboración de las compañías, la formación de alianzas y los acuerdos para compartir buques o servicios conjuntos han sido la característica principal de los últimos diez años. Estas nuevas condiciones han desarrollado un comercio específico y una tendencia hacia la concentración o a cubrir las principales rutas en un sentido concreto.

El rápido crecimiento del comercio marítimo experimentado supuso lograr ventajas adicionales en el uso de los portacontenedores y en los servicios logísticos de las terminales portuarias. Por eso, fue creciente la ola de fusiones y adquisiciones, el mayor grado de concentración de la industria del transporte marítimo, y una mejora ostensible en la calidad de los servicios y en la reducción de costes de las instalaciones portuarias. De este forma, en el año 1998 las veinte primeras navieras controlaban aproximadamente el 35% de la capacidad total de TEUs y en el año 2003 la cifra aumentó hasta llegar al 75%; siendo muy intenso el proceso de concentración de las navieras, en la medida que muchas compañías fueron adquiridas por operadores de primer nivel y asistimos, en consecuencia, a nuevas fusiones y alianzas empresariales.

La introducción de las nuevas rutas ha requerido fuertes inversiones en las tecnologías de la información y en el uso de servicios intermodales. Ha conducido a desarrollar una estrategia de negocio basada en "añadir valor" por medio de la diversificación y la mejora de los servicios ofertados de manera que ampliamos y extendemos el campo de las operaciones para incluir transporte terrestre, ofreciendo transporte puerta-puerta y/o desarrollando elementos de cadena logística, expandiendo almacenes, almacenaje en frío y actividades relacionadas que permitan mejorar la calidad de los servicios que se ofrecen al cliente por medio del manejo de la carga cada vez más sofisticada, mejorando el seguimiento continuo del contenedor y de la mercancía, y la introducción de una amplia gama de iniciativas de comercio por Internet.

Y, en lo que se refiere al segundo eje del cambio estructural, éste viene motivado por la implicación en los puertos en la economía marítima. Las compañías navieras demandan nuevas instalaciones portuarias tanto en términos de capacidad como en los ámbitos de actuación. Los impactos de utilización de buques de mayores tamaños exigen calados más profundos y longitud de muelles más largos. De la misma manera, requieren terminales adecuadas que puedan ofertar servicios a los buques. O sea, grúas de mayor alcance, tamaño de terminales más grandes y especializadas, mejor y más eficiente manejo, y una gestión de los contenedores más óptima.

Por eso, cada vez es mayor la competitividad portuaria; y los terminales portuarios se han ido extendiendo en función de su alcance y la escala de las rutas, y del comercio marítimo. Un ejemplo de ello, es la creciente expansión de Hutchinson Port Holding (HPH) que con su base original en Hong Kong ha desarrollado una amplia inversión sobre el sudeste asiático poseyendo, en la actualidad, 159 amarres en 28 puertos del mundo; o la PSA Corporation of Singapore que opera en 10 puertos diferentes y continua expansionándose, lo que supone que entre ambas compañías logran manejar el 21% de la producción mundial de contenedores. (Chlomoudis & Pallis, 2002).

En suma, esta rivalidad portuaria es la consecuencia de los mayores volúmenes de carga controlados por las compañías; de ahí la trascendencia que posee el fenómeno de cambios de ubicación de las actividades de las compañías navieras, como fue el caso de Maersk Line cuando abandonó Singapur y se ubicó en Tanjung Pelepas. En tanto que en otros casos se subraya el hecho de que las compañías buscan instalaciones en terminales portuarias específicas en función de las potenciales posibilidades de generar un mayor número de conexiones intermodales más eficiente. (Heaver et alia, 2001; Heybrechts et alia, 2002)

TABLA 1. Principales terminales marítimas en 2000.

ASIA.

NYK	Tokio, 21Ha.; Yokohama, 15Ha.; Kobe, 25Ha.; Taiwan, 13Ha.
MOL	Tokio, 22Ha.; Yokohama, 10Ha.; Kobe, 20Ha.; Osaka, 8Ha.; Taiwan, 30Ha.
K-LINE	Tokio, 21Ha.; Yokohama, 8Ha.; Kobe, 12Ha.; Osaka, 20Ha.; Taiwan, 14Ha.
APL	Yokohama, 10 Ha.; Kobe, 9 Ha.; Taiwan, 60 Ha.
MAERSK-SEA-LAND	Tokio, 22Ha.; Taiwan, 39Ha.; Hong Kong, 17Ha.; Yokohama, 40Ha.; Kobe, 50Ha.
EVERGREEN,	Tokio, 11 Ha.; Osaka, 9Ha.; Taiwan, 20 Ha.
HANJIN	Tokio, 12 Ha.; Kaohsiung, 19 Ha.
OCCL	Taiwan, 45 Ha.

NORTE AMERICA.

NYK	Seattle, 16 Ha.; Los Angeles, 54 Ha.; Oakland, 16 Ha.
MOL	Seattle, 15 Ha.; Los Angeles, 36 Ha.; Oakland., 14 Ha.
K-LINE	Tacoma, 14 Ha.; Long Beach, 40 Ha.; Oakland, 12 Ha.
APL	Seattle, 42 Ha.; Los Angeles, 52 Ha.; Oakland, 33 Ha.
SEA-LAND	Tacoma, 40 Ha; Long Beach, 44 Ha; Oakland, 27 Ha; NY/NJ, 103 Ha.
MAERSK	Tacoma, 16Ha.; Long Beach, 43Ha.; Oakland, 19Ha.; NY/NJ, 26 Ha.
EVERGREEN	Tacoma, 14 Ha.; Los Angeles, 48 Ha.; Long Beach; Oakland; NY/NJ
HYUNDAI	Seattle, 43 Ha.; Long Beach, 61 Ha.
HANJIN	Seattle, 20 Ha.; Long Beach, 22 Ha.

EUROPA

MAERSK-SEA LAND	Rotterdam, 131 Ha.; Algeciras, 48 Ha.; Bremen, 30 Ha.
MESSINA	Genova, 17 Ha.
CP-SHIPS	Amberes,
MSC	Amberes,
EVERGREEN	Tarento; Sines,
P&O Nedlloyd	Rotterdam,

Como resultado, observamos un cambio muy radical en las relaciones puerto-compañías. El nuevo paradigma vendría definido por el hecho de que las compañías sirven al comercio regional o no-local y la carga se mueve (por medio del servicio intermodal y feeder) al barco, sustituyendo al tradicional marco por el que los puertos servían básicamente al negocio local y las compañías a la carga. (Seok-Min, 1998).

4. LAS TENDENCIAS DEL NUEVO MILENIO

Hasta el momento no existen previsiones que consideren que las fuerzas económicas expuestas en párrafos anteriores hayan llegado a su fin. Es decir, se asiste a una mayor liberalización del comercio mundial; se incrementa el comercio marítimo de nuevas mercancías como el de alimentos perecederos facilitados por la containerización; y los cambios en el comercio internacional han impulsado la emergencia de nuevas rutas y terminales.

Las previsiones están condicionadas por las proyecciones del crecimiento económico y los análisis realizados sugieren que por cada aumento del 1% anual en el crecimiento económico global estimado, el ritmo de crecimiento en el volumen de carga movida por buques portacontenedores oscilará aproximadamente en un 1,5%. Del mismo modo, las previsiones estiman que los volúmenes de portacontenedores llenos origen-destino (no se incluyen los portacontenedores vacíos y cada contenedor sólo se cuenta una vez durante todo su trayecto) alcanzaría un total de 122 millones de TEUs en el 2011 desde un primer cálculo de 59,0

millones de TEUs para el año base de 1999 (ESCAP, 2002). Este cálculo nos ofrece un promedio de un crecimiento medio anual del 6,5% entre 1999-2006 y del 6% anual para el periodo 2006-2011.

La resultante de esta previsión sería: a) el Este de Asia habría reemplazado a Europa como el área más importante, aunque el continente europeo continúe con su nivel, del 22% del total mundial; b) se espera que la cuota de Norteamérica descienda al 14% y que los volúmenes generados por el Sudeste asiático se aproximen a los niveles norteamericanos; c) se estima que las cuotas de Sudamérica y Sur de Asia aumenten en los próximos años; d) los cálculos de las tendencias subrayan que el tráfico de portacontenedores a/desde Asia crece más rápido que la media mundial.

TABLA 2. Proyección de la distribución del volumen de portacontenedores por áreas geográficas (reparto porcentual).

AREA GEOGRÁFICA	1999	2011
NORTE AMERICA	17	14
SUDAMERICA	6	7
NORTE ASIA	11	10
ESTE ASIA	20	23
SUDESTE ASIA	10	11
SUR-ASIA	3	4
AUSTRALIA/NUEVA ZELANDA. PACIFICO	3	2
EUROPA	25	22
AFRICA	4	4
ORIENTE MEDIO	3	3

Fte) ESCAP (2002).

Si el análisis lo realizáramos atendiendo a economías individualizadas, China sería el mayor exponente del crecimiento: desbancaría a USA, tanto en importaciones como exportaciones, superando ampliamente los 25 millones de TEUs.

TABLA 3. Previsión de exportaciones por contenedores en las economías asiáticas para el año 2011 (miles TEUs).

PAISES	PREVISION 2011.
CHINA	17569
HONG KONG	9674
REP COREA	6638
TAIWAN	5254
JAPON	4369
MALASIA	3157
INDIA	3056
INDONESIA	2965
THAILANDIA	2802
PHILIPINAS	1181
VIETNAM	818

El desplazamiento del tráfico marítimo y la concentración de los grandes puertos y terminales específicas en el Sudeste asiático nos subraya una nueva regionalización marítima mundial y nos resalta la emergencia de una nueva red de intercambios comerciales y logísticos. Pierre Cariou (2000) llama la atención sobre la articulación en forma de malla portuaria que se está consolidando por parte de los operadores cuyas estrategias suponen la nueva reorganización de los servicios marítimos y portuarios, lo que se traduce en el tránsito de los sistemas lineales a los sistemas "en estrella" o "hub&spoke". Las ventajas de esta reorganización de los servicios marítimos y portuarios bajo la fórmula de hubs, puertos de transbordo, puertos de desembarcos finales y de origen permiten desde el punto de vista de la oferta explotar las economías de densidad sobre las rutas al masificar las cantidades transportadas y movidas sobre los ejes principales; y desde el punto de vista de la demanda, atender a una mejor y mayor frecuencia en torno a las relaciones inter-hubs. De ahí, el fenómeno de la integración vertical de la malla portuaria realizada por los operadores bajo la fórmula de las terminales y la mayor oferta de

servicios multi-modales lo que supone la emergencia de monopolios privados, el refuerzo de la concentración y la restricción del número de operadores.

TABLA 4. Posicionamiento de los principales operadores portuarios mundiales, en 1999/2000.

Operador	Puertos
HUTCHISON PORT HOLDING	Hong Kong; Shanghai; Llantina; Jiuzhou; Nanhai; Shantou; Jiangmen; Goalan; Xiamen; Freeport; Balboa; Cristóbal; Yakarta; Felixtowe; Thamesport; Harwick; Rotterdam.
P&O PORT	Freemantle; Melbourne; Sydney; Brisbane; Vostochny; Shekou; Bangkok; Laem Chabang; Manila; Colombo; Port Qasim; Nahava Sheva; Buenos Aires; Maputo; Kandle; Surabaya; Cochin; Chennai; Larne; Southampton; Tilbury; Génova; Nápoles; Zeebrugge; Amberes.
PSA	Singapur; Dalian; Nantong; Fuzhou; Taicang; Cigadin; Aden; Tuticortin; Piparav; Muara; Guangzhou; Inchon; Génova; Venecia; Livorno; Roma; Sines.
SSA	Seattle; Portland; Tacoma; San Francisco; Long Beach; Los Angeles; Mobile; Charleston; Savannah; Jacksonville; Manzanillo; Cuttagong; San Antonio; San Vicente; Sokhna; Khalkinede.
ICTSI	Manila; Buenos Aires; Rosario; Vera Cruz; Kenachi; Damman; Ensenada.

Fte) P.Cariou (2000) y Drewry Shipping Consultant.

La mayor inserción de las economías nacionales en los procesos de globalización ha desarrollado una más que intensa red y conexión de los intercambios comerciales. La creciente competencia portuaria ha impulsado la emergencia de ciertas áreas y ha provocado la existencia de significativas diferencias entre las zonas geográficas. De esta forma, podemos constatar la conformación de determinadas áreas de influencia económica o hinterland que nos muestran las magnitudes y la intensidad de los tráficos captados o de los factores de atractividad de los puertos.(Notteboom et alia, 1997). Asimismo, existen distintos solapamientos o zonas económicas compartidas que inciden de manera diferente en las distintas situaciones y posiciones vinculadas con las infraestructuras y con los corredores terrestres. En este sentido, caracterizar las notas más singulares de las economías ligadas con los sistemas portuarios no resulta de antemano una tarea fácil.

Simplificando podríamos resumir las áreas portuarias europeas de la siguiente forma. Las principales notas que caracterizan el dinamismo de los puertos del Norte Europeo son: a) están ligados a áreas de alta concentración económica y demográfica; b) la existencia de fuertes ciudades que rivalizan y poseen en sus áreas económicas una clara orientación exportadora; c) son partícipes de un incremento progresivo de procesos de privatización en el ámbito de las instalaciones, equipamientos y servicios portuarios; y d) presentan una conexión y un desarrollo de la intermodalidad con servicios complementarios y con otros medios de transporte.

Por su parte en los puertos del Sur y del Mediterráneo Europeo los rasgos principales son: a) espacios económicos más abiertos y menos ligados a la rivalidad portuaria o a la competencia entre economías regionales próximas; b) escaso solapamiento entre las áreas económicas limítrofes, ligadas, por tanto, casi en exclusiva a su propio hinterland; c) los servicios portuarios públicos están centralizados; y d) presentan una reducida conexión intermodal.

De esta manera, el modelo portuario europeo se ha estructurado siguiendo las siguientes características:

- Implantación de las grandes compañías navieras en un número reducido de puertos europeos.
- Impulso del intermodalismo y conexión con las redes europeas del transporte y del ferrocarril.
- Re-definición de los puertos en función del tamaño y carga de los barcos que pueden recalcar; de la reducción de los costes de los servicios; de la disminución del tiempo de

- espera y facilidades administrativas; de la conexión del transporte intermodal y mejoras de las redes de transporte terrestre; y del sistema de tarifas específicas y a la carta.
- d. Los acuerdos entre armadores y propietarios de barcos tratan de formalizar nuevos alianzas al objeto de compartir espacios de los buques para rentabilizar los viajes.

La concentración de las escalas trasatlánticas marítimas en pocos y grandes puertos ha dado lugar a la creación de los Mega Hubs Centers. Esta nueva formulación y patrón de desarrollo portuario europeo nos permite observar que el área-norte después de un intenso proceso de centralización de cargas ha ido cediendo en el proceso de concentración de los tráficos exteriores por vía marítima, mientras que en el sur-mediterráneo las instalaciones portuarias se encuentran iniciando una nueva fase de enorme competencia, re-situándose los puertos y las terminales bajo nuevas y emergentes estrategias empresariales basadas en la oferta de amplias plataformas portuarias. (Genet, 1999; Grindlat Moreno, 2002; Musso, 2002; Coutinho Duarte, 1999; CCRN, 2001).

El análisis de los tráficos portuarios de mercancías nos determina un re-equilibrio de los flujos comerciales. De una parte, en lo que respecta al tráfico de graneles líquidos, dominados y condicionados por las entradas de petróleo y gas natural (asociados a las instalaciones puntuales tales como refinerías, plantas de regasificación), sufren diversas oscilaciones y quedan a expensas de los ciclos de la extracción y producción de los productos básicos. Y en lo que hace referencia a los graneles secos se puede afirmar que los flujos de mercancías son estables a largo plazo y continúan siendo dependientes de los procesos de re-estructuración/modernización de las bases productivas de las áreas geográficas en las que se ubican los puertos.

Ello ha permitido a ciertas zonas europeas ejercer su influencia y reforzar su posición competitiva mundial por medio de aumentos en su capacidad de ventas y en las entradas de materias primas tales como el hierro, carbón y ferralla (tráficos ligados a industrias y explotaciones mineras, distribuidas geográficamente en función de los excedentes).

De otra parte, el tráfico de mercancías diversas continúa aumentando sin cesar a lo largo de los últimos años. Estos flujos de mercancías están ligados y son abiertos a la competencia entre puertos a pesar de la imprescindible inversión que se requiere y, en consecuencia, la movilidad de los mencionados tráficos queda a expensas de la localización de las distintas unidades de producción y de la relevancia que alcanzan los tránsitos portuarios y los flujos comerciales efectuados por los operadores privados.

Se asiste, por lo tanto, a una nueva re-orientación muy tenue, pero relevante, de pérdida de la posición hegemónica del Range Northern en provecho de los puertos de la Europa del Sur, e incluso a favor de las regiones periféricas atlánticas.

4. CONCLUSIONES.

Las explicaciones anteriores ponen de manifiesto varias conclusiones de enorme trascendencia. Apreciamos, en primer lugar, una creciente y más intensa competencia portuaria que se manifiesta no solamente a partir de los distintos conceptos derivados de las ventajas comparativas, sino que también se pueden subrayar las diferentes concepciones derivadas de las decisiones administrativas o "niveles de gobernanza" de las autoridades portuarias al objeto de maximizar los tráficos y sus rendimientos.

De esta forma, observamos como se lleva a cabo un aumento significativo de la demanda de instalaciones y de servicios portuarios que deben responder a las nuevas necesidades de los flujos comerciales. O sea, los puertos entran en el nuevo mercado de oferta. En segundo lugar, asistimos a una intensa y creciente movilidad de los operadores que requieren de instalaciones

portuarias específicas y de terminales fijas en los puertos que son rápidamente amortizadas por aquéllos que buscan una eficiente localización y/o re-situación de sus bases de operaciones. En tercer lugar, somos conscientes de las nuevas condiciones de la competencia, que obedecen a las novedosas estrategias de los operadores que se ubican en distintos puertos, subrayando, por lo tanto, una nueva jerarquía portuaria.

Estas consideraciones ponen de manifiesto que presenciamos unos cambios sustanciales en lo que concierne a los siguientes aspectos: a) el tamaño de los buques y al tráfico marítimo; b) la organización de la industria del transporte marítimo, por medio de la potenciación de la integración vertical, el control de los ciclos logísticos e intermodales, y el outsourcing logístico; c) mayor competencia en el mercado portuario que se refleja en una mayor rivalidad entre puertos, precisando políticas encaminadas a reducir las tarifas, y menores tiempos portuarios, y reducción de los riesgos derivados de la sobrecapacidad; y d) desarrollo de las nuevas tareas y funciones ligadas a la redistribución de industrias orientadas al puerto y unas conexiones más estrechas del puerto con otros medios de transporte.

Por tanto, la competencia portuaria nos lleva a una selección portuaria que define los nuevos actores, diseña las nuevas ventajas competitivas y subraya las condiciones que han de presentar los operadores portuarios bajo los nuevos elementos que definen las ventajas competitivas.

Un nuevo examen de las principales terminales portuarias nos arroja nueva explicación del proceso de cambio y de adaptación. La competitividad portuaria nos subraya las características derivadas de la integración vertical y de las redes portuarias a la vez que nos define el papel de los puertos como agentes y actores complejos. De esta forma, la terminal portuaria responde a un acuerdo de "exclusividad temporal y espacial" que está dirigido a los siguientes objetivos: a) aumentar la responsabilidad de la terminal sobre los requisitos del buque; b) controlar un factor exógeno que influye en los tiempos de tránsito en los puertos; c) permitir el aumento del tamaño del buque; d) admitir mayores economías de escala y mayores densidades para el transportista; y e) promover el ciclo hub-and-spoke en lugar de conexiones directas por medio de la colaboración entre compañías estibadoras y compañías navieras.

Este nuevo desarrollo portuario supone incidir sobre el tiempo del tránsito (mejor planificación del servicio y reducción de las incertidumbres sobre las llegadas de los buques) y sobre localidad/fiabilidad de los servicios (servicios menos variables y estandarización de las operaciones de carga y gestión en tierra) lo que supone una nueva herramienta competitiva para atraer y conservar a los usuarios del puerto y una racionalización de las cadenas de distribución. La apuesta por estas nuevas formas del "negocio" traslada una discriminación entre usuarios y provoca una nueva jerarquía entre puertos al vislumbrarse nuevas economías de escala y de red, una nueva penetración en los mercados, un interés de las partes, y una respuesta a la concentración de la industria marítima.

A medio plazo las perspectivas del transporte marítimo dependerán de la evolución de la economía mundial y, por lo tanto, podemos entrever diversos escenarios posibles. Habrá un nuevo reparto geográfico de los flujos de transporte entre zonas de consumo y zonas de producción; asistimos a un crecimiento en los países desarrollados de sectores punta como las biotecnologías, telecomunicaciones, tecnología de información; habrá actividades que no requerirán servicios de transporte, lo que influirá en una reducción de los flujos marítimos; y, finalmente, la entrada de China en la OMC ocasionará un cambio en el comercio internacional y tendrá un reflejo inmediato en los transportes marítimos.

La nueva organización y expansión empresarial permitirá observar una concentración del armamento portuario (China, Corea y Japón representan en la actualidad más del 50% del armamento de contenedores) y la constitución de Mega-empresas acelera la mencionada concentración a la vez que garantiza unos servicios regulares con frecuencia asegurada, inclinándose hacia un tráfico Este-Oeste y abriendo nuevas escalas.

Esta concentración de escalas portuarias incide de manera directa en la organización portuaria. La logística se efectúa en pocos centros lo que vehicula las oportunidades de determinadas áreas, puertos, ciudades y regiones, adquiriendo el puerto un papel clave en la transferencia de

mercancías y de servicios. Dicha nueva especialización convierte a los puertos en verdaderos centros de distribución, extendiendo su respectiva zona de influencia y acentuando la rivalidad entre instalaciones.

¿Cuál es, por lo tanto, el horizonte de los puertos? En primer lugar, adquirir altas tasas de productividad; y para ello deben: a) especializar las terminales portuarias para responder con eficiencia a la demanda de nuevos servicios; b) desarrollar una red de puertos secos para posibilitar la extensión de las zonas de influencia de cada puerto, lo que exige poseer una buena conexión intermodal que reduzca los costes; c) afrontar la construcción de zonas de actividades logísticas, para aprovechar el intermodalismo y para aumentar el valor añadido de las mercancías; d) poseer planes de calidad que garanticen la fidelización de los clientes; y e) desarrollar sistemas de información electrónica.

Estas líneas de actuación son las mantenidas por los puertos más dinámicos europeos: Rotterdam, Amberes, Hamburgo, Felixtowe, Algeciras, Valencia, Gioia Tauro, Marsella, así como los asiáticos de Hong Kong, Singapur, Kaohsiung, Bussan, Port Keelang, que han permitido establecer una auténtica jerarquía entre ellos. La forma de contabilizar dicha ordenación portuaria mundial se establece en función de la organización del transporte marítimo internacional (con sus economías de escala y de dimensión; con las embarcaciones e instalaciones portuarias; y sobre los fletes y costes portuarios). Esto es, los armadores buscan una capacidad de oferta portuaria capaz de cargar/descargar entre 20-25% de la carga, en tanto que los operadores de las terminales portuarias buscan la mayor concentración de cargas. En consecuencia, los puertos desean sostener y ampliar la interacción entre las actividades terrestres y las marítimas, dando respuesta a los servicios globales y estableciendo los corredores marítimos correspondientes que tienen que responder, como es obvio, a sus propios intereses económicos.

En este sentido, observamos, por una parte, las Mega-Alianzas que cubren las tres principales rutas mundiales (Transatlántica, Transpacífica, y Extremo Oriente-Europa) y las líneas feeders que responden a la distribución de menores cargas y distancias.

La distribución de los principales puertos de contenedores revela una “economía de archipiélago” (Pierre Veltz, 1996; Coutinho Duarte, 1999) en la que se aprecia: a) las nuevas posibilidades de crecimiento se perfilan en torno a las ligazones con las redes europeas; b) la concentración del armamento europeo prosigue dando lugar a grandes compañías ligadas a grupos industriales y financieros; c) ciertos puertos, como Rotterdam y Amberes, debido al intenso problema causado por la congestión, pierden algunas condiciones indispensables para su desarrollo y expansión; d) las perspectivas de futuro se modificarán con la desaparición de Consorcios Integrados en provecho de diferentes acuerdos de reparto entre las capacidades de las embarcaciones y las distintas formas de comercialización.

Las implicaciones y las estrategias atienden a una combinación de transportes y ello requiere de un nuevo cuadro de logística global que implique una mayor eficiencia. En consecuencia, se tiende a una nueva “geografía de centros logísticos” que subraye las instalaciones (localización y dimensión) de las nuevas plataformas. Éstas no son ni responden a una suma de infraestructuras, sino que se asientan sobre la nueva organización espacial europea, ya desde la perspectiva de las relaciones económicas de proximidad a escala multiregional atlántica, ya como repuesta a la captación de nuevos tráficos marítimos y a la consolidación de las ciudades y hinterlands.

BIBLIOGRAFIA.

CARIOU, Pierre (2000). Les enjeux de la consolidation des opérateurs de manutention portuaire sur l'analyse de la concurrence. LEN-CORRAIL. Université de Nantes.

CHLOMOUDIS, Constantinos & PALLIS, Athanasios (2002). European Union Port Policy. The movement Towards a Long Term Strategy. *Ellinika Grammata & Edward Elgar Publishing*.

COMISION EUROPEA (1997). Libro Verde relativo a los puertos y a las infraestructuras marítimas. COM (97) 678 final. Bruselas, 10, diciembre, 1997.

CONFERENCIA DE REGIONES PERIFÉRICAS MARÍTIMAS EUROPEAS (CRPM) (1998). Pour une contribution communautaire au développement portuaire des façades maritimes européennes. Rennes. mars.

COMISSAO DE COORDINAÇÃO DA REGIAO NORTE (2001). Transporte marítimo no espaço atlântico: uma aproximação estratégica. Porto.

COUTINHO DUARTE, José Eduardo (1999). A fachada atlântica e as diversas vias de articulação multimodal dos transportes na Europa. Uma primeira aproximação. (I) e (II). *Eurotendencias*.

ESCAP (2002). Transporte Marítimo Regional y Estrategias de Desarrollo Portuario. Bajo un entorno cambiante. ESCAP/UNDP. Naciones Unidas.

FREIRE, M^a Jesús & GONZÁLEZ-LAXE, Fernando (2003). Economía del Transporte Marítimo. *Instituto Universitario Estudios Marítimos*. A Coruña.

GENET, Bernard. (1999). Conteneurs et nouvelle géographie portuaire. *Hérodote*. nº93. pp 134-144.

GRINDLAY MORENO, Alejandro Luis (2002). Aproximación a la participación territorial de los tráficos portuarios. Aplicación a la fachada mediterránea española.

HEAVER, T.D. (1995). The implications of increased competition among ports for port policy and management. *Maritime Policy and Management* vol. 22(2). pp 125-133.

HEAVER, T.D.; MEERSMAN, H.; VAN DE VOORDE, E. (2001). Co-operation and Competition in International Container Transport Strategies for Port. *Maritime Policy and Management*. Vol 28(3). pp 293-306.

HUYBRECHTS, M.; MEERSMAN, H.; VAN DE VOORDE E.; VAN HOOYDONK, E.; VERBEKE, A.; WINKELMANS, W. (Eds) (2002). Port Competitiveness. An economic and legal análisis of the factors determining the competitiveness of seaports. *Ed. De Boeck Ltd*. Antwerp.

ISEMAR (2002). Trafics portuaires européens: classement de 56 ports. Évolution 1970/2000. *Synthese* nº 44. avril.

MUSSO, Enrico (2002). Competitivá portuaria : Perspectiva mediterránea. Antwerpen, 19 Nov, 2002.

NOTTEBOOM, T; COECK, C.; VERBEKE, A.; WINKELMANS, W. (1997). Containerization and the competitive potential of upstream urban ports in Europe. *Maritime Policy and Management*. vol.24.(3), pp 285-289.

SEOK-MIN, Lim. (1998). Economies of Scale in Container Shipping. *Maritime Policy and Management*. pp 361-373.

SUBRA, Phillippe. (1999). Les ports du « range nord-européen », entre concurrence, mondialization et luttés environnementales. *Hérodote*. nº 93. pp. 106-133.

SUYCKENS, F. & VAN DE VOORDE, E. (1998). A quarter of a century of port management in Europe: Objectives and Tools. *Maritime Policy and Management*. Vol 25(3). pp.251-262.

UNCTAD (1995). Comparative analysis of deregulation, commercialisation and privatisation of ports. Report by the UNCTAD Secretariat.

VELTZ, Pierre (1996). *Mondialisation, Villes et Territoires. L'économie d'archipel*. PUF. Paris.