



“El fin del Reglamento de Exención por Categorías para los Consorcios: ¿Qué sucede ahora?”¹”

El pasado mes de octubre se produjo un cambio relevante en el ámbito de los acuerdos de cooperación, específicamente en el contexto del Reglamento de Exención por Categorías para Consorcios.

Este Reglamento ha sido una pieza fundamental en la regulación de acuerdos entre empresas que participan en consorcios, proporcionando un marco legal para la colaboración empresarial. Sin embargo, con el tiempo, las autoridades competentes han evaluado la efectividad y la relevancia continua de dicho reglamento en el panorama actual del mercado y han tomado la decisión de no seguir adelante con ello. La Comisión Europea tomó la decisión de no prorrogar este Reglamento tras la última consulta pública. La revocación de la exención para consorcios plantea interrogantes sobre cómo afectará la distribución del comercio y las alianzas comerciales en esta importante esfera económica. Este cambio regulatorio, puede tener un impacto sin precedentes en el panorama comercial internacional.

Análisis de la Fundación Valenciaport

El **Reglamento de Exención por Categorías** de la **Unión Europea** nace como respuesta a la necesidad de abordar los considerables niveles de inversión requeridos por los servicios ofrecidos en el transporte marítimo de línea para poder ofrecer un servicio marítimo regular y programado de carga no a granel, la gran mayoría en contenedores, en una ruta específica. Es por ello por lo que suelen ser prestados por varias compañías navieras que cooperan en acuerdos de "**consorcio**". En este sentido, dichos consorcios se articulan como acuerdos entre transportistas para la explotación conjunta de servicios, lo que generalmente permite que se den **economías de escala**, así como una **mejor utilización** del **espacio** de los **buques**.

Cabe considerar las circunstancias y particularidades específicas del **sector marítimo**, lo que permite establecer un marco de referencia para poder comprender las medidas que se han venido adoptado en consonancia. En este sentido, el sector está caracterizado por tener unos **elevados costes fijos** en forma de inversiones en buques, contenedores, redes de agencias y tecnología. Además, es un mercado con **muchos fijadores de precios** - transportistas, transitarios, agentes, bolsas - y, como mercado competitivo que funciona adecuadamente, es **muy sensible** a los **cambios** de la **oferta** y la **demanda**.

¹Enlace a la noticia: <https://www.mdst.co.uk/the-end-of-consortia-block-exemption>

Asimismo, el sector del transporte marítimo está sujeto a **ciclos económicos**, con períodos de crecimiento seguidos de recesión. En este sentido, los diferentes shocks disruptivos que han acontecido en los últimos años, agravados por eventos como la pandemia de la COVID-19, la Guerra de Ucrania o la Crisis del Mar Rojo, entre otros factores, han generado **impactos significativos** en el mercado del transporte marítimo de línea, así como en otros sectores. Las interrupciones en las cadenas de suministro, las restricciones a la movilidad y las fluctuaciones en la demanda mundial han provocado un aumento en los costes, así como cambios en las dinámicas del sector.

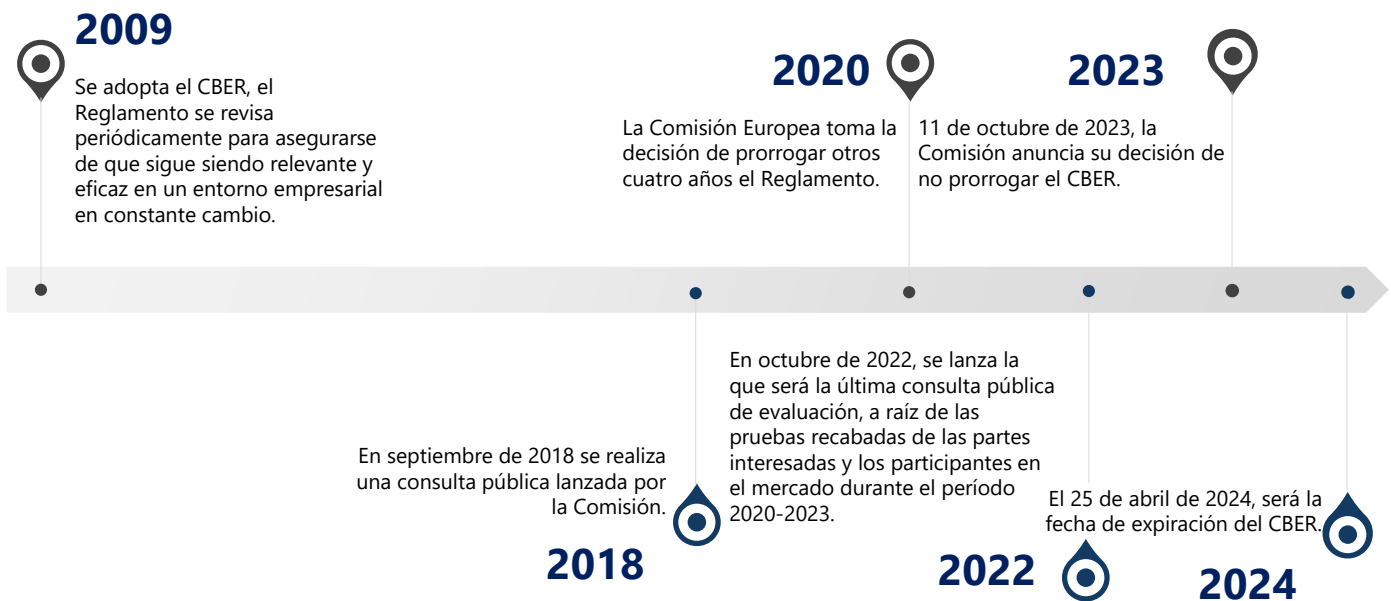
Es por esto por lo que los actores del mercado deben ser capaces de adaptarse a las fluctuaciones del mercado y ajustar sus estrategias comerciales en consecuencia. Y es que, resulta innegable que, para seguir siendo competitivos, los transportistas deben garantizar la mayor eficacia posible de las operaciones a fin de mantener bajos los costes, al tiempo que mantienen la frecuencia y la calidad de sus servicios. Es por ello por lo que los **acuerdos de reparto de buques** han sido beneficiosos (VSA, "Vessel Sharing Agreements") para el normal funcionamiento del comercio mundial.

Con esta intención surgió el Reglamento de Exención por Categorías para los Consorcios en 2009, el cual permite a los mismos eludir la prohibición del **artículo 101, apartado 1**, del "Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea" ("TFUE"), que prohíbe los acuerdos entre empresas que restrinjan la competencia. No obstante, según el **artículo 101, apartado 3**, del TFUE, se establece que los acuerdos pueden considerarse compatibles con el mercado único si contribuyen a **mejorar la producción o distribución** de productos, **fomentan el progreso técnico o económico**, y permiten a los **consumidores participar** equitativamente en los **beneficios** resultantes, **sin eliminar la competencia**.

Por otro lado, los **requisitos** establecen que los consorcios **no** pueden incluir restricciones significativas, como **fijar precios, limitar la capacidad o las ventas**, a excepción de ajustes por fluctuaciones en la oferta y la demanda, así como la **asignación de mercados o clientes**. Además, se limita la **cuota de mercado** de los consorcios **al 30%**. También se especifica que los **miembros** tienen el **derecho de retirarse**, con un **preaviso** máximo de **6 meses, o 12 meses** en el caso de consorcios altamente integrados. Estas condiciones tienen por objeto garantizar que los clientes disfruten de una parte equitativa de los beneficios resultantes, así como fomentar la competencia y proporcionar una mayor claridad y seguridad jurídica para las empresas del sector.

A lo largo de su existencia, el CBER ha sido objeto de **revisiones periódicas** que han influido en su evolución normativa. El análisis de la línea temporal (Figura 1), revela una serie de ajustes a lo largo de los años, evidenciando la adaptabilidad de la regulación a las cambiantes dinámicas del mercado y las necesidades de la Unión Europea.

Figura 1. Evolución del CBER



Fuente: Elaboración propia en base a información obtenida por informes de la Comisión Europea a través de su página Web (apartado de Política de la Competencia, Legislación de Competencia y Cárteles)

En el periodo comprendido entre septiembre y diciembre de 2018 se lanzó una consulta de evaluación del Reglamento, esta demostró que, a pesar de la evolución del mercado (mayor consolidación, concentración, cambio tecnológico, aumento del tamaño de los buques), el **Reglamento de Exención por Categorías de los Consorcios** seguía siendo **adecuado** para los fines perseguidos y **cumplía** sus **objetivos**. Asimismo, los acuerdos de consorcios seguían cumpliendo las condiciones establecidas en el ya mencionado artículo 101, apartado 3, del TFUE. Por su parte, la Comisión constató que el Reglamento generaba eficiencias para los transportistas, al poder utilizar mejor la capacidad de los buques y ofrecer más conexiones. De esta manera, esas eficiencias se traducían en precios más bajos y mejor calidad de servicio para los consumidores. Además, la evaluación demostraba que, en los últimos años, tanto los costes para los transportistas y los precios para los clientes por unidad equivalente a veinte pies (TEU) disminuyeron aproximadamente un 30% y la calidad del servicio se mantuvo estable.




Años más tarde, en octubre de 2022, la última consulta pública de evaluación lanzada expuso un **nivel de eficacia y eficiencia escasas** o limitadas del **CBER** durante el período **2020-2023**. Además, durante el periodo de evaluación, se observó que este Reglamento ya no permitía a los pequeños operadores cooperar entre sí y ofrecer servicios alternativos en competencia con los grandes operadores. Por todo ello, la decisión final de la Comisión ha sido **no prorrogar** el Reglamento de Exención por Categorías para Consorcios al dejar de cumplir su propósito.

Por su parte, la Comisión defiende que la expiración del CBER no significa que los consorcios estén prohibidos en la UE. Simplemente que a partir de ahora estarán sujetos a las normas antimonopolio de la UE que se aplican a todos los sectores económicos. Con esto, los transportistas deben autoevaluar el cumplimiento del artículo 101 del TFUE utilizando las orientaciones proporcionadas en las Directrices Horizontales y el Reglamento de Exención por Categorías de Especialización, que se aplican a todos los

sectores económicos. Dichas orientaciones han resultado ser adecuadas para la evaluación de la competencia de los consorcios, ya que tienen más en cuenta ciertas características específicas del sector del transporte marítimo de línea.

Entre los principales actores afectados por la decisión en el cese de **Reglamento de Exención por Categorías de los Consorcios** se encuentran las **empresas navieras** (de mayor y de menor tamaño), los **cargadores** y los **NVOCC²/transitarios**. Es importante recordar que, actualmente, las **10 primeras navieras del mundo** suman una **cuota de mercado del 84%** y están agrupadas actualmente en **tres grandes alianzas**, que cubren los principales corredores, Asia – Europa – Asia y Asia – Norte América - Asia, se trata de la **2M**, **The Ocean Alliance** y **The Alliance** (Tabla 1).

Tabla 1. Cuota de mercado de las tres grandes alianzas para las rutas FE-EU-FE y FE-NAM-FE

	FAR EAST- EUROPA-FAR EAST	FAR EAST – NORTH AMERICA- FAR EAST	NAVIERAS
2M	35,65%	26,14%	
The Ocean Alliance	33,94%	35,52%	
The Alliance	25,24%	27,44%	
Resto de navieras	5,17%	10,90%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos por Alphaliner (2024)

Se han evidenciado las primeras reacciones por parte de las navieras con el anuncio de la **finalización** de la alianza **2M** a finales de 2024, comunicado por sus miembros. En este sentido, recientemente tanto **Maersk** como **Hapag Lloyd** han dado a conocer la creación de un acuerdo colaborativo operativo denominado "**Gemini Cooperation**", programado para comenzar en febrero de 2025. Este acuerdo abarcará **7 rutas** y ofrecerá **26 servicios principales**, con un enfoque en **12 puertos clave**, que incluyen **10 terminales propias** y/o controladas, así como **Singapur** y **Cartagena**. El acuerdo establecerá una red sólida respaldada por **32 lanzaderas** especializadas desde y hacia estos centros clave, asegurando conexiones eficientes con varios puertos importantes. La flota de esta nueva asociación estará compuesta por aproximadamente **290 buques** modernos y eficientes, con una capacidad total de **3,4 millones de TEU**, muchos de los cuales estarán equipados para adoptar **combustibles más limpios**.

² Según la definición de la Comisión Marítima Federal (FMC) el término NOVCC corresponde a la sigla "Non-Vessel-Operating Common Carrier" y se refiere a la figura de un transportista común que proporciona transporte marítimo, emite su propio conocimiento de embarque o documento equivalente, pero no opera los buques mediante los cuales se proporciona dicho transporte marítimo.

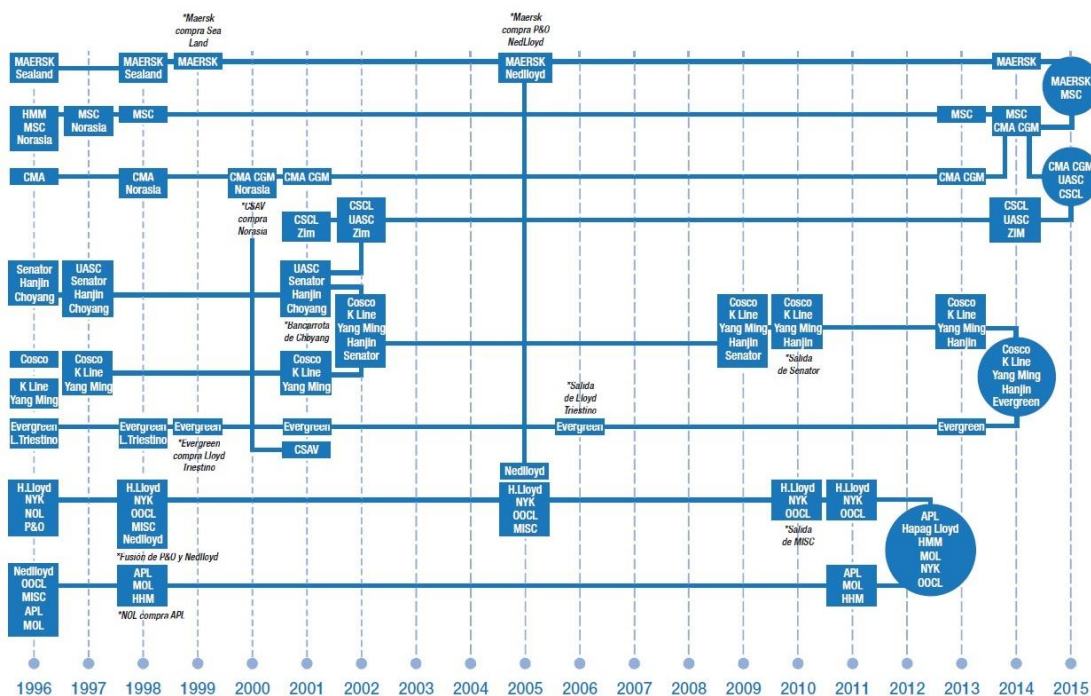
No cabe duda de que este desarrollo indica una **adaptación estratégica** por parte de las **navieras** para hacer frente a los cambios en el entorno operativo y logístico del transporte marítimo. Del mismo modo, y, por otra parte, **The Ocean Alliance** ha manifestado su compromiso de **mantener su colaboración** hasta el año 2027, señalando así la solidez de la cooperación entre China y Francia. Mientras tanto, los movimientos anticipados se vislumbran dentro de **The Alliance**, donde Hapag Lloyd, tiene planes de abandonar esta alianza para unirse a Maersk, como se ha detallado anteriormente. La atención se centra ahora en los **futuros pasos** de **ONE, Yang Ming y HMM**, y se espera observar si **MSC**, que ha experimentado un crecimiento constante, optará por operar de manera independiente sin alianzas más allá de acuerdos puntuales, como en el caso de su **colaboración** con **ZIM**.

Cabe resaltar que la **cooperación entre navieras** ha sido una **constante** en la **evolución** histórica del **transporte marítimo**, destacándose como estrategia que busca optimizar la eficiencia operativa y enfrentar los desafíos del sector, la cual se remonta a unos **150 años** aproximadamente. En efecto, y desde sus primeros indicios, las navieras han reconocido la necesidad de colaborar para superar obstáculos como la expansión de rutas, la gestión de sus flotas y la maximización de recursos.

La primera **Conferencia Marítima** se estableció en 1863 entre Liverpool y Nueva York y en la década de los ochenta del siglo XX, ya eran más de 360 las conferencias existentes. Las mismas eran utilizadas por las compañías como formas de protegerse a través de la acción unificada, y tenían como finalidad principal fijar tarifas y condiciones de transporte uniformes, racionalizar los itinerarios y en algunos casos adoptar acuerdos de distribución de cargas, de reparto de fletes o de prorrateo de utilidades. Todo ello a los efectos de evitar una competencia ruinosa entre las empresas que operaban en el mismo tráfico internacional.

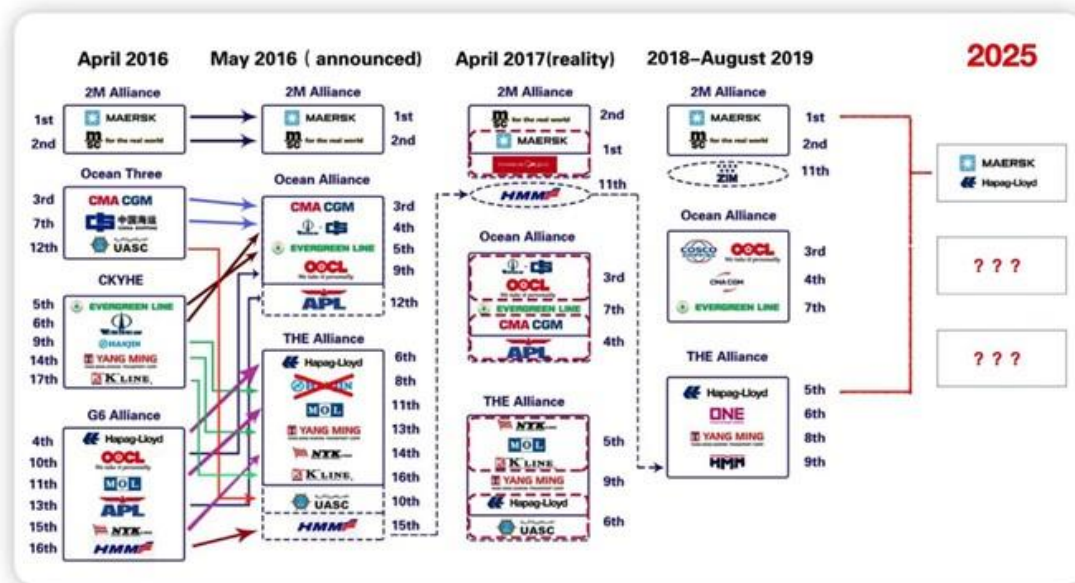
El 18 de octubre de 2008 llegó a su fin en la Unión Europea (UE) las “conferencias marítimas”. En busca de una mayor transparencia y de la vigencia de los principios de libre competencia en los mares, la UE ha implementado medidas que afectan a empresas navieras localizadas dentro y fuera del viejo continente. Este paso ha sido catalogado como uno de los cambios más importantes en la historia del comercio marítimo. En la **actualidad**, la cooperación entre navieras se manifiesta a través de **alianzas globales** que redefinen la industria. Las principales alianzas estratégicas, como las formadas por las principales compañías navieras, han transformado la dinámica del transporte marítimo al proporcionar economías de escala, mejorar la utilización de buques y optimizar las redes de servicio. Con esto, cabe atender a la evolución que han venido experimentado las alianzas entre navieras desde 1996 hasta la actualidad, dando lugar a conexiones estratégicas e importantes cambios en la industria marítima durante este periodo (Ilustración 1 y 2).

Ilustración 1. Histórico de alianzas navieras en las rutas de portacontenedores entre Asia y Europa desde 1996 hasta 2015



Fuente: Informe Anave (2015) a partir de datos obtenidos por Alphaliner y Transporte XXI

Ilustración 2. Histórico de alianzas navieras desde 2016 a la actualidad



Fuente: Sohu (2023)

Estos desarrollos sugieren que las navieras, de forma general, consideran **estratégica** la **colaboración** para optimizar costes y alcanzar conjuntamente una gama de servicios que, de manera individual, sería más desafiante. En este sentido, el fin de los consorcios en la UE no parece generar un impacto considerable en su operativa, ya que mantienen un compromiso intrínseco con el respeto a las normas establecidas, reconociendo la importancia de la competencia no solo en la UE, sino también en los EE.UU.

Las **demás navieras** desempeñan un **papel crucial** en la industria, particularmente **fuera** de los **corredores principales**. En estos, las colaboraciones mediante acuerdos puntuales con las grandes navieras les ofrecen oportunidades estratégicas, sin embargo, fuera de dichos corredores, se ven obligadas a buscar sus propios nichos de mercado. Competir directamente con las compañías marítimas líderes, especialmente en corredores principales, se considera como una estrategia con limitadas perspectivas de éxito. Por lo tanto, la **diferenciación** y la **identificación** de **nichos** específicos se convierten en elementos clave para la supervivencia y el éxito de estas navieras, en un entorno altamente competitivo.

En el caso de los cargadores, se puede distinguir entre dos categorías. En primer lugar, los **grandes cargadores** pertenecientes a sectores como la automoción, "retail", industria química, alimentación, electrodomésticos, etc., y que poseen la capacidad de negociar directamente con las navieras y los **cargadores de tamaño medio o pequeño**, con menor capacidad negociadora. Desde la óptica del primer grupo, cabe destacar que muchas de estas compañías han atravesado procesos de fusiones para hacer frente a los desafíos de la globalización, por lo que es probable que este grupo no muestre oposición hacia los consorcios. Además, al observar las **estrategias** de las **grandes navieras**, que cuentan con terminales marítimas asociadas, inversiones en Zonas de Actividades Logísticas (ZAL), ferrocarriles y un fortalecimiento en la función de operador logístico, **ofrecen** una **gama de servicios y garantías** que son **altamente valorados** por este **tipo de cargador**. Entre estos servicios se incluyen:

- Una **red de servicios** marítimos **sólida y regular** en las principales rutas.
- **Soluciones puerta a puerta**.
- Operaciones portuarias y soluciones de **intermodalidad** garantizadas.
- El **uso** de **combustibles menos contaminantes**, contribuyendo a mejorar la huella de carbono de los envíos.
- **Soluciones tecnológicas** muy **avanzadas**.

Estas ofertas proporcionan a los **grandes cargadores** una serie de **beneficios** que van más allá del simple transporte de mercancías, incluyendo **servicios integrados** y **sostenibles** que se alinean con sus necesidades y preocupaciones empresariales. Por último, en cuanto a los **cargadores medianos y pequeños**, este segmento de clientes **depende** en gran medida de las soluciones logísticas ofrecidas por **NOVCC** y "Freight Forwarders" (**Agentes de Carga**), ya que su capacidad de negociación, debido al volumen de carga que aportan, les dificulta la posibilidad de negociar directamente con las navieras. Este sector, respaldado por asociaciones y transitarios, ha sido una fuerza importante en la lucha por poner fin a los consorcios.

Con todo esto, no cabe duda de que la expiración del CBER marca un cambio significativo en la regulación de acuerdos en el ámbito de consorcios. Este paso plantea **interrogantes** sobre cómo se desarrollará la dinámica en la industria y cómo las empresas se adaptarán a este nuevo marco legal. El futuro parece estar lleno tanto de **retos** como de **oportunidades**, y será crucial para las organizaciones **ajustar** sus **estrategias** de **colaboración** de manera que **cumplan** con las **normativas vigentes**, al tiempo que buscan nuevas formas de **innovación** y **competitividad** en el mercado.