

Concentración y prácticas no competitivas en las cadenas logísticas del comercio exterior: el caso del Perú

(Recibido: enero/011–aprobado: mayo/011)

*Germán Alarco Tosoni**

Resumen

En el estudio se evalúan las condiciones de concentración en las diferentes etapas de las cadenas logísticas de un conjunto de productos de comercio exterior del Perú. Se revisa la legislación nacional relativa al análisis de las estructuras de mercado. Se desarrolla un modelo conceptual que determina los precios o ingresos unitarios del productor-exportador como un residuo entre los precios al consumidor en el mercado de destino y las condiciones de mercado de las diferentes etapas de una cadena logística. A partir de los estudios previos y las evidencias existentes se concluye que la mayor parte de los mercados analizados tienen condiciones entre moderada y altamente concentrados, lo cual no es un buen indicio para apoyar el desempeño de las exportaciones. Este artículo es metodológicamente útil para otros países de América Latina.

Palabras clave: concentración, comercio exterior, abusos de posición de dominio.

Clasificación JEL: F14, K21, L11, L40 y L91.

* Profesor del Centro de Negocios (CENTRUM) de la Pontificia Universidad Católica del Perú (galarco@pucp.edu.pe). La fuente de inspiración de este documento fue una consultoría de Felipe Ochoa y Asociados, S.C., liderada por el autor para el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN) del Perú en 2008, financiada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y que contó con el valioso apoyo del equipo nacional conformado por Ara Ausejo, Humberto Ortiz, Juana Kuramoto, Socorro Orellana y Ethel O'Phelan. Se agradecen los valiosos comentarios de los dictaminadores anónimos de esta revista y de Patricia del Hierro. Cualquier error u omisión que pudiera subsistir es de mi absoluta responsabilidad.

Introducción

Los límites a las exportaciones de bienes de los países de América Latina se ubican en la esfera externa, donde los problemas de acceso a los mercados internacionales ocurren por las políticas arancelarias y para arancelarias que imponen los estados nacionales y/o subnacionales. Frente a esta perspectiva, las respuestas se han ubicado en el ámbito de la política comercial con negociaciones multilaterales, tratados de libre comercio, acuerdos de complementación económica, entre otros.

La expansión de las exportaciones y por ende la competitividad de los productos y del país depende de muchos factores a nivel macroeconómico, meso, micro y meta (Esser *et al.*, 1996). Confluyen algunos elementos externos como los descritos en el párrafo anterior y destacan otros de naturaleza interna, que se vincularían a la capacidad-articulación y potencial de la estructura productiva, desarrollo del sistema de innovación tecnológica, profundidad de la cultura y capacidad emprendedora, la dotación y eficiencia de la infraestructura disponible y más en general, de la capacidad y potencial de las cadenas logísticas para el comercio exterior.

Los procesos de producción y colocación de productos terminados en los mercados externos se realizan mediante cadenas logísticas. El análisis de estas, podría realizarse en la perspectiva de la ingeniería de operaciones, que busca eficientar los movimientos de las materias primas e insumos hacia las empresas, el procesamiento interno y las operaciones hasta colocar los bienes terminados con el consumidor. Sin embargo, nuestra perspectiva es entenderla como un proceso en el cual participan muchos actores en múltiples etapas, que interactúan en mercados donde se acuerda un precio y volumen, entre otros atributos, de un servicio determinado que puede variar de acuerdo a las condiciones de competencia. El resultado final, puede acercarse o alejarse del equilibrio competitivo con impactos positivos o negativos sobre el desempeño y potencial exportador.

El objetivo de este documento es incorporar conceptualmente el análisis de las estructuras de mercado en la problemática de las cadenas logísticas del comercio exterior, para evaluar las evidencias preliminares asociadas a un conjunto de productos del comercio exterior del Perú.¹ Asimismo, se describen algunas barreras a la entrada que pueden dar pie al ejercicio de prácticas no competitivas, las cuales

¹ El estudio se refiere a las exportaciones de concentrados de minerales (cobre, plomo y zinc), harina de pescado, textiles y confecciones, espárragos y frutas frescas. En el caso de las importaciones, los graneles agrícolas (trigo, maíz y torta de soya) y los productos electrónicos. Con información del Bando Central de Reserva del Perú (BCRP) estos productos representaron 49.8% de las exportaciones y 7.7% de las importaciones totales del país.

podrían afectar el desempeño de las exportaciones. Se trata de prestar atención a los diferentes mercados que hacen posible las exportaciones, evaluando el supuesto tradicional de la competencia perfecta.

El artículo tiene tres secciones, en la primera se revisa el tratamiento de la problemática de la concentración bajo la legislación peruana, se incorpora la cuestión de las cadenas logísticas y un modelo que considera diversos resultados posibles ante cambios en el poder de mercado de algunos de los agentes participantes, los cuales pueden afectar los ingresos del exportador local. En el segundo acápite se reseñan algunas de las evaluaciones realizadas por otros autores relativas a estructuras de mercados y prácticas no competitivas en algunas etapas de las cadenas logísticas del comercio exterior. En la tercer sección se presentan los resultados del análisis de las estructuras de mercado de las cadenas logísticas del comercio exterior.

Este documento exploratorio intenta aprovechar la escasa información disponible útil para evaluar estructuras de mercado. En ningún caso, se analiza si las estructuras de mercado más concentradas, con barreras a la entrada o prácticas no competitivas generan beneficios extraordinarios, niveles de actividad menor al estándar de la competencia perfecta, afectando el desempeño y potencial exportador. No se analiza una etapa o segmento particular de las cadenas logísticas. No se determina si existe o no abuso de la posición de dominio, ni se discuten las visiones estructura de mercado-conducta-desempeño respecto del desempeño-conducta-estructura. En este artículo tampoco se aborda la importancia del comercio exterior para la economía peruana, ni se analiza como las cadenas logísticas contribuyen a los resultados del comercio exterior, entre otros elementos.

1. Concentración en las cadenas logísticas

La ley prohíbe y sanciona las conductas anticompetitivas, en el caso peruano,² con la finalidad de promover la eficiencia económica en los mercados para el bienestar de los consumidores. Se establece que, están prohibidos y sancionados los actos o conductas que constituyan abuso de una posición de dominio en el mercado o establezcan prácticas colusorias horizontales y verticales que tengan por objeto o efecto restringir, impedir o falsear la libre competencia. Al respecto, la posición

² La primera norma que legisló la materia fue el Decreto Legislativo N° 701 de 1991, mediante el cual se eliminan las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia. Posteriormente, por medio del Decreto Legislativo N° 1034 de junio de 2008, se corrige la norma anterior e integra en una nueva ley de represión de conductas anticompetitivas.

de dominio se produce cuando pueden actuar de modo independiente debido a factores tales como la participación significativa de las empresas en los mercados respectivos, las características de la oferta y la demanda de los bienes o servicios, el desarrollo tecnológico, el acceso de competidores a fuentes de financiamiento y suministros, la existencia de barreras a la entrada, la existencia de proveedores-clientes o competidores y el poder de negociación de éstos (Presidencia de la República, 2008).

Los abusos de posición de dominio, se refieren principalmente a la negativa injustificada de satisfacer una necesidad, la aplicación de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, la subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de condiciones suplementarias y en general, aquellas conductas que impidan o dificulten el acceso o permanencia en el mercado de competidores actuales o potenciales. Las prácticas colusorias horizontales, que pueden ser absolutas o relativas, se refieren a la fijación concertada de precios entre competidores o de otras condiciones comerciales o de servicio, el reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento, el reparto de las cuotas de producción, la concertación de la calidad de los productos, cuando no corresponda a normas técnicas y afecte a los consumidores, la concertación en concursos o licitaciones, la limitación o el control concertado de la producción-distribución y otras que busquen la obtención de beneficios por razones diferentes a una mayor eficiencia económica.

Las prácticas colusorias verticales, que constituyen prohibiciones relativas mediante las cuales se debe probar efectos negativos sobre la competencia y el bienestar de los consumidores, corresponden a acuerdos, decisiones, recomendaciones, o prácticas concertadas realizadas por agentes económicos que operan en planos distintos de la cadena de producción, distribución o comercialización, que tengan por efecto restringir, impedir o falsear la libre competencia. Asimismo, se requiere que al menos una de las partes involucradas tenga, de manera previa al ejercicio de la práctica, posición de dominio en el mercado relevante.³

El análisis de la problemática de la concentración en las cadenas logísticas del comercio exterior, involucraría las diferentes etapas y mercados por donde transita un producto desde su origen hasta el destino. En rigor, comprendería también

³ No vamos a comparar las normas peruanas con otras internacionales, pero es claro que la reciente de junio de 2008, adolece de una política relativa a la evaluación *ex ante* de concentraciones y fusiones. Tampoco se contemplan las prácticas negativas de vender los productos por debajo de su costo medio total, las acciones o incentivos que puedan incrementar los costos de terceros o desincentivar las ventas, previstas en la Ley Federal de Competencia Económica mexicana actualizada en junio de 2006.

los movimientos de las materias primas e insumos hacia una empresa, los aspectos específicos del procesamiento interno de dichos materiales a bienes terminados, e incluye también los movimientos de bienes acabados de la empresa hasta el consumidor final. Sin embargo, en esta oportunidad sólo nos referiremos a aquellas etapas y mercados que permiten interconectar los puntos de origen de la producción local hasta el mercado de destino o del origen internacional, al punto de destino local en el caso de las importaciones.

El grado de complejidad de estas cadenas logísticas de comercio exterior, varía dependiendo del producto que se trate. Asimismo, en el caso de algunos productos coexisten diferentes corredores logísticos complementarios y en otros casos estos son sustitutos entre sí. También al interior de un corredor, se pueden presentar infraestructuras y medios de transportes complementarios o sustitutos. En el Cuadro 1 se muestran las principales etapas de las cadenas logísticas del comercio exterior de los productos de exportación analizados.

En todos los casos, se considera el proceso productivo y en los productos agropecuarios adicionalmente los relativos a la planta empacadora. El transporte hacia el punto de salida del país, se realiza generalmente por vía terrestre: camión ordinario, camión frigorífico o ferrocarril. En la mayoría de los casos, el producto en cuestión debe ingresar a una terminal de almacenamiento para preparar su salida física y documentaria: de minerales, convencional o refrigerada. De allí dependiendo si se trata de operaciones marítimas o aéreas, ingresa a la terminal marítima o aeroportuaria, donde la principal operación es la de estiba⁴ en el primero de los casos o la operación en rampa.⁵ De ahí sigue la actividad más importante relativa al transporte marítimo o aéreo internacional, posteriormente la desestiba u las operaciones en rampa en el punto de destino. También son relevantes las certificaciones y fumigación en el caso de los productos agropecuarios.

⁴ Maniobra de carga del muelle al buque o viceversa.

⁵ Son un conjunto de servicios prestados a la nave y a la carga al momento de la llegada (salida) de aquella. Son servicios de rampa a la nave: dirección de la maniobra de aeronave en tierra; remolque del avión; arranque neumático; carga o descarga de combustible; escaleras; limpieza de cabina; energía eléctrica; aguas residuales; agua potable; y otros servicios a la nave. Son servicios de rampa a la carga: carga o descarga; transporte de carga al interior del aeropuerto; y otros servicios a la carga.

Cuadro 1
Principales etapas de las cadenas logísticas de productos de exportación seleccionados

<i>Etapas/Productos</i>	<i>Concentrado de minerales</i>	<i>Harina de pescado</i>	<i>Espárragos verdes frescos (vía aérea)</i>	<i>Frutas frescas (vía marítima)</i>	<i>Textiles y confecciones (vía marítima)</i>
Proceso productivo	X	X	X	X	X
Proceso planta empaedora	–	–	X	X	–
Transporte ferroviario a puerto	X	–	–	–	–
Transporte carretero	X	X	–	–	X
Transporte carretero camión refrigerado	–	–	X	X	–
Terminal de almacenamiento	X	X	–	X	X
Terminal aeroportuaria en frío	–	–	X	–	–
Certificación	X	X	X	X	–
Transporte terminal de almacenamiento/puerto	X	X	–	X	X
Maniobra estiba	X	X	–	X	X
Operación en rampa	–	–	X	–	–
Transporte marítimo	X	X	–	X	X
Transporte aéreo	–	–	X	–	–
Maniobra desestiba y rampa	X	X	X	X	X
Fumigación	–	–	X	X	–

Fuente: Elaboración propia con base en Felipe Ochoa y Asociados (2008).

En el Cuadro 2 se anotan los principales mercados asociados a las etapas mencionadas en el cuadro anterior y por tanto, la similitud entre estos es elevada. Aquí se incluye el mercado de la infraestructura portuaria y la aeroportuaria, generalmente monopólica, pero sujetas a regulación. En el primer caso, se proporcionan todo un conjunto de servicios a las embarcaciones marítimas y a la carga tales como el pilotaje, remolque, amarre-desamarre del buque, atraque y uso de muelle (muelle o *wharfage*), entre otros, algunos de estos en forma exclusiva, mientras que en otros hay libre entrada de prestadores de servicios. Asimismo, en las operaciones de comercio exterior es necesario acudir al mercado de agentes aduanales y de las agencias marítimas que tienen la representación de las líneas marítimas internacionales. Las líneas aéreas regulares y las dedicadas exclusivamente al transporte de

carga aérea realizan sus actividades en forma independiente o mediante los agentes de carga internacionales que son sus comisionistas.

Cuadro 2
Principales mercados de las cadenas logísticas de productos de exportación seleccionados

<i>Mercados/Productos</i>	<i>Concentrado de minerales</i>	<i>Harina de pescado</i>	<i>Espárragos verdes frescos (vía aérea)</i>	<i>Frutas frescas (vía marítima)</i>	<i>Textiles y confecciones (vía marítima)</i>
Bienes terminados	X	X	X	X	X
Procesamiento-empacado	–	–	X	X	–
Transporte ferroviario	X	–	–	–	–
Transporte terrestre	X	X	–	–	X
Transporte carretero camión refrigerado	–	–	X	X	–
Terminal de almacenamiento	X	X	–	X	X
Terminal aeroportuaria en frío	–	–	X	–	–
Infraestructura portuaria	X	X	–	X	X
Infraestructura aeroportuaria	–	–	X	–	–
Certificación	X	X	X	X	–
Agencias marítimas	X	X	–	X	X
Líneas aéreas	–	–	X	–	–
Agencias aduanales	X	X	X	X	X
Empresas de estiba	X	X	–	X	X
Operadores de rampa	–	X	–	X	X
Agencias de carga internacional	–	–	X	–	–
Empresas desestiba mercado destino	X	X	–	X	X
Fumigación	–	–	X	X	–

Fuente: Elaboración propia con base en Ochoa y Asociados (2008).

El ejercicio de abuso de posición de dominio o de prácticas colusorias horizontales y verticales absolutas, no sólo reducen la eficiencia económica sino

que están orientados generalmente a la obtención de ganancias extraordinarias para quien o quienes las realizan. En la citada dirección, se propone un modelo conceptual que permite evaluar el efecto de la realización de tales prácticas sobre los precios de un productor-exportador de un sector productivo cualquiera, a partir del comportamiento de los actores en los diferentes mercados de las cadenas logísticas para la exportación de bienes.

Se asume que el productor-exportador es tomador de precios y que el producto se entrega a consignación⁶ a quien va a colocarlo a los consumidores en el país de destino. Las comisiones del *broker*,⁷ el transporte y almacenamiento en el mercado de destino, los costos y gastos del establecimiento y del personal involucrado en su comercialización son parte de sus costos. No hay subproductos ni mermas. El precio que recibe el productor (P_p) se obtiene como la diferencia entre el precio al consumidor (P_c) menos los otros precios o costos (P_i) en que se incurre en los diferentes mercados de la cadena logística, para trasladar el producto desde el lugar de origen al destino y cuyos componentes más importantes corresponden al flete marítimo o aéreo, los servicios de infraestructura, la maniobra de estiba, las actividades de la terminal de almacenamiento, el transporte terrestre, entre muchos otros que pueden estar regulados o desregulados.

$$P_p = P_c - \sum_{i:1}^n P_i \quad (1)$$

Los diferentes precios y costos en los mercados de las cadenas logísticas y al consumidor, pueden ser determinados en condiciones competitivas (mercados de competencia perfecta o cuando la regulación es adecuada) o en condiciones de competencia imperfecta donde los precios podrían fijarse de acuerdo a los costos por uno, más los márgenes de ganancia respectivos. Se va a suponer que el caso general es de competencia imperfecta, donde los precios son equivalentes a los costos marginales del vendedor al consumidor final (C_{mgc}) y de los participantes en las diferentes etapas de las cadenas logísticas (C_{mgi}) por una función de las elasticidades precio de la demanda del producto que corresponda, tanto del consumo (ϵ_c) como

⁶ Esta es una práctica casi general en el caso de los productos agropecuarios de exportación tales como los espárragos frescos, las uvas de mesa, las otras frutas y verduras. Asimismo, el supuesto es aceptable para casi todas las exportaciones en las que se es tomador de precios, que implica no tener influencia alguna en los mercados internacionales.

⁷ Agente intermediario entre el vendedor y el comprador.

para cada mercado de las cadenas logísticas (ε_i). Estas relaciones se determinan a partir del proceso de maximización de una empresa cualquiera.⁸

$$P_c = Cmgc \left(\frac{\varepsilon_c}{\varepsilon_c + 1} \right) \quad (2)$$

$$P_i = Cmgi \left(\frac{\varepsilon_i}{\varepsilon_i + 1} \right) \quad (3)$$

Las ecuaciones (2) y (3) se reemplazan en (1) para obtener el precio al productor como una función de los costos del vendedor final, costos de los otros actores de las cadenas logísticas y las elasticidades precios en los respectivos mercados que reflejarían el poder de mercado en cada una de estas etapas. A menor elasticidad precio (por ejemplo, con un valor de -1.2) el poder de mercado y el margen de ganancia es seis veces superior al costo marginal. Si el producto o servicio tiene numerosos sustitutos, la elasticidad precio es mayor (por ejemplo, con un valor de -2), razón por la cual el margen de ganancia es sólo dos veces los costos marginales.

$$P_p = Cmgc \left(\frac{\varepsilon_c}{\varepsilon_c + 1} \right) - \sum_{i=1}^n Cmgi \left(\frac{\varepsilon_i}{\varepsilon_i + 1} \right) \quad (4)$$

En la ecuación (4) se introduce al menos un precio regulado (P_r) asociado a, por ejemplo, la infraestructura portuaria, y se supone que los costos marginales consideran a los costos medios (Cme) y las elasticidades de los costos medios respecto a la cantidad producida (η). No se contemplan explícitamente los efectos de los aranceles ni de las modificaciones en las paridades cambiarias que podrían mejorar o deteriorar los ingresos de los productores-exportadores nacionales.

$$P_p = Cmec (\eta_c + 1) \left(\frac{\varepsilon_c}{\varepsilon_c + 1} \right) - P_r - \sum_{i=1}^n Cmei (\eta_i + 1) \left(\frac{\varepsilon_i}{\varepsilon_i + 1} \right) \quad (5)$$

La vinculación entre la elasticidad precio de un producto cualquiera y la concentración en un mercado es inversa, aunque esta relación aquí no es inmediata. Una menor elasticidad precio implica que, el producto o servicio tiene menos

⁸ La derivación de estas fórmulas se muestran en el anexo de este artículo.

sustitutos, es más necesario y el productor podría ejercer presiones para obtener una ganancia extraordinaria a partir de éste. Si el número de empresas ofertantes del producto o servicio es reducido o algunas de éstas tienen una participación significativa en el mercado, se dan las condiciones de concentración o de posición de dominio, pero en el lenguaje de las agencias reguladoras de la competencia, sólo se produce abuso de posición de dominio como resultado de que estas empresas apliquen prácticas no competitivas por cuenta propia, o mediante actividades colusorias horizontales y verticales.

Diversos autores como Chacholiades (1992); Church y Ware (2000) desarrollan la relación entre concentración, margen de ganancia y precios, partiendo del índice de Lerner. La participación de las ganancias de una empresa respecto al precio de venta no sólo es equivalente a la inversa de la elasticidad precio de la demanda, sino también directa a la participación de la(s) empresa(s) dominante(s), inversa a la elasticidad precio de la demanda y a la elasticidad de la oferta de las empresas que ofrecen bienes sustitutos a los de la empresa(s) dominante(s).

De las infinitas soluciones posibles sólo comentamos algunas de las más importantes. Una mayor diferenciación del producto (o servicios) o mayor concentración (menor elasticidad precio) en el mercado del consumidor final, posibilitaría mayores ingresos para el productor-exportador a menos que otro actor de la cadena se apropie de tal ventaja. Una reducción del precio o tarifa regulada asociada por ejemplo al uso de la infraestructura portuaria, mejoraría el ingreso de los exportadores a menos que otro actor de la cadena capture algo de dicha oportunidad. La reducción de los costos absolutos o que los costos medios sean menos inelásticos respecto a las cantidades producidas en las diferentes etapas de las cadenas logísticas es también positiva para los exportadores,⁹ pero igualmente puede ser apropiada por terceros. Es claro que, la relación entre los ingresos de los productores-exportadores y el potencial exportador es directa. A mayores precios o ingresos unitarios, se tiende a exportar más, mientras que a menores precios o ingresos unitarios se exporta menos.

2. Balance de estudios previos con relación al comercio exterior

Las cadenas logísticas de comercio exterior comprenden numerosas etapas, incluyendo la infraestructura de transporte de uso público. Sólo existen análisis de las

⁹ Nos referimos a que un incremento en las cantidades producidas no impacta significativamente sobre los costos medios.

condiciones de competencia para actividades muy específicas de ellas. En particular en el caso peruano, se distingue un estudio para el sector portuario, mientras que las infraestructuras para transporte terrestre: vehicular y ferroviario y el aeroportuario, carecen de estos trabajos.

Sin embargo, debe señalarse que hasta finales de 1991 por la naturaleza de estas inversiones y debido a decisiones políticas, la responsabilidad de estas infraestructuras correspondía exclusivamente al Estado, mismo que no construyó sistemas sustitutos a los existentes, coadyuvando a una mayor concentración en las cadenas de transporte. Por otra parte, a partir de la creación en el mismo año del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección a la Propiedad Intelectual (INDECOPI) y de la promoción de la participación del sector privado en estas actividades, se disponen de algunas investigaciones sobre la materia como resultado, en su mayor parte, de denuncias formuladas por los usuarios de estas infraestructuras y de los servicios asociados.

Gamarra (2006) focalizó el análisis en las condiciones y niveles de competencia en las diferentes operaciones y servicios que se proporcionan en los tres puertos más importantes del país: Callao, Matarani y Paita. Los mercados relevantes analizados correspondieron a los servicios de transporte marítimo, pilotaje, remolque, estiba/desestiba, y los proporcionados por las agencias marítimas, terminales de almacenamiento y agencias de aduanas, ya que estos tres últimos inciden directamente en los costos que deben afrontar los exportadores e importadores nacionales. La metodología aplicada constó de tres etapas: definición del mercado relevante, análisis de las condiciones de competencia (estructura de mercado, integración vertical, concentraciones horizontales, posición relativa de competidores, barreras a la entrada, poder de negociación de los usuarios y transparencia de mercado) y evaluación de la existencia de posibles prácticas de abuso de posición de dominio.

En el caso del puerto del Callao, Gamarra (2006) determina que las cinco principales terminales de almacenamiento y las agencias marítimas tienen vínculos de propiedad con las líneas navieras. Sin embargo, no encuentra indicios de abuso de posición de dominio por parte de alguna agencia marítima o terminal de almacenamiento frente a las líneas navieras, aunque existen condiciones que facilitarían prácticas colusorias en el mercado de agencias marítimas y terminales de almacenamiento en contra de los usuarios finales. Respecto al servicio de pilotaje, remolque y estiba no es posible concluir que existan indicios de prácticas colusorias o de abuso de posición de dominio.

En el caso del puerto de Paita (costa norte del país), todos los mercados de los servicios portuarios se encuentran altamente concentrados, debido a los pocos

operadores (en número) que ofrecen estos servicios, relacionado con la falta de una demanda que incentive la entrada de nuevas líneas navieras, operadores portuarios y agencias marítimas. Además, no se registra el arribo de líneas navieras asiáticas que limitan la oferta del transporte marítimo. A pesar de que existen factores que podrían facilitar una colusión, no hay indicios de esta, ni los relativos a la existencia de abusos de posición de dominio. Por último, en el caso de Matarani (costa sur del país), sólo opera una línea regular para el transporte de carga contenerizada, mientras que el resto de embarcaciones son contratadas ex profeso (“charteadas”). Sin embargo, en virtud de que la mayoría de los usuarios finales son de gran tamaño, esto reduce la posibilidad de prácticas de abuso de posición de dominio u otras que limiten la libre competencia (Gamarra, 2006).

Uno de los primeros casos sometidos a la autoridad, fue el relativo a las prácticas no competitivas del único operador portuario del puerto de Matarani (Tisur) denunciadas por el OSITRAN a la Comisión de Libre Competencia de INDECOPI a finales del año 2000 (INDECOPI, 2002). El regulador de la inversión en infraestructura de transporte de uso público, denunció una serie de hechos que buscaron evidenciar la realización de prácticas anticompetitivas por parte de Tisur. Dichas conductas se habrían producido por cobros diferenciados en la prestación del servicio de uso de infraestructura portuaria del muelle (amarradero), de negación en la prestación del servicio de almacenamiento de granos y en otros cobros por servicios no autorizados a silos a empresas competidoras de Tramarsa, esta última perteneciente al Grupo Romero, mismo grupo económico al que pertenece Tisur.

La Secretaría Técnica de la Comisión de Libre Competencia de INDECOPI, un año cuatro meses después, desechó algunos de los elementos denunciados por falta de evidencias. A juicio de la autoridad de competencia, no se establecieron requerimientos operativos injustificados al denunciante porque estos se encontraban en los rangos de las prácticas vigentes, ni se realizaron prácticas discriminatorias. Por otra parte, se consideró razonable que Tisur establezca contratos de servicios integrales con algunos clientes y no incurra en práctica discriminatoria respecto de los clientes bolivianos, en la medida que dichos usuarios no forman parte de un mismo mercado relevante que los peruanos.¹⁰ Sin embargo, INDECOPI coincide con OSITRAN en el sentido que urge contar con un documento, de dominio público, que recoja las políticas comerciales y operativas del concesionario Tisur.

¹⁰ El argumento de la autoridad es poco sólido, ya que se trata de usuarios de nacionalidad diferente, pero que utilizan la misma infraestructura portuaria que los nacionales.

En 2001, INDECOPI inició una investigación sobre concertación de precios y condiciones comerciales de los pilotos del puerto del Callao, a propósito de las denuncias formuladas por dos agencias marítimas que los contratan para recibir el servicio de pilotaje en el citado puerto.¹¹ La prestación de este servicio es obligatoria, combina un elevado nivel de conocimientos, porque de lo contrario se corre el riesgo de accidentar la nave con otras embarcaciones o con la infraestructura portuaria y es de libre entrada a partir de finales de 1991 (INDECOPI, 2002b).

En particular, INDECOPI (2002b y 2002c) determinó que la circular de la Asociación Peruana de Prácticos Marítimos (ASPEPRAMA) mediante la cual se establecían cobros iguales para el citado servicio, fue un indicio de concertación y manifestación de constituirse en un canal para que dicho comportamiento lesivo a la competencia se lleve a cabo. De igual manera, los documentos recabados en la visita realizada a las oficinas de dicha asociación, determinaron la existencia de una concertación entre las tres empresas prestadoras del servicio y la ASPEPRAMA.

En el ámbito de las actividades marítimo portuarios, la empresa Almacenes Mundo S.A. (ALMUSA) denunció la presencia de prácticas no competitivas de catorce agencias marítimas en 2004. Este proceso que duró cuatro años tuvo varias etapas. En la primera no se admitió la denuncia (INDECOPI, 2005); posteriormente se admitió con el argumento de evidencias de integración vertical entre las agencias marítimas y las terminales de almacenamiento (INDECOPI, 2006), pero finalmente estos últimos argumentos fueron rechazados por la autoridad, quien resolvió negativamente en contra de las denuncias de ALMUSA (INDECOPI, 2008).

En el caso de las operaciones de transporte aéreo, una terminal de almacenamiento privada presentó desde 2001 ante INDECOPI (2004) una denuncia contra la empresa Talma Menzies S.R.L., terminal de almacenamiento de carga aérea facultada por Aduanas desde 1993 y posteriormente operador de rampa en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez de Lima-Perú (AIJCH), por presunto abuso de posición de dominio en la modalidad de aplicación de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, al establecer cobros adicionales cuando el traslado de mercadería se realiza desde su terminal con destino a otra terminal de almacena-

¹¹ El pilotaje es un servicio a la nave prestado por capitanes de travesía de la Marina Mercante o de la Marina de Guerra del Perú (en situación de disponibilidad o retiro) licenciados como pilotos marítimos por la Dirección General de Capitánías. La función del piloto es asesorar al capitán de la nave y a los remolcadores de la misma, sobre un conjunto de maniobras, las cuales permiten desplazar las naves que llegan al puerto hacia las boyas o el muelle y de igual manera asesorarlo en su salida del puerto.

miento. Estos cobros se referían a los conceptos de manejo documentario, entrega preferencial, tarja, repesaje y verificación y acta de transferencia, que no han sido prestados efectivamente.

La Secretaría Técnica de INDECOPI concluyó que, no existen barreras a la entrada significativas para el acceso al mercado relevante de terceras empresas (a pesar que tiene 80% de los servicios de rampa). Por el contrario, los actuales prestadores del servicio de tratamiento de carga enfrentan la competencia potencial de “terminales de destino”, terminales de almacenamiento de carga marítima y terceros nuevos entrantes. A juicio de INDECOPI, la totalidad de dichos requisitos resultan exigencias razonables y barreras a la entrada relativamente bajas que permiten la existencia de competencia potencial en el mercado analizado. En conclusión, para la autoridad, al haberse determinado la inexistencia de posición de dominio por parte de Talma, carece de sentido investigar la implementación de una conducta discriminatoria en perjuicio de la demandante.

En 2007, la Presidencia del Consejo de Ministros, mediante del proyecto PAMC, encargó a Rivera (2007) evaluar si la contratación para la ejecución (construcción, mejoramiento y/o rehabilitación) y explotación por un periodo determinado de la infraestructura de transporte de uso público (terrestre, marítima y aérea) por medio de concesiones que viene ejecutando el gobierno peruano a partir de noviembre de 1991, se desenvuelve en un ambiente competitivo o no. Entre 1994 y 2006, se realizaron dos procesos de concesión en puertos, dos en aeropuertos y cinco en carreteras, mismos que fueron evaluados.¹²

Con respecto a estos procesos de concesión, se observó que las empresas participantes fueron principalmente consorcios, es decir, distintas empresas que unen intereses para incrementar sus opciones. En la mayoría de los procesos, el número de participantes fue menor a cinco, aunque se fue incrementando en el tiempo. Llama la atención que una empresa, Graña y Montero, participó en todas las concesiones carreteras, adjudicándose cuatro de los cinco procesos. En los casos de los puertos y aeropuertos, por su reducido número, no se han podido identificar una frecuencia con las características de supresión, complementariedad y rotación, que permitan inferir la presencia de actos contrarios a la libre competencia (acuerdos y concertación principalmente).

¹² Este proceso de concesiones se aceleró entre finales de 2007 y mediados de 2008.

Rivera (2007), aplicando las metodologías de detección de actos de concertación derivadas de las prácticas del Departamento de Transporte de EUA,¹³ señaló que no se han identificado indicios de la realización de acciones de concertación en los procesos de concesión de infraestructura de transporte. Sin embargo, comenta que las concesiones enfrentan una serie de problemas relacionados con la renegociación de los contratos, lo que se vincula directamente con el tipo de competencia inicial en las concesiones, competencia por el mercado y de los incentivos de los agentes participantes.

3. Evidencia empírica de la concentración y las barreras a la entrada

Los índices de concentración utilizan información del mercado para determinar la estructura del mismo.¹⁴ Según Church y Ware (2000), los principales corresponden a la cuota de mercado de la empresa principal, la cuota CR4 (%), el índice Herfindahl-Hirschmann (IHH) y el índice de dominancia. En este caso nos vamos a limitar a presentar información relativa sobre el CR4 y el IHH. Al respecto, el CR4 es conocido también como el índice de concentración de las cuatro primeras firmas más grandes en el mercado. Para calcularlo, primero se obtiene el porcentaje de ventas que cada empresa tiene en el total de ventas en el mercado, y se suman los porcentajes de las cuatro empresas con mayor porcentaje de ventas en el mercado.

El IHH muestra el nivel de concentración de mercados. Se define como la suma de cuadrados de las cuotas de mercado de cada empresa en la industria.¹⁵ La utilización de cuadrados se justifica porque se da mayor ponderación a las empresas que contribuyen en mayor proporción al indicador, de manera que mide por esta vía el impacto de los tamaños relativos de las firmas dependiendo de si se concentran firmas pequeñas (que aportan poco al valor del índice) o si se concentran firmas grandes. El valor máximo de IHH es 10,000 cuando una empresa tiene 100% del

¹³ Aplicables en los casos en que existan cinco o menos participantes, del análisis estadístico de los resultados de las diferentes propuestas económicas y del análisis secundario de los postulantes: trayectoria anterior, acuerdos previos, detección de competidores en concursos previos, resultados por zonas geográficas, descalificación sin argumentos sólidos en el caso de empresas importantes, entre otros.

¹⁴ En todos los casos corresponden aquí a información pública de Aduanas de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria del Perú.

¹⁵ $IHH = \sum_{i=1}^n S_i^2$, donde S_i es la participación de cada empresa en el mercado respectivo.

mercado. Según el Departamento de Justicia de los EUA,¹⁶ los mercados pueden ser catalogados como desconcentrados ($IHH < 1,000$), moderadamente concentrados ($1,000 < IHH < 1,800$) o altamente concentrados ($IHH > 1,800$).

Los indicadores de concentración de los exportadores e importadores de los productos seleccionados se muestran en el Cuadro 3. Hay reducida concentración en los casos de la exportación de espárragos verdes, frutas frescas, textiles y confecciones, harina de pescado y en la importación de productos electrónicos. Sin embargo, entre 2003 y 2007, ésta se ha elevado muy ligeramente en el caso de la harina de pescado, los espárragos verdes y en los productos electrónicos de importación. Los concentrados de minerales, especialmente del cobre, y las importaciones de trigo son altamente concentrados, mientras que son moderadamente concentradas en el caso del zinc, maíz y torta de soya.

Cuadro 3
Indicadores de concentración de los exportadores e importadores de productos seleccionados

Nombre del producto/años	2003		2007	
	IHH	CR4	IHH	CR4
Concentrado de cobre	2,919.0	85.2	2,159.0	84.8
Concentrado de plomo	1,377.0	65.5	1,640.7	75.7
Concentrado de zinc	1,261.1	60.5	1,082.9	55.2
Harina de pescado	610.8	39.6	800.2	46.2
Trigo importado	1,942.0	67.0	2,241.0	71.0
Maíz importado	1,665.0	73.0	1,365.0	63.0
Torta de soya importada	1,603.0	77.0	1,432.0	69.0
Exportación de espárragos	552.0	37.0	558.0	41.0
Exportación de fruta fresca	368.0	29.0	266.0	25.0
Textiles y confecciones	301.9	26.8	231.0	23.5
Productos electrónicos importados	273.5	23.4	422.1	33.7

Fuente: Elaboración con base en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

En el Cuadro 4 se muestra que, a excepción del mercado de agencias aduanales en el puerto del Callao, el grado de concentración es entre moderada o

¹⁶ Los *Merger Guidelines* del Departamento de Justicia de los EUA pueden ubicarse en (<http://www.usdoj.gov/aatr/hmerger/11247.htm>).

altamente concentrado en todos los mercados de las cadenas logísticas de los productos seleccionados del comercio exterior. Son altamente concentrados, los mercados de las líneas navieras, agencias marítimas, empresas de estiba de carga contenerizada, terminales de almacenamiento en los puertos menores de Paita y Matarani. Asimismo, el panorama es altamente concentrado en las terminales de almacenamiento, empresas de estiba en el puerto del Callao y en las operaciones de rampa del AIJCH.

El mercado de líneas aéreas en el transporte de carga, líneas regulares (buques portacontenedores) que arriban al puerto del Callao, de las agencias marítimas generales y para carga contenerizada son moderadamente concentrados. Asimismo, entre 2003 y 2007, la concentración fue creciente tanto en el caso de las líneas navieras que arriban al puerto del Callao como de las líneas aéreas que llegan al AIJCH. No nos olvidemos que estos son los mayores costos de las cadenas logísticas (Alarco, 2008).

En forma complementaria, se realiza un análisis de las barreras a la entrada, clasificando a estas en legales, estratégicas y estructurales. De comprobarse, tendrían como consecuencia la reducción del número de competidores en un mercado específico, afectando las condiciones de competencia, aunque no necesariamente implican abuso de posición de dominio. Las barreras legales son normas que evitan la entrada de nuevos competidores en el mercado, dando lugar a que la competencia se vea restringida a favor del operador ya establecido. Las barreras estratégicas implican la organización de comportamientos en precio, cantidad, entre otras variables que evitan o limitan la entrada de un nuevo competidor (Tarziján y Paredes, 2006).

En el caso de las barreras estructurales, la tecnología puede hacer que existan economías de escala, de densidad o de alcance en la producción. Esto implica que una empresa de mayor tamaño, puede tener mayores ventajas en relación a sus competidores por beneficiarse de sus ahorros en costos, ello no necesariamente implica un abuso de poder de mercado. Los rendimientos a escala en algunos casos, pueden influenciar en la forma en que se compite en el mercado, es decir el número de ofertantes, pero no determina totalmente la naturaleza de la competencia en el mismo, lo cual significa que cada caso requiere ser analizado de acuerdo a sus características particulares (De Rus, 2003).

Cuadro 4
Indicadores de concentración en diferentes mercados de las cadenas logísticas del comercio exterior

Mercados/años	2003		2004		2005		2006		2007	
	IHH	CR4	IHH	CR4	IHH	CR4	IHH	CR4	IHH	CR4
Líneas navieras carga contenerizada (Callao)	1,066.5	53.7	-	-	-	-	1,149.8	55.2	-	-
Líneas navieras (Paíta)	-	-	-	-	1,690.8	74.0	2,303.0	77.0	-	-
Líneas aéreas (AUICH)	970.4	53.7	-	-	-	-	-	-	1,396.4	62.5
Agencias marítimas (Callao)	-	-	1,359.0	64.6	-	-	1,269.6	61.5	-	-
Agencias marítimas carga contenerizada (Callao)	-	-	-	-	-	-	-	-	1,353.4	64.0
Agencias marítimas (Paíta)	-	-	2,617.3	94.0	-	-	3,019.0	96.0	-	-
Agencias marítimas (Matarani)	1,493.00	68.0	-	-	-	-	-	-	1,963.0	77.0
Empresas de estiba carga contenerizada (Callao)	-	-	2,199.0	-	-	-	-	-	-	-
Empresas de estiba carga contenerizada (Paíta)	-	-	-	-	3,367.2	97.9	3,443.4	99.2	-	-
Empresas de estiba total carga (Matarani)	2,216.0	77.0	-	-	-	-	-	-	2,655.8	77.7
Operadores de rampa (AUICH)	-	-	-	-	-	-	-	-	6,650.0	100.0
Terminales de almacenamiento (Nacional)	1,031.4	51.1	-	-	-	-	-	-	926.6	51.5
Terminales de almacenamiento (Callao)	-	-	2,132.4	83.4	-	-	2,005.6	78.8	1,357.3*	61.0*
Terminales de almacenamiento (Paíta)	2,665.9	99.9	-	-	2,736.7	99.8	-	-	-	-
Agentes de aduana nacional	294.1	27.3	-	-	-	-	-	-	433.0	34.1
Agentes de aduana Callao op. de importación	-	-	-	-	470.1	32.8	-	-	-	-
Agentes de aduana Callao op. de exportación	-	-	-	-	406.3	34.6	-	-	-	-
Agentes de aduana Paíta op. de importación	-	-	-	-	3,962.2	86.3	-	-	-	-
Agentes de aduana Paíta op. de exportación	-	-	-	-	1,198.6	60.2	-	-	-	-
Agentes de aduana Matarani op. de importación	-	-	-	-	2,219.4	83.5	-	-	-	-
Agentes de aduana Matarani op. de exportación	-	-	-	-	2,954.2	95.0	-	-	-	-

* Correspondiente a carga contenerizada.

Fuente: Elaboración con base en la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

En el Cuadro 5 se presenta un análisis de las barreras a la entrada de los productos seleccionados, destacando que en la exportación de bienes manufacturados éstas son bajas. Son medias, de acuerdo a la magnitud de recursos que se invierten, en el sector agropecuario, en las exportaciones de espárragos y de frutas frescas. En cambio, son altas en los concentrados de minerales y en la importación de graneles agrícolas por razones de naturaleza estructural. En el caso de la harina de pescado, las barreras a la entrada se ubican entre medias y bajas.

Cuadro 5
Barreras a la entrada para los exportadores e importadores de los productos seleccionados

Nombre del producto/ Barreras	Barreras a la entrada		
	Estructurales	Legales	Estratégicas
Concentrado de minerales (cobre, plomo y zinc)	Altas	Medias (por gastos para protección ambiental)	Medias para productores pequeños
Harina de pescado	Medias	Bajas	Bajas
Graneles agrícolas de importación	Altas (por inversiones en plantas procesadoras)	Bajas	Altas (por contactos y acuerdos comerciales especialmente de los <i>broker</i>)
Exportación de espárragos	Medias (por escala de plantaciones)	Bajas	Bajas-medias (por contactos en el mercado internacional)
Exportación de frutas frescas	Medias (por escala de plantaciones e inversiones)	Bajas	Bajas-medias (por contactos en el mercado internacional)
Exportación de textiles y confecciones	Bajas	Bajas	Bajas
Productos electrónicos importados	Bajas	Bajas	Bajas

Fuente: Elaboración propia con base en Felipe Ochoa y Asociados (2008).

En el caso de los diferentes mercados de las cadenas logísticas, los relativos a las líneas navieras regulares y las líneas aéreas, poseen altas barreras a la entrada, mientras que en el mercado de buques *bulkcarriers* éstas son simplemente medias (véase Cuadro 6). Todas las maniobras de la carga en los puertos tienen bajas barreras a la entrada, a excepción de la operación de los graneles agrícolas a través de silos. Por la limitada disponibilidad de espacios en el AIJCH y las elevadas condiciones de seguridad, tanto las operaciones en rampa como las terminales de almacenamiento existen elevadas barreras a la entrada.

Los agentes marítimos, *brokers* internacionales y agentes logísticos (de carga) internacional tienen muy bajas barreras a la entrada estructurales y legales, pero son altas en el caso de las estratégicas porque dependen de los acuerdos esta-

blecidos con las líneas navieras, con los grandes compradores y las líneas aéreas respectivamente. La infraestructura ferroviaria posee altas barreras a la entrada estructurales, a diferencia del transporte en carretera en donde son bajas. El mercado de agencias de aduanas muestra reducidas barreras a la entrada.

Cuadro 6
Barreras a la entrada en diferentes mercados de las cadenas logísticas del comercio exterior

<i>Mercado/barreras a la entrada</i>	<i>Barreras a la entrada</i>		
	<i>Estructurales</i>	<i>Legales</i>	<i>Estratégicas</i>
Líneas navieras regulares (portacontenedores)	Altas	Bajas	Medias (por conferencias internacionales)
<i>Bulkcarriers</i> (graneles agrícolas y minerales)	Altas	Bajas	Bajas
<i>Bulkcarriers</i> (harina de pescado)	Medias (por embarcación depreciada)	Bajas	Bajas
Líneas aéreas	Altas	Altas (por regulación)	Medias (por acuerdos entre compañías)
Estiba y desestiba de contenedores	Bajas	Bajas	Altas (por acuerdos con líneas navieras)
Estiba y desestiba de concentrados de minerales	Bajas	Bajas	Altas (por acuerdos con terminales de concentrados)
Estiba y desestiba de granel agrícola (maniobra directa)	Bajas	Bajas	Altas (por acuerdos con líneas navieras)
Estiba y desestiba de graneles mediante silos	Altas	Bajas	Medias (acuerdos con empresas importadoras)
Transporte por carretera (normal y refrigerado)	Bajas	Bajas	Bajas
Transporte por ferrocarril	Altas	Bajas	Bajas
<i>Broker</i> internacional	Bajas	Bajas	Altas (por acuerdos con clientes internacionales)
Agente logístico internacional	Bajas	Bajas	Altas (por acuerdo con clientes internacionales)
Agentes marítimos	Bajas	Bajas	Altas (por acuerdos con líneas navieras)
Agencia de aduana	Bajas	Bajas	Bajas
Terminal de almacenamiento portuario	Medias	Bajas	Altas (por acuerdos con líneas navieras)
Terminal de almacenamiento en frío (espárragos frescos)	Altas	Altas (por seguridad)	Altas (por acuerdo con exportadores)
Terminal de almacenamiento concentrado de minerales	Altas (en el Callao) y Medias (en otros puertos)	Bajas	Altas (por acuerdo con empresas mineras)
Terminal de almacenamiento aeropuerto	Medias	Altas (por seguridad)	Altas (por acuerdo con líneas aéreas)
Operadores de rampa AIUCH	Medias	Altas (por regulación)	Altas (por acuerdo con líneas aéreas)

Fuente: Elaboración propia con base en Felipe Ochoa y Asociados (2008).

Conclusiones

La mayor parte de los mercados de las cadenas logísticas de productos del comercio exterior seleccionados, tienen estructuras de moderada a altamente concentradas. Sólo el mercado de agentes aduanales, especialmente en el puerto del Callao, es desconcentrado y se aproximaría a un mercado competitivo. Estos mercados también poseen barreras a la entrada, destacando las legales y estratégicas que se producen en el AIJCH para servicios tales como las operaciones en rampa y las terminales de almacenamiento.¹⁷ El principal componente de los costos de las cadenas logísticas (los fletes marítimos y aéreos, que corresponden a los mercados de las líneas navieras y de transporte aéreo), tienen una estructura moderadamente concentrada pero con elevadas barreras a la entrada. En los puertos de menor dimensión como Paita y Matarani, la mayoría de los mercados son altamente concentrados.

Los responsables (personas y empresas) dedicados a la exportación de espárragos verdes, fruta fresca, textiles y confecciones, harina de pescado y a las importaciones de productos electrónicos son desconcentrados, frente a sus contrapartes en las cadenas logísticas que son moderada y altamente concentrados. Sólo los exportadores de concentrados de minerales y los importadores de graneles agrícolas son de mayor dimensión y, tienen una estructura de mercado de moderada a altamente concentrada. El mayor tamaño del exportador o importador local, implicaría una relación menos asimétrica respecto de sus contrapartes en los otros mercados de las cadenas logísticas, que probablemente les permite negociar mejor condiciones de precios, volúmenes, oportunidad y calidad.

Los pequeños productores-exportadores de los bienes analizados, tienen una doble actitud en relación a las condiciones de competencia en las diferentes etapas de las cadenas logísticas. En algunos casos, se quejan de las condiciones impuestas por sus contrapartes en las cadenas logísticas y, en otros casos se resignan ante tal situación. En este trabajo, nos hemos limitado al análisis de las condiciones de concentración, pero no podemos afirmar de manera concluyente que existan evidencias sobre abusos de posición de dominio, porque ello rebasa los alcances de este estudio. Los abusos de posición de dominio implicarían mayores precios, menores niveles de producción y ganancias extraordinarias, que afectarían los ingresos y eficiencia de los exportadores e importadores de bienes.

No se abordan, en este documento, los impactos de cómo esas estructuras de mercado pueden afectar el desempeño y potencial exportador, pero es obvio que

¹⁷ A éstas se agregaría los problemas de disponibilidad de espacios al interior del AIJCH.

el abuso de posición de dominio puede implicar una transferencia de ingresos del productor-exportador a otro agente de la cadena logística. Estas acciones no sólo implican una pérdida de ingresos para los exportadores y afectan su capacidad de reacción, sino que neutralizan los efectos benéficos de acciones tales como la política comercial, la mejora de las condiciones de la infraestructura, entre otras.

De acuerdo a los casos analizados, es lamentable la reducida prolijidad en el trabajo de las autoridades de competencia en el Perú: INDECOPI. Salvo en determinadas circunstancias, asociadas al parecer a miembros específicos de la Comisión de Competencia, la salida fácil ha sido en general, la de desechar las denuncias, más por razones de forma que de fondo. Llama aquí la atención el caso donde se comprueban cobros indebidos, pero en razón a que estos son diferentes entre las empresas denunciadas, la autoridad concluye que no se produce abuso de posición de dominio conjunta.

El modelo presentado señala que, la concentración u otro fenómeno que afecte las elasticidades precio de la demanda de los diferentes mercados de una cadena logística, tendría impacto sobre los precios e ingresos del productor-exportador. Un incremento en la concentración, que se convierte en un abuso de posición de dominio, en una de las etapas de la cadena logística afecta negativamente al exportador. Asimismo, una reducción de la concentración, o una mejora en las condiciones de oferta generaría espacios positivos para el productor-exportador. Sin embargo, estos espacios pueden ser aprovechados por otro actor de la cadena que observa y evalúa dicha oportunidad. Lo que mejora en una etapa puede ser contrarrestado en otra parte de la cadena.

La regulación tarifaria presente en la infraestructura de transporte de uso público (puertos, aeropuertos, vías férreas y carreteras), es útil para evitar abusos de posición de dominio en infraestructuras que tienen la naturaleza de monopolios naturales. Sin embargo, es limitada e insuficiente porque corresponde a segmentos con una reducida contribución a los costos totales de las cadenas logísticas. Asimismo, el accionar de las autoridades puede ser contrarrestado por el comportamiento de los otros actores que participan en la citada cadena. En todos los casos, la autoridad debe propugnar por la existencia de infraestructuras, modos de transporte, procedimientos alternativos y sustitutos a los existentes.

Otra herramienta importante debe consistir en garantizar información para que todos los actores del proceso, en especial los exportadores e importadores, tengan mejor capacidad de negociación respecto de los otros componentes de la cadena logística. La experiencia norteamericana del Departamento de Agricultura al proporcionar información, de manera continua, sobre fletes marítimos para el comercio exterior de productos agrícolas es una buena experiencia a considerar.

Para el caso peruano, es fundamental que se proporcione también información sobre los fletes aéreos y de los otros componentes de costos de las cadenas logísticas, debidamente estandarizados y homogenizados.¹⁸

La importancia del tema nos obliga a contar con una perspectiva sistémica. La visión desde el enfoque de las cadenas logísticas es una herramienta interesante para tomar en cuenta. La promoción intensa de la competencia, el estudio de la misma y la evaluación de la existencia o no de abusos de posición de dominio, debe ser parte de la agenda de todas las autoridades, en particular las de competencia. El comercio exterior de los diferentes países de América Latina no es una materia donde el Estado debe retirarse, sino al contrario, es una actividad donde se debe estar perfectamente informado, realizar evaluaciones continuas y en su caso, contar con la capacidad para actuar en forma inmediata. Más globalización exige un Estado más vigilante.

Referencias bibliográficas

- Alarco, G. (2010). “Fallas de mercado y sobrecostos en las cadenas logísticas del comercio exterior del Perú”, *Comercio Exterior*, vol. 60, núm. 2, febrero, México.
- Church, J. y R. Ware (2000). *Industrial Organization. A strategic Approach*, USA: McGraw-Hill.
- Esser, K. *et al.* (1996). “Competitividad sistémica: nuevos desafíos para las empresas y la política”, *Revista de la CEPAL*, núm. 59, agosto, Santiago de Chile.
- Estache, A. y Ginés de Rus (2003). *Privatización y regulación de la infraestructura de transporte. Una guía para reguladores*, Colombia: Banco Mundial y Alfaomega Colombiana.
- Felipe Ochoa y Asociados (2008). *Primer informe revisado, marco conceptual y metodológico*, Lima, Perú.
- (2008b). *Informe 2. Estudios de mercados, cadenas logísticas e indicadores y taller de capacitación de los concentrados de cobre, plomo, zinc y harina de pescado*, Lima, Perú.
- (2008c). *Informe 3. Estudios de mercados, cadenas logísticas e indicadores y taller de capacitación de los productos agropecuarios*, Lima, Perú.
- (2008d). *Informe 4. Estudios de mercados, cadenas logísticas e indicadores y taller de capacitación de los concentrados de productos manufactureros y diversos*, Lima, Perú.

¹⁸ Actualmente los diferentes prestadores de servicios tienen tarifas y reglas de aplicación no comparables entre sí, de forma tal que limitan las posibilidades de evaluación por parte de los usuarios.

- (2008e). *Informe final. Sistemas de indicadores logísticos para infraestructura y cadenas logísticas, manuales de uso y taller de capacitación, versión revisada*, Lima, Perú.
- (2008f). *Cuellos de botella, sobrecostos y recomendaciones de política*, Presentación ppt, Lima, Perú.
- Fernández-Baca, J. (2006). *Organización industrial*, Perú: Universidad del Pacífico.
- Gamarra, E. (2006). *Consultoría investigaciones sobre el Nivel de Competencia relacionado con el Mercado de Servicios Portuarios (Informe final técnico)*, INDECOPI, Presidencia de Consejo de Ministros, Programa de Apoyo para Mejorar la Oferta Productiva y Facilitar el Comercio Exterior (PAMC).
- Koutsoyiannis, A. (2002). *Microeconomía moderna*, Argentina: Amorrortu.
- Presidencia de la República (2008). *Decreto Legislativo N° 1034 que Aprueba la ley de Represión de Conductas Anticompetitivas*, Diario Oficial El Peruano, 25 de junio.
- Rivera, D. (2007). *Condiciones de competencia en el mercado de obras de infraestructura de transporte de uso público: carreteras, puentes, puertos y aeropuertos*, Presidencia de Consejo de Ministros, Programa de Apoyo para Mejorar la Oferta Productiva y Facilitar el Comercio Exterior (PAMC).
- Rus, Gines de, J. Campos y G. Nombela (2003). *Economía del Transporte*, España: Antoni Bosch.
- Tarziján, J. y R. Paredes (2006). *Organización industrial para la estrategia empresarial*, México: Pearson Prentice Hall.
- Tirole, J. (2002). *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, Massachusetts: The Massachusetts Institute of Technology Press.

Recursos electrónicos

- Congreso de la República (1991). *Decreto Legislativo N° 701 y modificatorias, Eliminan las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas a la libre competencia* (<http://www.indecopi.gob.pe/ArchivosPortal/estatico/legislacion/clc/D.L.701.pdf>).
- INDECOPI (2008). *Resolución N° 007-2008-INDECOPI/CLC de la Sala de Defensa de la Competencia del Tribunal de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual*, Expediente N° 009-2004/CCL (www.indecopi.gob.pe).
- (2006). *Resolución N° 1046-2006/TDC-INDECOPI de la Sala de Defensa de la Competencia del Tribunal de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual*, Expediente N° 009-2004/CCL (www.indecopi.gob.pe).

- (2005). *Denuncia presentada por Almacenes Mundo S.A. (en lo sucesivo, Almusa) contra Trabajos Marítimos S.A. (en adelante, Tramarsa) y otros por presuntas infracciones a las normas sobre libre competencia*, Informe N° 040-2005-INDECOPI/CLC, Expediente N° 009-2004-CLC (www.indecopi.gob.pe).
- (2004). *Denuncia interpuesta por la empresa Almacenes y Logística S.A. contra la empresa Talma Menzies S.R.L. por un supuesto abuso de posición de dominio en la modalidad de imposición de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes*, Informe n° 034-2004-INDECOPI/ST-CLC (www.indecopi.gob.pe).
- (2002). *Evaluación del Informe de Supervisión Especial N° 01-2000/DTIT/PUERTOS elaborado por el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de uso Público (Ositran) con relación a supuestas prácticas de abuso de posición dominante por parte de la empresa TISUR, actual concesionaria del Terminal Portuario de Matarani*, Informe N° 001-2002-CLC/INDECOPI (www.indecopi.gob.pe).
- (2002b). *Denuncia presentada por Maersk Perú S.A. y procedimiento iniciado de oficio por la Comisión de Libre Competencia en contra de las empresas Pilot Station S.A., Seawell S.A., Pratmar S.R.L. y la Asociación Peruana de Prácticos Marítimos por presunta concertación de tarifas y condiciones de comercialización en el servicio de practicaje en el Terminal Portuario del Callao*, Informe N° 004-2002- INDECOPI/CLC (www.indecopi.gob.pe).
- (2002c). *Denuncia presentada por Agencia Marítima de Barcos S.A. en contra de las empresas Pilot Station S.A., Seawell S.A., Pratmar S.R.L. y la Asociación Peruana de Prácticos Marítimos por presunta concertación de precios y condiciones de pago en el servicio de practicaje en el Terminal Portuario del Callao*, Informe N° 005-2002-INDECOPI/CLC (www.indecopi.gob.pe).

Anexo

El ingreso total es igual a la cantidad x por el precio P

$$IT = xP \quad (1)$$

$$\frac{\partial IT}{\partial x} = \text{Im } g = x \frac{\partial P}{\partial x} + P \frac{\partial x}{\partial x} = x \frac{\partial P}{\partial x} + P \quad (2)$$

El primer término se multiplica y divide por P

$$\text{Im } g = x \frac{P}{P} \frac{\partial P}{\partial x} + P \quad (3)$$

La elasticidad precio de la demanda se define como $\varepsilon = \frac{\partial x}{\partial P} \frac{P}{x}$

$$\text{Im } g = P \left(1 + \frac{1}{\varepsilon}\right) = P \left(\frac{\varepsilon + 1}{\varepsilon}\right) \quad (4)$$

La maximización se da bajo la condición de que el $\text{Im } g = \text{Cmg}$

$$P = \text{Cmg} \left(\frac{\varepsilon}{\varepsilon + 1}\right) \text{ donde } |\varepsilon| > 1 \quad (5)$$

El costo total (CT) es igual al costo medio Cme por la cantidad producida x

$$CT = xCme \quad (6)$$

$$\text{Cmg} = \frac{\partial CT}{\partial x} = x \frac{\partial Cme}{\partial x} + Cme \quad (7)$$

La elasticidad del costo medio respecto de la cantidad producida se define como:

$$\eta = \frac{\partial Cme}{\partial x} \frac{x}{Cme}$$

$$\text{Cmg} = Cme(\eta + 1) \quad (8)$$

En forma complementaria reordenando la ecuación (3) e igualando en equilibrio el $\text{Im } g = \text{Cmg}$ se obtiene que la participación de las ganancias respecto al

precio de la(s) empresa(s) dominante(s) es equivalente a la inversa de la elasticidad precio de la demanda

$$P - Cmg = x \frac{P}{P} \frac{\partial P}{\partial x} = P \left(\frac{x}{P} \frac{\partial P}{\partial X} \right) = \frac{P}{\epsilon_d} = \frac{P - Cmg}{P} = \frac{1}{\epsilon_d} \quad (9)$$

El incremento de la demanda de la(s) empresa(s) dominante(s) (D) es igual al incremento del consumo (C) menos el incremento de la producción de las otras empresas competidoras (O). Luego se evalúa el efecto de un incremento en los precios sobre la demanda

$$\Delta D = \Delta C - \Delta O = \frac{\Delta D}{\Delta P} = \frac{\Delta C}{\Delta P} - \frac{\Delta O}{\Delta P} = \frac{\partial D}{\partial P} = \frac{\partial C}{\partial P} - \frac{\partial O}{\partial P} \quad (10)$$

La elasticidad precio de la demanda $\epsilon_d = \frac{\partial D}{\partial P}$, la elasticidad precio del consumo $\epsilon = \frac{\partial C}{\partial P} \frac{P}{C}$ y la elasticidad precio de la oferta $\eta = \frac{\partial O}{\partial P} \frac{P}{O}$ se sustituyen en la ecuación (10)

$$\epsilon_d D = \epsilon C + \eta O \quad (11)$$

Despejando la elasticidad y asumiendo que la participación de la(s) empresa(s) dominante(s) es $\frac{D}{C} = S_i$ y que $O = C - D$

$$\epsilon_d = \frac{\epsilon + \eta(1 - S_i)}{S_i} \quad (12)$$

Reemplazando (12) en (9) el índice de Lerner (L) sería equivalente a:

$$L = \frac{P - Cmg}{P} = \frac{1}{\epsilon_d} = \frac{S_i}{\epsilon + \eta(1 - S_i)} \quad (13)$$

Donde:

S_i = participación del mercado de la(s) empresa(s) dominante(s);

ϵ = elasticidad precio de la demanda de mercado (consumo); y

η = elasticidad de la oferta de las empresas competidoras.