

Edición
en lengua española

Legislación

Sumario

I *Actos cuya publicación es una condición para su aplicabilidad*

.....

II *Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad*

Comisión

94/980/CE:

- ★ Decisión de la Comisión, de 19 de octubre de 1994, relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE (IV/34.446 — Trans Atlantic Agreement) 1

II

(Actos cuya publicación no es una condición para su aplicabilidad)

COMISIÓN

DECISIÓN DE LA COMISIÓN

de 19 de octubre de 1994

relativa a un procedimiento de aplicación del artículo 85 del Tratado CE

(IV/34.446 — Trans Atlantic Agreement)

(Los textos en lenguas alemana, danesa, inglesa y neerlandesa son los únicos auténticos)

(94/980/CE)

LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS,

Visto el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea,

Visto el Reglamento (CEE) nº 1017/68 del Consejo, de 19 de julio de 1968, por el que se aplican las normas de la competencia a los sectores de los transportes por ferrocarril, por carretera y por vía navegable⁽¹⁾, cuya última modificación la constituye el Acta de adhesión de Grecia y, en particular, el apartado 1 de su artículo 11,

Visto el Reglamento (CEE) nº 4056/86 del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, por el que se determinan las modalidades de aplicación de los artículos 85 y 86 del Tratado a los transportes marítimos⁽²⁾ y, en particular, el apartado 1 de su artículo 11,

Vista la notificación efectuada el 28 de agosto de 1992 por compañías navieras de línea, presentada con arreglo al apartado 1 del artículo 12 del Reglamento (CEE) nº 4056/86 y relativa a un acuerdo celebrado entre ellas y denominado Trans Atlantic Agreement (en lo sucesivo, TAA),

Después de haber informado a las partes notificantes por carta de 24 de septiembre de 1992, y con arreglo al apartado 8 del artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 4260/88 de la Comisión⁽³⁾, modificado por el Reglamento

(CEE) nº 3666/93⁽⁴⁾, relativo a las comunicaciones, las quejas, las solicitudes y las audiencias previstas en el Reglamento (CEE) nº 4056/86, que examinaría también el acuerdo con arreglo a lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 1017/68,

Vistas las denuncias de infracción, presentadas con arreglo al artículo 10 del Reglamento (CEE) nº 1017/68 y al artículo 10 del Reglamento (CEE) nº 4056/86,

Vista la decisión tomada por la Comisión el 14 de abril de 1993 de iniciar un procedimiento en este asunto,

Después de haber dado a las empresas afectadas la posibilidad de dar a conocer su punto de vista acerca de los cargos imputados por la Comisión, de acuerdo con el apartado 1 del artículo 26 del Reglamento (CEE) nº 1017/68, el apartado 1 del artículo 23 del Reglamento (CEE) nº 4056/86, lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 1630/69 de la Comisión, de 8 de agosto de 1969, relativo a las audiencias previstas en los apartados 1 y 2 del artículo 26 de Reglamento (CEE) nº 1017/68 del Consejo de, 19 de julio de 1968⁽⁵⁾, y lo dispuesto en el Reglamento (CEE) nº 4260/88,

Previa consulta al Comité consultivo en materia de prácticas restrictivas y posiciones dominantes en los ámbitos del transporte terrestre y marítimo,

Considerando lo que sigue:

⁽¹⁾ DO nº L 175 de 23. 7. 1968, p. 1.

⁽²⁾ DO nº L 378 de 31. 12. 1986, p. 4.

⁽³⁾ DO nº L 376 de 31. 12. 1988, p. 1.

⁽⁴⁾ DO nº L 336 de 31. 12. 1993, p. 1.

⁽⁵⁾ DO nº L 209 de 21. 8. 1969, p. 11.

PARTE I: EL ACUERDO

I. LAS PARTES

- (1) El «TAA» agrupa a 15 compañías navieras de línea. Estas compañías son:
 - Sea-Land Service Inc,
 - AP Møller — Maersk Line,
 - Atlantic Container Line AB (ACL),
 - Hapag Lloyd,
 - Nedlloyd,
 - P&O Containers Limited (P&OCL),
 - Mediterranean Shipping Co (MSC),
 - Orient Overseas Container Line (OOCL),
 - Polish Ocean Lines (POL),
 - DSR/Senator Lines GmbH,
 - Cho Yang Shipping Company Ltd.
- (2) Desde el 28 de agosto de 1992, fecha de la notificación:
 - Sea-Land Service Inc,
 - AP Møller — Maersk Line,
 - Atlantic Container Line AB (ACL),
 - Hapag Lloyd,
 - Nedlloyd,
 - P&O Containers Limited (P&OCL),
 - Mediterranean Shipping Co (MSC),
 - Orient Overseas Container Line (OOCL),
 - Polish Ocean Lines (POL),
 - DSR/Senator Lines GmbH,
 - Cho Yang Shipping Company Ltd.
- (3) Desde el 12 de marzo de 1993 ⁽⁶⁾:
 - Nippon Yusen Kaisha (NYK).
- (4) Desde el 31 de marzo de 1993 ⁽⁷⁾:
 - Neptune Orient Lines (NOL).
 NYK y NOL no efectuaban hasta entonces ninguna ruta transatlántica.
- (5) Desde el 7 de abril de 1993 ⁽⁸⁾:
 - Transportación Marítima Mexicana (TMM),
 - Tecomar.
 TMM y Tecomar ya estaban presentes antes de esta fecha en rutas transatlánticas.
- (6) Hanjin Shipping Co Ltd se convirtió en miembro del TAA el 26 de agosto de 1994, entrando en el comercio transatlántico a través de un acuerdo de utilización de espacio o capacidad con DSR/Senator y Cho Yang. La presente Decisión no está dirigida a Hanjin Shipping Co Ltd pero debe ser leída a la luz del hecho que Hanjin ha decidido realizar rutas transatlánticas como parte del TAA (véanse, en particular, más adelante los considerandos 186, 261, 458-459 y el Anexo II).

II. EL ACUERDO NOTIFICADO

1. Alcance del Acuerdo

- (7) El TAA entró en vigor el 31 de agosto de 1992 y cubre las líneas marítimas en sentido este-oeste y

oeste-este situadas entre i) por una parte, los puertos europeos situados en latitudes comprendidas entre la de Bayona (Francia) y la del Cabo Norte (Noruega), con excepción de los puertos no bálticos de Rusia, los del Mediterráneo y los puertos de España y Portugal), y los puntos interiores y costeros de Europa accesibles a través de los puertos citados, exceptuados los puntos de España y Portugal; y ii) por otra parte, los puertos de los 48 Estados contiguos de Estados Unidos y el Distrito Federal de Columbia, y los puntos de Estados Unidos accesibles a través de los puertos citados.

2. Objetivos alegados del Acuerdo

- (8) De acuerdo con las partes, el objetivo del TAA es, ante todo, garantizar la estabilidad del tráfico en el Atlántico Norte. Los armadores afirman que, debido al exceso de capacidad (véase considerando 102 para más detalles), sólo podrá llegarse a una situación estable regulando la utilización de las capacidades existentes con el fin de permitir aumentar las tarifas de fletamento.

3. Características principales del Acuerdo

a) Generalidades

- (9) El TAA permite que sus miembros discutan y decidan conjuntamente toda una serie de temas relativos al transporte transatlántico de línea, tales como los precios (en segmentos marítimos y terrestres), las condiciones de transporte y las capacidades (artículo 5 del Acuerdo).
- (10) Los miembros del TAA se han dotado de una organización y de unas normas de procedimiento que les permiten definir en común las estrategias y llevarlas a la práctica (artículo 8 del Acuerdo).

b) Tarifas de fletamento

- (11) Los miembros del TAA establecen las tarifas de los segmentos marítimo y terrestre, y las publican conjuntamente. Toda acción independiente de alguno de los miembros (tarifas inferiores a las acordadas) (véase considerando 78) debe ser señalada con 10 días de anticipación a la Secretaría del TAA, quien informa a los demás miembros (artículo 13 del Acuerdo, modificado).
- (12) Un «Comité de tarifas» vigila de forma permanente la aplicación de los objetivos del Acuerdo en lo que se refiere a las tarifas (artículo 13 del Acuerdo). Está compuesto por antiguos miembros de las conferencias marítimas que regulan el tráfico entre el norte de Europa y la costa este de Estados Unidos ⁽⁹⁾ (ACL, Hapag Lloyd, P&O, Nedlloyd,

⁽⁶⁾ Carta del TAA de 30. 3. 1993.

⁽⁷⁾ Carta del TAA de 5. 4. 1993.

⁽⁸⁾ Carta del TAA de 26. 4. 1993.

⁽⁹⁾ Conferencias North Europe-USA Rate Agreement (Neusara); Conferencias USA-North Europe Rate Agreement (Usanera).

Sea-Land, Maersk), más OOCL y NYK⁽¹⁰⁾. La aplicación de estos acuerdos sobre conferencias fue suspendida tras la entrada en vigor del TAA (véase considerando 117 y siguientes).

c) **Contratos de servicio**

(13) Los contratos de servicio⁽¹¹⁾ celebrados por los miembros del TAA deben obedecer a ciertas normas, entre ellas las siguientes:

— la duración de los contratos no debe ser superior a un año; todos deben ajustarse al límite del 31 de diciembre del año en curso;

— no podrán firmarse contratos por volúmenes anuales inferiores a 250 contenedores EVP o TEU (unidades Equivalentes a Veinte Pies o Twenty Foot Equivalent Units)⁽¹²⁾. El 16 de septiembre de 1993, las partes informaron a la Comisión de que habían entregado a la Federal Maritime Commission una enmienda al acuerdo por la que se rebajaba el límite a 200 TEU a partir del 1 de enero de 1994.

(14) Existe un «Comité de contratos» permanente, compuesto por los mismos miembros que el Comité de tarifas, es decir, principalmente antiguos miembros de las conferencias, que se encarga de llevar a la práctica la política del TAA en lo referente a los contratos de servicio (artículo 14 del Acuerdo).

(15) Los miembros del Comité de contratos pueden negociar y firmar conjuntamente contratos de servicios colectivos, pero no están autorizados a firmar contratos de servicios individuales. Los armadores no pertenecientes a este Comité pueden negociar y firmar entre sí contratos individual o colectivamente sin notificación previa. Estos últimos armadores sólo pueden participar en contratos de servicio de miembros del Comité de contratos de forma individual y siempre que haya un acuerdo mutuo.

d) **Programa de Gestión de Capacidades (Capacity Management Program CMP)**

(16) Todos los miembros del TAA participan en un programa de gestión de capacidades (Capacity

⁽¹⁰⁾ Hay que señalar que en la actualidad OOCL opera con buques de antiguos miembros de conferencias y que NYK no prestaba servicios en el Atlántico antes de 1993.

Véase también la explicación de la presencia de estos dos armadores en el comité en el considerando 137.

⁽¹¹⁾ Contrato firmado entre un cargador y los armadores, en virtud del cual el primero se compromete a transportar cantidades mínimas en un determinado período a cambio de unos precios inferiores a las tarifas acordadas (véase considerando 78).

⁽¹²⁾ Un contenedor de veinte pies cuenta como 1 TEU, uno de cuarenta como 2 TEU.

Management Program o CMP), que se describe en el artículo 18 del Acuerdo.

(17) Por el momento, el CMP sólo funciona en sentido este-oeste, es decir, en sentido Europa-Estados Unidos. El TAA prevé también la posibilidad de que sus miembros amplíen el programa en sentido oeste-este (Estados Unidos-Europa) si lo consideran necesario, pero sólo previo acuerdo de las autoridades estadounidenses.

(18) De este modo, el CMP surte efecto por el momento principalmente sobre las exportaciones europeas hacia Estados Unidos.

(19) El objetivo del programa es limitar la oferta de transporte en el mercado sin reducir la capacidad real de que disponen los armadores. Para ello, estos armadores acuerdan no utilizar gran parte (hasta un 25 %) de su capacidad disponible.

(20) Concretamente, los miembros del TAA han determinado, para cada período de tres meses en los próximos dos años, la capacidad realmente disponible para cada miembro y las cantidades de carga que cada uno de ellos está autorizado a transportar. Así, el armador A, que podría transportar, por ejemplo, 10 000 TEU en un período de tres meses, se compromete a no transportar más de 8 000, y a pagar a la Secretaría del TAA una multa de 500 dólares por TEU si sobrepasa su cuota. Incluso si su buque no va lleno, este armador debe renunciar a transportar la carga si su cuota para el período de tres meses se ha agotado; sí puede, sin embargo, fletar «slots» con otros miembros del TAA, si éstos no han agotado sus cuotas.

(21) Los volúmenes definidos por el programa son revisables.

(22) El CMP es un acuerdo de no utilización de capacidad o, dicho de otra manera, de limitación de la utilización de la capacidad; no contiene un mecanismo de reducción real de la misma.

e) **Garantía financiera**

(23) Está previsto que cada miembro deposite una garantía de 600 000 dólares, suma que puede aumentarse. Un organismo neutro, y en el caso del CMP, la Secretaría del TAA y un auditor, se encargan de que los miembros respeten el TAA. Pueden imponer multas elevadas en caso de que no respeten las disposiciones del TAA o de su CMP [...]^(*).

^(*) [...] En el texto de la presente Decisión, destinada a la duplicación, ciertas informaciones han sido omitidas, con arreglo a las disposiciones del artículo 28 del Reglamento (CEE) nº 1017/68, relativo a la no divulgación de asuntos secretos.

f) Utilización de espacio o capacidad en buques e intercambio de material

- (24) Aparte de los seis acuerdos de intercambio de buques vigentes entre los miembros del TAA (acuerdos que se sitúan fuera de este último), el TAA comporta disposiciones relativas al fletamento adicional de «slots» y al intercambio de material. Dichas disposiciones reproducen las relativas a fletamento voluntario de «slots» de las Conferencias Neusara y Usanera.

PARTE II: LAS RUTAS TRANSATLÁNTICAS

I. EL MERCADO

- (25) En general, un cargador puede organizar el transporte de sus mercancías entre un punto del norte de Europa y uno de Estados Unidos de tres maneras diferentes:
- bien contrata separadamente los servicios de transporte terrestre y el de transporte marítimo,
 - bien se dirige a un transitario para que le organice el transporte terrestre y marítimo,
 - bien se dirige a un armador que también puede organizarle el transporte terrestre y marítimo en beneficio del cargador, normalmente subcontratando el trayecto terrestre.
- (26) El TAA cubre los servicios de transporte marítimo de línea en contenedor entre el norte de Europa y Estados Unidos, así como los trayectos terrestres anteriores y posteriores en contenedores, tanto en Europa como en Estados Unidos.

A. Transporte marítimo

1. Mercado de servicios marítimos

- (27) El mercado de servicios marítimos en el que se inscribe el TAA es el del transporte marítimo de línea en contenedores entre el norte de Europa y Estados Unidos a través de las rutas marítimas entre los puertos septentrionales de Europa y los de Estados Unidos y Canadá.
- (28) Para analizar si estos servicios constituyen un mercado independiente, hay que comprobar si estos servicios se pueden sustituir por otros en las mismas rutas o por otros servicios de transporte de las mismas características técnicas pero en rutas marítimas diferentes. Por esta razón, para describir el mercado de servicios marítimos, es necesario hacer primero un análisis técnico y un análisis geográfico.

a) análisis técnico del servicio

- (29) Existen varios tipos de servicios de transporte de mercancías entre el norte de Europa y Estados Unidos. En primer lugar hay que distinguir entre:
- transporte aéreo,
 - transporte marítimo.
- (30) El transporte aéreo entre el norte de Europa y Estados Unidos sólo afecta a cantidades limitadas de mercancías de un alto valor añadido o que requieren un tiempo de transporte muy corto, ya que los costes del transporte son muy elevados. En comparación con el tráfico marítimo en contenedor, el transporte aéreo no es muy importante por su volumen.
- (31) En su respuesta de 17 de marzo de 1994, el TAA indicó que, en ciertas categorías de mercancías, el transporte aéreo representa una parte no desdeñable del volumen transportado (entre el 14% y el 19%). Pero el TAA no ofrece ningún dato que permita concluir que existen mercancías de esta categoría que normalmente se transportan por vía marítima y que en cualquier momento podrían serlo por transporte aéreo. Por otro lado, de los cuadros facilitados por el TAA⁽¹³⁾ se desprende que, entre las categorías de mercancías que podrían pasar al transporte aéreo, las que efectivamente lo hacen tienen un valor muy superior al valor medio de las mercancías transportadas por vía marítima. No está demostrado que una parte sustancial de las mercancías transportadas en contenedor podrían serlo fácilmente por transporte aéreo. El TAA cita toda una serie de mercancías y una gran variedad de productos algunos de los cuales, debido a sus características, podrían transportarse de forma económicamente viable por vía aérea, pero otras no [hay que señalar, por otro lado, que el sistema de tarifas aéreas no es discriminatorio (véase considerando 77) entre los diferentes productos, sino que se basa en el peso o volumen de las mercancías].
- (32) La Comisión estima que el transporte aéreo forma parte de un mercado distinto del de los servicios de transporte marítimo de línea en contenedor.
- (33) En lo que se refiere al transporte marítimo, hay que distinguir varios tipos de servicios:
- transporte no regular (de «tramp»),
 - transporte regular (de línea),
 - transporte especializado.
- i) Transporte marítimo no regular (de «tramp»)
- (34) El transporte marítimo no regular, normalmente llamado «tramp», es el que se utiliza para la

⁽¹³⁾ Anexo 16, Respuesta de 17. 3. 1994; artículo 85.

mayoría del volumen de mercancías transportado por vía marítima. Son servicios irregulares de transporte en buques fletados expresamente ⁽¹⁴⁾. En nuestros días se utiliza ante todo para transportar a granel ciertas mercancías (petróleo, minerales, cereales, etc.) para las que los buques están especialmente equipados. La mercancía es homogénea y suele llenar toda o gran parte de la capacidad disponible en los buques. Las condiciones del contrato se fijan generalmente en un contrato de flete ⁽¹⁵⁾ negociado entre el armador y el usuario ⁽¹⁶⁾.

ii) Transporte marítimo regular

— Caracteres generales

- (35) El transporte marítimo regular o transporte de línea es, hablando en términos económicos, el más importante. Se caracteriza por unas condiciones de la oferta y la demanda muy específicas en comparación con las de los demás modos de transporte.
- (36) La demanda se caracteriza por su gran diversidad, tanto por los tipos de mercancías transportadas como por la variedad y número de clientes (usuarios de transporte). El transporte de línea es el más apropiado para el transporte de mercancías en cantidades pequeñas o medianas que por sí solas no podrían llenar un buque o una parte importante del mismo en condiciones económicamente viables. Las mercancías tienen unas características físicas y un valor muy heterogéneos, y con ellas trabajan multitud de cargadores (véase punto 5 del Anexo III).
- (37) La oferta del transporte de línea presenta la característica del «common carrier»: se trata de una capacidad de transporte permanente, independiente de demandas específicas, abierta a todos los usuarios sobre unas bases establecidas previamente y no discriminatorias, con unos precios anunciados de antemano (véase punto 1 del Anexo III). Este tipo de transporte se ofrece a todos partiendo de unas tarifas públicas; la manera más normal de establecer una relación

contractual es la del conocimiento de embarque ⁽¹⁷⁾.

- (38) Existen dos formas distintas de transporte de línea:
- transporte de línea en contenedores,
 - transporte de línea convencional (o «break-bulk»).

Estas dos formas de transporte pueden a veces intercambiarse.

— Transporte de línea en contenedores

- (39) Como su nombre indica, estos servicios de transporte de línea son los indicados para las mercancías transportadas en contenedor, es decir, en recipientes de metal de tamaño estándar, normalmente de 20 o de 40 pies de largo, que van en buques especialmente equipados para su transporte.
- (40) Los contenedores se transportan, bien en buques cargados a la manera denominada «lolo» (lift on-lift off, es decir, mediante carga vertical por grúas en buques celulares), bien cargados a la manera «roro» (roll on-roll off, es decir, mediante carga horizontal en chasis de camiones que son introducidos por una rampa en las bodegas de los buques) ⁽¹⁸⁾.
- (41) La oferta de servicios de transporte en contenedor es de carácter regular, gran frecuencia (la gran mayoría de servicios transatlánticos en contenedor son semanales) y permite reducir de forma considerable el riesgo de deterioro de las mercancías en las operaciones de carga y descarga, así como los costes de embalaje y seguro a cargo de usuario ⁽¹⁹⁾. El transporte en contenedores permite además realizar de forma rápida

⁽¹⁴⁾ La letra a) del apartado 3 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 4056/86 da una definición de estos servicios.

⁽¹⁵⁾ Contrato de flete: «A contract by which an entire ship or some principal part of it is let by her owner to a charterer» (Dictionary of shipping law, Hardy Ivamy).

⁽¹⁶⁾ El TAA habla del chárter como de un competidor del «tramp» (punto 3.88 y siguientes). Es lo mismo que el tramp. En realidad, no son dos formas de transporte, sino la misma con dos nombres: «tramp» se refiere a las formas de explotación no regulares; chárter, a la manera más normal de fletar un «tramp».

⁽¹⁷⁾ Conocimiento de embarque (Bill of lading): En este documento se consignan las condiciones del contrato entre el cargador y el transportista, incluidas una atribución clara de responsabilidades y una exposición de los costes del transporte.

⁽¹⁸⁾ El TAA también considera «roro» a otros buques de carga horizontal pero en realidad son buques especializados en el transporte de mercancías que no van en contenedores, como los automóviles, y no se prestan, por razones económicas, al transporte de contenedores. En cuanto al «lash», se trata del transporte de barcasas en las bodegas de buques especializados. Las barcasas pueden contener contenedores; pero este tipo de transporte es apropiado para los ríos, o para puertos congestionados y de poca profundidad. En nuestro caso, el TAA hace más bien referencia a los transportistas especializados.

⁽¹⁹⁾ Véase punto 3.76, respuesta del TAA de 27. 3. 1994, artículo 85.

da y económica las operaciones portuarias y, la mayoría de las veces, la expedición terrestre anterior y posterior.

— El transporte de línea convencional (mediante cargas fraccionadas o «break-bulk»)

(42) Este transporte («break-bulk») consiste en transportar, de forma convencional y sin contenedor, mercancías diversas. Los buques disponen de bodegas abiertas en las que se apilan los lotes de mercancías uno a uno hasta agotar la capacidad de la bodega. Esta forma de transporte de línea era la más extendida hasta la proliferación de los contenedores a finales de los años sesenta, que han permitido incrementos de productividad tales, especialmente por las ventajas de manutención portuaria ⁽²⁰⁾ que ofrece, que han desplazado casi totalmente al transporte convencional («break-bulk») en las grandes rutas este-oeste en todas las mercancías susceptibles de transportarse en contenedores.

(43) Aun y todo, existe un cierto número de mercancías que, por su peso excesivo o su tamaño, no pueden transportarse en contenedores y deben serlo de forma tradicional. Este es el caso, por ejemplo, de mercancías tales como los productos siderúrgicos o metalúrgicos o algunos «project cargo» materiales de construcción prefabricados).

— Transporte marítimo regular en las diferentes rutas

(44) En algunas rutas norte-sur, tales como las que son tratadas en las Decisiones de la Comisión 92/262/CEE ⁽²¹⁾ (Comités de armadores) y 93/82/CEE ⁽²²⁾ (Cewal, Cowac y Ukwal), las deficiencias de los servicios portuarios y la penuria de infraestructuras de transporte terrestre reduce considerablemente las ventajas competitivas del transporte en contenedor frente al convencional. Por esta razón, en estas rutas hay una cierta intercambiabilidad entre las dos formas de transporte de línea, por lo que los armadores a menudo operan en ellas con buques que efectúan tanto transporte en contenedor como «break-bulk».

(45) Por el contrario, en rutas muy desarrolladas como la transatlántica, las dos formas de transporte no son intercambiables, el tráfico se realiza mayormente en contenedores, los servicios más importantes los realizan buques dedicados exclusivamente a ellos y el transporte de línea convencional («break-bulk») sólo atrae a las

mercancías que no pueden ir en contenedor (véase punto 4 del Anexo III).

(46) El tráfico transatlántico, al unir dos espacios fuertemente industrializados, comporta una proporción especialmente importante de productos manufacturados para los que el contenedor es normalmente la forma más indicada. A los exportadores de mercancías les suelen, además, interesar ciertas características de los servicios de contenedores, tales como su rapidez, su regularidad y frecuencia, su fiabilidad, la seguridad que supone para la mercancía, el ahorro en embalajes y seguros o su adecuación al transporte multimodal. Estas características del transporte en contenedores son especialmente ciertas tratándose del tráfico transatlántico (véase punto 6 del Anexo III).

iii) Transporte especializado

(47) Existen también transportistas marítimos especializados en ciertos tipos de mercancías en contenedor. Cuando un cargador dispone de una cantidad importante de una mercancía homogénea que normalmente transporta en contenedor de forma regular, y si puede contratar normalmente las cantidades necesarias, puede resultarle más económico utilizar buques especializados que transportar las mercancías por contenedor.

(48) Este tipo de transporte, conocido con el nombre de neo-granel o «neo-bulk», se utiliza con ciertos tipos de mercancías que se transportan en cantidades demasiado grandes como para meterlas en contenedores y que pueden por sí solas llenar un buque o gran parte de él. En esta categoría están sobre todo los productos siderúrgicos y metalúrgicos, los fertilizantes, algunos productos químicos, madera y derivados de la misma, automóviles.

(49) En este caso, los transportistas celebran contratos a largo plazo con uno o algunos grandes cargadores, utilizando estos servicios especializados de forma regular pero a través, normalmente, de contratos de fletamento o de servicio. Esta regularidad, ligada a una demanda aislada o concentrada de servicios de transporte, responde a una negociación entre los transportistas especializados y sus clientes, y es diferente a la de los servicios de transporte de línea, que explotan unos servicios regulares independientemente de la demanda específica, y que ofrecen sus servicios de manera no discriminatoria a todos los cargadores.

iv) Posibilidad de intercambiar servicios

(50) El transporte por «tramp» se utiliza con mercancías de características muy diferentes a las de las

⁽²⁰⁾ La productividad de la manutención portuaria ha podido multiplicarse hasta cincuenta veces.

⁽²¹⁾ DO nº L 134 de 18. 5. 1992, p. 1.

⁽²²⁾ DO nº L 34 de 10. 2. 1993, p. 20.

- transportadas en contenedor (en cantidades mucho mayores), se regula por contratos diferentes a los del transporte en contenedores y tiene una estructura de la demanda distinta a la del transporte de línea.
- (51) El transporte de línea convencional («break-bulk») ya no constituye, en las rutas transatlánticas, una alternativa razonable para el transporte en contenedor, ya que en la actualidad son unos servicios en gran parte diferenciados de los del transporte de línea en contenedor (véanse considerandos 42 a 46).
- (52) Aunque pueda utilizarse con mercancías que podrían ir en contenedor, el transporte especializado («neo-bulk») constituye una oferta de transporte diferente a la del de línea en contenedor y sólo representa una alternativa razonable frente a este último si se trata de cargadores que disponen de *grandes cantidades de un número limitado de categorías de mercancías*. Por lo tanto, esta forma de transporte no constituye una alternativa para la inmensa mayoría de usuarios del transporte en contenedor, y debe considerarse un mercado distinto del de los servicios de transporte de línea en contenedor.
- (53) Tratándose de mercancías líquidas, citadas por el TAA como un tipo aparte ⁽²³⁾, la conclusión es la misma: los contenedores cisterna se transportan en buques portacontenedores, como los del TAA; se trata precisamente del mercado que estamos tratando. Y a la inversa, los buques cisterna son buques especializados que forman parte del transporte especializado anteriormente descrito.
- (54) Hay que señalar, sin embargo, que para ciertas mercancías que a veces pueden transportarse por «tramp» o «neo-bulk», podría resultar atractivo el sistema de tarifas favorable que los transportistas de línea han instituido para este tipo de mercancías: mediante este sistema de tarificación diferenciada o discriminatoria según la naturaleza de la mercancía, algunas pueden transportarse a un precio muy inferior al aplicado para la mayoría de las cargas en el transporte de línea en contenedores. En algunos casos particulares, los precios de ambos modos de transporte pueden ser similares, como indica el TAA en su respuesta.
- (55) Pero esta similitud de precios sólo es posible con ciertas categorías de mercancías y, sobre todo, está limitada a una pequeña parte de los usuarios del transporte de línea en contenedor. E incluso en estos casos, los servicios son de naturaleza diferente y, como indica el TAA en su respuesta ⁽²⁴⁾, la elección del cliente dependerá de las características específicas de cada modo de transporte (regularidad, velocidad, frecuencia, número de puertos, fecha de transporte, destino final, transporte multimodal, volumen de que se trate).
- (56) Es decir, que aunque existan varias categorías de mercancías que puedan transportarse tanto en contenedor como de manera convencional o en buques especializados ⁽²⁵⁾, ello no significa que los clientes que quieran transportarlas puedan cambiar fácil, rápida y económicamente a otro modo de transporte. Hay que señalar, por otro lado, que a pesar de los grandes aumentos de precios introducidos por el TAA en el transporte en contenedor, no ha podido facilitar a la Comisión ejemplos de clientes que efectivamente hayan cambiado del transporte en contenedor a otra forma de transporte.
- (57) Por otro lado, el informe Dynamar ⁽²⁶⁾, que presenta toda una serie de transportistas que efectúan regularmente rutas en el Atlántico ⁽²⁷⁾, demuestra que la mayor parte de los operadores de «break-bulk», «neo-bulk», etc., no ofrecen un servicio equivalente al del transporte íntegramente en contenedores [frecuencia del servicio ⁽²⁸⁾, número de puertos utilizados, ausencia de oferta multimodal, ...].
- (58) Se puede llegar a la conclusión de que, en el caso de la inmensa mayoría de mercancías y usuarios del transporte de línea en contenedores, las demás formas de transporte marítimo, incluido el transporte de línea convencional («break-bulk»), no suponen una alternativa razonable a los servicios de transporte en contenedor, por lo que éstos constituyen un mercado independiente.
- b) *Análisis geográfico del servicio*
- (59) En el ámbito de los transportes, unos servicios técnicamente equivalentes pero que cubran campos geográficos diferentes no pueden, en principio, considerarse intercambiables, por lo que no forman parte del mismo mercado (por ejemplo, un servicio de contenedores de Rotterdam a Nueva York no puede sustituir a uno igual de Rotterdam a Hong Kong). La definición de mercado de servicios contiene en este caso un factor geográfico diferente al normalmente utilizado en la definición de mercado

⁽²³⁾ Punto 3.72, p. 55 de la respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

⁽²⁴⁾ Punto 3.76 de la respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

⁽²⁵⁾ Informe elaborado por Dynamar con vistas al procedimiento y presentado por el TAA en los anexos 12 y 15 de su respuesta de 17. 3. 1994, artículo 85.

⁽²⁶⁾ Algunos de ellos son transportistas de línea que la Comisión ha incluido en su análisis del mercado.

⁽²⁷⁾ El TAA insiste en la importancia que tiene para la calidad del servicio ofrecer una frecuencia semanal.

en el sentido de zona de comercialización de servicios.

- (60) Los servicios considerados en nuestro caso son los de transporte de línea en contenedor entre el norte de Europa y Estados Unidos a través de las rutas marítimas entre los puertos septentrionales de Europa y los de Estados Unidos y Canadá.
- (61) El norte de Europa utiliza los puertos situados en su zona; tratándose de las grandes líneas en sentido este-oeste, los de Hamburgo, Bremen, Rotterdam, Amberes, Le Havre, Felixstowe. Estados Unidos utiliza todos los puertos de las costas este, oeste y del Golfo de México así como, en ciertas zonas, los puertos de la costa este de Canadá, Halifax y Montreal. Por ello, en lo que se refiere al transporte marítimo entre Europa y Estados Unidos, las rutas que nos ocupan son las rutas marítimas entre los puertos del norte de Europa y los de Estados Unidos y Canadá.
- (62) Hay que señalar que todos los servicios considerados no son intercambiables de igual modo. Por ejemplo, los servicios a través de los puertos de la costa oeste de Estados Unidos y los de la costa este son dos segmentos distintos del mismo mercado. Del mismo modo, los servicios prestados a través de los puertos del Reino Unido pueden también considerarse un segmento diferente de los prestados a través de los continentales. Por otro lado, los puertos canadienses sólo pueden oponer una cierta competencia en servicios de transporte cuyo origen o destino sea la costa este de Estados Unidos o la región de los grandes lagos. Sin embargo, en nuestro caso, el TAA abarca todos los servicios analizados [con excepción de los que se realizan a través de los puertos de Canadá ⁽²⁹⁾], y las condiciones de competencia son relativamente homogéneas. Por ello, los servicios que nos ocupan deben ser considerados un mercado a efectos del artículo 85 del Tratado.
- (63) Existe otra vía de transporte marítimo entre Europa y Estados Unidos: se trata de las rutas entre los puertos del Mediterráneo y los de Estados Unidos. Pero la competencia que podrían ejercer a los servicios que nos ocupan es muy marginal, y ello por una serie de razones:
- (64) Los costes de los trayectos terrestres y los retrasos correspondientes limitan considerablemente la po-

sibilidad de utilizar los puertos del Mediterráneo en vez de los del norte de Europa. Para los cargadores del norte de Europa, los servicios por el Mediterráneo no constituyen una alternativa razonable.

- (65) Además, en las circunstancias actuales, la competencia de los servicios mediterráneos es aún menor, debido a que son menos eficaces y su frecuencia más reducida. Los servicios de los puertos del norte de Europa suelen, por el contrario, atraer a cargadores del sur de Europa (por ejemplo, del norte de Italia), mientras que el caso contrario se da de forma más aislada.
- (66) Por ello, los puertos del Mediterráneo sólo son una alternativa real frente a los del norte de Europa cuando los cargadores se encuentren cerca del Mediterráneo ⁽³⁰⁾. Todo ello hace pensar que el tráfico que opera a través de los puertos mediterráneos ejercen una competencia desdéniable y apenas cuantificable en el mercado que nos ocupa, el que comunica Estados Unidos con el norte de Europa.

2. Mercado geográfico

- (67) El mercado geográfico es la zona de comercialización de los servicios que se definen. De ese modo, el mercado geográfico europeo de los servicios de transporte marítimo de línea en contenedor entre el norte de Europa y Estados Unidos, a través de las rutas marítimas que unen los puertos del norte de Europa y los de Estados Unidos y Canadá, es el constituido por las zonas de atracción de los puertos del norte de Europa.
- (68) El grado de atracción de estas zonas depende de la distancia hasta los puertos y de los costes de los trayectos terrestres. En nuestro caso, puede considerarse que las zonas de atracción son, principalmente, Irlanda, Reino Unido, Dinamarca, Países Bajos, Bélgica, Luxemburgo, la mayor parte de Alemania y el norte y centro de Francia.

3. Conclusión

- (69) El TAA indica en su respuesta ⁽³¹⁾ que, para analizar correctamente un mercado, las diferentes fuentes de competencia deben considerarse colectivamente, no de forma aislada. Este sería el caso, por ejemplo, si los transportistas no pudieran hacer diferencias entre diferentes demandas, o si la com-

⁽²⁹⁾ Hay que hacer dos observaciones en este sentido:

- el tráfico entre el norte de Europa y Estados Unidos a través de los puertos canadienses sólo representa un porcentaje mínimo del mercado, como se señalará en el considerando 147, y además sólo compite con una parte de los servicios realizados vía los puertos de Estados Unidos;
- las legislaciones americana y canadiense son diferentes, aunque el acuerdo TAA, regulado por la legislación americana, sólo cubre las rutas que operan a través de los puertos de Estados Unidos.

⁽³⁰⁾ Que sepa la Comisión, sólo algunos cargadores del sur de Francia han podido transferir su tráfico hacia los puertos mediterráneos a raíz de la entrada en vigor del TAA.

⁽³¹⁾ Punto 3.1, p. 32, respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

petencia en una fracción de la demanda tuviera repercusiones en los precios del conjunto del mercado. Pero en nuestro caso, los transportistas pueden hacer diferencias entre las distintas categorías de mercancías aplicando fletes diferenciados (véase considerando 77) y pueden, por lo tanto, limitar los efectos de una competencia marginal en el transporte de categorías específicas de mercancías. Por ello, los servicios descritos son los que constituyen el mercado en causa.

- (70) El mercado de servicios marítimos definido de esta manera constituye un campo de actividades independiente con unas condiciones de competencia relativamente homogéneas. El acuerdo TAA lo abarca casi íntegramente (con excepción de las rutas a través de los puertos canadienses fuera del ámbito de la legislación de Estados Unidos) e impone unas normas a sus miembros.

B. Transporte terrestre

- (71) Los servicios de transporte terrestre de contenedores prestados a los cargadores en régimen multimodal además del transporte marítimo por, entre otras, las compañías miembros del TAA, están también cubiertos por la presente Decisión.
- (72) Se trata del transporte de contenedores en trayectos anteriores y posteriores y régimen multimodal entre los puertos del norte de Europa y puntos interiores de dicho continente.

C. Organización del mercado del transporte marítimo

1. Organización de los servicios

- (73) El transporte marítimo de línea entre el norte de Europa y Estados Unidos está organizado en servicios regulares; cada uno de ellos está constituido por un determinado número de buques (cuatro o cinco en general) que efectúan trayectos constantes y hacen escala en cada puerto en fechas fijas. Son trayectos de ida y vuelta entre el norte de Europa y uno o varios puertos de las costas americanas (costa este, oeste o del Golfo de México) o vueltas al mundo en ambos sentidos.
- (74) Para organizar unos servicios regulares de tanta envergadura, las compañías navieras se ven obligadas a agruparse, bien compartiendo buques dentro de un mismo servicio, bien retirando sus propios buques para utilizar los servicios de otros, bien alquilándose mutuamente el espacio, explotando su propia capacidad.

- (75) En el TAA todas las compañías participan en estos *acuerdos de reparto de capacidades* en grupos de 2, 3 o 4 compañías. Estos acuerdos, que suelen datar de antes de la celebración del TAA, son independientes de los *acuerdos de precios* o de *limitación de la utilización de las capacidades* celebrados entre todos los miembros del TAA.

2. Organización comercial tradicional

- (76) Hasta la entrada en vigor del TAA, la organización comercial del tráfico se basaba tradicionalmente en el sistema de conferencias marítimas: un cierto número de compañías se obligaban por un acuerdo de conferencia; las demás seguían siendo independientes y operando autónomamente en rutas que hacían la competencia a las de las otras conferencias. La conferencia (Usanera o Neusara, según el sentido del tráfico), que contaba con un 50 % aproximadamente del mercado en los últimos años, publicaba unas tarifas válidas para todos sus miembros.

- (77) La particularidad de las tarifas marítimas es la de discriminar entre diferentes mercancías, normalmente según su valor: las más caras pagan un precio más elevado que las más baratas. El precio del transporte puede así variar entre 1 y 5, a veces más, por un mismo servicio.

- (78) De esta forma, un cliente podía mantener tres tipos de relación comercial con una conferencia:

— bien el cliente pagaba la tarifa propuesta por la conferencia y transportaba sus mercancías a través del miembro de la conferencia que eligiese,

— bien obtenía una rebaja de un miembro de la conferencia, quien en dicho caso debía señalar a los demás su «iniciativa independiente» («Independent Rate Action») ⁽³²⁾,

— bien firmaba un contrato de servicio con la conferencia por el que se comprometía a transportar una cantidad mínima en un período dado por un precio global inferior a la tarifa oficial en un 15 o 20 %, a veces más.

- (79) Las conferencias que operaban en el Atlántico nunca han permitido a uno de sus miembros firmar contratos de servicio individualmente.

- (80) Con los independientes, las relaciones comerciales eran similares:

⁽³²⁾ Según la US Shipping Act de 1984, artículo 5 (b) (8), el derecho de iniciativa independiente es obligatorio en todas las rutas de salida o llegada a Estados Unidos.

- bien el cliente pagaba la tarifa del independiente,
- bien firmaba con dicho armador un contrato de servicio.

- (81) En los últimos años las iniciativas independientes dentro de las conferencias han sido más bien marginales en las rutas transatlánticas; los contratos de servicio han alcanzado un volumen del orden del [...].
- (82) Incluso en las negociaciones de los contratos de servicio, la tarifa seguía siendo una referencia muy importante para determinar la remuneración del contrato de servicio.

II. CONTEXTO ECONÓMICO

- (83) A pesar de ser, por su volumen, la menor de las grandes rutas este-oeste, el tráfico transatlántico es el tercero mundial detrás del transpacífico y del tráfico Europa-Extremo Oriente. Por lo tanto, se trata de un tráfico de importancia mundial especialmente importante para la economía europea.
- (84) Para dar una idea del volumen que representa el tráfico transatlántico, los intercambios totales entre la Comunidad Europea y Estados Unidos se elevaron en 1992 a 73 900 millones de ecus para las exportaciones europeas y a 86 700 para las americanas. Se estima que, en valor, el comercio de productos manufacturados representa un 69% del comercio mundial. Por otro lado, las mercancías diversas suponen dos tercios, también en valor, de las mercancías transportadas por vía marítima⁽³³⁾. Consiguientemente, una gran parte, en valor, del comercio entre Europa y Estados Unidos circula mediante transporte marítimo de línea. La Comisión no dispone, sin embargo, de datos precisos sobre el valor de las mercancías transportadas en rutas transatlánticas de línea.
- (85) En cuanto al volumen, el tráfico transatlántico directo entre el norte de Europa y Estados Unidos representó en 1992 aproximadamente un millón de TEU en cada sentido.

A. Oferta

- (86) Hasta 1990, esas rutas experimentaron un cierto crecimiento de sus capacidades disponibles: el

informe Drewry de 1991 calcula que el tráfico entre Europa y América del Norte aumentó un 4% entre 1985 y 1987, y luego un 12,8% entre 1987 y 1990⁽³⁴⁾.

- (87) Entre 1990 y 1992, la tendencia ha sido más bien de disminución. Se estima que las capacidades totales del tráfico transatlántico han disminuido en un 2,4% en sentido este-oeste (partiendo de Europa) y en un 1,1% en sentido oeste-este⁽³⁵⁾ (partiendo de Estados Unidos).

B. Demanda

- (88) En cuanto a la demanda, la situación de los años 1987-1988 fue la de un tráfico este-oeste muy superior al inverso; el volumen de tráfico desde el norte de Europa hacia América del Norte (incluida la costa este de Canadá, pero excluida la costa oeste de toda Norteamérica) fue en 1988 superior en un 27% al realizado en sentido oeste-este⁽³⁶⁾.
- (89) Entre 1988 y 1992 el tráfico tuvo tendencias desiguales: estancamiento en el sentido este-oeste y crecimiento en sentido contrario.

Año	este-oeste	oeste-este (%)
1988-1989	+ 6,6	+ 16,3 ⁽³⁷⁾
1989-1990	- 2,6	+ 10,2 ⁽³⁸⁾
1990-1991	- 10,1	+ 7,1 ⁽³⁹⁾
1991-1992	+ 9,1	+ 6,9 ⁽⁴⁰⁾

⁽³⁴⁾ Strategy and Profitability in Global Container Shipping, Drewry, noviembre de 1991, p. 122. [...]: cifra recogida por el TAA en su notificación de 28. 8. 1992, p. 2.

⁽³⁵⁾ Drewry, container market profitability to 1997, diciembre de 1992, p. 79.

⁽³⁶⁾ Drewry, noviembre de 1991, p. 123, recogido en la notificación del TAA, 28. 8. 1992, p. 19.

⁽³⁷⁾ Norteamérica exceptuando costa oeste, Drewry, noviembre de 1991, p. 123, recogido en la notificación del TAA, 28. 8. 1992, p. 19.

⁽³⁸⁾ Rutas Europa-Estados Unidos (tres costas), sin Canadá, JOC/Piers US Liner Trade Review 1991 Annual Issue, recogido en la notificación del TAA, 28. 8. 1992, p. 17. Véase también Tráfico Europa-Norteamérica, exceptuando costa oeste, Drewry, noviembre de 1991, p. 123 y notificación del TAA, 28. 8. 1992, p. 19: este-oeste, -2,5% y oeste-este, +10,2%.

⁽³⁹⁾ Tráfico Europa-Estados Unidos (tres costas), sin Canadá, JOC/Piers US Liner Trade Review 1991 Annual Issue, recogido en la notificación del TAA, 28. 8. de 1992, p. 17. Véase también Tráfico Europa-Norteamérica (incluidos costa oeste y Canadá), Drewry, diciembre de 1992, p. 54: este-oeste, -9,1%; oeste-este +8,1%.

⁽⁴⁰⁾ Tráfico Europa-Estados Unidos (tres costas), JOC/Piers y respuesta del TAA, 15. 7. 1993.

⁽³³⁾ Pierre Bauchet, Le Transport Maritime, Economica 1992, pp. 17 y 34.

- (90) De este modo, mientras que el tráfico hacia el oeste experimentaba un estancamiento en cuanto a su volumen, con una caída transitoria en 1991 que se compensó al año siguiente, el tráfico en sentido este experimentó entre 1988 y 1992 un crecimiento relativamente fuerte e ininterrumpido.
- (91) En 1993, de acuerdo con los datos del TAA, el tráfico experimentó la siguiente evolución:

(%)

Año	este-oeste	oeste-este
1992-1993 ⁽⁴¹⁾	+11	-10

- (92) De este modo, el tráfico en sentido oeste ha seguido creciendo claramente en 1993, mientras que el tráfico hacia Europa experimentaba dicho año una fuerte contracción.

C. Desequilibrio entre ambos sentidos

- (93) Con una situación de partida muy desigual en favor del tráfico hacia el oeste (el volumen en este sentido fue en 1988 superior en un 27% al tráfico en sentido este) (véase considerando 88), la evolución registrada en los años 1988-1992 fue la de un aminoramiento de la tendencia en 1990 y un gran aumento del volumen de tráfico hacia el este en 1991, hasta el punto que casi se produce un cierto desequilibrio en favor de las rutas en dicha dirección. Se estima que el volumen de éstas superó en 1991 en un 10,2% ⁽⁴²⁾ al transportado en las de sentido inverso. Desde 1992, la recuperación del tráfico hacia el oeste ha reducido dicho desequilibrio a una diferencia del 6,9% aproximadamente ⁽⁴³⁾.
- (94) El desequilibrio registrado entre 1991 y 1992 (10,2% y 6,9%) entre las rutas transatlánticas hacia el este y las de sentido inverso es más bien débil y pasajero en comparación con otros desequilibrios anteriores de las mismas rutas (27% en 1988) o con los de las otras dos grandes rutas este-oeste mundiales: 25% aproximadamente en las del comercio transpacífico en 1991 y 35% en las del Extremo Oriente ⁽⁴⁴⁾.
- (95) En 1993, las divergencias de la evolución de la demanda en ambos sentidos ha provocado una

⁽⁴¹⁾ European containerised exports to the US moving via North European ports, § 3-57, respuesta del TAA de 27. 3. 1994, artículo 85.

Véase también el gráfico 23, presentado en la audiencia de los días 28 y 29. 4. 1994, y la carta del TAA de 1. 6. 1994.

⁽⁴²⁾ Tráfico de las tres costas de Estados Unidos, JOC/Piers 1991, y notificación del TAA, 28. 8. 1992, p. 17.

⁽⁴³⁾ Tráfico de las tres costas de Estados Unidos, JOC/Piers y respuesta del TAA. 15. 7. 1993.

⁽⁴⁴⁾ Drewry, diciembre de 1992, p. 54.

nueva inversión del desequilibrio: en sentido oeste, el volumen de transporte fue un 15% superior ⁽⁴⁵⁾. Más concretamente, el equilibrio se alcanzó el primer trimestre, y el volumen de transporte hacia el oeste superó al efectuado hacia el este en los tres últimos trimestres ⁽⁴⁶⁾. Por lo tanto, la situación de desequilibrio que imperaba en el momento de la constitución del TAA se ha invertido en 1993.

D. Nivel de utilización

- (96) El nivel de utilización de los buques, que es la relación entre el volumen de la demanda y la capacidad disponible total, constituye un buen indicador de la situación del mercado. Como se trata de servicios regulares, la capacidad es siempre excedentaria y el nivel de utilización raramente alcanza el 100%.
- (97) En 1990 los niveles de utilización de los buques se estimaron en un 60,5% en sentido oeste y en un 59,4% en sentido este ⁽⁴⁷⁾. Estas cifras son las que recoge el TAA en su notificación de 28 de agosto de 1992.
- (98) El informe Drewry de diciembre de 1992 estima que los niveles de utilización medios en el conjunto del tráfico norte de Europa, Estados Unidos, Canadá y México fueron los siguientes ⁽⁴⁸⁾:

(%)

Año	este-oeste	oeste-este
1990	64,7	64,2
1991	60,1	69,1
1992	62,6	72,4

- (99) Estos datos revelan un estancamiento en sentido este-oeste y una mejora en sentido inverso, evolución que corresponde a la del volumen de tráfico en cada sentido (véase apartado 90).

⁽⁴⁵⁾ Véase gráfico n° 26, presentado en la audiencia de los días 28 y 29. 4. 1994. Véase también la cifra de 12,7% de desequilibrio facilitada por el TAA el 25. 5. 1994, relativa al volumen de tráfico sin contar el «transshipment». Otro desequilibrio es un 26% registrado en el conjunto de rutas entre Europa y Estados Unidos, cuadros 13 y 14 de la respuesta del TAA de 27. 3. 1994, Artículo 85.

⁽⁴⁶⁾ Respuestas del TAA de 19. 11. 1993 y de 25. 5. 1994 a solicitudes de información.

⁽⁴⁷⁾ Drewry, noviembre de 1991, p. 1.

⁽⁴⁸⁾ Drewry, diciembre de 1992, p. 81. Estos índices se basan en los volúmenes transportados, excluidas las mercancías militares y las transbordadas («relay traffic»); por lo tanto, son inferiores a los índices de utilización real de los buques.

(100) Por otro lado, el TAA ha indicado a la Comisión que los niveles de utilización de sus buques fueron, en promedio ⁽⁴⁹⁾ los siguientes:

(%)		
Año	este-oeste	oeste-este
1991	[...]	[...]
1992	[...]	[...]

(101) En realidad, estos promedios ocultan grandes disparidades. Los niveles de utilización de los miembros del TAA oscilaron en 1992 entre el [...] y el [...], en sentido este, y entre el [...] y el [...] en sentido inverso.

(102) Los miembros del TAA estiman que el exceso de capacidad de las rutas transatlánticas era en 1991 de 30 % en sentido oeste y del 19 % en sentido inverso ⁽⁵⁰⁾, lo que parece realista a la vista de los datos generales facilitados por el informe Drewry, aunque quizá algo pesimista comparado con los niveles medios de utilización reales de los miembros del TAA en 1991.

(103) El informe Drewry calcula los siguientes niveles de utilización en las tres grandes rutas mundiales en 1992 ⁽⁵¹⁾:

	Segmento fuerte (%)	Segmento débil (%)
Transatlántico	72,4 (Sentido E) ⁽¹⁾	62,6 (Sentido O)
Transpacífico	82,7 (Sentido E)	66,2 (Sentido O)
Europa-Extremo Oriente	81,8 (Sentido O) ⁽²⁾	56,8 (Sentido E)

(1) E = este-oeste
(2) O = oeste-este

(104) En el Atlántico, y en comparación con las otras grandes rutas, el nivel de utilización del segmento fuerte (en sentido este, 72,4%) parece bajo en 1992, lo que es un signo de exceso de capacidad global. Consiguientemente, de las tres grandes rutas este-oeste, la transatlántica parece ser la que registra mayores excesos de capacidad con relación al volumen global de tráfico.

(105) Por el contrario, el nivel de utilización del segmento débil (62,6 % en sentido oeste) es parecido al de las demás grandes rutas. El nivel de utilización en 1992 del segmento este-oeste parece también relativamente normal, tratándose de un segmento débil, si lo comparamos con el nivel de 46 % registrado en 1987 por el segmento transatlántico oeste-este ⁽⁵²⁾.

⁽⁴⁹⁾ Para 1991, véase notificación de 28. 8. 1992.
Para 1992, véase respuesta del TAA de 15. 7. 1993.

⁽⁵⁰⁾ Notificación del TAA, 28. 8. 1992, p. 23.

⁽⁵¹⁾ Drewry, diciembre de 1992, pp. 9 y 10.

⁽⁵²⁾ Drewry, noviembre de 1991, p. 1, recogido en la notificación del TAA, 28. 8. 1992, p. 24.

(106) En 1993, los niveles de utilización medios de los miembros del TAA confirman las tendencias del tráfico analizadas anteriormente: en el segmento este-oeste, los niveles han llegado al [...], mientras que en el segmento oeste-este descendían ligeramente hasta un [...] ⁽⁵³⁾.

E. Tarifas de flete

(107) El análisis de las tarifas de flete es complejo: éstas varían fuertemente de una mercancía a otra, y la media depende en gran parte del tipo de mercancías transportadas ⁽⁵⁴⁾ (véase considerando 77). Del mismo modo, los precios de los contratos de servicios son a menudo inferiores a las tarifas, y es difícil cuantificar sus efectos. Finalmente, los recargos (véase considerando 191) y los costes de los trayectos terrestres pueden ser superiores a la parte correspondiente al transporte marítimo, pero no se puede hacer un desglose que permita analizar el segmento marítimo.

(108) Sin embargo, se suele considerar que las tarifas de flete han bajado sustancialmente entre 1980 y 1992, siguiendo la evolución siguiente ⁽⁵⁵⁾:

(en dólares USA/TEU)

	1980	1984	1990	1991
este-oeste	1 200	1 500	950	750
oeste-este	1 200	1 350	750	800

Fuente: Drewry, diciembre de 1992, p. 114, parcialmente recogido en la notificación del TAA, 28 de agosto de 1993, p. 26. No se incluyen transporte terrestre ni THC.

(109) Por otro lado, según el Informe Drewry ⁽⁵⁶⁾, si las tarifas de flete parecen haber caído del 23 % al 27 % entre 1988 y 1991 en el segmento este-oeste, parecen haber aumentado del 10 % al 13 % en el otro.

(110) Según el TAA ⁽⁵⁷⁾, los ingresos por TEU ⁽⁵⁸⁾ parecen haber seguido la evolución siguiente:

(en dólares USA/TEU ⁽¹⁾)

	1989	1990	1991
este-oeste	[...]	[...]	[...]
oeste-este	[...]	[...]	[...]

⁽¹⁾ Recargas BAF, CAF, THC y segmento terrestre incluidos

⁽⁵³⁾ Repuesta del TAA de 25. 5. 1994.

⁽⁵⁴⁾ En las rutas Europa continental-costa atlántica de Estados Unidos, las tarifas del segmento marítimo variaron en 1993 entre 500 y 3 500 dólares por un contenedor de 40 pies, según la mercancía de que se tratara.

⁽⁵⁵⁾ En dólares USA corrientes.

⁽⁵⁶⁾ Drewry, diciembre de 1992, p. 115.

⁽⁵⁷⁾ Notificación del TAA, 28. 8. 1992, p. 27.

⁽⁵⁸⁾ En dólares USA corrientes.

- (111) Esto respresenta una caída del 20 % en el segmento este-oeste y se aprecia estabilidad en el inverso.
- (112) El TAA señala, por otro lado, que las tarifas de flete del segmento este-oeste han descendido de manera continua entre 1985 [...] y 1992 [...], alcanzando en dicha fecha un nivel especialmente bajo ⁽⁵⁹⁾.
- (113) De todas estas diferentes afirmaciones parece desprenderse que, en el período anterior a la institución del TAA, el estancamiento en el volumen de transporte en el segmento este-oeste entre 1988 y 1992 fue seguido de un descenso continuo de las tarifas de flete, y que la mejora neta del volumen en el otro segmento en el mismo período no permitió más que un débil e imperceptible incremento de dichas tarifas en este sentido.

F. Pérdidas financieras

- (114) Los miembros del TAA han señalado que los excesos de capacidad y la baja continua de las tarifas de flete produjeron pérdidas entre los armadores que operaban en las rutas transatlánticas. Las pérdidas acumuladas de los miembros del TAA activos en el Atlántico en 1991 se elevaban, según ellos, a [...] de dólares, repartidos entre las navieras en cantidades que oscilaban entre [...].
- (115) Los miembros del TAA han facilitado a la Comisión las cifras de pérdidas y ganancias de 1992 y 1993 tanto a nivel del grupo del que forman parte, como del conjunto de actividades marítimas de línea a escala mundial, o de sus actividades marítimas de línea en el Atlántico ⁽⁶⁰⁾.

Beneficios (pérdidas) acumuladas de los miembros del TAA en 1992 y 1993

(en millones de dólares)

	Grupo	Actividades marítimas de línea	Tráfico transatlántico
Total 1992	[...]	[...]	[...]
Total 1993	[...]	[...]	[...]

Estas pérdidas en el tráfico transatlántico, correspondientes al volumen transportado en ambos sentidos, reflejan una pérdida de [...] dólares USA por TEU en 1992 ⁽⁶¹⁾.

⁽⁵⁹⁾ Respuesta del TAA al pliego de cargos de 14 abril de 1993, 24. 5. 1993, parte I, p. 8.

⁽⁶⁰⁾ Respuesta del TAA a una solicitud de información, 15. 7. 1993, con los tipos de cambio comunicados por el TAA en su respuesta de 24. 5. 1993, Anexo 17.

⁽⁶¹⁾ Pérdidas de los miembros del TAA en el Atlántico, correspondientes al volumen de transporte en ambos sentidos realizado por los miembros del TAA en el año correspondiente (véase considerando 146).

- (116) Según el TAA, estas pérdidas explican por qué los miembros del TAA han puesto en práctica un «programa de eliminación de pérdidas» en forma de incrementos de fletes entre 1993 y 1995 ⁽⁶²⁾. Pero hay que subrayar que los resultados de las rutas transatlánticas no son el único criterio que tienen en cuenta los armadores al decidir sobre la utilización de sus capacidades en el Atlántico. A menudo los buques utilizados en el Atlántico forman parte de servicios que abarcan varios océanos simultáneamente: de los 10 servicios del TAA que funcionaban en enero de 1994 ⁽⁶³⁾, cuatro son servicios de lanzadera (en los que están incluidas rutas transpacíficas) o de vuelta al mundo. Por estas razones, y por otras de presencia comercial y logística (redistribución de contenedores vacíos, por ejemplo), los armadores pueden llegar a la conclusión de que, a pesar de las pérdidas en este único segmento, es necesaria una presencia en las rutas transatlánticas.

PATE III: FUNCIÓN DEL TAA

I. ORIGEN DEL TAA

A. Conferencia, Independientes y Eurocorde

- (117) Antes de la entrada en vigor del TAA, se distinguía entre tráfico transatlántico, armadores organizados en conferencias y armadores independientes que operaban por cuenta propia («outsiders»).
- (118) Antes de 1984, entre la costa este de Estados Unidos y Europa operaban no menos de nueve conferencias. A partir de ese año, había dos conferencias de línea que unían la costa este de Estados Unidos y el norte de Europa: en sentido este-oeste la Neusara y en sentido inverso la Usanera. Estas dos conferencias agrupaban en 1992 a los mismos miembros:
- Atlantic Container Line (ACL),
 - Compagnie Générale Maritime (CGM),
 - Hapag Lloyd,
 - Maersk Line,
 - Nedlloyd,
 - P&OCL,
 - Sea-Land.

- (119) En 1992, la cuota de mercado de estas navieras en las rutas entre Estados Unidos y el norte de Europa ascendía a un 52,9 % en sentido oeste-este y a 55,7 % en sentido inverso ⁽⁶⁴⁾.

⁽⁶²⁾ Véase punto 2.58, p. 31, respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

⁽⁶³⁾ Anexo 4, respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

⁽⁶⁴⁾ Estadísticas FMC, 19. 7. 1993.

- (120) Las otras grandes navieras presentes en las rutas del Atlántico eran, en 1992, las siguientes:
- OOCL,
 - Cho Yang Line,
 - DSR/Senator,
 - Mediterranean Shipping Company,
 - Polish Ocean Line,
 - Atlantic Cargo Shipping,
 - Evergreen,
 - Independent Container,
 - Lykes,
 - Star Shipping.
- (121) Todas las demás compañías contaban en 1992 con una cuota de mercado inferior al 1 % en los dos sentidos ⁽⁶⁵⁾.
- (122) Desde 1985, las conferencias se vincularon a algunas compañías independientes mediante los acuerdos Eurocorde ⁽⁶⁶⁾ y Gulfway ⁽⁶⁷⁾. Estos acuerdos, calificados de «conversaciones», permitían a sus miembros discutir los precios, las tarifas, los contratos, las condiciones de transporte. Sin embargo, no limitaban directamente la libertad comercial de los armadores mediante decisiones obligatorias.
- (123) Las compañías independientes miembros de los acuerdos Eurocorde eran, en 1992:
- Evergreen,
 - Polish Ocean Lines,
 - Mediterranean Shipping Co.,
 - OOCL,
 - Lykes.
- (124) Los acuerdos Eurocorde ya han sido investigados en profundidad por la Comisión. Ésta señaló a las partes, mediante carta de 30 de enero de 1992, que no había razón para conceder una excepción en virtud del apartado 3 del artículo 85. La Comisión no ha tomado, sin embargo, ninguna decisión para prohibirlos, limitándose a señalar a las partes que «siguen gozando de inmunidad frente a las multas de la Comisión gracias a la notificación, como dispone el Reglamento (CEE) nº 4056/86, pero que si prosiguen sus actividades con arreglo al acuerdo es por su cuenta y riesgo».
- (125) En la carta, la Comisión indicó también a los miembros de los acuerdos Eurocorde que «si entretanto surgieran cambios importantes en la situación del mercado (por ejemplo, cambios en la pertenencia a las conferencias del Atlántico Norte, a los acuerdos Eurocorde o al mercado en su conjunto, o si se firmaran acuerdos restrictivos suplementarios que comportaran mecanismos de estabilización que limitaran o redujeran las capacidades), se reconsideraría la situación a la luz de las circunstancias del momento». Con «mecanismos de estabilización» la Comisión hacía referencia especialmente a los acuerdos del tipo TAA.

B. *El nacimiento del TAA*

- (126) No obstante, los armadores no consideraban que los acuerdos Eurocorde bastaban para imponer la disciplina necesaria sobre el tráfico que permitiera fijar aumentos de las tarifas que pudieran satisfacer tanto a los miembros de las conferencias como a las compañías independientes.
- (127) Al menos desde 1990, armadores de las conferencias e independientes del Atlántico Norte han celebrado reuniones para negociar la limitación de las capacidades de sus buques ⁽⁶⁸⁾.
- (128) Las compañías que operaban en el Atlántico Norte venían expresando desde 1990 el deseo de establecer una nueva plataforma de trabajo que ofreciera más posibilidades que los acuerdos Eurocorde.
- (129) El presidente de Senator Lines (antes compañía independiente que no pertenecía ni a las conferencias ni a los acuerdos Eurocorde, pero que en la actualidad es miembro del TAA) ha defendido reiteradamente la necesidad de dotar al transporte marítimo de línea de nuevas estructuras que puedan integrar a los armadores de las conferencias y a las compañías independientes como la suya ⁽⁶⁹⁾.
- (130) Según este último, las nuevas estructuras deberían ser de distinta naturaleza que las conferencias tradicionales.

⁽⁶⁵⁾ Véase el editorial del Journal of Commerce de 20. 3. 1990, en el que se indicaba que «the line between conference carriers and independent lines» se difuminaba y que «if conference carriers and independent lines can discuss rates and capacity programs together at any time, why bother having a federally sanctioned conference at all?». Véase también el Journal of Commerce (International Edition Special Report), 2. 7. 1990, p. 12.

⁽⁶⁶⁾ Discurso de Karl Heinz Sager, presidente, Senator Lines, Bremen/Alemania, ante una conferencia Eurofreight, Bruselas/Bélgica, 9 a 11. 4. 1990. Discurso de Karl Heinz Sager, presidente, Senator Lines, Bremen/Alemania, en una conferencia del «Financial Times», Amsterdam/Países Bajos, RAI International Exhibition Centre, 12. 11. 1991.

⁽⁶⁵⁾ Estadísticas FMC, 19. 7. 1993.

⁽⁶⁶⁾ Eurocorde I (EC-I) y Eurocorde Discussion Agreement (EDA). Véase comunicación de la Comisión DO nº C 162 de 3. 7. 1990, p. 13.

⁽⁶⁷⁾ Comunicación de la Comisión Gulfway, DO nº C 130 de 29. 5. 1990, p. 3.

- (131) Los problemas económicos sufridos en 1991 y 1992 (descritos en los considerandos 114 a 116) llevaron a los armadores a negociar y elaborar este proyecto de acuerdo de estabilización aún desconocido en el Atlántico, pero ya experimentado en el Pacífico.
- (132) Por lo tanto, los miembros de las conferencias y algunos independientes han celebrado un acuerdo de nuevo cuño, el TAA, que complementa el flexible marco de negociación precedente (resultado de los acuerdos Eurocorde y Gulfway), con un programa de gestión de capacidades como instrumento adicional para elevar los fletes.

C. Los dos tipos de miembros

- (133) Una de las características principales del acuerdo, resultado de la evolución del tráfico transatlántico y que también se deriva tanto del propio acuerdo como de la práctica actual del TAA, es la existencia de dos categorías de miembros.
- (134) Era imposible agrupar tal proporción del tráfico en un mismo acuerdo a través de una conferencia, porque algunas cláusulas que tradicionalmente imponían los acuerdos de conferencia eran difícilmente aceptables por los antiguos independientes.
- (135) Por este motivo, incluso dentro del TAA, se concedió a los antiguos independientes más libertad de la que disponían los antiguos miembros de las conferencias en lo que respecta a las tarifas de fletamento, los baremos y los contratos de servicios⁽⁷⁰⁾.
- (136) Según los propios documentos del TAA⁽⁷¹⁾, todos los antiguos miembros de las conferencias constituyeron el grupo de los «miembros estructurados», mientras que casi todos los antiguos independientes permanecían como «miembros no estructurados». Los primeros son los que participan en el «Comité de tarifas» y en el «Comité de contratos de servicios».
- (137) Otros dos miembros (OOCL y NYK) que no participaban en las conferencias Usanera y Neusara se unieron a estos dos comités por las siguientes razones: por su parte, OOCL fue hasta 1992 un armador independiente que explotaba sus propios

buques en las rutas transatlánticas; poco después de la introducción del TAA, OOCL retiró sus buques del tráfico para alquilar espacio en los buques de Sealand, P&O y Nedlloyd, miembros estructurados; desde entonces, el estatuto de miembro no estructurado dejaba de estar justificado para OOCL, que se unió a los antiguos integrantes de las conferencias en los comités. Por su parte, NYK no operaba en el Atlántico en 1992, pero, por lo general, participa en las conferencias de las rutas que cubre⁽⁷²⁾.

- (138) Originalmente, una de las diferencias entre los miembros estructurados y los demás era la forma de llevar a cabo las iniciativas independientes (IA); por ejemplo, la aplicación de tarifas inferiores a la tarifa del TAA. Los miembros estructurados debían notificar esta iniciativa con diez días de antelación, mientras que los miembros no estructurados no estaban sujetos a tal obligación.
- (139) A raíz de una carta enviada por la Comisión el 27 de agosto de 1992, explicando por qué la estructura del TAA no le permitía acogerse a la exención por categorías concedida a las conferencias, entre otras razones debido a las diferentes posibilidades de acción independiente, los miembros del TAA modificaron el acuerdo en diciembre de 1992 en lo que respecta a la notificación previa. A partir de entonces, todos los miembros del TAA deben notificar con diez días de antelación las iniciativas independientes⁽⁷³⁾.
- (140) No obstante, otros factores indican que el TAA prevé la existencia de dos categorías de miembros y de distintos niveles de precios. En primer lugar, los documentos del TAA muestran que: i) se ha autorizado directamente a los miembros no estructurados a aplicar una reducción de precios respecto a los miembros estructurados de 100 dólares USA por contenedor⁽⁷⁴⁾; ii) todos los miembros del TAA han acordado que, en caso necesario, los miembros no estructurados utilizaban las iniciativas independientes para establecer tarifas diferentes⁽⁷⁵⁾.
- (141) En segundo lugar, los miembros estructurados no pueden celebrar contratos de servicios individuales, mientras que los miembros no estructurados pue-

⁽⁷⁰⁾ Véase el acta de una reunión celebrada entre todos los futuros miembros del TAA más [...] («independent») el 13. 1. 1992 en Ginebra, y enviada a [...] («independent») por [...], un miembro del TAA, que contiene algunos elementos que reflejan la voluntad de mantener una diferencia de trato entre los miembros de las conferencias y los antiguos independientes.

⁽⁷¹⁾ Véanse las actas del «Gulfway meeting», 8. 10. 1992.

⁽⁷²⁾ Véase la conferencia FEFC sobre la ruta Europe Far East, en la que participa NYK.

⁽⁷³⁾ Véase la respuesta de TAA a la Comisión del 11. 1. 1993, Anexo 1.

⁽⁷⁴⁾ Véase el Tariff formation committee, 1 de octubre de 1992.

⁽⁷⁵⁾ Véase el télex del 1. 12. 1992 sobre «Highlights of TAA principals meeting — London 23 November 1992»: «Addressed DG IV complaint to TAA that fixed differentials by non-rate committee lines on class tariff would be violation of EC competition laws. Lines then agreed with counsel to file class tariff as uniform and common rates for all members. Non-rate committee lines may establish differentials via independent action, if necessary». Véase análisis jurídico, considerandos 320 a 358.

den hacerlo, lo que otorga a estos últimos un mayor margen de maniobra desde el punto de vista comercial.

- (142) En tercer lugar, los miembros no estructurados, en determinadas circunstancias, pueden tomar parte en contratos de servicios negociados por el Comité de contratos, mientras que los miembros estructurados no pueden participar en contratos análogos negociados por los miembros no estructurados.
- (143) En cuarto lugar, los precios del transporte son a veces diferentes, con un mismo contrato de servicio, para unos y otros miembros ⁽⁷⁶⁾.
- (144) De este modo, el TAA agrupa a los antiguos miembros de las conferencias (que se adhieren a las prácticas habituales de las conferencias del Atlántico Norte) y a los independientes que desean mantener cierta flexibilidad de precios, todo ello en una estructura que permite elevar las tarifas de fletamento en beneficio de las dos categorías de miembros del TAA.

II. LA POSICIÓN DEL TAA EN EL MERCADO

A. Las cuotas de mercado del TAA

- (145) Tal y como queda definido en el considerando 27, el mercado de referencia abarca tanto las rutas por los puertos de Estados Unidos como las que transcurren vía los puertos de Canadá con destino a Estados Unidos. No obstante, la mayoría de las estadísticas hacen referencia a las rutas transatlánticas directas, es decir, vía los puertos estadounidenses. Por lo tanto, primero se indicarán las cuotas de mercado del TAA en las rutas transatlánticas directas y después se evaluarán las repercusiones de aquellas que tocan los puertos canadienses sobre la cuota de mercado del TAA en el conjunto de las rutas consideradas.
- (146) Los miembros del TAA, en lo que respecta a las rutas transatlánticas directas cubiertas geográficamente por el acuerdo, tenían las siguientes cuotas de mercado:

Cuota de mercado de las compañías del TAA en las rutas transatlánticas directas durante los años 1991-1993 ⁽⁷⁷⁾

En total (este-oeste/oeste-este combinadas)

	1991	1992 ⁽⁷⁸⁾	1993 ⁽⁷⁹⁾
Volumen de las compañías del TAA ⁽⁸⁰⁾	1 410 200	1 516 000	
Volumen de todos los operadores	1 737 600	1 869 000	
Cuota de mercado de las compañías TAA	81,2%	81,1%	

Subrutas (dirección este-oeste) (por el mismo método)

(en %)

	1991	1992 ⁽⁷⁸⁾	1993 ⁽⁷⁹⁾
Cuota TAA vía costa atlántica de los Estados Unidos	84,0	82,8	73,2
Cuota TAA vía Golfo de México	69,9	72,7	69,2
Cuota TAA vía costa oeste de los Estados Unidos	79,3	82,5	71,8
Cuota TAA vía todas las costas de los Estados Unidos	81,7	81,5	72,4

⁽⁷⁶⁾ Véase la propuesta presentada por el TAA a [...] el 30. 11. 1992 y a [...] el 13. 11. 1992, en las que, dentro del mismo contrato de servicios, se ofrecen cuotas distintas para unos y otros miembros.

⁽⁷⁷⁾ Los valores porcentuados se redondean a la primera cifra decimal.

⁽⁷⁸⁾ Origen: JOC/Piers, recogido por el TAA en su notificación (p. 17, 28. 8. 1992) y en su respuesta del 15. 7. 1993 a una solicitud de información (Anexo 2, cuadro 4).

⁽⁷⁹⁾ Fuente: JOC/Piers Special Data Run, respuesta del TAA del 27. 3. 1994, cuadro 12. Cifras calculadas con arreglo al

mismo método que las de 1991 y 1992, pero sin volúmenes combinados en ambos sentidos. Véanse también las cifras facilitadas por el TAA el 25. 5. 1994, procedentes de JOC/Piers Global Container Report, pero calculadas con arreglo a un método distinto de las facilitadas con respecto a 1991 y 1992. Según estas nuevas cifras, el TAA dispone de una cuota en las rutas directas del norte de Europa a Estados Unidos del 69,7% en dirección oeste y del 71,7% en dirección este.

⁽⁸⁰⁾ El volumen de carga indicado en TEU, redondeado a la centena de TEU, y excluidas las mercancías a granel y las mercancías militares y gubernamentales.

Subrutas (dirección oeste-este) (por el mismo método)

	(en %)		
	1991	1992 ⁽⁷⁸⁾	1993 ⁽⁷⁹⁾
Cuota TAA vía costa atlántica de los Estados Unidos	84,5	84,0	77,7
Cuota TAA vía Golfo de México	65,8	67,4	67,3
Cuota TAA vía costa oeste de los Estados Unidos	82,5	82,2	76,2
Cuota TAA vía todas las costas de los Estados Unidos	80,7	80,7	75,5

(147) Según las cifras facilitadas por el TAA ⁽⁸¹⁾, las rutas entre Estados Unidos y Europa vía los puertos canadienses representaron el 7,8 % en 1993 (7,8 % dirección oeste y 7,8 % dirección este) del total de las rutas entre Estados Unidos y Europa. Los miembros del TAA estiman que del 80 % al 90 % de estos volúmenes vía los puertos canadienses son transportados por compañías no integrantes del TAA. Por consiguiente, se puede estimar que las cuotas de mercado de los miembros del TAA en el conjunto del mercado considerado fueron del orden del 75 % en 1991 y 1992, y del 65 al 70 % en 1993 (si se utilizan los datos del considerando 146, se llega al 67,5 % en dirección oeste y al 70,4 % en dirección este en 1993).

B. Las compañías independientes del TAA

(148) Según las estadísticas de la FMC ⁽⁸²⁾, las cuotas de mercado de las únicas compañías que permanecieron al margen del TAA fueron en 1992, en lo que respecta a las rutas directas entre Estados Unidos y el norte de Europa, las siguientes:

	(en %)	
	Dirección este-oeste	Dirección oeste-este
Evergreen	7,7	8,1
Lykes Line	6,4	4,0
ICL	2,1	2,5
Atlantic Cargo	3,0	2,2
Star Shipping	0,8	1,1

(149) Estas cifras revelan que la principal compañía independiente no perteneciente al TAA es Evergreen, la segunda compañía naviera de línea del mundo en tamaño y, entre las no integradas en el TAA, la única que cuenta al mismo tiempo con una capacidad importante, recursos financieros necesarios, una presencia comercial en el mercado de referencia y una red mundial que le permite desarrollar sus actividades. En consecuencia, su

capacidad para ejercer cierta presión competitiva sobre el TAA es muy superior a la de las demás compañías no miembros del mismo.

(150) En 1992, Evergreen controlaba entre el 7 % y el 8 % del mercado transatlántico directo, de modo que las demás compañías independientes del TAA se repartían entre el 10 y el 13 % en las rutas vía los puertos estadounidenses.

(151) Evergreen es miembro del Eurocorde Discussion Agreement. Este acuerdo permite la negociación entre Evergreen y los miembros del TAA que también son miembros del EDA (entre ellos los miembros de Neusara y Usanera véanse los considerandos 118 y 123) en torno a numerosas cuestiones, en particular los fletes y las condiciones generales de transporte.

(152) A pesar de la carta de la Comisión citada en el considerando 124, los miembros del TAA que también son miembros del EDA han previsto mantener en vigor este último acuerdo paralelamente al TAA, con objeto de negociar los fletes y otras condiciones de transporte con Evergreen y, en su caso, con otras compañías navieras no miembros del TAA, habida cuenta de que el EDA es un acuerdo abierto a la participación de todas las compañías navieras que lo deseen.

(153) Evergreen ofrece pocos equipamientos especiales («open top», «flat») en el Atlántico, y no constituye una alternativa real al TAA para los cargadores cuyos productos necesitan tales equipamientos.

(154) Evergreen ha estado asociada a numerosos grupos de trabajo creados con vistas a la constitución del TAA; inicialmente estaba previsto que participara en el acuerdo, e intercambió con los futuros miembros del TAA algunas informaciones sobre capacidad disponible.

(155) A pesar de haber permanecido al margen del TAA, Evergreen ha mantenido contactos regulares con algunos de los miembros del acuerdo para debatir las respectivas estrategias, y ha sido ampliamente informada de la política de precios del TAA, con las consecuencias sobre sus tarifas que se exponen en el considerando 215.

⁽⁸¹⁾ Punto 3.44 de la respuesta del TAA del 27. 3. 1994, artículo 85.

⁽⁸²⁾ FMC Statistics, 19. 7. 1993.

- (156) Por su parte, Lykes es una compañía de tamaño considerablemente inferior a Evergreen, que opera principalmente en las rutas entre el norte de Europa y la costa del golfo de Estados Unidos. Asimismo, es miembro de los acuerdos Eurocorde y Gulfway, [...] (83).
- (157) Las demás compañías independientes del TAA que operan en las rutas directas son de dimensión muy inferior, disponen de cuotas de mercado poco significativas en las rutas transatlánticas (salvo, ocasionalmente, en algunos segmentos del mercado) y no siempre pueden ofrecer servicios con la suficiente frecuencia. Por consiguiente, no tienen capacidad para ejercer una presión competitiva real sobre el TAA.
- (158) Las compañías que operan en las rutas vía los puertos canadienses son las siguientes: Cast, Canada Maritime y Balt Canada Line. Según el TAA, estas compañías representan entre el 80% y el 90% del tráfico de o hacia Estados Unidos por los puertos canadienses; juntas, ocuparon en 1993 menos del 8% del tráfico total en el mercado de referencia.
- (159) Las dos primeras, que, por lo tanto, representan cada una de ellas menos del 3% al 4% del mercado considerado, son miembros de la Conferencia sobre las rutas entre Canadá y el norte de Europa, en la que también participan cuatro miembros del TAA (OOCL, POL, ACL, Hapag Lloyd). Este Conferencia es competente sobre las rutas que salen o tienen como destino puntos de Canadá, y no sobre las rutas que salen o tienen como destino Estados Unidos vía los puertos canadienses.
- (160) No obstante, para analizar si Cast y Canada Maritime infringen la normativa sobre competencia en el mercado considerado, ha de tenerse en cuenta la intensa cooperación en materia de tarifas entre estas compañías y cuatro miembros del TAA en la Conferencia sobre el mercado norte de Europa-Canadá. En efecto, es poco probable que estas dos compañías, obligadas a ofrecer tarifas establecidas en común en la conferencia junto con los citados cuatro miembros del TAA para el transporte de contenedores entre puertos del norte de Europa y puertos de Canadá con destino a este país, puedan acordar una actuación radicalmente diferente en la aplicación de tarifas sobre el mismo transporte marítimo, pero para mercancías cuyo origen o destino final fuera Estados Unidos.
- (161) Además, una parte de los volúmenes transportados por Cast y Canada Maritime en el mercado considerado por los puertos de Canadá se basa en el sistema de «merchant haulage»: sólo la parte marítima del transporte está bajo la responsabilidad de los armadores, aunque tales transportes entren

dentro del ámbito de la autoridad de aplicación de tarifas de la Conferencia canadiense, en la que los miembros del TAA son mayoría.

- (162) Por consiguiente, ha de concluirse que las compañías Canada Maritime y Cast, debido a su pertenencia a la Conferencia sobre las rutas hacia el norte de Europa y partir de Canadá, no pueden ejercer una competencia efectiva sobre el TAA en el mercado considerado.
- (163) Este análisis se ve reforzado por los factores que se describen en el apartado 218, que demuestran que existe cierta cooperación entre un miembro del TAA y los dos miembros de la Conferencia canadiense no miembros del mismo con respecto a los precios aplicables al tráfico procedente de Estados Unidos o destinado a este país.
- (164) Por último, la compañía Balt Canada Line dispone de capacidades aun muy inferiores a las de Cast y Canada Maritime; por lo tanto, tiene una cuota de mercado relativamente mínima del mercado considerado.

C. Competencia potencial

- (165) El TAA insiste en la importancia de dos fuentes de competencia potencial (84):
- los transportistas que ya operan en el Atlántico capaces de ampliar su oferta de servicios en contenedor,
 - los transportistas marítimos con contenedores ausentes del Atlántico pero con posibilidades de acceder a él.
- (166) En lo que respecta a la primera fuente de competencia potencial, el TAA se refiere a los transportistas convencionales («break-bulk») y a los que llama especializados («neo-bulk», «roro», «specialised tankers») que operan en el Atlántico, y se apoya en estimaciones del volumen de contenedores que estos transportistas podrían ofrecer si orientaran sus servicios tradicionales hacia servicios en contenedor. No obstante, el TAA no indica a qué coste ni a qué plazo podrían estos transportistas llevar a cabo tal transformación de sus servicios, ni si los servicios transformados serían competitivos desde el punto de vista económico frente a los buques especializados en el transporte de contenedores explotados por los miembros del TAA.
- (167) Ahora bien, las rutas transatlánticas, como las otras dos grandes rutas este-oeste, son muy impor-

(83) [...].

(84) Punto 3.97 y siguientes, respuesta del TAA del 17. 3. 1994, artículo 85.

- tantes, en volumen y están cubiertas por servicios regulares de gran envergadura, hasta el punto de que los mayores operadores mundiales tienen una tendencia generalizada a agruparse para explotarla en común (por ejemplo, los servicios de P&O, Nedlloyd y Sea-Land, o los de NYK, Hapag LLOYD y NOL).
- (168) En estas rutas, para explotar servicios que sean competitivos, hacen falta buques modernos, de tamaño considerable y en cantidad suficiente.
- (169) Por lo tanto, es poco probable que los operadores sin contenedores, incluso ampliando su oferta de transporte de contenedores, puedan ofrecer servicios competitivos frente a los grandes operadores de línea en contenedor.
- (170) Además, de la información facilitada por el TAA parece deducirse que la gran mayoría de los operadores explota sus servicios con frecuencia mensual o bimensual, mientras que, según el TAA, la existencia de un servicio semanal es un factor esencial de calidad de servicio. Del mismo modo, estos servicios sólo cubren un número limitado de puertos del norte de Europa o de Estados Unidos. Por consiguiente, parece que estos servicios, incluso transformados para transportar contenedores, no podrían ejercer una presión competitiva real sobre los servicios de línea en contenedor.
- (171) Esta conclusión se ve confirmada por el siguiente análisis: una competencia potencial tiene efectos económicos en la medida en que, si los precios se elevan por encima del nivel competitivo, pueda esperarse que nuevos competidores accedan rápidamente al mercado considerado. Pero el sistema de tarifas diferenciadas del transporte marítimo hace que ciertas mercancías paguen el transporte mucho más caro (dos, tres o incluso cinco veces más). Los precios de estas mercancías, muy remuneradores, permiten subvencionar el transporte de otras que lo son menos.
- (172) Si la competencia de los transportistas que no operan con contenedores fuera real, como sostiene el TAA, se interesarían en estas mercancías muy remuneradoras, transformarían parcialmente sus buques e intentarían imponer su capacidad y hacerse con esta parte selecta del mercado, de forma que el sistema vigente de tarifas diferenciadas sería muy difícil de mantener. El hecho de que los transportistas atlánticos de mercancías sin contenedor no intervengan prácticamente en el segmento más remunerador del mercado que nos ocupa demuestra claramente que no oponen una competencia potencial efectiva en el mercado del transporte de línea en contenedor.
- (173) La competencia potencial que ejercen los transportistas de línea en contenedor que no operan en las rutas transatlánticas es de índole diferente. Una de las particularidades que con frecuencia resaltan los representantes del sector del transporte marítimo es la movilidad de las flotas y, como consecuencia de ello, la fácil penetración de las rutas por nuevos puntos de entrada. El Reglamento (CEE) n° 4056/86, en su octavo considerando, hace referencia a este factor: «... la movilidad de las flotas, rasgo distintivo de la organización de la oferta en el sector de los servicios de transporte marítimo, ejerce una continua presión de competencia sobre las conferencias, que *por lo general* no tienen posibilidad de eliminar la competencia en relación con una parte considerable de los servicios de transporte marítimo considerados» (cursiva añadida).
- (174) A este respecto, han de tenerse en cuenta, en el presente caso, dos elementos: por un lado, las características específicas de las rutas transatlánticas y, por otro, las características específicas del acuerdo considerado.
- (175) Como ya se ha señalado, las rutas transatlánticas son muy importantes en volumen y, para ser competitivos, los servicios han de ser de gran envergadura, es decir, deben contar con buques modernos, de gran tamaño, especializados en el transporte de numerosos contenedores. Los mayores operadores mundiales se agrupan para explotar estos servicios en común: de los diez servicios regulares del TAA, sólo el de Maersk se explota a título individual; los nueve restantes funcionan sobre la base de acuerdos de agrupación de buques y de reparto de capacidades.
- (176) En estas rutas, aunque es fácil poner en funcionamiento los buques, son pocos los que pueden ejercer una competencia potencial efectiva, porque sólo algunos grandes armadores mundiales, o grandes agrupaciones de armadores, pueden aportar capacidades adaptadas y suficientes para ejercer una competencia real.
- (177) No obstante, entre este reducido grupo de grandes armadores mundiales ausentes del tráfico transatlántico, casi todos están estrechamente vinculados a determinados miembros del TAA en la prestación de servicios en otras rutas. En el Anexo III se presenta una lista no exhaustiva de los acuerdos en los que participan los mayores operadores mundiales de las otras grandes rutas este-oeste (transpacífica y Europa-lejano Oriente) ajenos al TAA.
- (178) Más concretamente, la participación de casi todos los operadores en los acuerdos de estabilización EATA y TSA, similares al TAA en términos de

congelación de capacidades, muestra la tendencia que tienen estas empresas a celebrar este tipo de acuerdos en las rutas en las que operan. También muestra que a estos operadores les conviene no oponer una competencia que pueda poner en peligro el equilibrio de los acuerdos tipo TAA que existen en el mundo (véase el artículo «Lloyd's List» citado en el Anexo II).

- (179) Por otro lado, la naturaleza del TAA es distinta a la de una conferencia, en cuanto que permite mantener artificialmente excesos de capacidad inútiles en las rutas y ofrece un marco flexible de negociación de precios.
- (180) La competencia potencial no se hace efectiva salvo que exista una amenaza real al acceso de nuevos operadores; es decir, ha de considerarse si un nuevo operador que entre en el mercado tiene posibilidades razonables de obtener beneficios y de no soportar gastos excesivos en caso de salir de él. Al mantener el exceso de capacidad en las rutas transatlánticas elevando al mismo tiempo las tarifas, el TAA crea unas condiciones en las cuales la llegada de nuevas capacidades en cantidad suficiente para ejercer una competencia real podría agravar el exceso de capacidad y provocar una caída rápida de los precios a niveles que impedirían obtener beneficios, como consecuencia de lo cual las actividades del nuevo operador no serían rentables.
- (181) De este modo, la congelación de las capacidades permite reducir el estímulo a penetrar en un mercado que incluso sea momentáneamente rentable; por lo tanto, limita la presión de la competencia potencial. Gracias al CMP, los miembros del TAA ocupan una posición de considerable fuerza en el mercado, y, por este motivo, pueden ejercer presiones para desmotivar a los posibles competidores.
- (182) La otra condición necesaria para que la competencia potencial sea efectiva es que el armador que tenga previsto acceder al mercado sea también capaz de salir de él sin perder demasiado dinero. Pero, para un gran armador, la retirada de una ruta principal como la transatlántica perjudica su reputación comercial y afecta significativamente a su situación competitiva en otras rutas. Además, tal retirada merma sus posibilidades futuras de regresar si la demanda se restablece. Por consiguiente, los costes de salida de un mercado pueden reducir el estímulo de un armador a la hora de adoptar la decisión de acceder rápidamente a un nuevo mercado.
- (183) Además, en contraste con las conferencias exentas, el TAA es un acuerdo que proporciona un marco de fijación de precios lo suficientemente flexible para integrar a compañías independientes y a nuevos operadores.
- (184) Por todo ello, queda reducida la posibilidad de que un armador independiente y ajeno al TAA venga a aportar nuevas capacidades en un volumen significativo; la estructura del TAA incrementa la probabilidad de que los armadores interesados en las rutas transatlánticas traten de hacerlo a través del TAA, repartiéndose las capacidades con los operadores ya presentes en ese mercado.
- (185) Esto es precisamente lo que hicieron dos grandes armadores asiáticos, NYK y NOL, que, en marzo de 1993, accedieron a las rutas transatlánticas a través de un servicio común con Hapag Lloyd, dentro del TAA. Este tipo de operación no puede ejercer una competencia nueva y efectiva para el TAA.
- (186) Por último, dos armadores mexicanos, que ya operaban en el Atlántico, se unieron al TAA en abril de 1993 poniendo en marcha otro servicio común con Hapag Lloyd.
- (187) Todos estos factores permiten analizar con precaución el concepto de competencia potencial sobre el tráfico transatlántico, y sirven para explicar en parte por qué las alzas introducidas por el TAA en enero de 1993 y el descontento provocado entre los clientes de los transportistas marítimos no han traído como consecuencia, hasta el momento, la entrada en el mercado de nuevos operadores de línea en contenedor que ejerzan una competencia real sobre el TAA.
- (188) Si bien es cierto que, aunque las particularidades del tráfico transatlántico mitigan considerablemente las repercusiones de la competencia potencial sin eliminarlas completamente, no lo es menos que han de evaluarse también las posibilidades de acceso a las rutas entre el norte de Europa y Canadá, que podrían tener repercusiones sobre determinados segmentos del mercado de referencia. En cambio, la entrada de nuevos operadores en las rutas que enlazan el Mediterráneo con Estados Unidos no podría ejercer una presión real sobre el mercado de referencia.

III. REPERCUSIONES DEL ACUERDO

- (189) Los miembros del TAA han modificado sustancialmente la estructura de los precios del transporte marítimo de línea en el Atlántico y, simultáneamente, han provocado alzas importantes en el nivel general de las tarifas de fletamento.

A. *Repercusiones sobre la estructura de los precios*

- (190) Hasta la entrada en vigor del TAA, las relaciones comerciales estaban articuladas del modo descrito en los apartados 78 y 80.
- (191) En concreto, los precios de los contratos de servicios podían incluir los tramos de transporte terrestre, los Container Service Charges (CSC), el transporte marítimo propiamente dicho, los Terminal Handling Charges (THC), el Currency Adjustment Factor (CAF), el Bunker Adjustment Factor (BAF), y otros cánones.
- (192) No se imponía ningún límite al volumen mínimo al que se comprometían los cargadores para poder celebrar un contrato de servicios; había contratos de servicios por volúmenes anuales tan reducidos como 20 Twenty Foot Equivalent Unit (TEU), que equivalen a 20 contenedores de 20 pies o a 10 de 40 pies.
- (193) Por último, el precio facturado variaba en función de la naturaleza de la mercancía transportada, y se fijaba sobre la base de unos baremos bastante complejos.
- (194) La entrada en vigor del TAA ha obligado a sus miembros a modificar profundamente la estructura de las tarifas aplicables a las rutas transatlánticas⁽⁸⁵⁾.
- (195) En primer lugar, las categorías de productos han sido remodeladas, y las correspondientes tarifas han sido desglosadas en 26 clases⁽⁸⁶⁾. Las propias tarifas han sido modificadas, pero al haber cambiado la estructura, es necesario efectuar un análisis caso por caso para determinar la importancia de los aumentos.
- (196) En segundo lugar, los contratos de servicios de los miembros del Comité de contratos, que reúne a la mayoría de los miembros del TAA, los negocian conjuntamente los miembros del Comité y, en la mayoría de los casos, son propuestos a los clientes a través de la secretaría del TAA. Esta secretaría elabora propuestas de contratos de servicios precisando, según los casos, los volúmenes que uno u otro de sus miembros van a transportar⁽⁸⁷⁾. Los armadores que no son miembros del Comité de contratos pueden participar caso por caso en un contrato del Comité de contratos, y pueden negociar por separado⁽⁸⁸⁾.
- (197) En tercer lugar, los miembros del TAA, en su conjunto, no aceptan más contratos de servicios por volúmenes anuales inferiores a 250 TEU⁽⁸⁹⁾, y,

por consiguiente, obligan a los cargadores que se encuentran por debajo de esta barrera a pagar generalmente la tarifa⁽⁹⁰⁾, que es más cara que un contrato de servicios.

- (198) En cuarto lugar, a partir de ahora los contratos de servicios se proponen de acuerdo con el siguiente desglose:
- transporte puerto a puerto,
 - CAF,
 - THC,
 - CSC,
 - transporte terrestre.
- (199) La principal diferencia con respecto al sistema precedente es que los armadores ya no garantizan el importe de los recargos (CAF, THC, CSC, transporte terrestre) y, en cambio, indican que estos valores pueden ser objeto de modificación durante la vigencia del contrato de servicios⁽⁹¹⁾
- (200) En quinto lugar, la fijación de las tarifas en función de los puertos ha cambiado: los puertos de Escocia, del norte de Inglaterra y de Dinamarca pierden su calidad de «Base Port», y las rutas que pasen por ellos están sujetas a un canon adicional («Arbitrary or range additionals»)⁽⁹²⁾.

B. *Repercusiones sobre las tarifas*

- (201) Uno de los objetivos del TAA en otoño de 1992 era elevar las tarifas, antes del 1 de enero de 1993, entre [...] dólares USA por contenedor de 20 pies y entre [...] dólares USA por contenedor de 40 pies⁽⁹³⁾.
- (202) Habida cuenta de la complejidad y la variedad de los cambios introducidos, la influencia del TAA sobre los precios sólo puede ser analizada caso por caso.
- (203) Cuando se elevaron las tarifas en diciembre de 1992 y enero de 1993, se propusieron a los cargadores aumentos muy significativos, que en general oscilaban entre el 30 % y el 100 %, pero que en un caso alcanzaron el 175 %.
- (204) Además, el TAA trató de imponer aumentos muy importantes en plazos especialmente breves si se tienen en cuenta las costumbres del sector. Por ejemplo, los cargadores [...] denunciaron a la

⁽⁸⁵⁾ Véase TAA 1993 Revenue Programme, TAA meeting, 4. 9. 1992.

⁽⁸⁶⁾ Véase TAA Tarifs, 4. 11. 1992.

⁽⁸⁷⁾ Véase la propuesta del TAA a [...] del 6. 11. 1992, y las propuestas a [...] del 13. 11. 1992 y del 26. 10. 1992.

⁽⁸⁸⁾ Véase la propuesta del TAA del 25. 11. 1992 a [...].

⁽⁸⁹⁾ Este límite ha sido reducido a 200 TEU en 1994.

⁽⁹⁰⁾ Véase la propuesta de Hapag Lloyd a [...] del 4. 12. 1992.

⁽⁹¹⁾ Véase

— Carta de [...] del 4. 12. 1992.

— Propuesta del TAA a [...] del 6. 11. 1992.

— Propuesta del TAA a [...] del 13. 11. 1992.

⁽⁹²⁾ Véanse las actas del Gulfway meeting, del 8. 10. 1992.

⁽⁹³⁾ Véase TAA 1993 Revenue Programme.

Comisión las condiciones y los plazos en que les fueron impuestos los aumentos del TAA ⁽⁹⁴⁾.

- (205) Como consecuencia de las denuncias de los cargadores y de la apertura del procedimiento contra el TAA por parte de la Comisión, algunas de estas propuestas fueron revisadas a la baja, pero las cifras definitivas son mucho más elevadas que las de 1992.
- (206) El TAA ha indicado ⁽⁹⁵⁾ la evolución, desde 1989, de las tarifas aplicables a las mercancías que representan algo menos del 40 % del volumen de tráfico en dirección oeste, con el fin de mostrar que los aumentos con respecto a 1992 suponían simplemente una vuelta a los niveles de 1989.
- (207) No obstante, con respecto a las mercancías que se citan a continuación, los aumentos introducidos en 1993 con respecto a 1992 son los siguientes:

Evolución 1993/1992

Cerveza [..]	[..]
Productos químicos [..]	[..]
Papel	[..]
Licores [..]	[..]
Piezas automóvil	[..]
Cables de acero	[..]
Neumáticos [..]	[..]

- (208) Además, en su respuesta al pliego de cargos presentado por la Comisión, del 14 de abril de 1993, el TAA indicó que los aumentos, para determinados cargadores y determinados productos, pueden alcanzar las siguientes cifras:
[..]
- (209) Algunos cargadores a quienes se propusieron aumentos muy significativos pudieron encontrar alternativas por el Mediterráneo o a través de algunas compañías competidoras del TAA; pero, en general, las tarifas aplicadas eran también muy elevadas (véanse, por ejemplo, los considerados 215, 218 y 219).
- (210) De estas cifras parece derivarse que el TAA logró imponer un aumento generalizado y muy significativo de los fletes en el sentido Europa/Estados Unidos. Aun suponiendo que estos aumentos fueran necesarios para compensar las pérdidas y vol-

ver a niveles anteriores, como alegaron los miembros del TAA, no ha de olvidarse que provocaron una modificación sustancial del mercado con repercusiones significativas.

- (211) Para 1994, el TAA ha anunciado nuevos aumentos con respecto a 1993 en las rutas en dirección oeste, que oscilan entre 40 y 160 dólares USA por TEU.

C. Efectos sobre el mercado

- (212) Lógicamente, estos considerables aumentos han provocado serias repercusiones sobre las rutas transatlánticas directas y sobre los mercados vecinos.
- (213) Los cargadores, a los que en 1992 se les anunciaron tarifas mucho más elevadas por parte del TAA, con plazos de preaviso relativamente breves, han tratado de buscar alternativas.
- (214) Las escasas compañías independientes han podido de este modo beneficiarse del choque provocado por la operación del TAA, cuya finalidad es aumentar sus cuotas de mercado elevando al mismo tiempo de forma significativa sus tarifas. Evergreen (de Taiwán), en particular, ha pasado de una cuota de mercado del 7 % en el tráfico directo dirección oeste en el primer trimestre de 1992 al 13,8 % en el primer trimestre de 1993 ⁽⁹⁶⁾.
- (215) Al mismo tiempo, Evergreen modificó sus baremos en respuesta a las evoluciones del TAA, e introdujo aumentos comparables aunque ligeramente inferiores a los del TAA con el fin de salvaguardar su situación competitiva.
- (216) Por su parte, el TAA sufrió cierta pérdida de su cuota de mercado en las rutas en dirección oeste. Los miembros del TAA se encontraron en el primer trimestre de 1993 con una cuota del 71 %, frente al 78 % registrado en el mismo período de 1992 ⁽⁹⁷⁾.
- (217) En cuanto al tráfico a través de Canadá, que puede ejercer cierta competencia en determinados segmentos del mercado, la Comisión dispone de elementos que muestran la existencia de cierta cooperación entre el TAA y la Conferencia canadiense que puede limitar aún más los efectos reales sobre la competencia en las rutas a través de Canadá.
- (218) Uno de los miembros del TAA ha facilitado ⁽⁹⁸⁾ a los dos miembros de esta Conferencia que no

⁽⁹⁴⁾ Véanse
— cartas de [..] al TAA de 20. 11. 1992 y al CNUT de 14. 12. 1992,
— carta de [..] a la FMC de 7. 12. 1992,
— carta de [..] al BSC de 27. 1. 1993,
— carta a [..] de 13. 11. 1992,
— carta del TAA a [..] de 3. 12. 1992.

⁽⁹⁵⁾ Respuesta del TAA al pliego de cargos relativo a las medidas provisionales, 24. 5. 1993.

⁽⁹⁶⁾ JOC/Piers, recogido en la respuesta del TAA al pliego de cargos relativo a las medidas provisionales, 24. 5. 1993, p. 46.

⁽⁹⁷⁾ JOC/Pies, recogido en la respuesta del TAA al pliego de cargos relativo a las medidas provisionales, 24. 5. 1993, p. 46.

⁽⁹⁸⁾ Véase el fax de [..].

pertenecen al TAA los pormenores de los cambios introducidos en las estructuras de las tarifas y en los métodos de cálculo utilizados por el TAA para los aumentos previstos al 1 de enero de 1993. Esa transmisión tuvo lugar con la suficiente antelación a la entrada en vigor de las nuevas tarifas para que la Conferencia canadiense pudiera adoptar medidas similares. La Conferencia canadiense anunció también a los cargadores unos baremos nuevos, una modificación del sistema de fijación de las tarifas de los puertos, y aumentos considerables de las tarifas de los contratos de servicios. Las condiciones eran muy similares a las propuestas por el TAA, y su entrada en vigor se fijó para el 1 de febrero de 1993 ⁽⁹⁹⁾.

(219) Los efectos del TAA también se hicieron sentir en las rutas mediterráneas: la Conferencia SEUSA sobre las rutas a partir del Mediterráneo refundió sus tarifas a la manera del TAA e introdujo una serie de aumentos significativos. Hay que señalar que 4 de los 8 miembros de esta conferencia pertenecen también al TAA (Maersk, Nedlloyd, P&O y Sea-Land).

(220) Las rutas mediterráneas también se beneficiaron de los aumentos del TAA, porque el tráfico hacia Estados Unidos aumentó en un 14% entre los primeros trimestres de 1992 y 1993, mientras que el aumento fue del 9% por los puertos del norte de Europa. En efecto, en respuesta a los aumentos introducidos por el TAA, algunos cargadores, más especialmente los que están establecidos en el sur de Francia, decidieron desviar sus cargamentos, total o parcialmente, hacia los puertos mediterráneos. No obstante, esta alternativa sigue siendo inaccesible para la gran mayoría de los cargadores del norte de Europa afectados por las medidas del TAA.

(221) Según los datos de que dispone la Comisión, para la gran mayoría de los cargadores, durante el año 1993, el tráfico no ofrecía alternativas reales al TAA en la medida en que algunos independientes que operan en estas rutas habían llegado al límite de sus capacidades y no podían aceptar nuevas demandas de transporte por parte de usuarios.

D. Los efectos del «Capacity Management Program»

1. Justificación del CMP presentada por el TAA

(222) En su notificación del acuerdo, los miembros del TAA explicaron que el CMP tenía como finalidad responder al problema del desequilibrio entre las

direcciones este y oeste y del consiguiente exceso de capacidad de las rutas en dirección oeste. Por este motivo, el CMP sólo se había puesto en marcha en las rutas hacia el oeste, aunque los miembros del TAA se reservaran en el acuerdo la posibilidad de ampliar su ámbito de aplicación a las rutas en dirección inversa.

(223) En su respuesta del 17 de marzo de 1994, los miembros del TAA ofrecieron las siguientes explicaciones:

— uno de los objetivos del TAA era racionalizar las rutas mediante la retirada física del exceso de capacidades,

— el CMP era indispensable para el desarrollo de dicho programa de racionalización,

— además, el CMP servía para responder a los problemas de desequilibrios este-oeste, de fluctuaciones estacionales de la demanda y de exceso de capacidad cíclico.

(224) En los hechos, cada una de las justificaciones se tropieza con las siguientes dificultades:

2. Racionalización del tráfico

(225) Respecto a la racionalización mediante la retirada física de capacidad, la Comisión ha podido comprobar:

a) La racionalización como objetivo del TAA

(226) Respecto a la racionalización de tráfico mediante la retirada física de capacidad, el TAA se refiere en su respuesta de 17 de marzo de 1994 a un documento fechado el 13 de enero de 1992 para demostrar que esta racionalización era uno de los objetivos del TAA.

(227) Este documento no fue puesto en conocimiento de la Comisión por los miembros del TAA, sino que aquélla lo encontró en los locales de un armador independiente con motivo de una visita de comprobación. En general, el TAA no presentaba en un principio la racionalización del tráfico como un objetivo del acuerdo; tampoco cuando, en agosto de 1992, el TAA fue notificado a la Comisión.

(228) Los miembros del TAA jamás informaron a la Comisión, ni en la notificación ni durante el procedimiento, que tuvieran previsto un programa de racionalización de las rutas. La Comisión fue informada *a posteriori* de las medidas de racionalización adoptadas por algunos miembros del TAA.

⁽⁹⁹⁾ Véase el artículo «la route du Canada plus chère», Lloyds Anverso, 16. 1. 1993.

(229) No sólo no fue notificado a la Comisión ningún acuerdo entre los miembros del TAA con el fin de emprender una retirada física de capacidades, sino que los miembros del TAA precisaron en su notificación de 28 de agosto de 1992 que uno de los objetivos del TAA era evitar tal retirada:

«(U)nder the agreement, there is no provision relating to the physical withdrawal of capacity, (. . .)» ⁽¹⁰⁰⁾.

«That regulation (of excess capacity, provided by the TAA) nevertheless ensures: (. . .) that no existing capacity is withdrawn permanently from the market» ⁽¹⁰¹⁾.

(230) Por otro lado, el texto del acuerdo relativo al CMP no establece un vínculo entre congelación y retirada física de las capacidades. La función de los comités encargados del seguimiento del CMP no es hacer recomendaciones en materia de racionalización y, caso de aumentar el exceso de capacidad, los ajustes previstos en el acuerdo hablan de congelación de la misma, pero no de programas de racionalización.

Finalmente, el programa de congelación de la capacidad notificado a la Comisión se refiere a un índice de congelación constante del orden del 20 % durante dos años (véase considerando 244), lo que demuestra que los miembros del TAA no tenían, en el momento de la notificación, un programa de retirada de la capacidad, porque de otro modo hubiera sido tomado en cuenta en el programa de congelación. Sólo fue después, al llevar a cabo algunos de los miembros del TAA una cierta retirada de capacidad, cuando se modificó el programa de congelación de la capacidad (véase considerando 246).

(231) Todo esto lleva a pensar que la racionalización de la capacidad no era considerada por los miembros del TAA como uno de los objetivos importantes del acuerdo, e incluso que aquéllos no instauraron el acuerdo con el objeto de racionalizar el tráfico mediante una retirada sustancial de capacidad.

b) *El CMP, medio necesario para la racionalización*

(232) Por otro lado, el TAA explica en su respuesta de 17 de marzo de 1994 que el CMP es un medio necesario para llevar a cabo una racionalización del tráfico mediante una retirada de capacidades.

(233) En primer lugar, la Comisión no está convencida de que la introducción de cuotas de venta como el

CMP sea, en general, necesaria para llevar a cabo una reducción del exceso de capacidad de la oferta. Al contrario, estas cuotas permiten en general el mantenimiento del exceso de capacidad en detrimento de clientes y consumidores ⁽¹⁰²⁾.

(234) En segundo lugar, de las explicaciones del TAA y de la evolución del tráfico se desprende que las retiradas físicas de capacidad pueden llevarse a cabo, y lo han sido en el pasado, gracias a acuerdos de intercambio o de fletamento de espacio entre un pequeño número de armadores (entre dos y cuatro) ⁽¹⁰³⁾.

(235) Esto es precisamente lo que explica el TAA en una respuesta del 15 de julio de 1993 a una pregunta de la Comisión referida justamente a los vínculos entre el TAA y las medidas de racionalización adoptadas. Sobre este punto, el TAA se limita a precisar que un marco de cooperación, especialmente en materia de tarifas, facilita la aplicación de estos acuerdos de intercambio de espacio entre determinados miembros. En esta respuesta no se hace referencia al CMP.

(236) Por último, en su respuesta del 24 de mayo de 1993 al pliego de cargos relativo a las medidas provisionales (Anexo 6), el TAA presentó las distintas medidas de racionalización adoptadas por los armadores entre 1987 y 1993; es decir, tanto antes como después de la entrada en vigor del TAA. Se hizo referencia a las decisiones individuales de los armadores o a acuerdos de intercambio de capacidades, entre un número limitado de armadores, pero en ningún caso a una decisión concertada del conjunto de los miembros del TAA.

(237) En su respuesta de 17 de marzo de 1994, el TAA explica que el CMP es necesario para la racionalización porque garantiza el mantenimiento de las cuotas de mercado de los operadores que retiran buques. En primer lugar, el mantenimiento de las cuotas de mercado de todos los operadores, incluso de los que llevan a cabo una racionalización de los servicios, no es *a priori* una condición necesaria para la regulación de la oferta y la demanda; especialmente, los acuerdos de reparto de capacidades citados anteriormente permiten que los operadores que retiran buques mantengan una explotación comercial y, consiguientemente, su cuota de mercado, independientemente del CMP. Este argumento del TAA no parece estar fundado.

⁽¹⁰⁰⁾ Notificación del TAA, 28. 8. 1992, p. 3.

⁽¹⁰¹⁾ Carta del TAA del 14 de agosto de 1992 a la Comisión, que figura también en el Anexo 2 de la notificación del TAA del 28. 8. 1992.

⁽¹⁰²⁾ Véase el XII Informe de la Comisión sobre política de la competencia, 1982, p. 44.

⁽¹⁰³⁾ El acuerdo TAA notificado prevé la posibilidad de estos acuerdos de intercambio o fletamento de espacio (véase considerando 24). Sin embargo, el TAA no notificó, de acuerdo con las normas en vigor, ningún acuerdo específico de racionalización de la capacidad mediante este tipo de intercambio o fletamento de espacio.

(238) Por todo ello, no parece que el TAA (y, en particular, el CMP) haya sido un medio necesario para racionalizar el tráfico mediante la retirada física de capacidades.

(239) En cuanto a los demás argumentos justificativos que se han avanzado en torno al CMP, y que trataban de los desequilibrios este-oeste, de las fluctuaciones estacionales y del exceso de capacidad cíclico, han de tomarse en consideración los siguientes factores:

3. Desequilibrios entre ambos sentidos del tráfico

(240) El TAA justifica la sola existencia del CMP en el segmento de las rutas en dirección oeste alegando un desequilibrio del orden del 10% en 1991 (véanse considerandos 93 y 94). Ahora bien, ya se ha visto que este desequilibrio era habitual en el transporte marítimo de línea, y que incluso se situaba por debajo de niveles anteriores y de otras rutas. Por sí mismo, este argumento no justifica la introducción de un instrumento para limitar la oferta por encima del 20%.

(241) Pero también se ha indicado que este desequilibrio se atenuó desde 1992 y desapareció en 1993 (véase considerando 95). Al contrario, el desequilibrio se invirtió; el volumen del tráfico en dirección oeste sobrepasó respectivamente en un 14% y en un 37% a las rutas hacia el este en los trimestres segundo y tercero de 1993.

(242) Es difícil comprender el interés económico que puede tener el CMP en las rutas hacia el oeste únicamente. El surgimiento de un desequilibrio en detrimento de las rutas hacia el este en 1993 no ha provocado hasta el momento la introducción de un CMP. La justificación del CMP por la existencia de un desequilibrio este/oeste parece insuficiente en lo que respecta a 1991 y 1992, e inaceptable en lo que respecta a 1993.

4. Fluctuaciones de temporada

(243) Si el CMP estuviera destinado a hacer frente a las fluctuaciones estacionales de la demanda, que, según el TAA, no podían complementarse con fluctuaciones correspondientes de las capacidades existentes, el nivel de congelación de las capacidades debería seguir la evolución estacional de la demanda.

(244) Según el TAA, en las rutas hacia el oeste la demanda es, por tradición, más débil en el primer trimestre y más fuerte en el cuarto. Sin embargo, el nivel de congelación de las capacidades impuesto inicialmente por el TAA (según los datos facilitados a la Comisión en la notificación del TAA del 28 de agosto de 1992) era, por trimestres a partir de la entrada en vigor del acuerdo, el siguiente:

primer período: [...]
segundo período: [...]
tercer período: [...]
cuarto período: [...]
quinto período: [...]
sexto período: [...]
séptimo período: [...]
octavo período: [...]

(245) De este modo, el programa inicial de gestión de capacidades de ningún modo tenía la finalidad de responder a las fluctuaciones estacionales de la demanda.

(246) Posteriormente el programa de gestión de las capacidades ha sido revisado por el TAA, quizá debido a la evolución favorable de los volúmenes o las reducciones de la capacidad real. El 16 de junio de 1993, el TAA facilitó el programa siguiente⁽¹⁰⁴⁾:

primer período: [...]
segundo período: [...]
tercer período: [...]
cuarto período: [...]
quinto período: [...]
sexto período: [...]
séptimo período: [...]
octavo período: [...]

(247) Tampoco en este caso sigue el programa una evolución de carácter estacional. Por lo tanto, no parece que el TAA sea un instrumento destinado a responder a las fluctuaciones estacionales de la demanda.

5. Exceso de capacidad cíclico

(248) En el apartado 87 se ha indicado que, desde 1990, se ha impuesto la tendencia a una reducción de la oferta (-2,4% en dirección oeste entre 1990 y 1992). Entre el 1 de septiembre de 1992 y el 1 de enero de 1994, algunos miembros del TAA, al margen del acuerdo propiamente dicho, llevaron a cabo una retirada o una racionalización de la capacidad, lo que llevó a una reducción de la capacidad total del TAA que se situó en torno al [...] ⁽¹⁰⁵⁾.

(249) Según los datos de que dispone la Comisión, entre 1991 y 1993, las capacidades del segmento transatlántico pudieron caer varios puntos.

(250) En cuanto a la demandada, parece que el volumen del tráfico en dirección oeste aumentó en un 9,1%

⁽¹⁰⁴⁾ Respuesta del TAA de 16. 6. 1993 a una solicitud de información, Anexo 3.

⁽¹⁰⁵⁾ Apartado 2-36, respuesta del TAA del 17. 3. 1994, artículo 85.

entre 1991 y 1992, y en un 11 % entre 1992 y 1993, lo que supone un aumento del orden del 20 % en el período 1991-1993.

- (251) De este modo, si el tráfico transatlántico en sentido oeste experimentó una baja en 1991, los volúmenes ya se habían recuperado ampliamente en 1992, y en 1993 alcanzaron un nivel sin precedentes desde hacía siete años⁽¹⁰⁶⁾. El TAA no explica cómo se puede calificar esta situación como de exceso de capacidad cíclico.
- (252) Por otro lado, el exceso de capacidad era ya en 1991 del 30 %. Con un alza de los volúmenes del 20 % entre 1991 y 1993 y una baja correlativa de la capacidad, la Comisión no comprende cómo, en 1993, el exceso de capacidad puede calificarse de cíclico.
- (253) Por lo tanto, no está probado que el CMP sea un instrumento destinado a hacer frente a un exceso de capacidad cíclico.

6. Conclusión sobre el CMP

- (254) A la luz de todos los elementos expuestos, el CMP, tal y como funciona en la actualidad, no parece ser un medio puntual para responder a una situación de crisis motivada por un desequilibrio entre las direcciones este y oeste y por el exceso de capacidad en las rutas hacia el oeste, ni siquiera para permitir la racionalización del tráfico; más bien parece tratarse de un instrumento destinado a mantener artificialmente capacidades inútiles y a elevar artificialmente los fletes en las rutas en dirección oeste.
- (255) Esto es, precisamente, lo que anticipaba en 1992 el informe Drewry, que, basándose en la hipótesis de un CMP mantenido en las rutas hacia el oeste, prevé la siguiente evolución del promedio de tarifas:

(en dólares USA-por TEU)

Año	Dirección oeste Westbound	Dirección este Eastbound
1992	700	800
1993	850	875
1994	1 100	925

Fuente: Drewry, diciembre de 1992, p. 117.

- (256) De este modo, el CMP exclusivamente en el sentido oeste no parece estar justificado si se conside-

ran los datos económicos del tráfico. Permite elevar artificialmente los precios del transporte marítimo de Europa hacia Estados Unidos e impone costes suplementarios a las empresas europeas que exportan a este último país.

- (257) Algunos de los argumentos justificativos del CMP esgrimidos por el TAA respecto a 1993 serían aplicables, como mucho, al tráfico desde Estados Unidos hacia Europa, pero en ningún caso en sentido inverso.

E. La flota europea

- (258) Uno de los factores aducidos por los miembros del TAA para justificar su acuerdo es la defensa de la flota europea, dado que, según ellos, los primeros armadores que sufrirían las consecuencias de su prohibición por parte de la Comisión serían los europeos.
- (259) La parte de la flota de línea mundial que pertenece a navieras europeas está en claro descenso desde hace muchos años; la de las asiáticas, por el contrario, ha aumentado enormemente. Entre las 20 principales compañías de línea mundiales existentes en 1992, seis eran europeas y explotaban un 27,6 % de la capacidad, mientras que la mayor cuota de mercado la tenían las navieras asiáticas, con nueve miembros y un 48,2 % de la capacidad explotada⁽¹⁰⁷⁾.
- (260) En las rutas transatlánticas, las compañías europeas han conservado una cuota de mercado algo más importante: en 1992, las compañías comunitarias representaban cerca del [...] del volumen del TAA⁽¹⁰⁸⁾, es decir, cerca del [...] del volumen total del tráfico transatlántico. Si se tienen en cuenta las compañías europeas no comunitarias, las compañías europeas en su conjunto representaban en 1992 cerca del [...] del volumen del TAA, o sea, cerca del [...] del volumen total del tráfico transatlántico.

- (261) Por lo tanto, las navieras europeas están en una posición relativamente mejor en el Atlántico Norte que en el resto del mundo. La principal ventaja que proporciona el TAA a estas compañías es la elevación de tarifas impuesta y, correlativamente, la disminución o eliminación de las pérdidas sufridas en 1992 en este mercado. No obstante, incluso si las compañías comunitarias pueden extraer beneficios de la elevación de las tarifas, no se benefician ni más ni menos que las extracomunitarias miembros del acuerdo, que ya son diez de los quince miembros del TAA y reúnen aproximadamente [...] de la capacidad total de éste. A este respecto,

⁽¹⁰⁶⁾ Véase cuadro 8, p. 26, de la respuesta del TAA del 17. 3. 1994, artículo 85.

⁽¹⁰⁷⁾ Containerisation International, agosto de 1992, p. 38.

⁽¹⁰⁸⁾ Véase la respuesta del TAA a una solicitud de información, 15. 7. 1993, cuadros 9 y 10.

ha de subrayarse que desde su entrada en vigor, el TAA ha acogido a cuatro compañías, todas ellas extracomunitarias.

- (262) Por otro lado, las compañías que se benefician más de la situación creada por el TAA son las pocas navieras independientes, que aumentan sus cuotas de mercado elevando al mismo tiempo sus tarifas. Se trata principalmente de Evergreen (Taiwán) y, en menor medida, Lykes (Estados Unidos), Atlantic Cargo (Suecia) y ICL (Estados Unidos) (véase considerando 448).
- (263) Las repercusiones del TAA para las navieras comunitarias es bastante compleja: por un lado, ha contribuido a reducir o eliminar sus pérdidas en este mercado; por otro, ha beneficiado igualmente a las compañías extracomunitarias miembros del Acuerdo. Sus efectos han sido aún más positivos para las extracomunitarias ajenas al TAA que operan en el Atlántico (véase considerando 262). Además, desde la entrada en vigor del Acuerdo, las compañías comunitarias han visto reducirse sus cuotas de mercado. Por último, el TAA no tiene como objetivo una reestructuración que garantice a largo plazo la competitividad de la flota europea. Al contrario, la subida de los fletes y la congelación de las capacidades han mejorado temporalmente la rentabilidad de las compañías europeas que operan en el Atlántico, sin por ello proporcionarles un mayor dominio de los costes o una mejora duradera de su posición competitiva, especialmente a las más débiles en este sentido. Tal y como funciona en la actualidad, difícilmente puede ser considerado un instrumento eficaz y duradero de protección o defensa de la flota comunitaria.

IV. LAS DENUNCIAS

- (264) La Comisión ha recibido denuncias de las siguientes partes:

- Port of [...] Authority (13 de octubre de 1992),
- [...], Union Professionnelle [...] pour l'Importation de denrées alimentaires (13. 10. 1992),
- el Comité de los transitarios de los puertos del Mar del Norte (19 de octubre de 1992) apoyado por una carta de la Fédération française des organisateurs commissionnaires de transport (FFOCT) (19 de marzo de 1993),
- el Consejo de los cargadores europeos (ESC) (4 de noviembre de 1992), apoyado por una carta del Consejo de los cargadores alemanes (DSVK) el 26 de noviembre de 1992,
- [...] (30 de noviembre de 1992),

— el Consejo de los cargadores franceses (CNUT) (18 de diciembre de 1992),

— el Consejo de los cargadores británicos (BSC) (21 de diciembre de 1992); apoyado por cartas de la Asociación de los exportadores irlandeses el 1 de febrero de 1993 y el 9 de febrero de 1993,

— el Consejo de los cargadores españoles (16 de marzo de 1993),

— la compañía transitaria [...] (19. 4. 1993),

— BIFA, British International Freight Association (28. 4. 1993),

— CLECAT, Comité de Liaison Européen des Commissionnaires et Auxiliaires de Transport (25. 5. 1993),

— The National Industrial Transportation League (19. 7. 1993).

- (265) El puerto de [...] (Port of [...] Authority) denuncia la imposición de impuestos suplementarios («range additionals», véase considerando 200) a los puertos daneses de [...].

- (266) El Comité de transitarios de los puertos del Mar del Norte, el Clecat y la FFOCT denuncian que las tarifas de fletamento acordadas en común incluyen los gastos de puerto y de transporte terrestre, mientras que a tales conceptos no se les aplica ninguna exención conforme al apartado 3 del artículo 85 del Tratado.

- (267) La sociedad [...], compañía transitaria de medianas dimensiones, denuncia que el TAA le aplica condiciones discriminatorias con respecto a las condiciones otorgadas a los principales transitarios (tarifas entre el 30 y el 40 % más caras).

- (268) BIFA, asociación de transitarios británicos, denuncia las condiciones discriminatorias aplicadas por el TAA a los transitarios del Reino Unido, y considera estas prácticas un abuso de posición dominante.

- (269) El ESC afirma que el TAA no es una conferencia y que no reúne los requisitos del apartado 3 del artículo 85 del Tratado. El 6 de enero de 1993, pidió a la Comisión que adoptara medidas provisionales contra el TAA. El DSVK denuncia la fijación de fletes en el sector del transporte terrestre y del programa de gestión de capacidades, que las reduce artificialmente sin disminuir los costes.

- (270) [...] denuncia la negativa a negociar por parte del TAA, la imposición de tarifas injustificadas desde el punto de vista económico, el aumento súbito y significativo de las tarifas que ponen el peligro las exportaciones de [...] a Estados Unidos, y la

- congelación voluntaria de las capacidades, que se asimila a una negativa a vender.
- (271) El 16 de marzo de 1993, el Consejo de cargadores españoles se dirigió a la Comisión y pidió que no se concediera la exención solicitada por las compañías miembros del TAA. El Consejo indicó que, si se concediera la exención, se estaría reconociendo un monopolio a estas compañías, lo que supondría un obstáculo para el acceso a servicios de transporte marítimo o terrestre en condiciones normales de mercado.
- (272) The National Industrial Transportation League es una asociación de cargadores que operan en Estados Unidos y cuenta con más de 1 200 miembros, representa a los cargadores directamente afectados por el TAA en las rutas en ambas direcciones, este y oeste.
- (273) Esta asociación estima que el TAA es un acuerdo que viola las normas sobre competencia, es especialmente discriminatorio y que ha causado y continúa causando perjuicios sustanciales a los cargadores. En concreto, denuncia que el Acuerdo ha impuesto aumentos de tarifas no razonables e injustificados, ha limitado sin razón la posibilidad de celebrar contratos entre cargadores y armadores para establecer relaciones comerciales sólidas y ha conducido a una discriminación injustificada de los pequeños cargadores.
- (274) El CNUT denuncia los siguientes aspectos:
- 1) abuso de posición dominante, que se manifiesta por significativos y brutales aumentos de las tarifas (que, para algunas mercancías, ascienden al 175 %) y por la imposición de condiciones de intercambio no equitativas, violando lo dispuesto en los artículos 85 y 86 del Tratado;
 - 2) limitación artificial de la oferta de transporte, infringiendo lo dispuesto en los artículos 85 y 86 del Tratado;
 - 3) reparto artificial del mercado entre los armadores miembros del acuerdo, en contravención de lo dispuesto en el artículo 6 del Tratado;
 - 4) discriminación entre cargadores, infringiendo lo dispuesto en los artículos 85 y 86 del Tratado;
 - 5) fijación de tarifas comunes para los trayectos terrestres de los transportes marítimos, violando lo dispuesto en los artículos 85 y 86 y en los Reglamentos (CEE) n.ºs 1017/68 y 4056/86;
 - 6) acuerdo con los miembros de la conferencia que regula las rutas a Canadá a partir de Europa.
- (275) El CNUT solicita la adopción de medidas provisionales en aplicación de los artículos 10 y 11 del Reglamento (CEE) n.º 4056/86.
- (276) El BSC denuncia que el TAA infringe los artículos 85 y 86 del Tratado en la medida en que:
- 1) limita, controla y reparte la oferta de transporte marítimo y terrestre, el desarrollo técnico y las inversiones en perjuicio de los cargadores;
 - 2) fija, directa o indirectamente, e impone de forma no equitativa las tarifas de fletamento y otras condiciones de transporte, o toda condición de negociación en relación con estos servicios;
 - 3) aplica condiciones diferentes a operaciones similares con socios comerciales distintos, imponiéndoles de este modo una desventaja competitiva (en particular el límite de 250 TEU citado en el apartado 13).
- (277) En consecuencia, el BSC solicita a la Comisión que adopte medidas provisionales contra el TAA y ordene a sus miembros que pongan fin al Acuerdo, de conformidad con el apartado 1 del artículo 11 del Reglamento (CEE) n.º 4056/86.
- (278) A través del BSC, las empresas que se citan a continuación comunicaron a la Comisión una serie de elementos en apoyo de su denuncia:
- [. . .].
- (279) A través del CNUT, las empresas que se citan a continuación comunicaron a la Comisión una serie de argumentos en apoyo de su denuncia:
- [. . .].
- (280) El DSVK adjuntó a su carta del 26 de noviembre de 1992 la opinión de las empresas que se citan a continuación con respecto al TAA:
- [. . .].
- (281) Sin entrar en los pormenores de las voluminosas denuncias de los cargadores franceses e ingleses, debe hacerse una mención especial del estado de las relaciones comerciales entre los cargadores denunciadores y los armadores miembros del TAA. En efecto, numerosos cargadores insistieron en las enormes dificultades sufridas en la negociación de sus contratos de servicios para 1993, así como en la necesidad de negociar directamente con los armadores de su elección.
- (282) La imposibilidad, creada por el TAA, de tratar directa e individualmente con los armadores y de mantener relaciones comerciales adecuadas entre proveedor y cliente parece ser el origen de numerosas protestas, sobre todo de empresarios europeos que exportan a Estados Unidos.

PARTE IV: FUNDAMENTOS DE DERECHO

I. APARTADO 1 DEL ARTÍCULO 85

(283) El TAA contiene una serie de elementos relacionados entre sí:

- a) acuerdos sobre fletamento de «slots» o de espacio y sobre intercambio de material;
- b) acuerdos sobre los precios de los trayectos terrestres;
- c) acuerdos sobre los precios de las actividades de manutención portuaria;
- d) acuerdos sobre los precios del transporte marítimo;
- e) acuerdos de no utilización de la capacidad en el transporte marítimo (definidos en los considerandos 16 a 22).

(284) La presente Decisión de la Comisión se refiere a los acuerdos definidos en las letras d) y e), y al definido en la letra b) en lo que respecta a la Comunidad; es decir, a los acuerdos sobre los precios del transporte marítimo y sobre la no utilización de la capacidad en el transporte marítimo y los acuerdos sobre los precios de los trayectos terrestres del transporte de contenedores que se efectúen o hagan tránsito en la Comunidad.

A. *Acuerdos sobre la fijación de los precios del transporte marítimo*

(285) Las compañías navieras de línea son empresas a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Los acuerdos sobre la fijación de los precios del transporte marítimo celebrados por las compañías navieras miembros del TAA constituyen acuerdos entre empresas a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

(286) Estos acuerdos, que se describen en los apartados 11 a 15, tienen por objeto o por efecto restringir de forma sensible el juego de la competencia en el mercado común. En particular, permiten a los miembros del TAA restringir la competencia entre sí en lo que respecta a los baremos, las tarifas de fletamento y las condiciones generales de transporte. Los acuerdos de estas características entran dentro del ámbito de aplicación de la letra a) del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

(287) A tenor de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85, entran dentro del ámbito de aplicación de esta disposición los acuerdos o prácticas restrictivas de la competencia que puedan afectar al comercio entre Estados miembros.

En consonancia con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia (Sentencia de 23 de abril de 1991, as. C-41/90, Höfner y Elser/Macrotron)⁽¹⁰⁹⁾ y del Tribunal de Primera Instancia (Sentencia de 1 de abril de 1993, as. T-65/89, BPB Industries y British

Gypsum/Comisión)⁽¹¹⁰⁾ no es necesario a tal efecto comprobar la existencia de un efecto actual y real sobre el comercio entre Estados. Se debe considerar que se cumple el requisito de que se vean afectados los intercambios desde el momento en que los intercambios se hayan visto afectados, al menos potencialmente, de forma significativa.

(288) Estos acuerdos sobre la fijación de los precios pueden afectar de forma significativa al comercio entre Estados miembros de distintas maneras:

(289) El TAA reúne a las compañías navieras de línea que operan en varios Estados miembros, y restringe la competencia entre estas líneas en lo que respecta a los servicios y los precios ofrecidos por cada una de ellas, reduciendo de este modo las posibilidades de elección de los cargadores. Debido a la existencia de los acuerdos, a los cargadores europeos no les compensa expedir sus mercancías por países distintos a aquél en el que están establecidos, con empresas de transporte situadas fuera de su país de origen, dado que las condiciones de transporte del TAA están determinadas artificialmente. Por otro lado, la eliminación o la limitación de la competencia en lo que respecta a los servicios o los precios de estas compañías puede mermar considerablemente las ventajas que los armadores más eficaces podrían extraer a este respecto. A su vez, esto puede afectar al juego normal de ganancias y pérdidas de cuotas de mercado que tendrían lugar en ausencia del TAA. Esta restricción de la competencia entre armadores que operan en distintos Estados miembros influye y afecta al comercio de servicios de transporte marítimo en la Comunidad Europea gracias al mantenimiento o al intercambio artificial de cuotas del mercado comunitario de servicios.

(290) La restricción de la competencia entre las compañías navieras y la limitación de las opciones de los cargadores también repercute en la competencia entre los puertos de los distintos Estados miembros, al ampliar o reducir artificialmente sus respectivas zonas de atracción⁽¹¹¹⁾.

(291) La definición en común de los diferentes puertos utilizados por los miembros del TAA como puertos de base o puertos auxiliares altera la competencia entre los puertos y desvía los flujos de servicios, de modo que el uso de puertos lejanos resulta menos costoso que el uso de los puertos más próximos (véase considerando 200).

(292) En particular, las modificaciones introducidas por el TAA en los regímenes de los puertos irlandeses, escoceses y escandinavos alteran el interés económico y pueden provocar un desvío de los servicios de transporte hacia puertos de otros Estados miembros.

⁽¹⁰⁹⁾ Rec. 1993, p. II-389, considerando 134.

⁽¹¹¹⁾ Véase el sexto considerando del Reglamento (CEE) nº 4056/86.

⁽¹⁰⁹⁾ Rec. 191, p. I-1979, considerandos 32 y 33.

(293) Todas las citadas restricciones de la competencia en el comercio de los servicios de transporte entre Estados miembros alteran los flujos del tráfico de mercancías, que, por este motivo, transitan por puertos y Estados miembros distintos de los que serían utilizados si no existieran tales restricciones; por consiguiente, afectan al comercio de los servicios conexos ligados al transporte de estas mercancías.

(294) Por otro lado, estas restricciones también pueden tener un efecto indirecto sobre el comercio de mercancías: aunque deba establecerse una distinción entre el mercado de prestación de servicios de transporte y el mercado de las mercancías transportadas, no es posible separar ambos mercados completamente. Los costes y las vías de transporte influyen considerablemente en el comercio de las mercancías. Por consiguiente, las restricciones de la competencia en los servicios de transporte han de ser analizadas no sólo en cuanto a sus efectos sobre el mercado de servicios de que se trate, sino también en cuanto a sus efectos indirectos sobre el comercio de las mercancías transportadas.

(295) Por estos motivos, lo menos que puede decirse es que los acuerdos sobre los precios del TAA afectan al comercio entre los Estados miembros. Los precios de transporte fijados por el TAA pueden constituir una parte importante del precio final de las mercancías transportadas por los miembros del acuerdo, que se comercializan en el mundo entero, incluida la Comunidad. Por ejemplo, modificar el precio del transporte de un determinado producto en algunos Estados miembros puede modificar la competitividad de dicho producto frente a productos de la competencia originarios de otros Estados miembros, modificándose así el flujo de estos productos dentro de la Comunidad. Paralelamente, modificar los precios de transporte de un producto exportado de un Estado miembro a otro continente puede debilitar la competitividad de este producto y llevar a las empresas exportadoras a buscar nuevos mercados en otros Estados miembros de la Comunidad. Como consecuencia de ello, la fijación de los precios del transporte de mercancías es suficiente, por sí sola, para afectar a la competitividad de las mercancías destinadas a la exportación y la importación.

(296) La Comisión estima que este tipo de efectos, incluso indirectos, entran dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado. Esto es lo que se deriva de la sentencia del Tribunal de Justicia de 3 de diciembre de 1987 (asunto 136/86, BNIC/Aubert)⁽¹¹²⁾, relativa a un acuerdo sobre un producto semiacabado, que, normalmente, no se expide fuera de la región (nacional) de producción, pero que constituye la materia prima de otro producto, que se comercializa en

toda la Comunidad. Según el Tribunal, este acuerdo podía afectar a los intercambios entre Estados miembros. En el presente caso, la Comisión considera que los precios de transporte deben ser analizados con el mismo criterio.

B. Acuerdos de no utilización de la capacidad en el transporte marítimo

(297) Los acuerdos de no utilización de la capacidad en el transporte marítimo (descritos en los considerandos 16 a 22) celebrados por los miembros del TAA para sus actividades de transporte marítimo constituyen acuerdos entre empresas a efectos del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

(298) Estos acuerdos tienen por objeto y por efecto restringir sensiblemente la competencia, dado que permiten limitar o controlar la producción en el sentido de lo dispuesto en la letra b) del apartado 1 del artículo 85. En concreto, permiten a los miembros del TAA restringir sustancialmente la capacidad competitiva de cada uno de ellos frente a otras empresas limitando el volumen de servicios que cada uno ofrece en el mercado.

(299) Estos acuerdos pueden afectar significativamente al comercio entre Estados miembros de varias formas.

(300) Al limitar la capacidad ofrecida por cada miembro del TAA en dirección este-oeste pueden modificar o reducir el volumen de los servicios de transporte entre Europa y Estados Unidos. La restricción de las ventas de servicios de una compañía naviera en uno o varios Estados miembros distintos de aquél en el que tenga su sede principal afecta al comercio de servicios entre Estados miembros.

(301) También pueden alterar la oferta de servicios a partir de cada puerto y desviar artificialmente los servicios de transporte de un puerto de la Comunidad a otro. Por lo tanto, los acuerdos pueden afectar al comercio de servicios de transporte entre Estados miembros.

(302) Como ya se ha indicado (considerando 294), las citadas repercusiones sobre el comercio de servicios de transporte también tienen influencia en los flujos del tráfico de mercancías y, por lo tanto, en el comercio de los servicios ligados al transporte de estas mercancías.

(303) Además, si se tiene en cuenta que la principal repercusión de los acuerdos de no utilización de la capacidad en el transporte marítimo se concreta en un aumento general de las tarifas de fletamento, se puede aplicar a este respecto la argumentación

⁽¹¹²⁾ Rec. 1987, p. 4789, considerando 18.

desarrollada en los considerados 294 y 296. Por consiguiente, pueden afectar significativamente al comercio entre Estados miembros.

C. Acuerdos sobre la fijación de los precios de los trayectos terrestres

- (304) Los acuerdos sobre los precios de los trayectos terrestres del TAA en Europa constituyen un acuerdo incurso en el ámbito de aplicación del artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 1017/68.
- (305) Las compañías navieras de línea miembros del TAA constituyen empresas a efectos del artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 1017/68, que refleja el apartado 1 del artículo 85 del Tratado.
- (306) La fijación directa de los precios y de las condiciones de transporte en los trayectos terrestres, en el contexto de un transporte intermodal, representa una restricción de la competencia conforme de lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 85 y en el artículo 2 del Reglamento (CEE) n° 1017/68.
- (307) Los acuerdos relativos a los precios de los trayectos terrestres del transporte marítimo que ofrecen los miembros del TAA pueden afectar a los intercambios entre Estados miembros.
- (308) Al acordar las tarifas aplicables por sus miembros a partir de los distintos puertos que cubren sus servicios hacia cualquier otro punto situado en territorio comunitario y viceversa, los acuerdos afectan a la competencia entre los puertos e influyen en la circulación de las mercancías fletadas a través de varios Estados miembros.
- (309) Del mismo modo, estos acuerdos de precios alteran las relaciones entre armadores y transportistas terrestres, por lo que pueden influir en el comportamiento comercial de los transportistas terrestres de los distintos Estados miembros, lo que puede afectar a los intercambios de este tipo de servicios entre Estados miembros.
- (310) La fijación en común de las tarifas terrestres, independientemente de los puertos que cubren las diferentes compañías miembros del TAA, modifica las zonas de atracción natural de los puertos incluidos en su ámbito de actividades, neutralizando la ventaja económica que puede suponer una distancia más corta con respecto a un puerto determinado.
- (311) En consecuencia, los servicios de transporte terrestre entre Estados miembros se ven afectados por el hecho de que los itinerarios naturales, determinados por la distancia más corta entre el puerto cubierto por el transportista y el punto en el interior o viceversa, entran menos que antes en consideración.

- (312) Además, la argumentación desarrollada en los considerados 294 y 296 con respecto a los acuerdos sobre la fijación de los precios en el transporte marítimo es igualmente aplicable a los acuerdos sobre los precios de los trayectos terrestres, ya que demuestra que estos últimos acuerdos pueden afectar al comercio entre Estados miembros.

D. Conclusión sobre el apartado 1 del artículo 85

- (313) En opinión de la Comisión, el acuerdo TAA, en la medida en que contiene acuerdos sobre fijación de precios de transporte marítimo y terrestre y sobre limitación de la utilización de las capacidades en el transporte marítimo, es un acuerdo restrictivo de la competencia que entra dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

II. APARTADO 3 DEL ARTÍCULO 85

- (314) Para determinar si el TAA entra dentro del ámbito de aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado, el análisis debe constar de dos fases: en primer lugar, se trata de examinar si el acuerdo, en su forma actual, está cubierto por la exención por categorías prevista en el artículo 3 del Reglamento (CEE) n° 4056/86 para las conferencias marítimas o por cualquier otra exención por categorías; en caso de respuesta negativa, ha de analizarse después si el acuerdo puede acogerse a una exención individual.

A. Exenciones por categorías

- (315) El artículo 3 del Reglamento (CEE) n° 4056/86 concede una exención por categorías a los acuerdos de los miembros de una o varias conferencias marítimas cuyo objetivo sea la fijación de precios y de condiciones del transporte y, según los casos, uno o varios de los objetivos enumerados en las letras a) a e) de dicha disposición.
- (316) La letra b) del apartado 3 del artículo 1 del Reglamento (CEE) n° 4056/86 define una conferencia marítima como «un grupo de dos o más transportistas armadores que preste servicios internacionales regulares para el transporte de mercancías siguiendo una o más líneas determinadas dentro de unos límites geográficos específicos y que ha concluido un acuerdo o un trato, cualquiera que sea su naturaleza, en cuyo marco dichos transportistas operan conforme a fletes uniformes o comunes y a todas las demás condiciones de transatlántico establecidas para la prestación de los servicios regulares».
- (317) Para los miembros del TAA, «el Reglamento (CEE) n° 4056/86 tenía por objetivo permitir que prosiguieran las prácticas habituales de la conferencias *sin ser sometidas a reglamentación*, siempre y

cuando los intercambios fueran abiertos y no existieran obstáculos artificiales que justificaran una intervención de los mecanismos de salvaguardia previstos en el artículo 7 ⁽¹¹³⁾» (cursiva añadida).

(318) En estas condiciones, según los miembros del TAA, el análisis debería centrarse en la adecuación de la organización del tráfico a los objetivos políticos del Consejo, tal y como los interpretan los miembros del TAA, y no en la adecuación del acuerdo formal al texto del Reglamento (CEE) nº 4056/86 ⁽¹¹⁴⁾. La Comisión no puede aceptar esta interpretación. Considera que se debe verificar si el acuerdo entra en el ámbito definido formalmente por el Consejo en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86, habida cuenta de que una excepción a un principio general, como el de la prohibición de prácticas restrictivas prevista en el apartado 1 del artículo 85, no debe interpretarse con criterio extensivo como propugnan los miembros del TAA ⁽¹¹⁵⁾.

(319) El TAA no es un acuerdo de conferencia exento por el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86, sobre todo por las siguientes razones:

- por un lado, establece al menos dos niveles de tarifas,
- por otro lado, prevé que no se utilice un volumen significativo de las capacidades existentes.

1) Fijación de los precios del transporte marítimo

(320) La definición de conferencia marítima exenta figura en la letra b) del apartado 3 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 4056, y dispone que los miembros de las conferencias aplicarán «fletes uniformes o comunes».

a) Reglamento (CEE) nº 4056/86 y Código Unctad

(321) La definición de conferencia marítima utilizada en el Reglamento (CEE) nº 4056/86 fue recogida literalmente del Código de conducta Unctad para las conferencias marítimas ⁽¹¹⁶⁾. El último conside-

⁽¹¹³⁾ Respuesta del TAA al pliego de cargos relativo a las medidas provisionales, 24. 5. 1993, p. 72, punto 2.32.

⁽¹¹⁴⁾ Respuesta del TAA al pliego de cargos relativo a las medidas provisionales, 24. 5. 1993, p. 68, punto 2.26.

⁽¹¹⁵⁾ Véanse las conclusiones del abogado general Sr. Van Gerven en el asunto C-234/89, Delimitis, Rec. 1991, I-955, punto 5 y I-961, punto 10.

⁽¹¹⁶⁾ Véase la propuesta modificada del Reglamento (CEE) nº 4056/86, publicada en el DO nº C 212 de 23. 8. 1985, p. 2, y el XV Informe sobre política de la competencia, 1985, punto 34, p. 49, en lo relativo a la aproximación de la definición de Conferencia en el proyecto de reglamento y en el Código, y también en la letra b) del apartado 3 del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 4056/86 y el Anexo I del Código.

rando del Reglamento (CEE) nº 954/79 del Consejo de 15 de mayo de 1979 relativo a la ratificación por los Estados miembros del Convenio de las Naciones Unidas sobre el Código de conducta de las conferencias marítimas o a la adhesión de dichos Estados al Convenio ⁽¹¹⁷⁾, así como el tercer considerando del Reglamento (CEE) nº 4056/86 demuestran claramente el vínculo que existe entre la adopción del Reglamento (CEE) nº 4056/86 y la posibilidad de los Estados miembros de adoptar el Código Unctad. A juicio de la Comisión el Código constituye, por tanto, un elemento que hay que tener en cuenta para interpretar qué es una conferencia marítima exenta según la normativa comunitaria.

El Código Unctad hace referencia a las conferencias marítimas de línea tradicionales y a sus prácticas más habituales ⁽¹¹⁸⁾; no se refiere, por lo tanto, a todas las prácticas ocasionales que sigue o ha seguido alguna de las numerosas conferencias que existen en el mundo ⁽¹¹⁹⁾, por lo que no cubre, contrariamente a lo que sostiene el TAA, todos los principios comerciales aplicados por las compañías marítimas miembros de las conferencias. No prevé en particular la fijación de tarifas mínimas, máximas o diferenciadas a las que el TAA hace referencia en su respuesta del 17 de marzo de 1994. La característica más reconocida de estas conferencias, es decir, su cualidad esencial, es que todos sus miembros aplican la misma tarifa de fletamento para el transporte marítimo del mismo producto en servicios regulares.

⁽¹¹⁷⁾ DO nº L 121 de 17. 5. 1979, p. 1:

⁽¹¹⁸⁾ Juda, Lawrence, *The Unctad liner Code: United States maritime policy at the crossroads*, Westview Press, Inc. Boulder, Colorado, 1983, pp. 15-16.

«The definition of "liner conference" as finally approved in the wording of the Code clearly limits the conception of liner conference to its traditional meaning, leaving independent non-conference operators outside of that definition and thus beyond the purview of the Code of conduct for liner conferences. Another indicator of the fact that Code framers envisaged a continued role for independent liner shipping is implicit on the text of article 18 of the Code which treats fighting ships and states:

Members of a conference shall not use fighting ships in the conference trade for the purpose of excluding, preventing or reducing competition by driving a shipping line not a member of the conference out of the said trade.

Further, the diplomatic conference which adopted the Unctad Code also adopted a resolution, albeit non binding in nature, which also resolves that shippers should not be deprived by the Liner Code of the option of utilizing non-conference lines so long as those lines adhere to the principle of fair competition on a commercial basis».

⁽¹¹⁹⁾ Según el Croner's world directory of freight Conferences, en mayo de 1989 existían más de 270 conferencias. Este número está sujeto a numerosas variaciones dado que continuamente se producen modificaciones en este sentido.

(322) Esta uniformidad de las tarifas facturadas por los miembros de cada conferencia marítima es esencial para la existencia de una conferencia entendida según el Código y, por lo tanto, según el Reglamento (CEE) nº 4056/86.

Esta exigencia la reconoce ampliamente la literatura de las conferencias marítimas, como lo demuestran los siguientes extractos:

- «The purpose of a shipping Conference is the self-regulation of price competition primarily through the establishment of *uniform freight rates* and terms and conditions of service between the member shipping lines» ⁽¹²⁰⁾.
- «The first and foremost item in the Conference contract is the agreement to charge *uniform freight rates* (. . .) ⁽¹²¹⁾.
- «Liner conferences or rings . . . consist of groups of liner shipping companies who have combined together since 1875 to exclude competition in the trade in which they operate (. . .). They charge *uniform freight rates*, they distribute sailings (. . .)» ⁽¹²²⁾.
- «We have (. . .) given some account of the agreements and understanding existing between the lines carrying from the United Kingdom and the Continent under which the *same rates are charged* on similar articles» ⁽¹²³⁾.
- «The guaranteed of uniform rates lies chiefly in the fact that the Conference system is based on an agreement among the lines to charge the *same rate of freight*» ⁽¹²⁴⁾.

(323) Esta exigencia queda claramente reflejada en el apartado 2 del artículo 13 del Código Unctad:

«Los baremos de las conferencias deberían quedar expresados de modo sencillo y claro, contener el mismo desglose posible entre clases o categorías, conforme a las exigencias propias de

⁽¹²⁰⁾ Fawcett, F. Conger and Nolan, David C. United States ocean shipping: the history development and decline of the Conference antitrust exemption. *Northwestern Journal of International Law and business*, vol. I, 1979, p. 538.

⁽¹²¹⁾ Herman, Amos, *Shipping Conferences*, Lloyd's of London Press Ltd, London, 1983, p. 23.

⁽¹²²⁾ Shah M. J. — An overview in «Shipping nationalism and the future of the United States liner industry: the Unctad Code and bilateralism — Proceedings of a workshop, november 1983. Center Ocean Management Studies». Edited by Lawrence Juda. Time Press Educational Publishing Wakefield, Rhode Island, 1984, p. 3.

⁽¹²³⁾ Report of the Royal Commission on Shipping Rings 1909 Majority Report, punto 127, p. 41, y punto 147, p. 45. Véanse también puntos 111, 132, 136, 142.

⁽¹²⁴⁾ Report of the Royal Commission on Shipping Rings 1909 Majority Report, punto 127, p. 41, y punto 147, p. 45. Véanse también puntos 111, 132, 136, 142.

cada ruta, y especificar *una tarifa de fletamento para cada producto* y, en su caso, para cada clase o categoría» ⁽¹²⁵⁾.

- (324) Las conferencias marítimas de línea disfrutan de una exención por categorías de amplio alcance, porque se considera que desempeñan una función «estabilizadora» ⁽¹²⁶⁾. Esta estabilización, según el Código Unctad, queda garantizada por la existencia de precios comunes, es decir, por la uniformidad de los fletes dentro de la Conferencia ⁽¹²⁷⁾ para un determinado servicio regular. Esta uniformidad constituye también una ayuda para los cargadores, que reciben un servicio de transporte marítimo al mismo precio, cualquiera que sea el armador.
- (325) Con el fin de poder acogerse a una exención para algunas de sus actividades, las conferencias marítimas deben fijar las mismas tarifas de fletamento para cada uno de sus miembros (incluso si las tarifas varían mucho de un tipo de productos a otro) sin distinción ni discriminación. Los términos «uniforme o común» no dan cabida a la interpretación según la cual, para acogerse a una exención por categorías de las conferencias marítimas, basta con que el grupo de armadores fije tarifas de fletamento (y, por tanto, estructuras de tarifas) que varíen de un miembro a otro, pero dentro de un marco de negociación común. Par que los cargadores puedan obtener las ventajas de estabilización previstas, las tarifas deben ser *comunes* y no solamente *fijadas en común*. El TAA no cumple este requisito.
- (326) En la letra b) del apartado 3 de su artículo 1, el Reglamento (CEE) nº 4056/86 emplea los términos «fletes uniformes o comunes», con lo que se indica que los fletes previstos deben ser idénticos, para un

⁽¹²⁵⁾ Los términos «conforme a las exigencias propias de cada ruta, y especificar una tarifa de fletamento» aparecen en la versión francesa y en otras lenguas, pero han sido omitidas, por error, en la versión inglesa.

⁽¹²⁶⁾ La estabilidad permite a los cargadores evitar «variaciones excesivas e imprevisibles de las tarifas de flete» [Documento COM(81) 423 final, anteproyecto de Reglamento (CEE) nº 4056/86, pp. 6 y 7], y proponer precios caf en condiciones de seguridad total. Según el informe de la Unctad, United Nations document TD/B/C/4/62/Rev. 1, p. 5, puntos 28 y 29,

«Conferences further argue that they provide fixed rates which are reasonably stable. In the case of most of the conferences under normal circumstances, rates are increased only on "current plus two months" notice. Stable rates fix the transport element in the cif price and shippers are able to quote prices and make contracts for future delivery without the fear that fluctuations in freight rates will introduce a speculative element».

⁽¹²⁷⁾ Sobre este punto véase por ejemplo Marx, Daniel, *International Shipping Cartels*, 1953, Princeton, New Jersey, p. 117.

«The practice of making rates lower by a fixed percentage from those of other carriers *destroys stability* and is detrimental to the nation's commerce».

mismo producto, entre todos los miembros de una conferencia; cada uno de los adjetivos se refiere a destinatarios distintos. Los términos «fletes uniformes» quieren decir que un cargador debe esperar de todos los miembros de una conferencia el mismo flete para un producto determinado. Los términos «fletes comunes» quieren decir que todos los miembros de una conferencia deben ofrecer el mismo flete para el transporte de un mismo producto. Un cargador sólo puede esperar que todos los miembros de una conferencia le ofrezcan los mismos fletes para un determinado producto si éstos practican unos fletes idénticos.

- (327) La interpretación de la Comisión está avalada también por los informes preparatorios del Código Unctad, en los que se exponía claramente que la característica esencial de una conferencia marítima es la decisión, adoptada de común acuerdo por los armadores que explotan unas rutas específicas, de aplicar una tarifa uniforme para el mismo producto. De este modo, en el informe de 1970 de la secretaría de la Unctad titulado «El sistema de las conferencias marítimas» se declara lo siguiente:

«En toda conferencia, el acuerdo fundamental entre los miembros es el relativo a la aplicación de tarifas de fletamento *uniformes* . . . Las tarifas de fletamento y las normas sobre el cálculo de los cánones aceptados de *común acuerdo* por las compañías miembros figuran en los baremos de la Conferencia» (cursiva añadida) ⁽¹²⁸⁾.

- (328) El informe indica también que «los baremos de una conferencia se componen de tarifas específicas aplicables a diversos productos» ⁽¹²⁹⁾ y que «las conferencias aplican tarifas de fletamento uniformes a un gran número de puertos de carga y descarga, lo que se presenta como una facilidad al servicio de los armadores» ⁽¹³⁰⁾. Asimismo, el informe de 1972 de la secretaría de la Unctad titulado «El reglamento de las conferencias marítimas (Código de conducta)», señala que estas conferencias son «grupos de compañías navieras que operan en determinadas rutas y que han celebrado acuerdos de base para la aplicación de tarifas uniformes . . .» ⁽¹³¹⁾.

- (329) Sobre este tema hay que señalar también que en los debates preparatorios para la adopción del Código, el comité de asociaciones nacionales de armadores (Committee on European National Shipowners'

⁽¹²⁸⁾ United Nations Document TD/B/C.4/62/Rev. 1, punto 156. La versión inglesa dice lo siguiente:

«In any conference the basic agreement between the members is to charge uniform rates . . . The agreed rates and rules governing calculation of freight charges of a conference are given in the conference tariff».

⁽¹²⁹⁾ Ibid., punto 161.

⁽¹³⁰⁾ Ibid., punto 29.

⁽¹³¹⁾ United Nations Document TD/104/Rev. 1, punto 6.

Associations (Censa) presentó a los miembros del Grupo consultivo marítimo (Consultative Shipping Group, CSG) de la Unctad una propuesta de definición de Conferencia ⁽¹³²⁾ en el mismo sentido.

- (330) «Liner Conferences means a group of two or more vessel-operating carriers, mainly of general cargo, which provide international ocean scheduled services on a particular route or routes within specified geographical limits, whatever the nature of the agreement or arrangement within the framework of which they operate independently, quoting *uniform freight rates* and any other conditions of carriage *in a common tariff*» (cursiva añadida).

- (331) La interpretación del término «uniforme» respaldada por el TAA, según la cual se trata exclusivamente de la uniformidad de las tarifas con respecto a los cargadores y no entre armadores, se enfrenta además a la siguiente dificultad: el documento al que se remite el TAA para sostener esta interpretación (Informe de la Royal Commission on shipping rings de 1909) contempla la uniformidad tanto entre armadores como con respecto a los cargadores, e incluso precisa el vínculo que ha de existir entre ambos elementos:

«The guarantee of uniform rates lies chiefly in the fact that the Conference system is based on an agreement among the lines to charge the *same* rates of freight. Without some rule that the rates should be the *same for all* merchants alike such an agreement would be very difficult to work and Conferences would be weak if the individual lines were at liberty to offer preferences at will.» ⁽¹³³⁾ (cursiva añadida)

- (332) El documento ni siquiera prevé, como sostiene el TAA, que la uniformidad con respecto a los cargadores pueda ser aplicada individualmente por cada uno de los miembros de la conferencia, y no colectivamente por ésta.

- (333) El objetivo del sistema es asegurar que el usuario del transporte obtenga unos fletes idénticos, cualquiera que sea el armador miembro de la conferencia.

b) Prácticas de conferencia citadas por el TAA

- (334) Los ejemplos de prácticas de conferencia citados por el TAA en su respuesta al pliego de cargos, sacados de la historia de las conferencias (fletes mínimos, máximos, diferenciados, o diversas cate-

⁽¹³²⁾ Véanse documentos de 19 y 30. 1. y de 5. 2. 1974 de CENSA.

⁽¹³³⁾ Report of the Royal Commission on Shipping Rings, 1909, punto 147.

- gorías de miembros que han existido en diversas conferencias) no modifican la interpretación del término «conferencia» anteriormente citado. Todas estas prácticas son ocasionales y no están previstas en el Código, o sólo pueden justificarse, según la literatura de las conferencias marítimas, en determinadas circunstancias precisas que, en nuestro caso, no cumplen el TAA o sus miembros y que, en cualquier caso, no están contempladas en el artículo 3 del Reglamento (CEE) n° 4056/86.
- (335) Respecto al hecho de que algunas conferencias dispongan o hayan dispuesto de más de una categoría de miembros, hay que subrayar que el citado informe de 1970 de la Secretaría de la Unctad establece que las conferencias cuentan la mayoría de las veces con dos categorías de miembros, los de pleno derecho y los asociados. Según el informe⁽¹³⁴⁾, estos últimos, contrariamente a los primeros, no gozan de todos los derechos reconocidos por la conferencia, sino unos derechos de viaje limitados. Sólo cubren una parte limitada de las rutas cubiertas por la conferencia. Sin embargo, para poder ejercer sus limitados derechos, deben atenerse a las mismas obligaciones que los miembros de pleno derecho. Deben respetar los mismos fletes que la conferencia impone a aquéllos.
- (336) En cuanto a los miembros no estructurados del TAA (es decir, los que no forman parte de los citados Comités de tarifas o de contratos), hay que señalar que no responden a las características de los miembros asociados tal como los describe el informe de la Unctad. Disponen de los mismos derechos de viaje que los demás miembros del TAA y no tienen que facturar las mismas tarifas que ellos (véanse considerados 133 a 144).
- (337) Respecto a la oferta de fletes mínimos, o máximos tratándose de algunas conferencias, hay que subrayar que estas prácticas son ocasionales y que no están recogidas en el Código o en los informes Unctad preliminares de 1970 y 1972 (como se refleja claramente en el citado apartado 2 del artículo 13 del Código, que dispone que los baremos de las conferencias deben especificar un flete para cada producto).
- (338) En cuanto a los ejemplos de fletes diferenciados a que refiere el TAA, hay que señalar que tradicionalmente este tipo de sistema sólo se utilizaba ocasionalmente cuando había grandes disparidades en la calidad de los servicios ofrecidos por algunos miembros de la conferencia, bien debido al tipo de buque utilizado o a la naturaleza de los servicios. Este sistema se ha empleado cuando algunos miembros de las conferencias prestaban un servicio íntegramente en contenedor mientras que otros ofrecían servicios convencionales «break bulk»⁽¹³⁵⁾, o utilizaban buques de vapor mientras que otros operaban con barcos de vela, es decir, con buques más antiguos y lentos propios para servicios diferentes.
- (339) Pero al TAA no se puede aplicar ninguna de estas justificaciones. Todos sus miembros, estén «estructurados» o no, ofrecen un servicio de transporte en contenedor de calidad básicamente similar y frecuencia muy parecida. De cada diez servicios prestados por el TAA, nueve son semanales. Todos los buques de los miembros del TAA funcionan con contenedores. Además, varios de los servicios ofrecidos por el TAA lo son por armadores estructurados que operan conjuntamente un servicio con armadores «no estructurados», de forma que no puede justificarse ninguna diferenciación de los fletes ni de las condiciones del servicio.
- (340) Por lo tanto, la situación del TAA es diferente de la de los casos particulares que alega. La naturaleza de los servicios prestados por los miembros no estructurados no es fundamentalmente diferente de la de los estructurados.
- c) *Un acuerdo entre conferencias e independientes*
- (341) El verdadero objetivo de la instauración de fletes diferentes en un caso como el del TAA es el de integrar en el acuerdo independientes que, de no seguir reconociéndoseles esta facultad de ofrecer precios más bajos que los de los antiguos miembros de las conferencias, operarían autónomamente y harían la competencia a la conferencia, sobre todo en cuanto a los precios. La ventaja que ello ofrece a los antiguos miembros de la conferencia es la de limitar la actividad y, en consecuencia, la competencia de los autónomos. Este tipo de sistemas acaba por reducir la competencia efectiva de los autónomos, cuyo existencia constituye la principal condición para la exención por categorías concedida a las conferencias marítimas.

(135) Véase por ejemplo Herman, A; Shipping Conferences (1983) op. cit. p. 89:

«Continental North Atlantic Westbound Freight Conference and the North Atlantic Continental Freight Conference filed with the FMC proposed amendment to their agreement's providing for the division of membership into two classes, A and AA. Class AA may quote 8.5 to 10 percent lower rates than those of Class A. The differentiation in rates was requested by the Conferences because of the disparity in the kind of service supplied by the tow classes. Class A provides *full container service* and Class AA provides traditional, *breakbulk service*» (cursiva añadida).

(134) Véase el citado informe de 1970 de la Secretaría de la Unctad, puntos 76 a 81, p. 12.

- (342) Este objetivo, que revela la verdadera naturaleza del TAA, ha podido entorse ya en diversos puntos de la presente Decisión. Pueden mencionarse los considerandos 117 y siguientes, donde se describe la historia reciente del tráfico, el documento de síntesis de una reunión de todos los miembros del TAA que se celebró en Ginebra el día 13 de enero de 1992 (véase nota 70) y, finalmente, el discurso del presidente de Senator Lines, un miembro del TAA, pronunciado poco antes de la entrada en vigor del acuerdo.
- (343) Esta fórmula trata de hacer pasar por conferencia lo que en realidad es un acuerdo con compañías independientes que desean conservar la flexibilidad de los precios. No se trata de una verdadera conferencia marítima, sino de un acuerdo entre una conferencia (es decir, entre los «miembros estructurados» que participan en los Comités de tarifas y de contratos) y compañías independientes (miembros no estructurados) (véanse los considerandos 133 a 144). Este tipo de acuerdos no puede acogerse a la exención por categorías concedida a las conferencias tradicionales.
- (344) En su defensa, el TAA invoca que las conferencias han tenido tradicionalmente dos categorías de miembros, los miembros de pleno derecho y los miembros asociados. Pero, en contraste con los miembros no estructurados del TAA, que disponen de una mayor flexibilidad en materia de tarifas, los miembros de las conferencias disponían de derechos restringidos (por ejemplo, en lo que respecta a las frecuencias y a los puertos cubiertos por sus servicios) y debían ajustarse a las normas de la conferencia, especialmente las que regulan las tarifas ⁽¹³⁶⁾.
- (345) La razón de ser de las dos categorías de miembros dentro del TAA es diferente: se trata de otorgar cierta libertad en materia de tarifas a los armadores que, sin esta flexibilidad, permanecerían al margen y ejercerían una competencia efectiva y real sobre los miembros de las conferencias ⁽¹³⁷⁾. Gra-
- cias a esta flexibilidad, característica que no se da en las conferencias, la competencia de las compañías independientes queda reducida considerablemente y puede eliminarse totalmente.
- (346) Por otro lado, este tipo de acuerdo, entre conferencias e independientes, no es nuevo; se conocía bajo el nombre de «rate agreements», y había sido objeto del siguiente análisis por parte del Ministerio de Justicia (Department of Justice) de Estados Unidos:
- «Conference membership in these rate agreements allows conferences to meet with all major «independant» lines to fix rates. This conference monopoly power can be extended, through rate agreements, to encompass most non-conference lines. (...) Such an agreement need not specify uniform rates: the parties may agree on rates which are different for different carriers, reflecting service variations or other factors.» ⁽¹³⁸⁾
- «Rate agreements typically provide for the right of independent action by agreement members. Where conferences are members of rate agreements, the lines normally agree upon a rate differential between conference and non-conference rates, rather than on uniform rates as in the case with respect to conferences.» ⁽¹³⁹⁾
- (347) Este análisis demuestra también que el objetivo de estos acuerdos era limitar la competencia que, de otro modo, ejercerían los armadores ajenos a la conferencia.
- (348) La sugerencia del TAA según la cual los fletes diferentes pero establecidos en común por los armadores (aunque no sean fletes comunes) pueden acogerse a la exención por categorías no permitiría la fijación de un nivel uniforme de precios pero sí el establecimiento de una gama y, en su caso, una amplia gama de niveles de fletes.
- (349) De acuerdo con la línea argumental del TAA, todo acuerdo sobre precios entre compañías navieras estaría exento, siempre y cuando se estableciera «en común», característica evidente de todo tipo de acuerdos, y que las compañías lo denominaran conferencia marítima. Tal interpretación equivaldría a considerar que el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86 establece una excepción automática a la aplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado, que se concede a todo tipo de acuerdos que prevean una cierta concertación sobre los precios aplicables en el transporte marítimo. El mismo criterio que permite aplicar el apartado 1 del artículo 85 permitiría también de forma automática aplicar el artículo 3 del Reglamento. Tal interpretación es imposible, porque significaría que
- ⁽¹³⁶⁾ Véase The Liner Conference System, Unctad, 1970, chapter III, p. 12: apartado 78:
«Associate members are subject to all the duties and obligations of full members in respect of the cargo handled in the trade covered by the Conference agreements».
- Apartado 81:
«Membership of the Conference (...) obliges the line to follow the conference tariff rates and the rules and regulations of the conference. Membership of the conference thus eliminates the freedom of each line to operate an individual pricing policy within the sphere of the conference».
- ⁽¹³⁷⁾ Sobre la necesidad de esta flexibilidad para los miembros no estructurados, véase la nota 70.
- ⁽¹³⁸⁾ The regulated ocean shipping industry, a report of the US Department of Justice, January 1977, pp. 69-70.
- ⁽¹³⁹⁾ Idem, p. 142.

el artículo 3 es incompatible con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 85 del Tratado, que limita la exención a un conjunto de circunstancias bien definidas, que no se cumplen en el caso que nos ocupa.

d) «Independent Rate Action»

(350) A juicio de la Comisión, la interpretación que acaba de exponerse no excluye necesariamente del campo de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4056/86 y de la exención por categorías concedida a las conferencias, como parece afirmar el TAA, a las conferencias americanas denominadas «de tipo abierto», reguladas por la ley norteamericana Shipping Act de 1984. Esta normativa exige que las conferencias que operan con Estados Unidos permitan que sus miembros efectúen «independent rate actions» (IRA, también denominadas Independent Actions) respecto a las tarifas de la conferencia. Las IRA permiten que un miembro de la conferencia ofrezca, previo aviso con un plazo de unos 10 días, un flete más bajo para un determinado producto que el de la conferencia.

(351) Cabe considerar que una conferencia ofrece un nivel general de precios comunes que desempeña un papel estabilizador y que sirve de referencia para los cargadores. Cuando existe un sistema de fletes diferenciados del tipo del TAA, ya no hay un nivel de referencia sino dos o incluso más para cada mercancía. Por el contrario, cuando una compañía naviera ejerce una IRA respecto a una conferencia americana, la está ejerciendo de forma puntual y respecto a un producto determinado. Es decir, que el ejercicio del derecho a una IRA no supone la creación de un segundo nivel general de precios. No pone en peligro el papel estabilizador de la conferencia. En nuestro caso esto es especialmente evidente porque, en la práctica los miembros de la antiguas conferencias Neusara y Usanera, cuyos miembros son hoy los miembros estructurados del TAA, han utilizado las IRA de forma relativamente limitada y no sistemática ⁽¹⁴⁰⁾.

(352) La excepción a las tarifas comunes que dispone el Reglamento (CEE) nº 4056/86 afecta a los acuer-

dos de fidelidad ⁽¹⁴¹⁾ concluidos entre la conferencia y los cargadores exentos en virtud del artículo 6 y conforme a lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 5 de dicho Reglamento. Los acuerdos permiten a los miembros de una conferencia ofrecer a los cargadores que, por contrato o de otra manera, se comprometan a ser fieles a la conferencia, unos fletes más bajos que los cobrados a los que no lo hagan. Estos fletes más bajos se aplican de forma uniforme, para las mismas mercancías, a los cargadores fieles que trabajen con la conferencia ⁽¹⁴²⁾.

(353) Esto quiere decir que todos los miembros de la conferencia pueden utilizar, como en el caso de las IRA, esta posibilidad de excepción a las tarifas. La similitud de la política seguida por los miembros de una conferencia se refleja, no sólo en los fletes, sino también en las excepciones. Por el contrario, un sistema de diferenciación de fletes entre las dos categorías de miembros de un acuerdo, como en el caso del TAA, no es un sistema abierto a todas las compañías navieras miembros de la acuerdo y se diferencian en ello de las excepciones a las tarifas comunes ⁽¹⁴³⁾.

(354) Por las razones expuestas, la Comisión estima que la exigencia de uniformidad de fletes no se contradice con el derecho de actuación independiente derivado de la normativa americana, cuando tal

⁽¹⁴¹⁾ Los acuerdos de fidelidad se describen en el capítulo 4 del citado informe (punto 327) de la Unctad, puntos 144 a 155, pp. 17 a 23.

⁽¹⁴²⁾ La US Shipping Act de 1984 prohíbe de facto los contratos de fidelidad en las rutas americanas. El artículo 3(14) de esta disposición 46 USC punto 1702(14) define un «loyalty contract» de la siguiente manera:

«loyalty contract means a contract with an ocean common carrier or conference, other than a service contract or contract based upon time-volume rates, by which a shipper obtains lower rates by committing all or a fixed portion of its cargo to that carrier or conference».

Según el artículo 10 b(8) y (9), 46 USC punto 1709, 6 (8) y (9), «No common carrier, either alone or in conjunction with any other person, directly or indirectly may

(8) «offer or pay any deferred rebates»;

(9) «use a loyalty contract except in conformity with the antitrust laws».

⁽¹⁴³⁾ En este contexto, hay que señalar que inicialmente se había previsto un sistema diferenciado entre los miembros estructurados y no estructurados incluso para el ejercicio de las «independent actions» (lo que demuestra aún más claramente la existencia de los categorías de miembros en cuanto a los precios); los primeros debían avisar con una anticipación de diez días y los segundos estaban dispensados de ello, siempre con la intención de mantener una distinción en la flexibilidad de precios entre los antiguos miembros de la conferencia y los independientes.

Este sistema fue modificado tras el envío de un carta (27 de agosto de 1992) por parte de la Comisión en la que se explicaba que se trataba de una de las razones por las que el TAA no podía considerarse como una conferencia tal como las entiende el Reglamento (CEE) nº 4056/86.

⁽¹⁴⁰⁾ Según los datos facilitados por el TAA en respuesta al pliego de cargos, en 1991 los miembros de Neusara y Usanera tomaron 772 «independent actions» (IA). En 1988 el número fue de 801. La cifra es mínima si se la compara con el número de IA ejercidas en 1988 por los miembros de los acuerdos transpacíficos que operan entre la costa oeste de Estados Unidos y Asia, así como entre la costa este y Asia, que es, respectivamente de 69 775 IA y 28 798 IA (véase sobre esta cuestión el Report on the Shipping Act de 1984 de la Federal Maritime Commission, Section 18, septiembre de 1989, p. 662).

derecho se ejerce de forma normal⁽¹⁴⁴⁾. La presente Decisión no considera hasta que punto otros acuerdos entre armadores para precios en dos niveles podría ser exceptuado por el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86.

- (355) La exigencia básica que caracteriza a una conferencia es que los fletes que se imponen sean uniformes de forma que los cargadores puedan disfrutar las ventajas esgrimidas para justificar la concesión de la exención por categorías, procurando a la vez que esté abierta a la competencia de los independientes. Pero cuando, como en nuestro caso, un acuerdo comporta un sistema de fletes diferenciados que sirve para asociar a los armadores ajenos a la conferencia a los acuerdos de precios de los antiguos miembros de ésta, la Comisión considera que el «rate agreement» así resultante no es un acuerdo de conferencia y que no puede acogerse a la exención.

e) Conclusión

- (356) Algunas de las razones expuestas, por las cuales el TAA no puede ser considerado una conferencia, ya fueron comunicadas por carta a los miembros del TAA el 27 de agosto de 1992.
- (357) La evolución del tráfico marítimo, así como la clara intención inicial del TAA y sus prácticas actuales, muestran que, de hecho, el TAA es un acuerdo entre conferencias y armadores efectivamente independientes.
- (358) Los acuerdos de precios de este tipo no son conferencias a efectos del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 4056/86 y no pueden acogerse a la exención prevista en el artículo 3 de dicho Reglamento.

2. No utilización de la capacidad

- (359) Además, incluso aunque el TAA fuera un acuerdo de conferencia según el sentido del artículo 1 del Reglamento (CEE) nº 4056/86, el programa de gestión de capacidades introducido por los miembros del TAA no puede acogerse a la exención prevista en el artículo 3 de dicho Reglamento por los siguientes motivos:

⁽¹⁴⁴⁾ La Comisión considera que utilizar las IRA en un acuerdo con el fin de establecer diferencias entre los fletes de una o varias categorías de miembros no constituye un ejercicio normal del derecho y tendría como consecuencia que el acuerdo no podría considerarse como una conferencia exenta con arreglo al Reglamento (CEE) nº 4056/86.

- (360) En primer lugar, las disposiciones del Reglamento (CEE) nº 4056/86 sólo hacen referencia a las actividades tradicionales y usuales de las conferencias marítimas, tal y como quedan descritas en el Código Unctad; sólo estas últimas quedan exentas por el artículo 3.

- (361) Cuando la Comisión propuso por vez primera una exención por categorías a las conferencias marítimas, era evidente, con arreglo al Código y a los citados informes de la Unctad, que la primera actividad restrictiva que debía quedar exenta era la fijación de los precios, y las referencias a la capacidad estaban relacionadas con los problemas secundarios ligados a las fluctuaciones estacionales y a la asignación de los puertos y de las rutas, y no a reducciones de capacidad horizontales de gran envergadura o a congelaciones de una parte de la capacidad (entendida como no utilización de las capacidades).

- (362) En este contexto, cabe recordar que la finalidad de una Conferencia es proporcionar a los cargadores una oferta de servicios de transporte marítimo regulares, suficientes y eficaces, con tarifas comunes, que a las conferencias se les ha concedido una exención por categorías debido a que ejercen una función estabilizadora de los precios, y que dicha estabilización, en lo que se refiere a los armadores, es un medio que puede facilitar la obtención de dicha oferta regular, eficaz y fiable (véase considerando 389)⁽¹⁴⁵⁾. Esta finalidad principal se deduce claramente del artículo 149 del Código de conducta de la Unctad sobre las conferencias marítimas, titulado «Adequacy of Service», que dispone lo siguiente:

«Conferences should take necessary and appropriate measures to ensure that their member lines provide *regular, adequate and efficient services of the required frequency on the routes they serve and shall arrange such services so as to avoid as far as possible bunching and gapping of sailings*. Conferences should also take into consideration *any special measures necessary in arranging services to handle seasonal variations in cargo volumes*» (cursiva añadida).

El objetivo de regular la capacidad es cubrir en tiempo y en espacio los puertos en los que opera la Conferencia del modo más adecuado posible; no se trata de aumentar las tarifas de flete a merced de la voluntad de sus miembros.

- (363) El análisis de las distintas propuestas encaminadas a la adopción del Reglamento (CEE) nº 4056/86

⁽¹⁴⁵⁾ Véase el octavo considerando del Reglamento (CEE) nº 4056/86.

Véase también el citado (considerando 327) Informe de la Unctad de 1970; puntos 9 a 11, p. 3.

muestra que la regulación de la capacidad de transporte de cada uno de los miembros de las conferencias (prevista en la letra d) del apartado 3 del mismo) siempre ha sido concebida como fruto de acuerdos destinados a mejorar la oferta de servicios regulares, y no en relación con un acuerdo cuyo objetivo fundamental fuera volver a elevar las tarifas de flete de forma significativa. Este concepto de regulación de las capacidades se inscribe en el contexto de las actividades tradicionales de las conferencias cuyo objetivo es conseguir ofrecer un servicio regular, frecuente y fiable. Por consiguiente, consistiría en la determinación, la coordinación y el reparto de la frecuencia de los viajes y de las escalas entre los miembros de éstas cubren y de la elección del tipo de buques utilizados por cada uno para satisfacer sus compromisos, como miembros de una conferencia, de prestar un servicio regular, fiable y adecuado en un mercado geográfico ampliado, todo ello en función de la capacidad de transporte ofrecida por cada uno de ellos. Ejercida en combinación con una o varias de las demás actividades citadas en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86, la regulación de las capacidades permite determinar qué miembro de la conferencia va a fletar un determinado tipo de buque de tal capacidad en una fecha determinada a partir de un puerto determinado de los que cubre la conferencia, en la medida en que esto resulta necesario para prestar a los cargadores un servicio regular, fiable y adecuado.

- (364) La exposición de motivos de la propuesta de la Comisión de 13 de octubre de 1981, a propósito del artículo 3, relativo a las actividades exentas de las conferencias, prevé lo siguiente:

«En cuanto a los precios, ha de tenerse en cuenta el hecho de que el mercado del transporte marítimo [...] se caracteriza por enormes fluctuaciones coyunturales y estacionales de la demanda de espacio [...]».

También los armadores, al igual que los usuarios, se esfuerzan, mediante los acuerdos sobre precios, por dotar a los fletes marítimos de cierta estabilidad.

En cuanto a los denominados acuerdos de racionalización, son la consecuencia lógica de los acuerdos sobre precios. Para evitar que la competencia no se traslade a la oferta de espacio, pero también para garantizar una cobertura apropiada de los puertos «dificiles», los armadores han celebrado acuerdos sobre escalas y sobre oferta de capacidad. Los acuerdos más elaborados prevén un reparto de las toneladas transportadas e incluso de los ingresos (acuerdos de «pooling»), de modo que queda asegurada la recogida regular de las mercancías en el

muelle, incluso de aquéllas cuyo transporte proporciona los menores beneficios ⁽¹⁴⁶⁾».

La regulación de las capacidades se inscribe de nuevo en el contexto de la oferta de servicios regulares de los miembros de la conferencia, y su objetivo es permitir que todas las mercancías, incluso las que proporcionan los menores beneficios, y todos los puertos cubiertos por la conferencia, incluso los de menor volumen de cargas, reciban un servicio adecuado para poder garantizar la oferta de servicios regulares.

- (365) Tal y como quedó redactada la letra d) del apartado 3, se reconocen dos ventajas al hecho de regular las capacidades:

— permite ajustar las capacidades con objeto de facilitar la organización de viajes y de escalas de los miembros de las conferencias, y ello con la finalidad de mejorar la regularidad, la fiabilidad y la frecuencia de los servicios en todos los puertos cubiertos,

— permite ajustar las capacidades para tomar en consideración las variaciones estacionales (o coyunturales) de la demanda, tal y como indican la segunda frase del artículo 19 del Código de la Unctad y la citada propuesta de la Comisión de 13 de octubre de 1981.

- (366) Este artículo de ningún modo tiene como finalidad congelar la utilización de una parte de las capacidades para aumentar las tarifas de flete como objetivo principal. Esta congelación no es, por otro lado, una actividad tradicional de las conferencias. A este respecto, ha de señalarse que, en su respuesta al pliego de cargos, el TAA, entre los ejemplos históricos que citaba, no mencionó la existencia de ningún mecanismo detallado de congelación de la utilización de las capacidades del tipo del CMP introducido, pero se refirió a mecanismos de ajuste de las capacidades mediante la limitación del número de pasajeros o mediante la utilización de «pools».

La regulación de las capacidades está exenta por la letra d) del artículo 3 cuando se trata de un ajuste coyuntural de la cantidad de capacidad física disponible, tal como la retirada de un navío o la reducción de frecuencia de un servicio para hacer frente a una reducción estacional en la demanda. La letra d) del artículo 3 no exceptúa acuerdos para la no utilización porque su solo efecto es elevar el nivel de precios y no envuelven ninguna mejora de los servicios ofrecidos.

⁽¹⁴⁶⁾ Propuesta de la Comisión de 13. 10. 1981, COM(81) 423 final, en lo relativo a la exposición de motivos, y DO nº C 282, de 5. 11. 1981, p. 4.

(367) En segundo lugar, el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86 debe interpretarse de forma que sea compatible con el apartado 3 del artículo 85 del Tratado. En la medida de lo posible, los Reglamentos han de interpretarse siempre de forma que su compatibilidad con el Tratado no puede cuestionarse. En términos generales, si el artículo 3 debiera ser interpretado en el sentido de que quedan exentas las conferencias de línea que efectúan reducciones de capacidad ilimitadas o limitaciones de utilización de las capacidades en forma de congelación de una parte de las mismas, sin ninguna cortapisa, y junto con la fijación de precios, sería difícil considerarlo compatible con el apartado 3 del artículo 85. Si tal fuera el caso, las conferencias marítimas podrían modificar estructuralmente el volumen de la oferta y el nivel de los precios sin tener en cuenta la demanda, así como influir sobre los fletes de forma totalmente ajena al mecanismo de confrontación de la oferta y la demanda.

(368) Esta interpretación no es razonable ni compatible con el apartado 3 del artículo 85. Ha de señalarse que jamás se ha considerado que tales restricciones de la competencia reunieran los requisitos de aplicación del apartado 3 del artículo 85 en ningún sector de actividad, y la Comisión considera que las partes del acuerdo TAA no han demostrado que las características específicas del transporte marítimo justifiquen la concesión sistemática de una exención, mediante una exención por categorías, a tales restricciones de la competencia, ya que iría en contra de la práctica existente en los demás sectores (véase el XII Informe de la Comisión sobre política de competencia citado en la nota 102).

(369) Por otro lado, las actividades mencionadas en las letras a) a e) del artículo 3 están autorizadas sólo si son secundarias respecto a las de fijación de precios de las conferencias (estas últimas deben ejercerse siempre para que los acuerdos puedan acogerse a la exención por categorías). Las mismas no están autorizadas en la medida que pretendan cambiar las tasas de flete de una manera sustancial y no meramente estabilizar o ajustarlas.

(370) Lo dispuesto en la letra d) del artículo 3 («regulación de la capacidad de transporte ofrecidas por los distintos componentes»), y el considerando correspondiente, deben ser interpretados en el sentido de que autorizan el desarrollo de actividades secundarias con respecto a la fijación de precios, como las actividades exentas citadas en las letras a) a c); por ejemplo, ajustes de la capacidad para complementar los cambios de horarios, de las rutas de puertos cubiertos entre los miembros de la conferencia o cambios estacionales de la demanda⁽¹⁴⁷⁾, actividades todas secundarias. No debe interpretarse la letra d) del artículo 3 como

una disposición diferente en su naturaleza a los demás puntos del mismo artículo.

Ahora bien, en el caso que nos ocupa, tal y como se ha indicado en los considerandos 240 a 257, el CMP, no es un instrumento de regulación de las capacidades para hacer frente a los desequilibrios entre las direcciones este o oeste o a fluctuaciones estacionales o cíclicas (como indicó el TAA), sino un instrumento de congelación de las capacidades cuyo objetivo es mantener artificialmente capacidades inútiles y aumentar artificialmente los precios de las rutas importantes para las exportaciones europeas. Un instrumento de estas características, centrado en la gestión de capacidades, no puede considerarse dentro del ámbito de aplicación de la letra d) del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86.

3. Fijación de los precios de los trayectos terrestres

(371) Los miembros del TAA invocaron el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86 como disposición que les autoriza a fijar colectivamente los precios de los trayectos terrestres.

(372) Al no tratarse de una conferencia marítima, el TAA no puede hacer valer la exención concedida a las conferencias marítimas. Además, tampoco las propias conferencias marítimas están autorizadas, en virtud de la exención por categorías de que disfrutaban, a que sus miembros fijen las tarifas terrestres de forma colectiva.

(373) En efecto, en lo que respecta a la aplicabilidad del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86, la Comisión estima que el ámbito de aplicación de la exención por categorías no puede ser más amplio que el ámbito de aplicación del propio Reglamento (CEE) nº 4056/86. A tenor de lo dispuesto en el apartado 2 del artículo 1 del mismo, «atañe *únicamente* a transportes *marítimos* internacionales (...) que zarpen de uno de varios *puertos* de la Comunidad» (cursiva añadida). Conforme a esta disposición, es evidente que los trayectos terrestres, bajo la forma de un transporte intermodal de puerta a puerta o bajo cualquier otra, no quedan cubiertos por el Reglamento, cuyo exclusivo ámbito de aplicación es marítimo; por lo tanto, no quedan cubiertos por la exención por categorías prevista en el artículo 3.

(374) La exención por categorías del artículo 3 se refiere exclusivamente a las tarifas de fletamento de puerto a puerto. El título del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86 dispone sin ambigüedad: «*exención de los acuerdos entre transportistas en lo referente al ejercicio de servicios regulares de transporte marítimo*».

(375) Esta conclusión se vio corroborada por el undécimo considerando del Reglamento sobre los trans-

⁽¹⁴⁷⁾ Véase más adelante el texto del artículo 19 del Código de la Unctad sobre las conferencias marítimas, que se refiere expresamente a los cambios estacionales de la demanda.

portes marítimos, que indica claramente que «en materia de transportes terrestres organizados por los *transportistas marítimos* ⁽¹⁴⁸⁾, estos últimos siguen sometidos al Reglamento (CEE) nº 1017/68». Este considerando también indica que, en materia de transporte intermodal de puerta a puerta, sólo el trayecto marítimo entra dentro del ámbito de aplicación del Reglamento (CEE) nº 4056/86.

- (376) Un argumento esgrimido por el TAA ⁽¹⁴⁹⁾, según el cual se puede deducir de los puntos 3 y 4 del artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 4056/86 que la exención por categorías se aplica también a los transportes multimodales organizados por las conferencias de compañías navieras, no es convincente. Este argumento tiene su origen en una interpretación errónea sobre la naturaleza de las obligaciones previstas en los puntos 3 y 4 del artículo 5. Estas dos disposiciones no hacen referencia a la tarifa de la Conferencia, sino a las condiciones ofrecidas por las compañías individuales. Esto de ningún modo implica que el artículo 3 del Reglamento autorice la fijación de los precios de los trayectos terrestres, dentro de un servicio de transporte multimodal: estas disposiciones sólo contemplan la obligación de que las compañías navieras individuales que deseen acogerse a la exención por categorías permitan el «merchant haulage» y publiquen sus condiciones de prestación del servicio de «carrier haulage».

Como bien se indica en su título, las obligaciones que contiene el artículo 5 son las obligaciones a que se supedita la exención por categorías. No prevé, ni explícita ni implícitamente, una aplicación más amplia que la relativa a la exención por categorías prevista en el artículo 3.

- (377) Por último, estas conclusiones se ven también confirmadas por el hecho de que el Parlamento Europeo había propuesto una enmienda al artículo 3 del proyecto de Reglamento sobre los transportes marítimos, en la que se especificaba que la exención sería también aplicable al transporte intermodal (es decir, el transporte marítimo que incluye los trayectos anterior y posterior), pero esta propuesta de enmienda no fue mantenida por el Consejo.
- (378) El rechazo de esta enmienda por parte del Consejo confirma el argumento según el cual los acuerdos que tienen por objeto fijar los precios de los trayectos terrestres no quedan cubiertos por la exención por categorías prevista en el artículo 3 del

Reglamento (CEE) nº 4056/86. No obstante, cuando cumplen los requisitos previstos en el artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 1017/68, las partes de tales acuerdos pueden acogerse a exenciones individuales en aplicación del apartado 4 del artículo 11 o del artículo 12 de dicho Reglamento.

- (379) Asimismo, la Comisión considera que ninguna otra excepción o exención prevista en el Reglamento (CEE) nº 1017/68 es aplicable a la fijación de las tarifas terrestres del acuerdo TAA.
- (380) En lo que respecta al artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 1017/68, los acuerdos sobre los precios de los trayectos terrestres del TAA no constituyen acuerdos técnicos en el sentido de la citada disposición. Los acuerdos sobre precios celebrados entre compañías que compiten en el mismo mercado son acuerdos comerciales, y no tienen solamente ⁽¹⁵⁰⁾ por objeto y por efecto la introducción de mejoras técnicas ni la cooperación técnica.
- (381) En lo que respecta al artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 1017/86, tampoco es aplicable la exención para grupos de pequeñas y medianas empresas. Entre otras cosas, porque se rebasan los límites del artículo 4. Por un lado, algunos miembros del TAA no disponen por sí solos de la capacidad, requisito necesario según esta disposición. Por otro lado, si las capacidades alquiladas o subcontratadas fueran tomadas en consideración, las capacidades conjuntas de los miembros del TAA serían muy superiores a los límites previstos en el artículo 4 del Reglamento (CEE) nº 1017/68 sobre los transportes terrestres.

4. Conclusión

- (382) La Comisión considera que el TAA no está cubierto ni por la exención por categorías prevista en el artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86, ni por ninguna otra excepción o exención por categorías. Además, aunque el acuerdo actual fuera modificado para ajustarlo al ámbito de aplicación de la exención por categorías del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86, la Comisión podría retirarle la exención por categorías en aplicación del artículo 7 del Reglamento (CEE) nº 4056/86, alegando que el acuerdo elimina la competencia, como ya se ha analizado en los apartados 427 a 461.

Por tanto, ha de analizarse si el TAA puede acogerse a una exención individual.

⁽¹⁴⁸⁾ En la versión inglesa se emplea el término «shippers» (cargadores) en lugar del término «carriers» (transportistas). Se trata de un error manifiesto, porque:

- 1) el considerando perdería todo su sentido si «shippers» fuera el término correcto;
- 2) todas las demás versiones lingüísticas del Reglamento hablan de transportistas.

⁽¹⁴⁹⁾ Anexo 18, apartados 8 y 15, respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

⁽¹⁵⁰⁾ En la versión inglesa del artículo 3 el Reglamento (CEE) nº 1017/68 se omite el término «solamente», incluido en el texto original del Reglamento y en los Reglamentos (CEE) nº 4056/86 (artículo 2) y (CEE) nº 3957/87 del Consejo (artículo 2) (DO nº L 374 de 31. 12. 1987, p. 1.).

B. Exención individual de acuerdos en lo que respecta al transporte marítimo

(383) Previamente hay que recordar que, según la Sentencia del Tribunal de Primera Instancia de 9 de julio de 1992, Asunto T-66/89, Publishers Association contra Comisión, «en las solicitudes de exención al amparo del apartado 3 del artículo 85 del Tratado, la carga de probar que satisface cada uno de los cuatro requisitos exigidos por dicha norma recae sobre la empresa solicitante» ⁽¹⁵¹⁾.

(384) Conviene también recordar que, según la misma sentencia, «cuando se solicita una exención, corresponde, en primer lugar, a las empresas interesadas presentar a la Comisión las pruebas que demuestren la justificación económica de la exención y, en el caso de que la Comisión presente objeciones, someterle alternativas. Aunque es cierto que, por su parte, la Comisión puede dar a las empresas indicaciones sobre eventuales soluciones alternativas, no está legalmente obligada a hacerlo y menos aún a aceptar propuestas que considere incompatibles con los requisitos del apartado 3 del artículo 85» ⁽¹⁵²⁾.

1. Mejora de la producción o de la distribución de productos o fomento del progreso técnico o económico

(385) Según el TAA, la principal cualidad que presenta el acuerdo es la estabilidad, y esta última ha sido reconocida por el Reglamento (CEE) nº 4056/86 como una ventaja en el sentido del primer requisito del apartado 3 del artículo 85 del Tratado. Pero la Comisión considera que la estabilidad que proporciona el TAA es distinta por naturaleza que la prevista en el Reglamento (CEE) nº 4056/86, tanto por los objetivos perseguidos como por los medios empleados.

a) En cuanto a los objetivos de la estabilidad

(386) Según el TAA, una de las características de los servicios regulares de transporte es que la oferta es constante a corto plazo y, por lo tanto, no puede adaptarse a las fluctuaciones a corto plazo de la demanda. Este elemento, al que se añaden los reducidos costes marginales a corto plazo, puede llevar, en ausencia de acuerdos contrarios a la competencia, a que los precios del transporte sean especialmente volátiles. En este contexto, la cooperación en materia de tarifas entre los miembros de

una conferencia permite estabilizar ⁽¹⁵³⁾ las tarifas de fletamento y mantenerlas a un nivel constante durante un período razonablemente largo, por lo general de alrededor de un año.

(387) Por otro lado, el TAA afirma que la estabilidad de las tarifas en el tiempo resulta posible gracias al logro de una estabilidad más general en la oferta de servicios fiables ⁽¹⁵⁴⁾. Por este motivo, según el TAA, la cooperación entre armadores debe centrarse en la oferta de servicios como elemento fundamental.

(388) La Comisión no puede aceptar este último análisis. En su opinión, es posible establecer una distinción entre regularidad, fiabilidad y estabilidad de precios. La regularidad responde a la propia naturaleza de los servicios de línea, y constituye la característica específica frente a los servicios irregulares de «tramp». La fiabilidad de la oferta de servicios de transporte es el mantenimiento en el tiempo del servicio regular determinado, de forma que los cargadores dispongan de una oferta adecuada a sus necesidades. La estabilidad de precios es el mantenimiento, por parte de las conferencias marítimas, de las tarifas a un nivel más o menos constante, según una estructura determinada (véase considerando 77) y durante un período razonablemente largo. Esta estabilidad ha de entenderse en relación a la volatilidad de precios que se derivaría de las características del mercado si no existieran acuerdos de precios en virtud de la conferencia.

(389) En opinión de la Comisión, la estabilidad de precios puede constituir un objetivo conforme al apartado 3 del artículo 85 del Tratado por las siguientes razones:

— en un servicio regular, permite a los cargadores conocer previamente y durante un período razonablemente largo el coste del transporte de sus productos y, por lo tanto, su precio de venta en el mercado de destino, y ello cualquiera que sea el momento, el buque o el armador de la conferencia;

— permite a los armadores prever con mayor exactitud sus beneficios y, de este modo, puede facilitar la organización de servicios regulares y fiables.

(390) La Comisión también reconoce que, en el contexto del Reglamento (CEE) nº 4056/86, la organización de servicios regulares, suficientes y eficaces puede exigir, bajo determinadas circunstancias, y como complemento de los acuerdos sobre los precios, una cooperación suplementaria entre los miembros de una conferencia en materia de horarios, salidas, escalas de los buques, frecuencia de los viajes,

⁽¹⁵¹⁾ Rec. 1992, p. II-1995, considerando 69.

⁽¹⁵²⁾ Ibidem, punto 74. Véanse también en el mismo sentido las sentencias del Tribunal de 17 de enero de 1984, VBVB y VBBB/Comisión, 43/82 y 63/82, Rec. 1984, p. 19, y de 11 de julio de 1985, Remia/Comisión, 92/84, Rec. 1985, p. 2545.

⁽¹⁵³⁾ Sobre el concepto de estabilidad, véase también la nota 126.

⁽¹⁵⁴⁾ Punto 2.7 — Respuesta del TAA del 27.3.1994, artículo 85.

capacidades, reparto del tonelaje o de los ingresos.

- (391) Los ajustes de capacidades, en especial, pueden venir dados por los cambios de horarios, de rutas o de puertos cubiertos, cambios estacionales o coyunturales de la demanda. Esta cooperación no tarifaria complementaria los acuerdos de precios con el fin de lograr la estabilidad necesaria para la organización de unos servicios regulares, fiables, adecuados y eficaces.
- (392) Por el contrario, la estabilidad perseguida por el TAA va mucho más allá de esto. Es el mantenimiento de los servicios, la supervivencia de las empresas que trabajan en las rutas y, en la medida de lo posible, una seguridad respecto a los beneficios, más que la estabilidad de las tarifas y la provisión de servicios regulares, fiables, adecuados y eficientes. Esta interpretación del concepto de estabilidad ha sido además precisada por el TAA (aunque matizada por el empleo del término «excesivo»):

«The stability to which the Council of Ministers refers in the recitals of Regulation (CEE) n° 4056/86 results from the elimination of the most severe consequences of extreme fluctuations in demand and rate levels, namely excessive exit from, followed by excessive entry to, a particular trade. To put it another way, the cooperation between shipping lines in a liner conference (which cooperation may relate not only to prices but also capacity regulation [Regulation (CEE) n° 4056/86 ninth recital] is designed to avoid (a) the exit from the trade during times of slack demand of a *significant* number of otherwise committed carriers and (b) the entry into the trade of a *significant* number of (other) carriers who do not have a history of long term association with, or commitment to, the trade and the shippers in that trade» ⁽¹⁵⁵⁾.

- (393) El esfuerzo por mantener los servicios existentes también se deduce del análisis propuesto por el TAA en relación con la racionalización del tráfico:

«The importance of maintaining market share is such that no single operator can afford to remove capacity if it would thereby risk losing market share unless that operator is in fact prepared to leave the trade (which happens) or confident that other operators would act in a similar manner» ⁽¹⁵⁶⁾. (Cursiva añadida).

⁽¹⁵⁵⁾ Respuesta del TAA al pliego de cargos relativo a las medidas provisionales, 24. 5. 1993, pp. 32, 1-77.

⁽¹⁵⁶⁾ Punto 2-27, respuesta del TAA de 27. 3. 1994, artículo 85.

- (394) No se trata de una estabilidad entendida como garantía del mantenimiento en el mercado de todos los miembros del TAA, incluso de los menos eficaces ⁽¹⁵⁷⁾, lo que excede ampliamente de lo previsto en el octavo considerando del Reglamento (CEE) n° 4056/86.

b) *En cuanto a los medios utilizados*

- (395) El apartado 3 del artículo 85 implica necesariamente que la estabilidad perseguida por el Reglamento (CEE) n° 4056/86 y puesta en práctica mediante el sistema de conferencias exentas sea el resultado de un equilibrio entre acuerdos de precios restrictivos y mantenimiento de una competencia efectiva y real.
- (396) La estabilidad que persigue el TAA implica una enorme limitación de la competencia efectiva y real como consecuencia de la integración de la mayoría de las compañías independientes en el TAA y de la no utilización de una parte sustancial de las capacidades.

- (397) Esta diferencia entre estabilidad según el Reglamento (CEE) n° 4056/86 y según el TAA aparece también en el análisis de los objetivos reales del CMP. Según el TAA ⁽¹⁵⁸⁾, para mantener la estabilidad, especialmente en caso de graves excesos de capacidad, es necesario cooperar tanto en lo referente a los fletes como a las capacidades. Los objetivos del CMP serían los siguientes:

- permitir una racionalización del tráfico mediante una retirada física de capacidad,
- regular el exceso de capacidad restante derivado del desequilibrio entre los sentidos oeste-este y viceversa o de las fluctuaciones cíclicas o de temporada de la demanda.

- (398) Pero tras analizar los datos económicos de tráfico (véanse considerandos 222 a 257), se descubre que el CMP no persigue ninguno de estos objetivos. En efecto:

- (399) — Tal y como se afirma en el considerando 231, la Comisión estima que el TAA no tiene como

⁽¹⁵⁷⁾ Este objetivo de protección de las compañías más débiles ya fue expuesto por las compañías navieras y cuestionado por el informe de la Cnuced de 1970 (§ 33):

From the point of view of the conference shipping lines, it is claimed that (...) t(he) conference system also prevents elimination of weaker shipping lines, which could happen in the face of free competition, although it is difficult to see *why this is an advantage to anyone but the weaker lines*» (cursiva añadida).

⁽¹⁵⁸⁾ Punto 4-58, p. 85, respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

objetivo la racionalización del tráfico mediante la retirada física de capacidades. Por el contrario, considera que el objetivo del CMP es el mantenimiento artificial del exceso de capacidad inútil.

(400) — En cuanto a la regulación del exceso de capacidad restante, el CMP no persigue ninguno de los objetivos alegados:

— el CMP no es un instrumento de congelación de la capacidad que varíe en función de las fluctuaciones temporales de la demanda. Por lo tanto, no es indispensable para regular el exceso de capacidad derivado de variaciones temporales de la demanda (véase considerando 247),

— El CMP no pretende tampoco la regulación del exceso de capacidad cíclica: a la vista de la evolución de la oferta y la demanda en los últimos años, y a la luz del análisis de los apartados 248 a 253, aparece que el tráfico transatlántico este-oeste no ha experimentado excesos de capacidad de tipo cíclico en 1993. Por lo tanto, el CMP no es indispensable para la gestión del exceso de capacidad de este tipo,

— En 1993, el volumen de transporte en sentido este-oeste superó en un 10% al de sentido inverso. Sin embargo, el CMP sólo preveía una congelación de capacidad en el segmento este-oeste. Pero si existe un problema de desequilibrio, es en el segmento oeste-este. Cabe concluir que el CMP no pretende resolver problemas de desequilibrio entre ambos sentidos.

(401) El CMP parece un instrumento destinado a mantener capacidad inútil y a elevar artificialmente las tarifas de fletamento en el segmento este-oeste (véase considerando 256).

(402) El TAA sirve de este modo para mantener los operadores y servicios de todos los miembros del Acuerdo, no para perseguir un objetivo de estabilidad según lo entiende el Reglamento (CEE) nº 4056/86, ni el objetivo económico del apartado 3 del artículo 85 del Tratado.

(403) Así, tanto en cuanto a los objetivos como en cuanto a los medios, la forma de estabilidad impuesta por el TAA es de distinta naturaleza a la prevista por las conferencias exentas.

c) *Conclusión sobre la primera condición del apartado 3 del artículo 85*

(404) La forma de estabilidad prevista por el TAA, la de los servicios y los operadores del TAA, resultante de la integración de la mayoría de los independien-

tes y de la no utilización de una parte sustancial de las capacidades, no constituye una ventaja en el sentido del primer requisito del apartado 3 del artículo 85 del Tratado, y ello por los siguientes motivos:

(405) En primer lugar, permite a los operadores menos eficaces del TAA permanecer en el mercado de forma artificial. El mantenimiento de estos operadores en el mercado significa que los precios son más elevados que si no estuvieran.

(406) En segundo lugar, el TAA no proporciona ninguna ventaja adicional con respecto a las que genera una organización de conferencias, tanto en cuanto a la eficacia de los servicios propuestos como en cuanto a la adecuación de los servicios. El TAA no añade nada nuevo al mantenimiento de los servicios de una calidad y una fiabilidad suficientes para los cargadores.

(407) Por el contrario, la integración de las compañías independientes en el TAA ha provocado una excesiva restricción de la competencia, que no aporta ventaja adicional alguna desde el punto de vista técnico o económico con respecto al sistema tradicional de las conferencias.

(408) El acuerdo de no utilización de las capacidades existentes instaurado por el TAA no es una solución que pueda fomentar la eficacia de los costes globales, ni una verdadera racionalización de la oferta de servicios.

(409) Por todos estos motivos, la Comisión sostiene que el TAA no contribuye a mejorar el progreso técnico o económico ni a mejorar la producción o la distribución de los servicios de transporte marítimo ofrecidos en las rutas transatlánticas.

(410) Por último, al prohibir la negociación comercial directa e individual entre los miembros estructurales del TAA y cargadores, y al obligar a los clientes a negociar los precios de transporte con la secretaría del TAA, tanto los de los antiguos miembros de las conferencias como los de las antiguas compañías independientes, el TAA limita la posibilidad de establecer relaciones directas de cooperación o de asociación a medio o largo plazo entre proveedores y clientes.

2. *Parte equitativa de los beneficios destinada a los consumidores*

(411) El TAA, acuerdo que pretende el mantenimiento de los operadores en activo, desemboca en otro tipo de estabilidad que la de las conferencias exentas. No persigue el mismo objetivo que el apartado 3 del artículo 85 del Tratado. Además, tiene efectos negativos para los consumidores.

- (412) A corto y medio plazo, el TAA ha impuesto unas importantes limitaciones de utilización de la capacidad, lo que ha dado lugar a una elevación sustancial de los precios y las tarifas de fletamento. Esto se deduce, en primer lugar, de los aumentos fijados el 1 de enero de 1993, que fueron del orden del [...] respecto a los de 1992 para una amplia gama de productos y, en segundo lugar, de los aumentos anunciados por el TAA en su plan comercial para 1994. Tales aumentos van directamente contra los intereses de los cargadores, que se ven obligados a reflejarlos en los precios de venta o en sus márgenes de beneficios. El objetivo principal del TAA no otorga beneficio alguno a los consumidores.
- (413) Las numerosas denuncias de cargadores y transitarios que ha recibido la Comisión, descritas en los considerandos 262 a 282, muestran además claramente que éstos, contrariamente a lo que afirma el TAA, no consideran que llegue a ellos una parte equitativa de las ventajas del Acuerdo.
- (414) Además, ni el acuerdo de no utilización de la capacidad ni los aumentos resultantes del mismo se complementan con otras ventajas desde el punto de vista de la calidad del servicio. No puede decirse que el TAA, que ha dado pie a aumentos de las tarifas tan significativos y rápidos, reserve a los consumidores una parte equitativa de los beneficios.
- (415) A más largo plazo, el TAA (en especial el CMP) impide la utilización de una parte de las capacidades existentes sin suprimirlas. Esta iniciativa no reduce los costes de transporte y obliga a los clientes a asumir la carga de capacidades inutilizadas y de decisiones estratégicas sobre el número de buques destinados a las rutas transatlánticas adoptadas por los armadores.
- (416) En este sentido, hay que señalar que el mantenimiento durante mucho tiempo de un acuerdo de no utilización de capacidad en una ruta podría llevar a algunos armadores a invertir más de lo necesario en función de la demanda prevista, sin peligro de tener que correr con las consecuencias, ya que un acuerdo de no utilización de capacidad les protege en cierta medida contra un posible exceso de oferta, con los problemas de rentabilidad que ello comportaría.
- (417) La regulación de la capacidad podría beneficiar a los cargadores sólo si la capacidad fuera realmente suprimida de la ruta transatlántica, de forma que condujera a una reducción de costes y precios. Sin embargo, el TAA no prevé la reducción real de capacidades, sino, muy al contrario, el mantenimiento permanente de un exceso de capacidad y la elevación de los precios.
- (418) Habida cuenta del conjunto de estos elementos, la Comisión estima que el TAA no reserva a sus clientes, cargadores y transitarios (los denunciantes del Acuerdo) una parte equitativa del beneficio de conformidad con lo dispuesto en el apartado 3 del artículo 85.
- ### 3. Carácter indispensable de las restricciones
- (419) Si el objetivo de los miembros del TAA es mantener una estabilidad en las rutas de acuerdo con el Reglamento (CEE) nº 4056/86 ⁽¹⁵⁹⁾, las partes del TAA no han demostrado por qué los acuerdos mencionados en su artículo 3 (las conferencias marítimas) no son un medio suficiente para ese propósito.
- (420) Los acuerdos de capacidad del TAA que, además de fijar precios, limiten la oferta de servicios de forma apreciable, no pueden en ningún caso ser considerados indispensables para alcanzar el objetivo de estabilidad, tal como lo define el Reglamento (CEE) nº 4056/86.
- (421) Como se precisa en los considerandos 222 a 257, el CMP no persigue ninguno de los objetivos alegados por los miembros del TAA. La Comisión estima, por lo tanto, que el CMP y, en consecuencia, el TAA, no son imprescindibles por ninguno de los motivos alegados en el Acuerdo.
- (422) Hay que señalar, por otro lado, que en el segmento Estados Unidos-Europa, en el que el volumen de tráfico es inferior al efectuado en sentido inverso, no existe ningún mecanismo de organización de la capacidad similar al CMP. Si a los miembros del TAA no les parece necesario organizar la capacidad en sentido oeste-este, es difícil ver la utilidad de un mecanismo así en el segmento este-oeste, en el que los volúmenes son superiores.
- (423) Tampoco parece necesario organizar la capacidad mediante un mecanismo del tipo de un CMP para estabilizar las tarifas de flete en momentos de gran exceso de capacidad (el cual no es nuestro caso) ya que, según afirmaciones del TAA, las rutas en sentido oeste-este experimentaron entre 1985 y 1988 unos niveles de utilización extremadamente bajos (de entre el 40 % y el 55 %), lo que revela un gran exceso de capacidad, mientras que las tarifas de flete daban muestras de una gran estabilidad (alrededor de 1 000 dólares/TEU) ⁽¹⁶⁰⁾. En esta época, no era necesario ningún acuerdo de congelación de las capacidades para mantener la estabilidad de las tarifas de flete.

⁽¹⁵⁹⁾ En relación con el concepto de estabilidad, véanse los considerandos 388, 389 y la nota 126.

⁽¹⁶⁰⁾ Véanse los cuadros 1 y 2 de la respuesta del TAA del 17. 3. 1994 al pliego de cargos.

- (424) Los miembros del TAA afirman también en la notificación del Acuerdo que existe un exceso de capacidad en el segmento este-oeste y señalan que dicho exceso podría llevar consigo la retirada de algunos armadores, lo que a su vez provocaría un descenso inevitable de la calidad del servicio. Sin embargo, esta afirmación no está tan clara, ya que en menos de un año estas rutas han experimentado las retiradas de los buques de POL y OOCL sin que se haya producido una baja sensible de la calidad del servicio.
- (425) El TAA ha ilustrado el peligro de deterioro de la calidad del servicio mediante el ejemplo de la supresión de las escalas directas a Vancouver y Seattle, debido, según el TAA, a la retirada de CGM. Sin embargo, el TAA no ha demostrado que la supresión de estas escalas directas supongan un descenso tal de la calidad del servicio que se puedan justificar acuerdos tan restrictivos para el tráfico transatlántico como el suyo, ni que no pueda deberse a la tendencia a la concentración de los grandes servicios de línea en contenedor en un pequeño número de puertos⁽¹⁶¹⁾. Tampoco ha explicado el TAA qué baja de calidad se hubiera producido si no hubiera existido el TAA y se hubiera utilizado en su lugar una conferencia exenta. Ni tampoco por qué este peligro (de existir) justifica una congelación de la capacidad únicamente en los mayores volúmenes, en un período de crecimiento de la demanda.
- (426) Por todos estos motivos, la Comisión considera que las restricciones de competencia del TAA van mucho más allá de lo estrictamente necesario e indispensable para alcanzar los objetivos de estabilidad perseguidos por sus miembros.
4. No eliminación de la competencia en una parte sustancial de los servicios
- (427) La Comisión considera que el TAA da a sus miembros la posibilidad de eliminar la competencia en muchos de los servicios del mercado de transporte transatlántico directo.
- a) *Posibilidad de eliminación de la competencia en el seno del TAA*
- (428) En primer lugar, la Comisión estima que el TAA permite a sus miembros la posibilidad de eliminar la competencia entre sí de forma sustancial. Los miembros del TAA determinan en común la capacidad que cada uno ofrece al mercado; fijan conjuntamente las tarifas; deben señalar a los demás miembros cualquier iniciativa independiente con diez días de antelación, lo que permite, bien guardar un control de los demás, bien eliminar la iniciativa independiente; la mayor parte de los miembros deben negociar en común los contratos de servicio, y pueden hacerlo todos.
- (429) La flexibilidad tarifaria concedida a los miembros no estructurados, y que conduce a la ausencia de fletes uniformes o comunes según los define el Reglamento (CEE) nº 4056/86, permite a estos miembros no respetar las normas de la conferencia. Pero esta flexibilidad tarifaria no supone el ejercicio de una competencia efectiva en lo relativo a los fletes, ya que tiene que ser objeto de acuerdo entre todos los miembros del TAA, y su grado tiene que ser determinado de mutuo acuerdo entre las partes (véase considerando 140); además, el comportamiento de los miembros no estructurados está limitado en gran medida por el mismo acuerdo. Además, ni siquiera existe independencia comercial entre los miembros no estructurados en lo relativo a la oferta de capacidad.
- (430) En su respuesta de 17 de marzo de 1994, el TAA precisa que su secretaría no tiene facultades de decisión ni de negociación, sino simplemente una función administrativa y de transmisión de información. Sin embargo, las decisiones y negociaciones del TAA relativas a los precios y a los contratos de servicios, que normalmente son recogidos y comunicados por la secretaría a los miembros, son decisiones y negociaciones comunes de los miembros del TAA y no de compañías individuales.
- (431) El hecho de que las negociaciones de los contratos de servicios las haga a menudo la secretaría en beneficio de sus miembros muestra el grado de integración comercial dentro del Acuerdo.
- (432) La función de la secretaría aparece de forma diáfana en la respuesta del TAA⁽¹⁶²⁾ a una solicitud de información:
- «Such duties and functions [of the secretariat] expressly include the conduct of service contract negotiations. (...) the TAA parties who are not members of the Contract committee have, (...) directed the secretariat to administer, negotiate, agree and execute contracts on their behalf for 1994».
- (433) El TAA arguye también que la posibilidad de iniciativa independiente demuestra también la existencia de una competencia de precios entre los

⁽¹⁶¹⁾ Véase por ejemplo la desaparición de escalas en ciertos puertos del norte de Europa.

⁽¹⁶²⁾ Respuesta del TAA de 29. 10.1993.

miembros. Independientemente de las restricciones a las iniciativas independientes mencionadas en el considerando 11, la Comisión estima que el impacto de tal posibilidad ha sido siempre relativamente marginal en las rutas transatlánticas⁽¹⁶³⁾. El TAA no ha demostrado que dicho impacto sea apreciable por su volumen en 1993, ni que haya sido claramente diferente de otros años. No se ha probado la existencia de una competencia real de precios gracias a dicha posibilidad.

(434) El TAA indica que sus miembros compiten respecto a la calidad de sus servicios (frecuencias, fiabilidad, puertos utilizados, tiempo de transporte, posibilidad de transporte multimodal, equipo especializado, estado y mantenimiento de los contenedores, documentación, servicio al cliente, etc.).

(435) Sin embargo puede decirse que, tratándose de servicios de transporte de línea en contenedor como los ofrecidos por los miembros del TAA, la calidad del servicio es un elemento secundario frente al de los precios. Además, el impacto competitivo que pudiera tener una buena calidad de servicio queda en gran parte neutralizado por las limitaciones de oferta o demanda que los miembros del TAA se han impuesto con el CMP. El efecto de éste y la escasa influencia de la calidad de los servicios marítimos⁽¹⁶⁴⁾ son reconocidos en los comentarios del TAA⁽¹⁶⁵⁾, según los cuales cuando un miembro del TAA agota la cuota que le otorga el CMP, normalmente subcontratará el transporte con otro miembro del TAA, en vez de sobrepasar su cuota y pagar una multa. Según el propio TAA, la calidad de un servicio no es lo suficientemente importante para impedir que una determinada carga pase fácilmente de un servicio del TAA a otro. No hay una competencia real entre miembros del TAA.

(436) Contrariamente a la opinión del TAA, la evolución de las cuotas de mercado de los respectivos miembros demuestran la ausencia de competencia: en quince meses, a pesar de grandes modificaciones en

los precios del transporte y en las capacidades disponibles, casi no ha habido cambios en las posiciones de los diversos armadores dentro del TAA.

(437) A la luz de estos hechos, parece confirmarse que el TAA da a sus miembros la posibilidad de eliminar la competencia entre ellos.

b) *Parte sustancial del mercado de que se trata*

(438) En segundo lugar, una gran parte de este mercado está en manos de miembros del TAA. Basta con repasar sus cuotas de mercado (véase considerando 147) para convencerse de ello. Los miembros del TAA, que no están de acuerdo con la delimitación del mercado efectuada por la Comisión, parecen admitir, sin embargo, que contaban con una parte considerable del mercado (un 50 %, según sus estimaciones)⁽¹⁶⁶⁾, incluso delimitándose a su manera⁽¹⁶⁷⁾.

(439) En el mercado que nos ocupa (véase considerando 27) los miembros del TAA disponían de una cuota de mercado del 75 % aproximadamente en 1991 y 1992. En 1993 las cuotas de mercado del TAA se situaban en torno al 65 % o 70 % (de acuerdo con los datos de los considerandos 146 y 147 se llega al 67,5 % en sentido oeste y al 70,4 % en sentido inverso).

(440) De este modo, parece ser que el TAA ha cubierto en 1992 y 1993 una parte apreciable del mercado.

(441) Consiguientemente, puede decirse que el TAA permite a sus miembros suprimir la competencia en una gran parte de los servicios que nos ocupan, en la forma determinada por la letra b) del apartado 3 del artículo 85 del Tratado.

c) *Competencia exterior al TAA*

(442) Por otro lado, a continuación vamos a ver que tampoco existe una posibilidad de competencia externa que impida a los miembros del TAA eliminar la competencia en una parte sustancial del mercado que nos ocupa.

— *Competencia en rutas transatlánticas directas*

(443) El competidor principal del TAA es la compañía independiente Evergreen; en este sentido hay que señalar tres factores:

— la pertenencia de Evergreen a Eurocorde (véase considerando 151),

⁽¹⁶³⁾ Según los datos facilitados por el TAA en respuesta al pliego de cargos, en 1991 los miembros de Neusara y Usanera tomaron 772 «independant actions» (IA). En 1988 el número fue de 801. La cifra es mínima si se la compara con el número de IA ejercidas en 1988 por los miembros de los acuerdos transpacíficos que operan entre la costa oeste de Estados Unidos y Asia, así como entre la costa este y Asia, que es, respectivamente, de 69 775 IA y 28 798 IA (véase sobre esta cuestión el Report on the Shipping Act de 1984 de la Federal Maritime Commission, Section 18, septiembre de 1989, p. 662).

⁽¹⁶⁴⁾ Que son los únicos analizados en el presente procedimiento.

⁽¹⁶⁵⁾ Nota a pie de página número 9, p. 37, respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

⁽¹⁶⁶⁾ Véase apartado 3.113, p. 66, Respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

⁽¹⁶⁷⁾ Véanse también las actas de la audiencia del TAA de los días 28 y 29. 4. 1994, pp. 98 y 99.

- la escasa presencia de esta compañía en algunos segmentos del mercado (véase considerando 153),
- su estrategia de acatamiento (véanse considerandos 154, 155 y 215).
- (444) Además, Evergreen no ha aumentado su capacidad en 1993 y parece haberla saturado en el segmento este-oeste⁽¹⁶⁸⁾, ya que no parece haber podido atender a los pedidos de los cargadores que se han dirigido a él.
- (445) Estos factores llevan a la Comisión a pensar que Evergreen, bien a propósito o por incapacidad, no ha podido oponer una competencia eficaz al TAA en 1993.
- (446) Los demás competidores en las rutas transatlánticas directas (Lykes, Atlantic Cargo, ICL) contaban en 1993 con unas cuotas de mercado y unos recursos muy inferiores a los de Evergreen y no podían prestar unos servicios que, por su volumen y frecuencia, pudieran ejercer una presión sobre el TAA.
- (447) El mayor de estos independientes (Lykes) es, como Evergreen, miembro de los acuerdos Eurocorde y ha participado también en al menos una reunión preparatoria para el establecimiento del TAA.
- (448) Los aumentos impuestos el 1 de enero de 1993 provocaron la pérdida inmediata de una parte del tráfico este-oeste en beneficio de algunos independientes. Desde el primer trimestre de dicho año las cuotas de estos últimos en las rutas transatlánticas directas hacia el oeste aumentaron sensiblemente (Evergreen 14,1 %, Lykes 7,1 %, Atlantic Cargo 3,9 %, ICL 2,6 %), mientras que las del TAA perdían casi 10 puntos, llegando a controlar un 69,3 % del tráfico⁽¹⁶⁹⁾.
- (449) Sin embargo, a lo largo de 1993 las cuotas permanecieron estables arrojando, como cifras globales del año, 13,1 % para Evergreen, 5,4 % para Lykes, 3,7 % para Atlantic Cargo y 2,5 % para ICL⁽¹⁷⁰⁾. La cuota del TAA permanecía también estable.
- (450) En 1993, y a pesar del aumento considerable del volumen transportado, las compañías independientes no pudieron aumentar sensiblemente su capacidad en las rutas.
- Competencia en rutas a través de puertos canadienses
- (451) El tráfico entre el norte de Europa y los puertos de Canadá sólo ha podido oponer una competencia relativa al Acuerdo debido a una serie de razones:
- sólo abarca una porción limitada del territorio norteamericano, y en absoluto el territorio cubierto por el TAA (véase considerando 62),
- las dos compañías independientes más importantes son también miembros de la Conferencia Canadá, en la que los restantes cuatro miembros pertenecen también al TAA (véase considerando 159),
- esta Conferencia sigue también la política de precios del TAA y ha llevado a cabo una remodelación de los baremos y una subida de las tarifas de fletamento,
- existe un cierto grado de entendimiento entre la Conferencia y los miembros del TAA (véase considerando 218).
- (452) El aumento del tráfico en los puertos canadienses (19 % entre 1992 y 1993) no es muy diferente al aumento general del volumen de transporte este-oeste (11 % aproximadamente), y no supone un cambio significativo en volumen respecto al tráfico transatlántico a través de los puertos estadounidenses.
- Las compañías independientes del TAA no han aumentado tampoco sus capacidades en el año 1993.
- Conclusión sobre los independientes
- (453) Por otro lado, se ha podido comprobar que, desde la entrada en vigor de las nuevas tarifas del TAA, las compañías independientes presentes en las rutas han llevado a cabo una remodelación de los baremos y una subida de precios paralelas a las del TAA.
- (454) De todo esto parece desprenderse, por lo tanto, que tras aprovechar rápidamente las alzas del TAA para saturar sus capacidades, las compañías independientes ya no pudieron hacer frente a nuevas demandas en 1993. Bien porque se hubieran concertado con el TAA, bien porque

⁽¹⁶⁸⁾ Para desmentir que Evergreen hubiera saturado su capacidad en 1993, el TAA remite únicamente a una declaración (de 1994) de un representante de Evergreen a una revista americana, y por lo tanto relativa probablemente al segmento oeste-este, y no al inverso, que es el que nos interesa aquí.

⁽¹⁶⁹⁾ Estadísticas FMC, 19. 7. 1993.

⁽¹⁷⁰⁾ Punto 3.38: respuesta del TAA de 17. 3. 1994, artículo 85.

su peso frente a él fuera insuficiente, estas compañías no opusieron una competencia real. Al acuerdo y se limitaron a conformarse.

- (455) La Comisión estima que la competencia de las otras compañías presentes en el mercado no ha podido, en más de un año, desafiar la iniciativa instaurada por el TAA para eliminar la competencia en una buena parte de este mercado.

— Competencia con otras fuentes de competencia

- (456) Asimismo estima, por las razones expuestas en los considerandos 64 y 66, que el tráfico a través del Mediterráneo no puede ejercer una competencia efectiva, real o potencial, en este mercado. A esto se añade que, dentro de la conferencia Seusa vigente entre el Mediterráneo y Estados Unidos, cuatro de los ocho miembros lo son también del TAA, y que esta conferencia ha seguido al TAA en su reestructuración tarifaria y en la subida de fletes (véase considerando 219).

El escaso desplazamiento de tráfico que se ha producido entre los puertos del norte y los mediterráneos a pesar de las subidas impuestas por el TAA (véase considerando 220) demuestra que no existe una posibilidad real de intercambiar estos servicios.

- (457) Estima también que, en las rutas transatlánticas, el transporte por «tramp» y el convencional o especializado no pueden tampoco competir de forma efectiva con la inmensa mayoría de las mercancías y usuarios del transporte marítimo de línea en contenedor (véase considerando 58)
- (458) En general, en el transporte marítimo se considera que la competencia potencial es una importante fuente de competencia, y una de las principales razones que justificaban la concesión de una exención por categorías a las conferencias marítimas [véase el octavo considerando del Reglamento (CEE) n° 4056/86]. Esta fuente de competencia es analizada con detalle en los considerandos 165 a 188, y aquí sólo recogeremos las principales conclusiones.
- (459) A juicio de la Comisión, existe la posibilidad potencial de aumentar la competencia gracias a la entrada en las rutas de algunos grandes operadores marítimos de línea en contenedor que operan en otras rutas, pero esta posibilidad es muy limitada debido, por una parte, a las características específicas del tráfico transatlán-

tico y, por otra, a las del acuerdo (véase considerando 184). Esta competencia potencial se ve también limitada por la pertenencia de la mayoría de los posibles rivales a acuerdos con miembros del TAA en otras rutas (véanse considerandos 177 y 178, así como el Anexo II). Finalmente, estima que esta posibilidad no ha sido, desde el momento de la entrada en vigor del acuerdo, suficientemente fuerte como para ejercer presión sobre sus miembros.

- (460) Los numerosos testimonios de cargadores que afirman haber tenido que aceptar las propuestas no negociables («take it or leave it») del TAA son pruebas reveladoras de la falta de competencia en el conjunto de este mercado.
- (461) Por todas estas razones, la Comisión estima que el TAA es un acuerdo que da a sus miembros la posibilidad de eliminar la competencia en una gran parte de sus servicios.

C. *Exención individual para la fijación de los precios de los trayectos terrestres*

- (462) Para determinar si las actividades de fijación conjunta de precios para los trayectos terrestres, dentro de un régimen multimodal, por parte de los miembros del TAA, pueden acogerse a una exención individual, es necesario examinar las cuatro condiciones del apartado 3 del artículo 85, como señala el artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 1017/68.

1. Progreso técnico o económico

- (463) Con arreglo al artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 1017/68, la primera condición que debe cumplirse para evitar la prohibición enunciada en el artículo 2, es que el acuerdo, la decisión o la práctica concertada «contribuyan

- a mejorar la calidad de los servicios de transporte, o
- a suscitar, en mercados sometidos a fuertes fluctuaciones en el tiempo de la oferta a la demanda, una mayor continuidad y estabilidad en la satisfacción de las necesidades del transporte, o
- a incrementar la productividad de las empresas, o
- a fomentar el progreso técnico o económico».

Mejora de la calidad de los servicios de transporte

(464) Los acuerdos de fijación de los precios del transporte terrestre no parecen mejorar la calidad de los servicios ni contribuyen indirectamente a dicha mejora. Las compañías que aplican la tarifa europea para el transporte terrestre del TAA proponen a los cargadores su propia fórmula de transporte. La calidad varía según el transportista pero las tarifas de los trayectos terrestres son en general uniformes. Cabe decir que los miembros del TAA no tienen incentivos para mejorar los servicios de transporte terrestre que prestan a los cargadores.

(465) Las mejoras de calidad de los servicios que podrían derivarse de la acción de la demanda no son provocadas por las actividades de fijación de precios dentro del Acuerdo sino por la negociación directa de las distintas compañías con sus clientes.

Mejoras de la continuidad y estabilidad en mercados sometidos a fuertes fluctuaciones en el tiempo; incremento de la productividad de las empresas; mejora de la producción o distribución de los servicios

(466) Las actividades de fijación conjunta de los precios de transporte terrestre por los miembros del TAA no mejoran la continuidad y estabilidad en el mercado del transporte terrestre. En general, los distintos miembros del TAA subcontratarán los trayectos terrestres a transportistas por carretera o a compañías ferroviarias, por lo que desempeñan un papel de intermediarios. Contratan servicios de transporte a diferentes empresas a distintos precios y los revenden a los cargadores a un precio uniforme. El TAA no favorece la continuidad o estabilidad en los mercados de transporte terrestre.

(467) Además, está por demostrar que el segmento específico en el que actúan los miembros del TAA desempeñando a la vez el papel de compradores y revendedores esté sometido a fuertes fluctuaciones en el tiempo.

(468) Por las razones expuestas en los considerandos 464 y 466, no cabe decir que las navieras miembros del TAA sean fuente de un aumento de la productividad en el mercado de transporte terrestre, ya que su papel en este mercado es esencialmente el de intermediarios entre los verdaderos prestadores de servicios y los usuarios del transporte (aunque el derecho privado les permita actuar en su propio nombre, a entregar su conocimiento y a aceptar la responsabilidad de estas operaciones). Tratándose de algunas compañías que prestan directamente los

servicios a través de filiales, tampoco está demostrado que el hecho de que apliquen las tarifas de transporte terrestre europeo dictadas por el TAA favorezca la productividad.

(469) Respecto a la mejora de la producción o distribución de servicios de transporte terrestre, no está demostrado que la fijación de precios por parte de los miembros del TAA mejore la producción de unos servicios que las compañías navieras se limitan a comprar a precios diferentes a transportistas por carretera o ferrocarril antes de revenderlos a un precio común. Esta práctica no aumenta la producción de estos servicios.

(470) En lo que se refiere a la distribución, como cada compañía propone su propia fórmula de transporte terrestre, no está demostrado, dado el Acuerdo en su forma actual, que la fijación colectiva de precios lleve a una mejor distribución.

(471) Los miembros del TAA, defendiendo estos aspectos de los acuerdos, remiten a la Comisión a los argumentos alegados por la Far Eastern Freight Conference (FEFC) en un asunto que está instruyéndose en este momento ante la Comisión. Según dicha argumentación, los acuerdos de fijación de precios de los trayectos terrestres están destinados a garantizar la estabilidad del transporte multimodal ligado a los acuerdos de precios de las conferencias en su trayecto marítimo, a las que el Reglamento (CEE) nº 4056/86 concede una exención.

(472) El citado argumento no es válido en nuestro caso, ya que los acuerdos de transporte marítimo del TAA no están exentos en virtud del artículo 3 del Reglamento (CEE) nº 4056/86.

(473) Por lo tanto, si persiguen los mismos objetivos que los acuerdos del TAA en el segmento marítimo, no puede considerarse que los acuerdos de precios de los trayectos terrestres en régimen multimodal cumplen la primera condición del apartado 3 del artículo 85 del Tratado ni la primera condición del artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 1017/68.

Conclusión

(474) A la vista de todos estos elementos, cabe afirmar que los acuerdos del TAA sobre una tarifa europea única en el ámbito de los transportes terrestres no conllevan ningún progreso técnico o económico.

(475) Al contrario, la fijación de los precios de los trayectos terrestres por parte de los miembros del TAA puede desalentar las posibles inversiones que serían de esperar en una situación de competencia.

(476) La reducción o eliminación de la competencia entre los miembros del TAA podría impedir que los armadores utilicen nuevos equipos o tecnologías para intentar bajar los precios en beneficio de la clientela o para ampliar su mercado, y esto llevaría a un descenso de la inversión.

(477) Como conclusión, cabe decir que la fijación en común por parte de los miembros del TAA de los precios de los trayectos terrestres como parte del transporte multimodal no cumple el primer requisito del artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 1017/68.

2. Reparto equitativo de los beneficios

(478) La Comisión estima que los usuarios del transporte no reciben una parte razonable de los beneficios que resultan de los acuerdos de fijación en común de precios en los trayectos terrestres del TAA, que constituye el segundo requisito del artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 1017/68.

(479) Hay que recordar que los usuarios europeos, británicos, franceses y alemanes del transporte, agrupados en consejos de cargadores europeos (ESC) en el Reino Unido (BSC), Francia (CNUT) a Alemania (DSVK) presentaron una demanda específicamente sobre este aspecto del Acuerdo TAA.

(480) Los transitarios, a través de sus organizaciones representativas (Comité de transitarios de los puertos del Mar del Norte, el Clecat y la FFOCT), han presentado una demanda contra la inclusión de los trayectos terrestres en los acuerdos de precios, cuando a este ámbito no se le ha concedido ninguna exención por categorías en virtud del apartado 3 del artículo 85.

(481) Por estas razones, la Comisión estima que, dado el estado actual del acuerdo, los consumidores no perciben una parte razonable de los beneficios que se pudieran derivar de los acuerdos restrictivos de la competencia en el transporte terrestre.

3. Carácter indispensable de las restricciones

(482) No se ha demostrado que las ventajas económicas que son de esperar en la prestación o mejora de los servicios de transporte multimodal cumplan esta condición.

(483) Hay que señalar, a este efecto, que la mayoría de las compañías del TAA no prestan verdaderamente servicios de transporte terrestres, sino que los revenden, y que sus operaciones de transporte

terrestre son gestionadas por empresas individuales que ofrecen los servicios a sus clientes.

(484) Las restricciones no son en sí fuentes de ventajas económicas; no puede decirse que sean una condición para la consecución de dichas ventajas.

(485) Puede alegarse que la generalización de la prestación de servicios multimodales llevará al fomento del progreso técnico y económico. Para ello no es necesario conceder al transporte terrestre del TAA una exención individual, como lo demuestra el hecho de que algunos operadores independientes (no pertenecientes al TAA) son capaces de prestar, de forma autónoma, servicios multimodales de calidad. Por otro lado, los miembros del TAA no tienen por qué depender de la estructura del TAA para prestar estos servicios (como lo hacen ya) de forma individual.

(486) Por otro lado, los transitarios comenzaron a prestar a los cargadores servicios de puerta a puerta en cuanto los transportistas marítimos entraron en el mercado del transporte terrestre, o incluso antes, y así lo siguen haciendo, a pesar de que no se les ha autorizado a formar carteles, y los seguirán haciendo en el futuro, como las compañías navieras, pero sin fijar en común las tarifas del transporte.

(487) El TAA afirma en su defensa que los acuerdos de fijación de precios de los trayectos terrestres son imprescindibles para la estabilidad del tráfico y, consiguientemente, para la oferta de unos servicios de línea fiables, ya que unos acuerdos que se limitaran al segmento marítimo no podrían garantizar la estabilidad del transporte multimodal. Los acuerdos sobre el segmento terrestre son, según el TAA, necesarios para asegurar el funcionamiento de los acuerdos sobre el segmento marítimo.

(488) Este argumento no puede aceptarse ya que los acuerdos de precios y de capacidad del TAA en el segmento marítimo no cumplen la primera condición del apartado 3 del artículo 85 del Tratado. Por lo tanto, los acuerdos de precios del TAA en los trayectos terrestres persiguen unos objetivos que no cumplen la primera condición del apartado 3 del artículo 85 y no pueden considerarse imprescindibles con arreglo a dicho apartado o al artículo 5 del Reglamento (CEE) n° 1017/68.

(489) Consiguientemente, a la pregunta de si, según la práctica actual, la fijación de las tarifas del transporte terrestre por parte del TAA es necesaria para la prestación de servicios multimodales o para la mejora de éstos, es necesario responder negativamente.

4. No eliminación de la competencia en una parte importante del mercado

- (490) Puesto que no se cumple ninguna de las tres condiciones necesarias para la concesión de una exención individual a los acuerdos de precios de los trayectos terrestres, no es necesario analizar si los acuerdos cumplen la cuarta condición, relativa a la no eliminación de la competencia.

5. Conclusiones con arreglo al artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 1017/68

- (491) Los acuerdos del TAA para la fijación de los precios de los trayectos terrestres en régimen de transporte multimodal no pueden acogerse a una exención individual en virtud del artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 1017/68 ⁽¹⁷¹⁾.

D. Conclusión

- (492) Tras examinar el Acuerdo ha podido comprobarse que el TAA (sus disposiciones de fijación de precios y no utilización de las capacidades) no cumple las condiciones que el apartado 3 del artículo 85 del Tratado impone para la concesión de exenciones,

HA ADOPTADO LA PRESENTE DECISIÓN:

Artículo 1

Las disposiciones del Acuerdo TAA relativas a los acuerdos sobre precios y capacidad, constituyen infracciones al apartado 1 del artículo 85 del Tratado CE.

Artículo 2

Se deniega la aplicación del apartado 3 del artículo 85 del Tratado y del artículo 5 del Reglamento (CEE) nº 1017/68

a las disposiciones del Acuerdo TAA contempladas en el artículo 1 de la presente Decisión.

Artículo 3

Las empresas destinatarias de la presente Decisión deberán poner fin inmediatamente a las infracciones mencionadas en el artículo 1.

Artículo 4

Las empresas destinatarias de la presente Decisión deberán abstenerse en el futuro de celebrar acuerdos o prácticas concertadas que tengan objetos o efectos similares o idénticos a los de los acuerdos y prácticas contemplados en el artículo 1.

Artículo 5

Las empresas destinatarias de la presente Decisión deberán, en el plazo de dos meses a partir de la notificación de la presente Decisión, informar a los clientes con los que hayan celebrado contratos de servicios o establecido otras relaciones contractuales en el marco del acuerdo TAA, de su derecho, si lo desean, a renegociar los términos de tales contratos o a darlos por concluidos de forma inmediata.

Artículo 6

Los destinatarios de la presente Decisión serán las empresas miembros del TAA, cuya lista figura en el Anexo I.

Hecho en Bruselas, el 19 de octubre de 1994.

Por la Comisión

Karel VAN MIERT

Miembro de la Comisión

⁽¹⁷¹⁾ Respecto a la problemática de fijación de tarifas para los trayectos terrestres por parte de las conferencias marítimas u otras agrupaciones de armadores, véase, en general, el informe sobre el transporte marítimo de la Comisión de 8. 6. 1994, SEC(94)933 e IP(94)508.

ANEXO I

Lista de miembros del TAA

Sea-Land Service, Inc.
Seattleweg 7
NL-3195 ND Pernis-RT
Rotterdam

A.P. Møller-Maersk Line
50 Esplanaden
DK-1098 København

Atlantic Container Line AB
50 Cragwood Road
South Plainfield
New Jersey 07080
USA

Hapag Lloyd AG
Ballindamm 25
D-20095 Hamburg

Nedlloyd Lijnen BV
40 Boompjes
NL-3011 XB Rotterdam

P&O Containers Limited
Beagle House
Braham Street
UK-London E1 8EP

MSC Mediterranean Shipping Company
18-20 chemin Rieu
CH-1208 Genève

OOCL (UK) Ltd
OOCL House
Levington Park
Bridge Road
Levington
UK-Suffolk IP10 0LZ

Polish Ocean Lines
Gdynia 81-364
10 Lutego 24
Poland

DSR-Senator Lines GmbH
Martinistraße 62-66
D-28195 Bremen

Cho Yang Shipping Company Ltd
Cheong-AHM Building 85-3
Seosomun-Dong
Chiung-Ku
Seoul
Korea

Nippon Yusen Kaisha
NYK Line (Europe) Ltd
Beaufort House
15 St Botolph Street
UK-London EC 3A 7NY

NOL (Neptune Orient Lines) Ltd
Tricom Shipping Agencies Inc
15 Exchange Place
Jersey City
New Jersey 07302
USA

Transportación Marítima Mexicana SA de CV (TMM)
Av. de la Cúspide N° 4755
Col. Parques del Pedregal
Tlalpan 14010 México DF
México

Tecomar SA de CV
Benjamín Franklin 232
11800 México DF
México

ANEXO II

Los miembros del TAA mencionan a 7 grandes armadores mundiales «independientes» señalando que podrían acceder a las rutas transatlánticas y hacer la competencia al TAA. El cuadro que se presenta a continuación indica los acuerdos en los que participa cada una de estas compañías en las otras grandes rutas este-oeste mundiales. Estos acuerdos agrupan, además, a un número significativo de miembros del TAA.

	Common Service Agreement	Conference Agreement	Stabilisation Agreement	Other
Hanjin		TWRA	TSA EATA	FETTSCA
Yangming			TSA EATA	FETTSCA
Hyundai	with Sealand and Norusia on the FE trade with NYK and NOL on the Transpacific trade	TWRA	TSA EATA	
K-Line	with NOL and OOCL on the FE trade	FEFC ANERA TWRA	TSA EATA	FETTSCA
NOL	with Hapag Lloyd and NYK on the FE trade with NYK and NOL on the Transpacific trade	FEFC ANERA	TSA EATA	FETTSCA
APL	with OOCL on the Transpacific trade	ANERA TWRA	TSA	
Cosco (*)				

Leyenda:

FEFC	Far Eastern Freight Conference (Europe/Far East Trade).
ANERA	Asia North America Eastbound Rate Agreement (Transpacific Eastbound).
TWRA	Transpacific Westbound Rate Agreement.
TSA	Transpacific Stabilisation Agreement.
EATA	Europe Asia Trade Agreement.
FETTSCA	Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement (Europe/Far East Trade).

(*) Véase artículo de prensa más adelante.

El atractivo de los acuerdos de estabilización tales como el TAA, el TSA y el EATA para los armadores asiáticos ha sido certeramente expresado por ellos mismos:

«Asian shipowners in stability pacts call».

«A surprise call for all independent operators to join their appropriate liner trade stabilization agreements has been made by representatives of Asian shipowners' organizations.

An unanimous recommendation that all non-participating lines should join the Transpacific, Transatlantic and Europe-Asia stabilization agreements has been issued by the Asian Shipowners' Forum following a meeting in Beijing [...].

The success of this appeal was ensured when Chinese representatives backed the call.

China's support was something of a surprise as it has previously displayed a less than enthusiastic attitude towards shipping agreements and conferences.

An addendum to a communique agreed at this forum was proposed by the Chinese delegation "recommending" that all non-participating lines join to explore ways of further strengthening the agreements»⁽¹⁾.

El armador chino más importante es Cosco.

(1) Lloyd's List, 19. 5. 1994.

ANEXO III

Referencias del mercado

1. Due to the relatively large carrying capacity of a ship, a basic division of the total market for sea transport is between (a) markets for sea transport and less-than-full shiploads, and (b) markets for sea transport of full shiploads. Shippers of less-than-full shiploads are primarily served by shipping lines maintaining regular services between specified port according to schedules advertized well in advance — in short, by liner shipping (Jansson and Shneerson, *Liner Shipping Economics*, Chapman and Hall 1987, p. 16).
2. . . . the traditional competition between the liner and the all-purpose tramp belongs to the past. In the future, some competition between the liners and tramps will remain, and will take two forms. First, there are bulk ships that are designed to take both bulk and general cargo or containers. These are few in number and do not constitute a severe threat to the liner trade . . . The other form of competition is simply that with the general increase in the volume of international trade, the borderline between general cargo and bulk will gradually shift. Some commodities that were potential liner cargo (such as sugar and rice) will become minor bulk, moving in quantities that are sufficient to fill a ship (Jansson and Shneerson, *Liner Shipping Economics*, Chapman and Hall 1987, p. 19).
3. Another way of distinguishing liner cargo from bulk cargo is by the presence or absence of packages. It is true that 'packaged cargo' is rather close to an exhaustive definition of liner cargo (Jansson and Shneerson, *Liner Shipping Economics*, Chapman and Hall 1987, p. 20).
4. As a result of the container revolution, the nature of competition between ships has fundamentally changed. The tramps which could move quite readily into liner markets have disappeared and *on developed routes the liner market is now dominated by cellular container ships* (emphasis added). A similar trend is in evidence in developing countries, although with rather more reliance on flexible ships. Part of the old tramp market has been taken over by specialized semi-bulk ships (and this applies particularly to large flows of timber and vehicles, etc.), whilst much of the rest has been incorporated into the liner sector, either being containerized or in some cases carried in flexible ships in association with containers. However, although tramp competition has disappeared there is competition between ship types for the medium-sized parcels of bulk and semi-bulk cargoes, and some bulk and semi-bulk ships also provide fringe competition by carrying containers (S. Gilman, *The Competitive Dynamics of Container Shipping*, Gower 1983, p. 28).
5. What we do find critical is the provision of a regular, reliable service. It is easy to understand the reasons for this. Shippers of large consignments are in a position to charter ships for their requirement, but *most shippers who use liner services* (emphasis added) do so because their consignments at any particular time are small relative to the size of ships used in the trade. For producers of consumer goods and many industrial inputs, it is important to maintain a supply of these in all markets used at all times; if shipping services operated irregularly, the costs of stockpiling at either end of the trade would be high, especially at a time of high interest rates. For suppliers of capital goods it is important to be able to give firm delivery times when tendering for a project. Important sources of trade growth are in goods not previously traded, and in the opening of new markets for goods already traded. Since consignments of such goods are usually small initially, they travel largely by liner, so that regular liner services to an area aid its development as an export market (M. G. Graham and D. O. Hughes, *Containerization in the Eighties*, Lloyds of London Press 1985, p. 45).
6. Ships are to a large extent designed for specific trades and, as a result, cannot easily be moved from one trade to another. Thus, vessels on the north Atlantic are predominantly full container vessels, whereas liners operating between the United Kingdom and India or Africa tend to be break-bulk vessels. The difference in vessel types mirrors not only the nature of the commodities transported (whether they be containerized or not), but also port infrastructure and the capabilities of the inland transport systems in the countries served (G. K. Sletmo and E. W. Williams Jr, *Liner Conferences in the Container Age*, Macmillan 1981, p. 47).
7. A full shipload in the tramp market . . . might vary from perhaps 4 000 to some 30 000 tonnes. Although this is not much when compared to the trade volume of major bulk commodities, it is enormous in terms of industrial products. Industrial products are sold in a large number of markets, with the result that the flows to any one market are limited in size. The relatively high value of such products makes them expensive to store, hence producers try to minimize the time spent in transit or storage. Products of this nature, therefore, cannot economically be shipped in the quantities associated with bulk commodities except under special conditions (G. K. Sletmo and E. W. Williams Jr, *Liner Conferences in the Container Age*, Macmillan 1981, p. 48).

8. The difference between the nature of the services offered by liners and tramps may not have much significance for shippers on routes with a heavy population of tramps and a correspondingly high likelihood of finding tramp space, at the typically lower rate, whenever wanted (the expected frequency of the need for space being less for some shippers than for others). Given any one level of requirement for regularity or frequency, shippers must always consider the possibility that tramps may, in the future, be drawn elsewhere by the forces of demand, and they must evaluate this possibility in terms of the higher 'basis' liner rates, which are exacted from shippers who are trying to use liners and tramps in combination (E. Bennathan and A. A. Walters, 'Shipping Conferences: an Economic Analysis', in *Journal of Maritime Law and Commerce*, Volume 4, 1972, p. 109).
