



JULIO 2018

IMPACTO DE LA LEY JONES EN PUERTO RICO

PREPARADO POR:

Reeve & Associates and Estudios Técnicos, Inc.

Reeve & Associates
Management and Economic Council

Estudios
Técnicos
Inc.
Investigación | Estrategias | Soluciones

CONTENIDO

- I. Introducción
- II. La Ley Jones y Puerto Rico
- III. El Mercado de Transporte Marítimo de Línea
- IV. Compañías de Carga Marítima
- V. Competencia de Compañías de Carga Marítima
- VI. Apoyo a los Esfuerzos de Recuperación a Causa del Azote del Huracán María

LA LEY JONES: LA BASE DE LA INDUSTRIA MARÍTIMA DOMÉSTICA DE LOS EE. UU.

La Sección 27 de la Ley de la Marina Mercante de 1920 (46 U.S.C. 883), conocida como la Ley Jones de 1920, se ha considerado tradicionalmente como un pilar de la política marítima nacional de EE. UU.

La Ley Jones regula el transporte marítimo de mercancías entre dos puntos de los Estados Unidos, teniendo que realizarse en embarcaciones construidas en los Estados Unidos, propiedad de ciudadanos estadounidenses (un 75% como mínimo) y que estén tripuladas por ciudadanos estadounidenses. Esta ley federal, junto con otras leyes de cabotaje relacionadas, garantiza que las compañías que realicen servicios o comercios domésticos compitan al mismo nivel y estén sujetas a las leyes y reglamentos estadounidenses.

A la Ley Jones le preceden numerosas leyes de cabotaje estadounidenses establecidas en la fundación de los Estados Unidos, conforme al Primer Congreso de los Estados Unidos. Tomando su nombre del Senador Wesley L. Jones de Washington, que fue presidente del Comité de Comercio del Senado, la Ley Jones continúa apoyándose en los principios de preparación militar, seguridad fronteriza y fluvial, y vitalidad comercial.



INTRODUCCIÓN

Reeve & Associates y a Estudios Técnicos, Inc. (ETI), analizaron el impacto de la Ley Jones de Estados Unidos sobre el Estado Libre Asociado de Puerto Rico (ELA). La Ley Jones fue promulgada en el 1920 y exige que todos los bienes transportados por agua entre los puertos de los EE. UU., incluyendo aquellos entre los Estados Unidos continentales (en adelante, CONUS por sus siglas en inglés) y Puerto Rico, sean transportados en embarcaciones de bandera estadounidense construidas en los Estados Unidos, propiedad de ciudadanos estadounidenses, y que estén tripuladas por ciudadanos estadounidenses y residentes permanentes.

Los economistas realizaron un análisis basado en los recientes desarrollos del mercado de transporte marítimo CONUS/Puerto Rico, para determinar cómo y en qué medida dichos servicios impactan a las personas y a la economía de Puerto Rico, particularmente el costo de vida. Los investigadores evaluaron la competitividad de las tarifas de fletes en el mercado CONUS / Puerto Rico con respecto a tarifas en mercados similares del Caribe, la calidad del servicio brindado por las compañías de carga marítima que operan entre CONUS / Puerto Rico, además del impacto de las tarifas de fletes y la calidad del servicio de las mismas en el precio de los bienes enviados a Puerto Rico por CONUS.

Auspiciadore del Proyecto

La American Maritime Partnership, (en adelante AMP por sus siglas en inglés) es una coalición amplia y profunda que representa a la industria de servicios marítimos nacionales de EE. UU. La membresía diversa de la AMP, que abarca los Estados Unidos y sus territorios, incluye a propietarios y operadores de embarcaciones, trabajadores a bordo y en tierra, constructores navales y astilleros de reparación, fabricantes y vendedores de equipos, contratistas de dragado y construcción marina, numerosas asociaciones marítimas, y organizaciones de seguridad nacional.

Reeve & Associates

Reeve & Associates es una firma de consultoría con sede en Massachusetts, especializada en asesorar a organizaciones de los sectores público y privado sobre desarrollo de estrategias, análisis económico y de mercado, mejoras al rendimiento operacional y organizacional, manejo de la cadena de suministro y el desarrollo de políticas públicas relacionadas con el transporte marítimo y logística. La firma se fundó en 1998 y se ha dedicado a atender a clientes dedicados al transporte y la logística nacional e internacional, brindando asesoría profesional de excelencia basada en la experiencia superior de la empresa en consultoría y la industria del transporte marítimo.

El director de la firma, el Sr. John Reeve, cuenta con experiencia sustancial en los mercados de envío de la Ley Jones de EE. UU. asesorando a varios clientes desde la década de 1980 en estrategias comerciales para todos los mercados no contiguos de la Ley Jones (Puerto Rico, Alaska y Hawái) y las condiciones de competencia en esos mercados para el Departamento de Transporte de los Estados Unidos y el Banco Gubernamental de Fomento de Puerto Rico.

**Estudios Técnicos, Inc.**

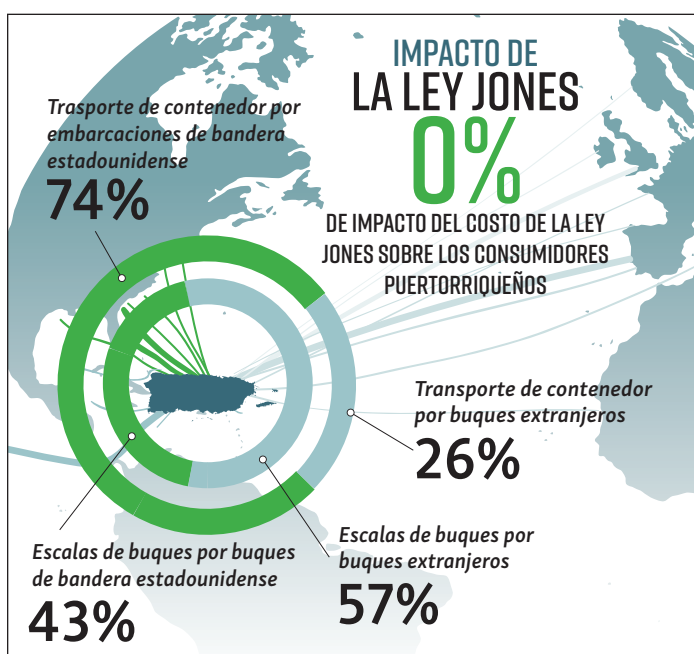
Estudios Técnicos, Inc. es una de las firmas de consultoría más grandes y respetadas en Puerto Rico. La experiencia de la firma durante los pasados 32 años la ha convertido en una líder de análisis económico, así como en servicios de consultoría relacionados con la preparación, el manejo y la recuperación de desastres. El personal de alto rango de Estudios Técnicos tiene una amplia experiencia en el mercado local y brinda regularmente información comercial a importantes empresas y actores internacionales. ETI provee servicios relacionados a estudios económicos, asesoramiento sobre políticas estratégicas, redacción y manejo de propuestas para subvenciones, diseño de políticas públicas, análisis de impacto económico, planificación y análisis con Sistemas de Información Geográfica (GIS, por sus siglas en inglés).

ETI posee amplio conocimiento y experiencia en marcos legales, estructuras y prácticas de manejo de respuesta de emergencias, municipales y estatales. Entre los clientes de la firma figuran entidades del Gobierno Federal y del Gobierno Estatal, organizaciones sin fines de lucro y gobiernos locales, así como empresas privadas. La empresa ha trabajado extensamente con varios programas federales, tales como las Subvenciones para el Desarrollo Comunitario (CDBG, por sus siglas en inglés) del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de EE. UU., y otros programas relacionados con la vivienda. Dado que las empresas en Puerto Rico han sufrido dos huracanes consecutivos en tan poco tiempo, ETI ha creado una unidad especializada para analizar y proyectar operaciones comerciales post-desastre.



El huracán María azotó a Puerto Rico el 20 de septiembre de 2017 con una fuerza devastadora, causando daños catastróficos a la infraestructura de la isla, incluyendo la red eléctrica, las telecomunicaciones, el sistema de carreteras y los puertos, así como a los hogares y las empresas. Poco después, aparecieron varios artículos en la prensa estadounidense (e.g. el New York Times) en los que se afirmaba que la Ley Jones había afectado gravemente la economía puertorriqueña a lo largo del tiempo y en el período inmediatamente posterior al huracán María. El objetivo de este informe es describir claramente qué rol ha desempeñado la Ley Jones y la industria naviera nacional de los Estados Unidos al brindar servicios de transporte marítimo a Puerto Rico antes y después de la embestida del huracán, así como el impacto en la economía y población puertorriqueña.

Resumen de Conclusiones



- Los Estados Unidos tienen restricciones de cabotaje similares a la Ley Jones que aplican a las compañías que prestan servicios dentro del país en los casos de las industrias de líneas aéreas, ferroviarias y camioneras. Ni la Ley Jones ni ninguna otra ley prohíbe o penaliza que buques de bandera extranjera transporten productos de origen extranjero a la isla. En 2016, el 57 por ciento del tráfico que circuló por

los puertos de Puerto Rico fue transportado por embarcaciones de bandera extranjera que operaban en el comercio internacional.

- Puerto Rico está sujeto a las mismas regulaciones y aranceles aduaneros de EE. UU. que se aplican a todos los demás puertos en el territorio continental de EE. UU., además de Alaska y Hawái.
- La Ley Jones brinda importantes beneficios a la población de Puerto Rico en cuanto a empleo e impacto económico, proporcionando más de 1,000 empleos para los residentes de Puerto Rico, generando una contribución económica anual general al estado superior a \$250 millones.
- Las compañías de carga marítima domésticas de CONUS/Puerto Rico ofrecen servicios oceánicos desde las costas del Atlántico y El Golfo de los EE. UU., que proveen un alto nivel de frecuencia de servicio y tiempos de tránsito rápidos. El hecho de que estos servicios operen directamente entre los puertos continentales de los Estados Unidos y Puerto Rico proporciona a los expedidores un alto nivel de confiabilidad del servicio, así como alta frecuencia y tránsitos rápidos que se perderían si se renunciara a la Ley Jones y los buques de bandera extranjera ingresaran al comercio, sirviendo a una variedad de puertos del Caribe, además de los puertos de Puerto Rico.

- Varios estudios recientes e informes de prensa han cuestionado el valor de la Ley Jones para Puerto Rico. Esencialmente, todos sus reclamos de impacto negativo no están respaldados por hechos e ignoran los ejemplos claros de impacto positivo que proporciona la Ley Jones. Debilidades particulares en estos estudios e informes de prensa que socavan seriamente su validez incluyen las siguientes:
 - Los precios de venta al detal de los bienes en Puerto Rico son esencialmente los mismos que en los Estados Unidos y las tarifas de flete para cargamentos entre el continente y Puerto Rico son muy similares o inferiores a las tarifas de envío entre CONUS y las islas vecinas a Puerto Rico, como las Islas Vírgenes de los EE. UU., Haití y la República Dominicana.
 - De Puerto Rico ser exonerado de operar bajo Ley Jones, los costos de cualquier nave de bandera extranjera operando en el comercio CONUS/ Puerto Rico aumentarían sustancialmente, ya que tendrían que cumplir con las leyes contributivas y laborales de los EE. UU., lo que esencialmente eliminaría cualquier ventaja de costo proporcionada por el registro extranjero.
 - Un estudio que data del año 2013 de la Oficina de Responsabilidad Gubernamental de los EE. UU., (*Government Accountability Office*, de aquí en adelante GAO por sus siglas en inglés) realizado a petición del Estado Libre Asociado, también encontró que debido a que hay muchos otros factores además de la Ley Jones que afectan las tarifas de flete: "es difícil aislar el grado en que Estados Unidos y Puerto Rico se ven afectados por la Ley Jones".
- Los costos de transporte entre la zona continental de los Estados Unidos y Puerto Rico representan solo un pequeño porcentaje de los precios al detalle de los productos en la isla. Por ejemplo, los costos de envío marítimo representan solo 3 centavos (o el 2 por ciento) en el precio de venta de una lata de sopa de fideos de pollo, que se vende en San Juan a \$1.58. Además, el precio de venta de una lata de sopas idéntica y del mismo detallista es el mismo en San Juan que en Jacksonville, Florida – desde donde se envió el producto.
- El volumen de carga expedida entre los Estados Unidos continentales y Puerto Rico ha disminuido sustancialmente desde el año 2004, coincidiendo con la contracción económica de la isla y una disminución en su población, debido a que una gran cantidad de residentes ha emigrado a la zona continental de los Estados Unidos.
- Los cargamentos desde los EE. UU. continentales al comercio de Puerto Rico aportan a la isla una variedad de bienes de consumo que son fundamentales para el bienestar de la población de Puerto Rico y que desempeñan un papel clave en su vida cotidiana. El tráfico de salida desde Puerto Rico es un conducto clave para la mercancía de alto valor, la cual es un contribuyente significativo a la riqueza del Estado Libre Asociado.
- Actualmente, cuatro compañías de carga marítima sirven al mercado naviero CONUS/Puerto Rico, con una variedad de tipos de embarcaciones y equipos diseñados para satisfacer las necesidades de los expedidores en este mercado. Estos recursos están diseñados para integrar a Puerto Rico de una manera eficiente en los sistemas logísticos y altamente efectivos de los Estados Unidos mediante recursos tales como contenedores y camiones de remolque de 53 pies, los cuales brindan beneficios superiores a los equipos estándares de 40 pies utilizados en los servicios internacionales de transporte de cargas. El ahorro en los costos proporcionado por el uso de equipo intermodal de alta capacidad por parte de las compañías de transporte marítimo – consistente con el equipo utilizado en el transporte doméstico de los EE. UU. – provee un beneficio anual de alrededor de \$92 millones a los expedidores en CONUS y Puerto Rico.
- El Puerto de Jacksonville, Florida juega un papel clave como centro logístico para Puerto Rico. Típicamente, alrededor del 77 por ciento de los cargamentos en contenedores de CONUS / Puerto Rico se mueven a través del puerto de Jacksonville, representando 39% del movimiento total de contenedores en el puerto.
- Las compañías de carga marítima de la Ley Jones al servicio de Puerto Rico han invertido sustancialmente en nuevas herramientas y recursos durante los últimos años, incluyendo

cuatro modernos portacontenedores impulsados por gas natural licuado, los cuales son económicos y ecológicos, desarrollos mayores en las terminales marítimas de Puerto Rico y Jacksonville, FL., y mejoras en equipo intermodal (e.g. contenedores y remolques de alta capacidad). La inversión total en el comercio de la Ley Jones en Puerto Rico por las cuatro compañías de carga marítima en los últimos cinco años supera la cantidad de \$1 mil millones.

- Las cuotas de mercado de las compañías de carga marítima en el comercio CONUS / Puerto Rico reflejan un fuerte nivel de competencia a través del tiempo. Desde el año 2000, los fletes marítimos de estas compañías no han aumentado en términos reales, (o sea, han aumentado en línea con la inflación general de los EE. UU.) mientras que las tarifas de los camiones de carga interurbanos de los Estados Unidos han aumentado sustancialmente por encima de la inflación general.

- Las compañías de carga marítima de la Ley Jones jugaron un papel fundamental en los esfuerzos de recuperación en Puerto Rico después del huracán María, no solo al proporcionar de manera inmediata suficiente capacidad de transporte oceánico para trasladar bienes humanitarios y equipos de reconstrucción de infraestructura a la isla, sino también al actuar como manejadores de la logística, garantizando que los cargamentos satisficieran las necesidades fundamentales "puerta por puerta", incluso ante los daños significativos experimentados por la infraestructura de transporte en la isla.

La Ley Jones de los Estados Unidos

La Sección 27 de la Ley de la Marina Mercante de 1920, comúnmente conocida como la "Ley Jones", es un estatuto federal de los Estados Unidos que regula el comercio marítimo en aguas de los EE. UU. y entre los puertos de los EE. UU. La ley fue presentada por el Senador Wesley Jones y trata sobre el "cabotaje" o el movimiento de bienes dentro de las fronteras de un país. La Ley Jones requiere que todos los bienes transportados por agua entre los puertos de los EE. UU. se transporten en embarcaciones de bandera estadounidense construidas en los Estados Unidos, sean propiedad de ciudadanos estadounidenses y sean tripuladas por ciudadanos estadounidenses y residentes permanentes de los EE. UU. La Ley tiene jurisdicción sobre el tráfico en las vías navegables de los EE. UU., los cargamentos costeros y los cargamentos entre los Estados Unidos continentales (CONUS) y los estados y territorios no contiguos como Alaska, Hawái y Puerto Rico.¹ La Ley Jones también cubre otras industrias marítimas tales como el servicio de pasajeros, la pesca, el dragado, el remolque y el apoyo energético marítimo.

Los Estados Unidos tienen restricciones de cabotaje similares a las de la Ley Jones sobre compañías que prestan servicios de transporte dentro del país en el caso de las industrias de líneas aéreas, ferrocarriles y camiones. La Ley Jones no tiene ningún impacto en los servicios de envío y comercio exterior de la nación, incluyendo a Puerto Rico. Las embarcaciones extranjeras que transportan comercio exterior regularmente hacen escala en los puertos de Puerto Rico. Del total del tráfico marítimo a través de los principales puertos de San Juan y Ponce en el 2016, el 57 por ciento del flujo de la carga tuvo orígenes o destinos extranjeros.² Puerto Rico también está sujeto a las mismas regulaciones y aranceles aduaneros de los EE. UU. que se aplican a todos los demás puertos en el continente, en Alaska y en Hawái. No existe un "cargado adicional aduanero" para Puerto Rico.

Datos clave sobre la Ley Jones y Puerto Rico

① La Ley Jones brinda beneficios significativos a la población de Puerto Rico

La Ley Jones brinda importantes beneficios a la población de Puerto Rico en cuanto a empleo e impacto económico, proporcionando más de 1,000 empleos para los residentes de Puerto Rico, generando una contribución económica anual general al estado superior a \$250 millones.³

② La Ley Jones no tiene impacto sobre los precios de venta al detal en Puerto Rico o el costo de vida.

El New York Times publicó un artículo de opinión el 25 de septiembre de 2017, luego del paso del huracán María titulado "La Ley Jones: La Ley que Ahoga a Puerto Rico"⁴, el cual afirmaba "los alimentos en Puerto Rico cuestan el doble que lo que cuestan en Florida". El artículo también cita estadísticas de un informe del

1 Los envíos entre Guam, Samoa Americana y otros puertos nacionales no están sujetos a la Ley Jones, pero deben cumplir con los requisitos de propiedad y tripulación de los EE. UU.
2 Cuerpo de Ingenieros del Ejército de EE. UU., Centro de Estadísticas de Comercio Acuático, *Tonnage for Selected U.S. Ports in 2016*.
3 Análisis de Reeve & Associates del impacto económico de la Ley Jones.
4 Nelson A. Denis, New York Times, 25 de septiembre de 2017.

año 2012 de economistas de la Universidad de Puerto Rico⁵ donde se afirmaba que La Ley Jones causó una pérdida acumulada de: "\$17 mil millones a la economía de la isla" durante el período comprendido entre los años 1990 y 2010 (una pérdida anual promedio de \$850 millones). Ninguno de estos reclamos es ni remotamente correcto, como se demostrará en este informe.

Por ejemplo, una muestra de los precios de un surtido de bienes de consumo en San Juan y Jacksonville, Florida realizada en marzo de 2018 (según aparece en la Tabla II-1) no presenta diferencias significativas en los precios de artículos comestibles o bienes duraderos entre las dos localidades. De hecho, los precios de los bienes en San Juan para algunos artículos eran más bajos que los continentales, y por lo general eran los mismos: ninguno de los precios fue más alto. La encuesta se realizó en línea para garantizar que los precios fueran representativos de un punto específico en el tiempo, y fueran comparables al no verse influenciados por descuentos especiales o ventas en ninguna de las localidades encuestadas ese momento.

■ TABLA II-1 ■

Precios de Bienes de Consumo Seleccionados en Tiendas Walmart en San Juan y Jacksonville en marzo de 2018

BIENES DE CONSUMO	SAN JUAN PUERTO RICO	JACKSONVILLE FLORIDA	DIFERENCIA CON PR
Huevos Eggland's Best Huevos Grado A 12 ct	\$2.67	\$3.66	-\$0.99
Carne de Ave Great Value All Pechugas de Pollo Naturales dehuesadas sin piel, 3lbs.	\$6.46	\$6.98	-\$0.52
Carne de res Dinty Moore Estofado de carne des res, 20oz (Paquete de 6)	\$14.64	\$14.64	0
Arroz Uncle Ben's Original Arroz de grano largo hervido y enriquecido	\$3.48	\$3.48	0
Cereal Quaker Cereales de avena de desayuno, azúcar Morena, 21 oz.	\$3.98	\$3.98	0
Pasta Great Value Spaghetti 16oz, 12 pack	\$19.48	\$19.48	0
Aceite de cocina Crisco aceite puro de canola, 48 fl oz.	\$2.98	\$2.98	0
Azúcar Splenda Mezcla de azúcar 2lb (4lb eqv)	\$5.98	\$5.98	0
Aceite de oliva Great Value Aceite de oliva virgen, 51 fl oz.	\$9.84	\$10.98	-\$1.14
Café Nescafe Classico instantáneo 7oz jar	\$4.96	\$5.78	\$-0.82
BIENES DURADEROS	SAN JUAN PUERTO RICO	JACKSONVILLE FLORIDA	DIFERENCIA CON PR
Televisor Sony UHDTV 43" Class 4k	\$749.00	\$749.00	0
Refrigerador Maytag 30" 19.1 cubic feet congelador superior de capacidad	\$698.00	\$698.00	0
Colchón Beautyrest Silver Holland Extra Firme	\$453-508	\$453-508	0

Fuente: Encuestas en línea tienda Walmart, el 1 y 9 de marzo de 2018.

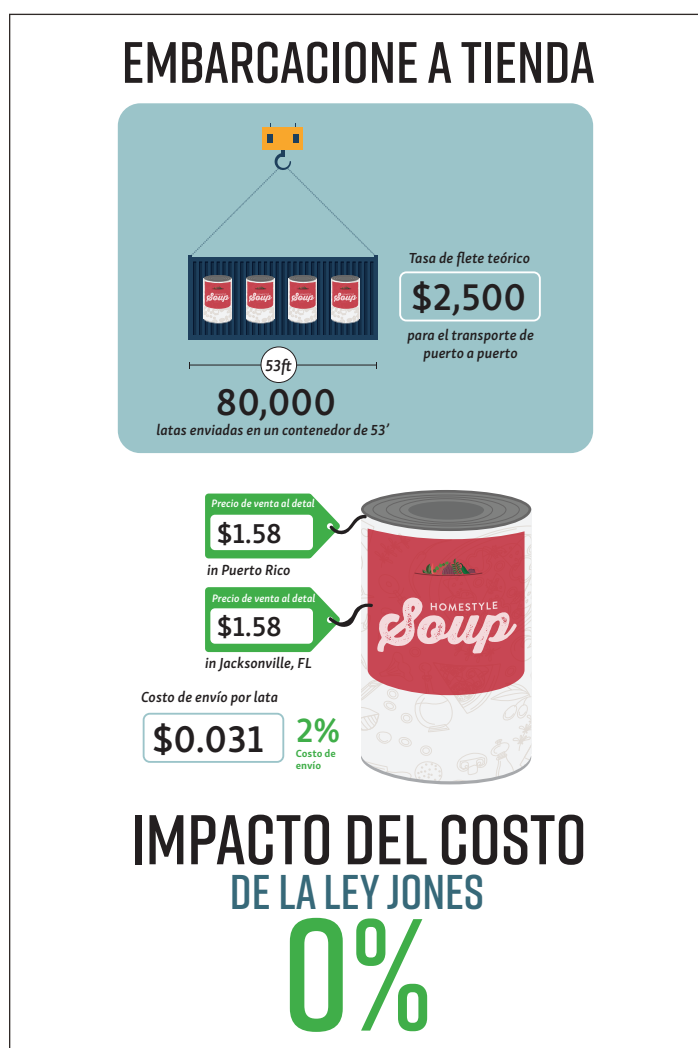
Con el fin de entender las razones por las cuales no hay variación significativa en los costos de los artículos para la venta en Puerto Rico y CONUS, la Ilustración II-2 en la página

5 Jeffry Valentin-Mari y José Alameda-Lozada, *Economic Impact of Jones Act on Puerto Rico's Economy*, Estudio presentado a la Oficina de Responsabilidad General de los EE. UU. (US General Accountability Office), 26 de abril de 2012.

siguiente proporciona un estudio de caso para un envío de sopa de fideos de pollo en un contenedor de 53 pies desde Jacksonville, Florida a Puerto Rico. El costo de transporte marítimo es solo el 2.0 por ciento del precio al detal de la sopa que se vende en San Juan, y es también el mismo precio por el cual se vende el mismo artículo en Jacksonville. Esencialmente, el detallista absorbe el costo del transporte oceánico. En este caso, así como en los otros ejemplos que se muestran arriba, la Ley Jones no tuvo impacto en el costo de una lata de sopa vendida en Puerto Rico.

ILUSTRACIÓN II-2

Estudio de Caso: Lata de sopa enviada a Puerto Rico desde los Estados Unidos Continentales



Fuente: Análisis de Reeve & Associates - la tasa de flete marítimo es una estimación basada en datos confidenciales de

la compañía de carga marítima, pero se cree es representativa. Los precios al por menor se basan en los precios del sitio web de la tienda Walmart para tiendas localizadas en San Juan y Jacksonville.

Cabe señalar que los detallistas en Puerto Rico tienen costos adicionales a los incurridos habitualmente en la zona continental de los EE. UU., los cuales no tienen nada que ver con la Ley Jones. Por ejemplo, una política de impuestos que afecta a las empresas locales es la de un impuesto a los inventarios, que se incluye en los impuestos a la propiedad tangible.⁶ Las tasas para impuestos a la propiedad oscilan entre 6 por ciento y 9.8 por ciento, dependiendo del municipio.⁷ Una tasa similar se aplica a los inventarios. El impuesto es evaluado por cada municipio y recaudado por el Centro de Recaudación de Ingresos Municipales que remite los recibos al municipio correspondiente.⁸ Para ciertos tipos de negocios, como en el comercio mayorista, el monto del impuesto puede ser considerable, lo que los incentiva a mantener niveles de inventarios lo más bajos posible. Este es un costo operacional que las empresas tienden a pasar a los consumidores.

Puerto Rico ha mantenido una tasa más baja de inflación en los precios al consumidor durante la última década en comparación con los Estados Unidos en general, como se muestra en la Gráfica II-2 a continuación. La inflación en Puerto Rico es esencialmente exógena, es decir, se determina principalmente por los precios de importación de las materias primas y los productos finales procedentes de los EE. UU. y los mercados externos. También se ve afectada por los precios de la energía derivados de las importaciones de petróleo y gasolina y otros costos, que generalmente se transfieren al consumidor local y se agregan al precio al por menor.

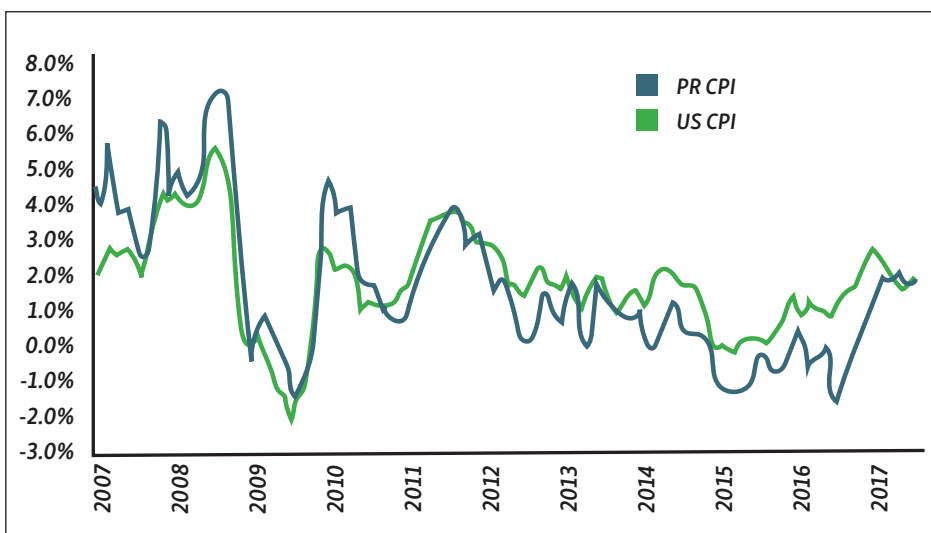
6 Law Num. 83 of August 30, 1991, as amended – *Ley de Contribución Municipal sobre la Propiedad de 1991, Sections 3.11, 3.13, 3.14*. Available at: <https://www.pivcode.pr/Documentos/Ley-83-1991-Ley-De-Contribuci-n-Municipal-Sobre-La/jbzx-ieh7/data>

7 Centro de Recaudos e Ingresos Municipales (CRIM) (2017). *Tipos Contributivos Tasas 2017-2018*. Available at: <https://www.crimpr.net/crimdnn/es-ES/Archivo/Tipos-Contributivos>.

8 En algunos casos, el municipio puede eximir a un nuevo negocio del impuesto a la propiedad, a manera de incentivo.

GRÁFICA II-2

INFLACIÓN DE PUERTO RICO VERSUS LA INFLACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS CONTINENTALES

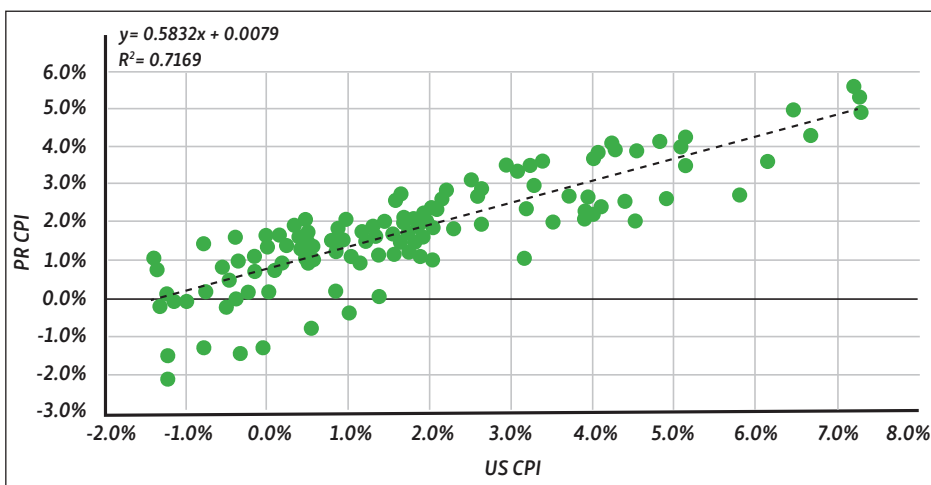


Fuentes: Departamento de Trabajo y Recursos Humanos; U.S. BLS (2018). NSA No ajustado estacionalmente.

Con un máximo de 5.2 por ciento en el 2008, la inflación general en Puerto Rico se ha moderado considerablemente desde entonces, promediando 1.8 por ciento en el 2017 (hasta agosto).⁹ Como se muestra en la Gráfica II-3, no es sorprendente el hecho de que exista una estrecha correlación entre la tasa de inflación en Puerto Rico y la de Estados Unidos continental. La relación entre la inflación en Puerto Rico y la de CONUS para el período comprendido entre enero de 2007 y agosto de 2017 es bastante sólida, con un coeficiente de correlación del 72 por ciento (Gráfica II-3). Y estos aumentos en precio se reflejan en los productos enviados desde la zona continental estadounidense a Puerto Rico.

GRÁFICA II-3

CORRELACIÓN ENTRE LAS TASAS DE INFLACIÓN EN PUERTO RICO Y EL TERRITORIO CONTINENTAL DE LOS ESTADOS UNIDOS



Fuentes: Departamento de Trabajo y Recursos Humanos de P.R. BLS (2018). NSA sin ajuste estacional.

Los precios de la energía son un determinante importante de la inflación local, y la economía puertorriqueña no ha estado exenta de estas presiones ya que importa todas sus necesidades de petróleo y gasolina, principalmente de proveedores extranjeros¹⁰ Como muestra la Tabla III-4, los cambios en los precios de la energía (electricidad y gasolina) han sido un factor importante en la inflación puertorriqueña durante la última década, generando movimientos extremadamente volátiles mientras que los cambios en el índice de precios de alimentos y bebidas han sido muy moderados, especialmente en años recientes. Entre enero y agosto de 2017, por ejemplo, el índice de inflación general de Puerto Rico (*Consumer Price Index* o CPI por sus siglas en inglés) subió 1.8 por ciento, pero los precios de la gasolina aumentaron un promedio de 11.2 por ciento y la electricidad un 12.3 por ciento. En contraste, los precios de alimentos y bebidas aumentaron solo 0.4 por ciento.¹¹

■ TABLA III-4 ■

CONTRIBUIDORES CLAVE A LAS TASAS DE INFLACIÓN EN PUERTO RICO

AÑO	IPC	ALIMENTOS Y BEBIDAS	ELECTRICIDAD	GASOLINA	INFLACIÓN CORE
2008	5.2%	7.7%	29.0%	21.3%	
2009	0.3%	4.3%	-17.3%	-27.1%	
2010	2.5%	0.7%	11.6%	21.9%	1.3%
2011	2.9%	2.4%	16.0%	25.1%	1.1%
2012	1.4%	2.1%	-0.5%	5.1%	1.5%
2013	1.1%	1.5%	-5.8%	-2.1%	1.4%
2014	0.6%	2.1%	-9.5%	-0.6%	1.1%
2015	-0.8%	2.6%	-23.0%	-22.7%	1.5%
2016	-0.3%	0.9%	-15.9%	-7.5%	1.3%
2017*	1.8%	0.4%	12.3%	11.2%	1.2%

Fuentes: Departamento de Trabajo y Recursos Humanos; Estudios Técnicos, Inc.

*Hasta agosto.

Cabe notar que los servicios de transporte de línea proporcionados por las compañías de carga marítima de la Ley Jones en el comercio CONUS / Puerto Rico no tienen impacto alguno en el precio de la electricidad ni de la gasolina en la isla. Sin embargo, como se muestra en la Gráfica III-3 más adelante en este informe, estas compañías de carga marítima son responsables de transportar un gran volumen de bienes de consumo, alimentos y bebidas a Puerto Rico, que colectivamente representan el 57 por ciento de los cargamentos entrantes transportados por los operadores de transportes de línea desde CONUS hasta Puerto Rico.

③ No hay un incremento en la tarifa de flete de la Ley Jones para el transporte oceánico

El reclamo hecho en el estudio Valentín-Mari y Alameda-Lozada en el 2012 mencionado anteriormente (“Impacto económico de la Ley Jones sobre la economía de Puerto Rico”), de que la Ley Jones ha tenido un impacto económico negativo en Puerto Rico de \$850 millones anuales entre los años 1990 y 2010, no se justifica ni por los hechos ni por el sentido común. Los ingresos brutos totales de los servicios de transporte de las compañías de carga marítima de la Ley Jones al servicio del mercado naviero de CONUS / Puerto Rico

10 Aún así, el precio de la gasolina en Puerto Rico se mueve mucho en conjunto con el corriente de crudo West Texas Intermediate (WTI por sus siglas en inglés).

11 La comparación se realiza hasta agosto, ya que los precios posteriores se han visto afectados por el impacto de los huracanes.

entre 1990 y 2010 promediaron solo alrededor de \$700 millones al año.¹² En otras palabras, los transportistas de Jones Act pudieron haber provisto servicios gratis, más los estimados de Valentín-Mari y Alameda-Lozada sugieren que aún existiría un impacto negativo.

Es absurdo afirmar que la "pérdida" anual de Puerto Rico a causa de la Ley Jones fue sustancialmente mayor que los ingresos brutos de las compañías de carga marítima que cubrieron los gastos de transporte terrestre, equipo de contenedores, operaciones de manejo de carga portuaria, combustible, impuestos, ventas y administración, que colectivamente son mucho mayores que los costos de las embarcaciones y la tripulación. En el 2010, los costos de embarcaciones y tripulación, las únicas partes de la estructura de costos generales de las compañías de carga marítima que se ven afectadas por la Ley Jones, representaron solo el 20 por ciento de los gastos operativos totales de los transportistas.¹³ Obviamente un transportista de bandera extranjera también tendría gastos de embarcación y tripulación, reduciendo así cualquier impacto de costo hipotético de la Ley Jones mucho más allá del nivel del 20 por ciento. En efecto, los autores del estudio calcularon un "costo" de la Ley Jones que existiría incluso si las compañías de carga marítima de la Ley Jones hubieran proporcionado el transporte de forma gratuita. También cabe mencionar que los ingresos brutos de los transportistas en el servicio de línea de CONUS / Puerto Rico son solo el 0,7 por ciento del producto interno bruto de Puerto Rico.

TEL estudio sí enumera las diferencias en costos entre portacontenedores con bandera estadounidense y bandera extranjera que varían entre un 10 y un 54 por ciento, dependiendo de si el costo total de mover bienes entre CONUS y Puerto Rico (incluyendo transporte terrestre, equipo de contenedores, operaciones de manipulación de carga en el puerto, combustible, impuestos, ventas y administración, así como los gastos de la embarcación y la tripulación) están incluidos o solo

lo están el costo de la embarcación y la tripulación. Como se señaló anteriormente, no está claro qué utilizaron Valentín-Mari y Alameda-Lozada para "servicio de costos de transporte marítimo". Sin embargo, dado que su modelo generó un impacto económico que en la mayoría de los años superó con creces el ingreso bruto total de las compañías de transporte marítimo, es muy posible que el costo del modelo no incluyera el "costo total de los servicios de transporte" de mover bienes entre CONUS y Puerto Rico, y consecuentemente no es fiable dada esta deficiencia fundamental.

Otro error clave en el estudio Valentín-Mari y Alameda-Lozada es que se usan los costos operativos de los buques extranjeros en el comercio internacional, y no los costos en que incurriría una compañía de transporte marítimo extranjera si sirviera una ruta doméstica de los EE. UU., en el caso que la Ley Jones fuese suspendida. Según la Administración Marítima de los EE. UU., una compañía aérea extranjera que opera en un comercio interno de EE. UU. debería cumplir con "todas las normas de trabajo y requisitos de personal en EE. UU. que afectan la productividad laboral y la flexibilidad de personal que resultan en costos generales de tripulación que contribuyen aproximadamente de \$12,000 a \$13,000 diarios al total de los costos operacionales de embarcaciones de bandera estadounidense"¹⁴

Un artículo reciente en el *Journal of Maritime Law & Commerce* también respalda el hallazgo de que los costos de un buque de bandera extranjera aumentarían sustancialmente si se operaran en el comercio interno de EE. UU., debido a las leyes estadounidenses de protección de impuestos, labor y protección al empleado.¹⁵

En consecuencia, se puede concluir que el cumplimiento con la ley de los Estados Unidos disminuiría sustancialmente o eliminaría totalmente cualquier ventaja de costo de bandera extranjera si se renunciara a la Ley Jones en el caso de la operación CONUS / Puerto Rico.

12 Reeve & Associates, cálculos basados en datos financieros públicos y confidenciales de compañías de carga marítima.

13 Reeve & Associates presentaron un informe en el 2011 (*Competitiveness in the Puerto Rico Liner Trade*) para la Alianza Marítima que mostró que el total de los costos de buques (incluyendo mantenimiento y reparación, tiendas, seguros y gastos de capital) y los costos de la tripulación en el 2010 representaron alrededor del 20 por ciento de los costos de los operadores de la Ley Jones en el comercio CONUS / Puerto Rico.

14 US Maritime Administration (MARAD) (2011). *Comparison of U.S. and Foreign-Flag Operating Costs*. (September). En: <https://www.marad.dot.gov/search/Comparison+of+US+and+foreign-flag+operating+costs/>.

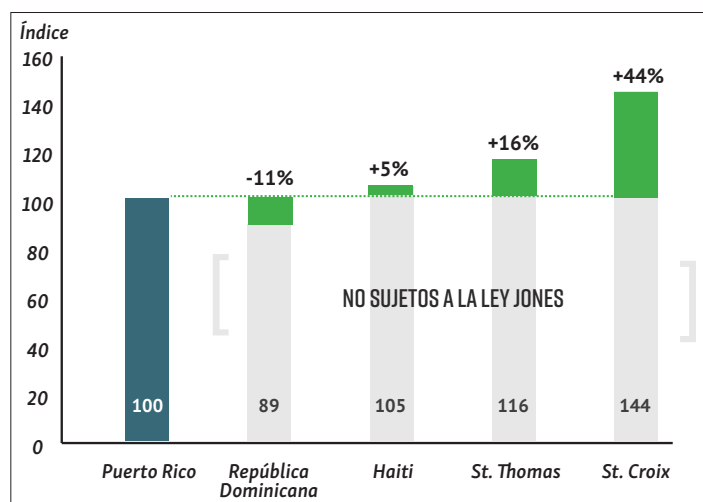
15 S. Beason, D. Conner, N. Milonas, y M. Ruge (2015), *Myth and Conjecture? The "Cost" of the Jones Act*, *Journal of Maritime Law & Commerce*, 46:1 (January). En: http://www.klgates.com/files/Publication/98eba0b5-41ec-4d0d-8f8d-a111146a7fe5/Presentation/PublicationAttachment/eb4353ac-8df8-401f-977f-af4f1a5ee48c/JMLC_Jan%202015.pdf.

Es importante estar consciente de los datos reales de "costos de servicio de transporte". Esto se puede usar para propósitos comparativos, ya que varios de los operadores actuales en el comercio CONUS/ Puerto Rico (todos miembros de la *American Maritime Partnership*) participantes en este estudio también sirven a islas aledañas en el Caribe. La Gráfica II-2 a continuación muestra en forma de índice (con el fin de proteger la confidencialidad de los datos reales de las compañías de carga marítima) los ingresos promedio relativos por carga de contenedores obtenidos al mover carga en el año 2017 entre CONUS y Puerto Rico, así como entre CONUS y los vecinos inmediatos de Puerto Rico – la República Dominicana, Haití y las Islas Vírgenes de los Estados Unidos.

GRÁFICA II-2

NIVELES DE INGRESOS RELATIVOS PUERTO POR PUERTO POR CONTENEDOR (FEU)

en el Año 2017 entre los Estados Unidos Continentales, Puerto Rico y sus Vecinos



Fuente: Compañías de carga marítima en el comercio CONUS/ Puerto Rico e islas vecinas

Claramente, Puerto Rico no está sufriendo una desventaja significativa en términos de tarifas de transporte con CONUS comparado con las islas vecinas. Igualmente, debe considerarse que los expedidores de bienes desde CONUS hasta Puerto Rico también deben enfrentar competencia del extranjero. No hay nada en la Ley Jones que impida que las embarcaciones de bandera extranjera sirvan a Puerto Rico directamente desde países extranjeros.

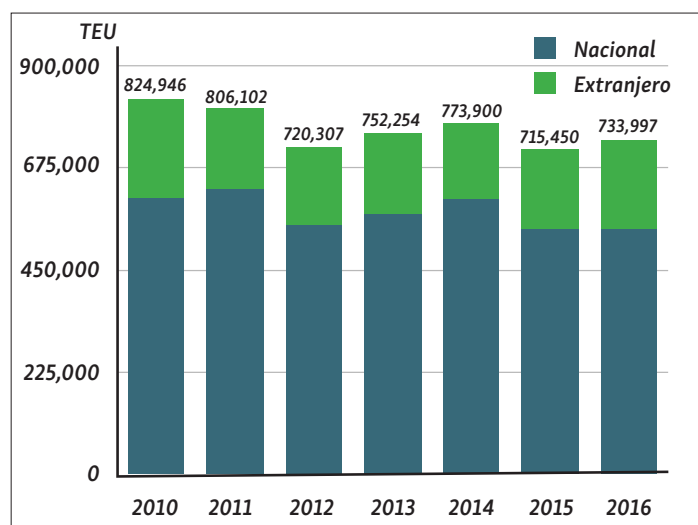
4 Como se señaló anteriormente, el 57 por ciento del tráfico portuario de San Juan en el año 2016 (todo tipo de carga) fue transportado por embarcaciones extranjeras desde y hacia orígenes y destinos extranjeros.

El hecho de que las empresas estadounidenses hayan seguido siendo competitivas en el mercado puertorriqueño cuenta con el respaldo de los datos de participación de mercado que se muestran en el Gráfica II-3. En términos de tráfico de contenedores, aunque ha habido una disminución sustancial en el volumen total de tráfico moviéndose a través de los puertos de Puerto Rico, la mezcla de carga nacional y extranjera se ha mantenido relativamente estable, teniendo el transporte interno la mayor porción (por ejemplo, 73.8 por ciento en el 2016).

GRÁFICA II-3

TRÁFICO DE CONTENEDORES EN LOS PUERTOS DE PUERTO RICO

con Socios Comerciales Nacionales y Extranjeros



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
NACIONAL	73.8	78.0	76.3	76.3	78.3	75.4	73.8
EXTRANJERO	26.2	22.0	23.7	23.7	21.7	24.6	26.2

Fuente: Cuerpo de Ingenieros del Ejército de EE. UU., Estadísticas del Comercio Acuático

Si los propietarios de carga en Puerto Rico creyeran que los servicios de transporte de la Ley Jones agregaban costos que impactaban negativamente su negocio, se esperaría ver un aumento en el componente extranjero en la gráfica anterior. Claramente, no hay evidencia de

tal comportamiento. Este desempeño constante indica que el comercio marítimo entre CONUS y Puerto Rico no está en desventaja contra competidores extranjeros por el transporte de la Ley Jones. Más bien, como se discutirá más adelante en este informe, el hecho de que los operadores de la Ley Jones operen servicios dedicados manejando canales logísticos avanzados entre CONUS y Puerto Rico es un factor clave para mantener la estrecha relación comercial entre las dos partes. Éstos esencialmente crean una cadena de suministro interna estrechamente vinculada para las compañías de carga, tanto los entrantes como los salientes.

5 La tecnología avanzada provista por las compañías de transporte de la Ley Jones que sirven a Puerto Rico garantiza un nivel elevado de eficiencia de la cadena de suministro

La Reserva Federal de Nueva York publicó un "Informe Sobre la Competitividad de la Economía de Puerto Rico" en el 2012. Citando directamente del informe, se identificaron cinco factores que en opinión del Banco plantean "desafíos competitivos significativos para la Isla":

- **Mejorar las Oportunidades del Mercado Laboral:** La tasa de participación de la fuerza laboral en Puerto Rico se encuentra entre las más bajas del mundo, con menos de la mitad de los trabajadores elegibles participando en la economía formal. Además, la tasa de desempleo ha sido persistentemente muy superior a la de los Estados Unidos continentales, y es especialmente alta para los jóvenes y los menos educados.
- **Desarrollo del Capital Humano:** Aunque la fuerza de trabajo general de la Isla se encuentra entre las más educadas del mundo, Puerto Rico aún está rezagado en comparación con el resto de los EE. UU., y hay una abundancia particularmente alta de trabajadores poco calificados. También crece la preocupación de que la calidad del sistema educativo se haya deteriorado, especialmente a niveles primario y secundario.
- **Reducir los Costos de Hacer Negocios:** El entorno comercial en Puerto Rico hace que sea

costoso y complicado establecer y hacer crecer negocios nuevos y expandir los existentes. En particular, las regulaciones, el elevado costo de la electricidad y una infraestructura de transporte subdesarrollada y costosa son barreras para un entorno más dinámico.

- **Movilización de Financiamiento para el Desarrollo y Crecimiento Empresarial:** Los bancos débiles y las alternativas limitadas al financiamiento bancario han reducido la disponibilidad de crédito para las empresas locales.
- **Disminución de la Dependencia en una Industria Menguante:** Los incentivos fiscales condujeron a una presencia desmesurada de la industria farmacéutica en la isla. Los incentivos se han eliminado y el empleo en la industria ha disminuido. En el futuro, parece haber pocas perspectivas de que el sector sea un motor de crecimiento.

Como uno de los elementos en las recomendaciones del informe sobre cómo reducir los costos de hacer negocios, el Banco afirmó:

El alto costo de los cargamentos es una carga sustancial en la productividad de la isla. Puerto Rico se encuentra en una situación particular con respecto a la Ley Jones debido a su condición de economía insular. Una opción podría ser la de solicitar una exención temporal de la Ley Jones, por ejemplo, por cinco años, para evaluar si estas restricciones son realmente una causa sustancial de los elevados costos de transporte de cargamentos marítimos y para evaluar los costos y beneficios de una exención permanente.¹⁶

Sin embargo, en el contenido del informe del Banco, los autores difieren de su conclusión sobre el *alto costo en el transporte de carga marítima*: "Si bien la Ley Jones a menudo se cita como un factor que aumenta los costos comerciales, no existe un estudio objetivo exhaustivo que evalúe sus posibles efectos en los costos de transporte de carga marítima de Puerto Rico o en la economía de la isla en su totalidad."¹⁷

16 Banco de la Reserva Federal de Nueva York, *Report on the Competitiveness of Puerto Rico's Economy*, junio 29, 2012, página iv.

17 Ibid, página 13

El Banco basa su hallazgo en el "alto costo de transporte de carga marítima" en un solo ejemplo para un cargamento de "bienes domésticos y comerciales" desde la costa este de los EE. UU. a Puerto Rico y compara la tasa con otros destinos del Caribe. La tarifa se deriva de un portal público de internet. Como casi toda la carga enviada en el comercio CONUS / Puerto Rico se mueve bajo contratos confidenciales, la tarifa es apenas representativa del mercado en general.

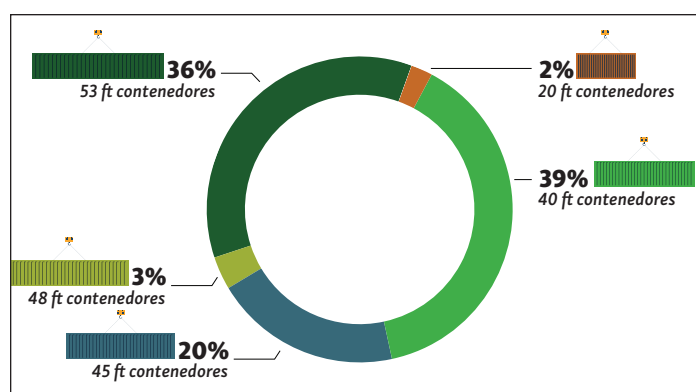
Como ya se mostró en nuestro informe, existe amplia evidencia de que los servicios provistos por las compañías de carga marítima de la Ley Jones en el comercio CONUS / Puerto Rico tienen precios competitivos al compararse con los precios hacia y desde la zona continental de los Estados Unidos y las islas vecinas del Caribe. Además, el hecho de que las compañías bajo la Ley Jones operen servicios dedicados a Puerto Rico con embarcaciones y equipos intermodales que están diseñados exclusivamente para integrar estrechamente a la Isla de Puerto Rico con los sistemas logísticos avanzados de la zona continental de los Estados Unidos, proporciona a los propietarios de carga importantes ventajas económicas y de servicio.

Por ejemplo, todos los buques que actualmente sirven al comercio CONUS / Puerto Rico están diseñadas para transportar una gran cantidad de contenedores y remolques de 45 pies, 48 pies y 53 pies. En particular, los equipos de 48 pies y 53 pies son consistentes con el tipo y tamaño de los remolques y contenedores domésticos que son las unidades de carga predominantes que se usan hoy en día en las autopistas y las vías ferroviarias intermodales en los Estados Unidos. Los buques de fabricación extranjera y de comercio exterior están diseñados principalmente para transportar contenedores de 20 pies y 40 pies. En comparación, un contenedor o remolque de 53 pies de "Ley Jones" tiene un 43 por ciento más de capacidad cúbica de carga que una unidad internacional de 40 pies de "alto cubicaje".¹⁸

Como se muestra en la Figura II-4 a continuación, más de la mitad de los contenedores y remolques empleados en el comercio CONUS / Puerto Rico son sustancialmente más grandes que las unidades internacionales estándar de 20 pies y 40 pies.

FIGURA II-4 DISTRIBUCIÓN DE EQUIPOS DE CONTENEDORES Y REMOLQUES

Empleados en el Comercio CONUS/Puerto Rico



Fuente: Estudios Técnicos, Inc. a partir de los datos de las compañías de carga marítima.

El tamaño de los equipos tiene un gran impacto en el costo de mover la carga "intermodalmente" en contenedores y remolques sobre autopistas y vías ferroviarias en conjunción con un movimiento marítimo, así como en la carga y descarga en los terminales marítimos. El transporte terrestre y los costos de las terminales marítimas representan en conjunto cerca del 48 por ciento de los costos operativos totales¹⁹ de las compañías de carga marítima CONUS/Puerto Rico. Por consiguiente, la capacidad de transportar hasta un 43 por ciento más de carga en un contenedor o remolque por tierra y por puertos a un costo relativamente similar al de una unidad estándar internacional de 40 pies proporciona una gran ventaja económica para el tipo de servicios especializados de la Ley Jones provistos hoy en el comercio CONUS/Puerto Rico.

Como se describe en la Tabla II-5, esta ventaja se traduce en un ahorro de costos que ronda en cerca de \$92 millones anuales a través de una mayor eficiencia en las terminales y operaciones terrestres, que compensan cualquier costo adicional de las compañías de carga marítima de la Ley Jones que operan bajo los requisitos de dicha ley en términos de propiedad y tripulación de las naves.

18 Un contenedor de 40 pies de alto cubicaje tiene una capacidad para carga de 2,694 pies cúbicos. Un contenedor de 53 pies tiene 3,857 pies cúbicos de capacidad de carga.

19 Análisis de los datos de las compañías de carga marítima, por Reeve & Associates.

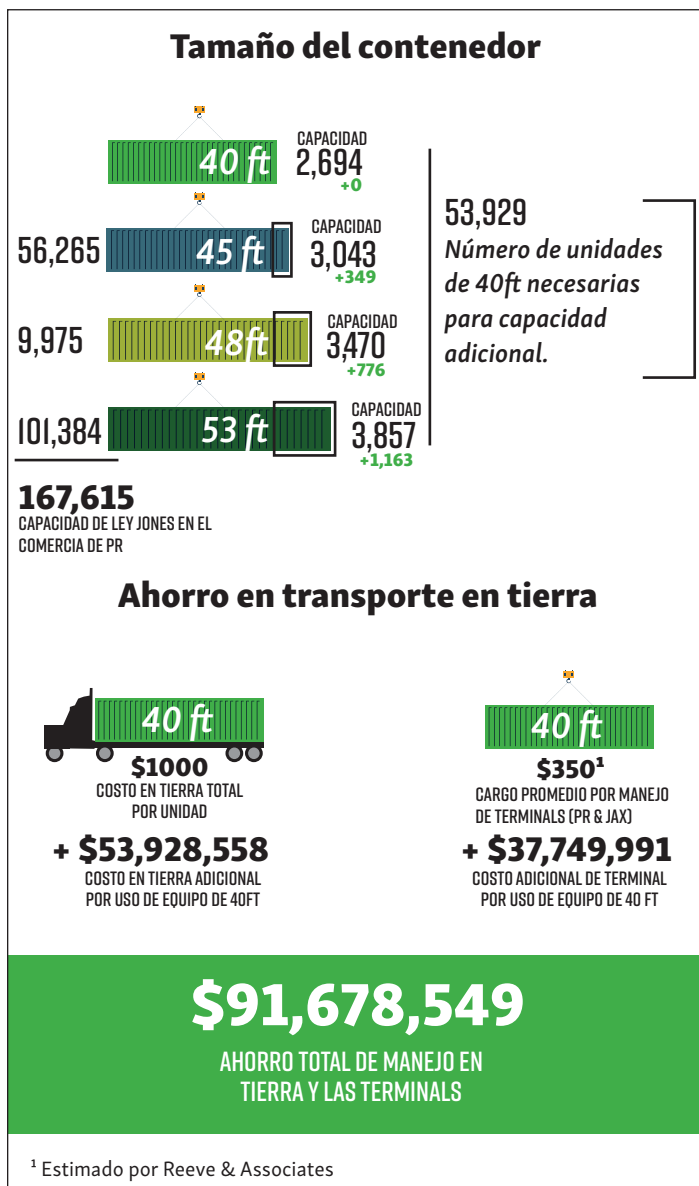
Posterior al informe del Banco de la Reserva Federal de Nueva York sobre la economía puertorriqueña, la Oficina de Responsabilidad Gubernamental de los EE. UU., (*US Government Accountability Office, GAO*) publicó un informe en el 2013, *Características del Comercio Marítimo de la Isla y los Efectos Potenciales de la Modificación de la Ley Jones*. Los hallazgos clave del informe son los siguientes:

- El comercio CONUS / Puerto Rico opera a través de un servicio de circuito cerrado. Esto ha resultado en servicios de transporte regulares, programados y dedicados de parte de las compañías de carga marítima de la Ley Jones que brindan un beneficio importante a los clientes de Puerto Rico.
- Debido a que hay muchos otros factores además de la Ley Jones que afectan las tarifas de flete: "Es difícil aislar el grado en que las tarifas de flete entre los Estados Unidos y Puerto Rico se ven afectadas por la Ley Jones".
- Algunos servicios entre compañías de carga marítima de la Ley Jones y compañías extranjeras no son comparables, y el grado de sustituibilidad entre estos no ha sido estimado.
- Compañías de carga marítima extranjeras que operan en el comercio nacional: "podrían estar obligadas a cumplir con las leyes y regulaciones laborales de EE. UU., incluso si Puerto Rico estuviera exento de la Ley Jones, lo que podría aumentar los costos de las compañías extranjeras y podría afectar las tarifas que podrían cobrar".
- La GAO también encontró que: "sería muy difícil estimar adecuadamente los costos para las compañías de transporte marítimo extranjeras para cumplir con las leyes de EE. UU."

TABLA II-5

AHORRO EN COSTOS DE MANEJO EN TIERRA Y LAS TERMINALES

Proporcionado por el Equipo Intermodal Doméstico de Alta Capacidad de EE. UU.



El estudio no proporcionó estimados de costos por varias razones, aunque tal vez su hallazgo más importante fue que: "Los efectos de modificar la aplicación de la Ley Jones para Puerto Rico son altamente inciertos".

Dado que las tarifas de transporte entre CONUS y Puerto Rico son esencialmente equivalentes a las de las islas vecinas y el hecho de que los costos de los alimentos y bienes duraderos en Puerto Rico también son similares a los del continente estadounidense, no existe evidencia empírica de que la Ley Jones impone un "costo" excesivo a Puerto Rico. Por otro lado, existen beneficios considerables para Puerto Rico en una cadena marítima/intermodal especializada para cargamentos entrantes y salientes que conecta al Estado Libre Asociado con el continente estadounidense con servicios de transporte dedicados, de alta frecuencia, de tránsito rápido y modernos que emplea a miles de ciudadanos estadounidenses, incluyendo a muchos residentes de Puerto Rico.

No hay evidencia que demuestre que eximir a Puerto Rico de la Ley Jones reduzca los precios al consumidor en Puerto Rico. Por el contrario, una exención de la Ley Jones tendría un efecto adverso en la calidad y confiabilidad de los servicios de transportar carga marítima hacia y desde la Isla, ya que los buques de bandera extranjera probablemente atracarían en otros puertos del Caribe, reduciendo así la frecuencia del servicio y los tiempos de tránsito de los que actualmente disfrutaban los expedidores en el comercio CONUS / Puerto Rico (como se discutió en la Sección IV de este informe). De esto ocurrir, se podría esperar un deterioro correspondiente en la calidad de los bienes y servicios de consumo, y (por supuesto) ninguna reducción en los precios al consumidor. Por otro lado, habría una pérdida sustancial de empleos marítimos especializados en Puerto Rico y el continente de los EE. UU.

III. EL MERCADO DE TRANSPORTE MARÍTIMO DE LÍNEA

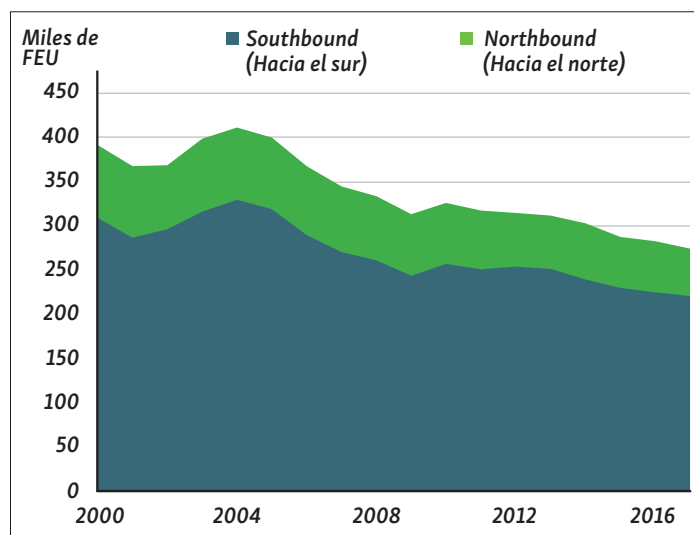
Tendencias Generales de Crecimiento y Flujos de Tráfico

El mercado de transporte marítimo de línea²⁰ entre los Estados Unidos continentales (CONUS) y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico se redujo significativamente en los últimos años, según se muestra en la Gráfica III-1. Durante el período de 2000-2017, el mercado total (Northbound y Southbound) alcanzó un pico en el año 2004 de 412,000 FEU,²¹ con 330,000 FEU enviadas a Puerto Rico y 82,000 FEU enviadas desde Puerto Rico. El tamaño del mercado cayó a 283,300 FEU en el 2016, una disminución general del 31.2 por ciento. Los datos anualizados de los primeros nueve meses de 2017 sugieren un nuevo descenso en ese año, pero es probable que sea engañoso ya que un aumento repentino de los envíos Southbound de auxilio después del huracán María registrará cierto crecimiento en 2017, una vez que esté disponible la información real del cuarto trimestre.

La ruta Southbound del comercio (dirección sur) trae a Puerto Rico productos críticos para el consumidor, y la ruta Northbound (dirección norte) es un contribuyente esencial para el desarrollo económico, transportando carga de alto valor.

GRÁFICA III-1

Mercado de Transporte Marítimo de Línea CONUS/ Puerto Rico 2000–2017



Fuente: Los datos para el 2017 se anualizan a base a los datos reales de los primeros nueve meses en comparación con el año 2016. Los datos para los cargamentos del Golfo de 2013 a 2017 se estiman como Transportes Marítimos Nacionales (nuevos participantes en el año 2013 con servicio desde el Golfo) no contribuyen a datos de cargamento marítimo a PIERS.

La disminución en el mercado de cargamentos marítimos de la "Ley Jones" entre CONUS/Puerto Rico también se refleja en el comercio exterior del Estado Libre Asociado, como se indica en la Gráfica II-2 en la sección previa de este informe.

Los factores clave que conducen a la disminución prolongada en el mercado de carga marítima de CONUS/Puerto Rico son la recesión a largo plazo en la economía puertorriqueña, el aumento del desempleo y la disminución de la población de Puerto Rico debido a la emigración a la parte continental de los EE. UU. Posteriormente, el huracán María afectó a una economía que ya estaba sumida en un largo proceso de contracción económica que había debilitado su infraestructura, actividades de producción y, en gran medida, su capacidad de recuperación.

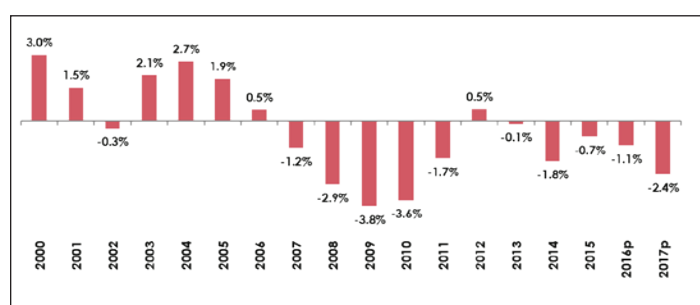
20 El "transporte marítimo de línea" se refiere a los servicios de transporte programados regularmente que mueven una variedad de cargamento ya sea en buques con capacidad para mover contenedores, cargamento rodado o de carga fraccionada.

21 FEU (acrónimo del término en inglés de *forty foot equivalent unit*) denota "Unidad Equivalente a Cuarenta Pies" como una medida de la carga transportada en contenedores o remolques y la capacidad de carga de una embarcación.

Como se muestra en la Gráfica III-2, desde el año 2006, la economía puertorriqueña se contrajo (en términos reales) en todos los años menos en el 2012. La inversión en infraestructura disminuyó significativamente y un sector público cada vez más frágil disminuyó sustancialmente el margen de acción de Puerto Rico. El crecimiento real del PNB se contrajo a una tasa acumulada del 18.4 por ciento entre el año fiscal 2007 y el año fiscal 2017. La caída en la población puertorriqueña ha sido igualmente perjudicial para el comercio, con un descenso de 3,725,789 en el 2010 a 3,337,177 en el 2017 (pre-María), una disminución del 12 por ciento.²²

GRÁFICA III-2

Crecimiento anual PNB Real



Fuente: Junta Planificadora de P.R. P indica preliminar

Como se demostró en la Gráfica III-1, el comercio CONUS / Puerto Rico está altamente desequilibrado. En el año 2017, los envíos anuales hacia el sur de Puerto Rico representaron el 80 por ciento del tráfico total que se mueve en el comercio; en otras palabras, el tráfico hacia el norte de 53,600 FEU fue solo el 24 por ciento de los movimientos de carga hacia el sur de 221,200 FEU. Este patrón de desequilibrio severo ha sido durante mucho tiempo una característica clave del comercio – para el año 2000, por ejemplo, los envíos hacia el sur representaron el 79 por ciento del mercado.

El desequilibrio en los flujos direccionales de tráfico comercial de Puerto Rico crea serios desafíos operativos y económicos para las compañías de carga marítima. Como la gran mayoría del transporte marítimo de línea se transporta en contenedores o remolques²⁴, solo 24 de cada 100 contenedores o remolques generadores de ingresos que se desplazan hacia el sur se devuelven al continente con cargamentos de pago. El resto se devuelven vacíos. El mismo problema se aplica a la

capacidad de transporte de carga de las embarcaciones o buques que están muy subutilizadas en el segmento de la ruta *Northbound*.

Las perspectivas para el comercio CONUS / Puerto Rico son pesimistas. El Estado Libre Asociado esencialmente declaró bancarrota en el 2017, resultando impagable los 72,000 millones de dólares adeudados a los acreedores. El Congreso de los EE. UU. intervino para promulgar la Ley de Supervisión, Administración y Estabilidad Económica de Puerto Rico (PROMESA, por sus siglas en inglés) y estableció una Junta de Supervisión y Administración Financiera (*Financial Oversight and Management Board, FOMB*) para supervisar el presupuesto y las finanzas de Puerto Rico. En septiembre de 2017, Puerto Rico fue golpeado por dos fuertes huracanes, Irma y María. La destrucción causada por estos eventos exacerbó la crisis fiscal en la isla. Se estima que el impacto total causado solo por el huracán María podría ser de más de \$65 mil millones.²³

De acuerdo con el Plan Fiscal de Puerto Rico (febrero de 2018) que aún debe ser aprobado por la Junta, el Congreso de EE. UU. presupuestó varios paquetes de ayuda por desastre para Puerto Rico que totalizan \$ 49.1 mil millones.²⁴ Los desembolsos de seguros privados podrían agregar \$21 mil millones, lo que resulta en un total de \$70 millardos para el alivio de desastres. Esa es una cantidad igual al producto nacional bruto de Puerto Rico para el año 2016.

Los indicadores clave apuntan a una recuperación a corto plazo en la economía puertorriqueña. Ciertamente, los programas de ayuda luego del paso del huracán María tendrán un efecto económico positivo en el año 2018 y el 2019. Sin embargo, la recientemente aprobada Ley de Reducción de Impuestos y Empleos (*Tax Cuts and Jobs Act, TCJA*) del 2017 del Congreso de los Estados Unidos presenta riesgos a la baja para la economía puertorriqueña. La TCJA mantiene el tratamiento a Puerto Rico como una "jurisdicción extranjera" para propósitos de impuestos federales, pero con modificaciones significativas a los arreglos fiscales bajo los cuales las corporaciones estadounidenses, conocidas como "Corporaciones Extranjeras Controladas" (*Controlled Foreign Corporations, CFC*) operarán en Puerto Rico. Uno está relacionado con sus ganancias

22 Oficina del Censo de EE.UU.

23 Estudios Técnicos, Inc. (2018). Competitiveness of the Puerto Rico Jones Act Trade. Preliminary Report (February 23). (Competitividad del comercio de Puerto Rico bajo la Ley Jones. Informe preliminar. [23 de febrero.]) Entregado a Reeve & Associates. P. 9. (24)

24 Gobierno de Puerto Rico (2018). Nuevo Plan Fiscal para Puerto Rico Rico (Febrero 12, 2018). En: <http://www.aafaf.pr.gov/>.

actuales diferidas en el exterior, que incluyen aquellas generadas o mantenidas en la isla. El nuevo régimen fiscal se mueve de un sistema tributario global a un sistema territorial. Mientras que los estados donde las compañías internacionales tienen una obligación tributaria se beneficiarán de la cláusula de repatriación, Puerto Rico no se beneficiará ya que se considera una "jurisdicción fiscal extranjera"²⁵

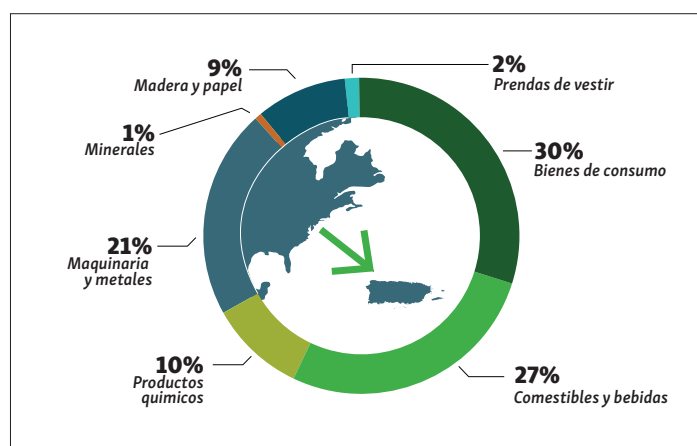
Es de particular preocupación el impacto en los equipos farmacéuticos, informáticos y electrónicos de Puerto Rico, y sectores de fabricación de equipos y suministros médicos que proporcionan el 42 por ciento del empleo total de la isla en la industria manufacturera. Estos impactos pueden llevar a una mayor contracción en la economía puertorriqueña para el año 2020, con un impacto negativo en los flujos de tráfico marítimo.²⁶

Composición del Comercio

El segmento *Southbound* (dirección Sur) del comercio CONUS/Puerto Rico está fuertemente dominado por bienes de consumo, como lo demuestra la distribución de bienes (véase la Figura III-3). Como se observa, los productos de consumo, comestibles y prendas de vestir representaron el 59 por ciento del tráfico hacia el sur. Todos estos artículos son esenciales para mantener un nivel de bienestar aceptable en la isla.

FIGURA III-3

Cargamentos Principales en el Comercio Southbound de CONUS/Puerto Rico 2017

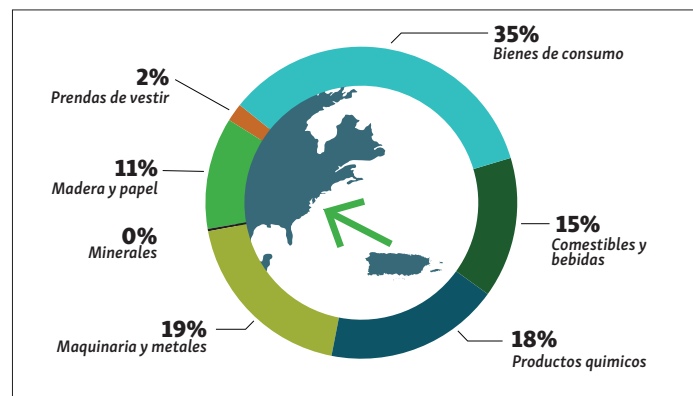


Fuente: Datos del Journal of Commerce's Port Import Export Reporting Service (PIERS).

Una gran parte de las exportaciones puertorriqueñas a CONUS tiende a ser de tipos de carga de valor relativamente alto. Incluidos dentro de los grupos de productos que se muestran en la Figura II-4, hay grupos clave de alto valor tales como los equipos médicos y productos automotrices (en Maquinaria), productos farmacéuticos (en Productos de Consumo y Productos Químicos) y el ron en Productos Alimenticios.²⁷

FIGURA III-4

Cargamentos principales en el Comercio Northbound de CONUS/Puerto Rico 2017



Fuente: Datos del Journal of Commerce's Port Import Export Reporting Service (PIERS).

En conclusión, la ruta *Southbound* del comercio de Puerto Rico trae a Puerto Rico una variedad de bienes críticos para el bienestar de la población de Puerto Rico y que juegan un rol clave en su vida cotidiana. La ruta *Northbound* (dirección norte), por otro lado, es un canal clave para mercancía de alto valor que contribuye significativamente a la riqueza de la isla.

25 Id.

26 Estudios Técnicos, Inc.

27 PIERS

IV. COMPAÑÍAS DE CARGA MARITIMA

Cuatro Compañías de Carga Marítima Sirven al Comercio de Puerto Rico bajo la Ley Jones

Los servicios de transportes marítimos de línea programados regularmente entre el territorio continental de los Estados Unidos y Puerto Rico son prestados actualmente por las cuatro compañías cuyos servicios se describen en la Tabla IV-1. La capacidad semanal de las embarcaciones de alrededor de 7,215 FEU es suficiente para transportar el volumen promedio de tráfico semanal de alrededor de 4,300 FEU en contenedores y cargas de remolque en la rama *Southbound*. Además de las compañías de transporte marítimo que brindan servicios de línea, otras compañías de transporte de la Ley Jones proporcionan transporte desde y hacia Puerto Rico según la necesidad. Esto fue intensificado después del huracán María, cuando un grupo de compañías navieras nacionales de EE. UU. acudieron en ayuda de la isla.

Las compañías de transporte proveen sistemas logísticos muy eficaces, incluyendo buques y equipos económicos y respetuosos con el medio ambiente

■ TABLA IV-1 ■

Servicios de Transportes Marítimos de Línea en el Comercio CONUS / Puerto Rico marzo de 2018

COMPAÑÍA	TIPO DE BUQUE	BUQUES EN SERVICIO EN PR	CAPACIDAD SEMANAL (FEUS UNA DIRECCIÓN)	FRECUENCIA DE SERVICIO SEMANAL	PUERTOS SERVIDOS	
					CONUS	PUERTO RICO
GROWLEY	RoRo* Trailer and Contenedor	8	3,052	6	Jacksonville Pennsauken	San Juan
TOTE MARITIME	Contenedor	2	3,100	2	Jacksonville	San Juan Islas Virgenes
TRAILER BRIDGE	RoRo Trailer and Contenedor	4	920	2.3	Jacksonville	San Juan Republica Dominicana
NATIONAL SHIPPING	Contenedor	1	143	0.5	Houston	San Juan
TOTAL		15	7,215	10.8		

Fuente: datos de compañías de carga marítima.

* Ro-Ro denota barcaza de tipo "Roll On/Roll Off".

Las compañías de carga marítima del comercio CONUS / Puerto Rico ofrecen a los expedidores una variedad de tipos de modos de cargamentos y equipos de transporte intermodal diseñados para cumplir con los requisitos de la gama de cargamentos que se comercializan. Las compañías de carga marítima han invertido en buques, flotas de miles de contenedores y remolques capaces de transportar cargas secas o refrigeradas y otros equipos especializados, como estantes automáticos, así como en terminales marítimos. Varios de sus buques y barcasas también pueden transportar vehículos con ruedas (Buques de carga rodante -Ro/Ro), así como la carga fraccionada que puede ser demasiado grande o "fuera de calibre" para acomodarse dentro de un contenedor estándar.

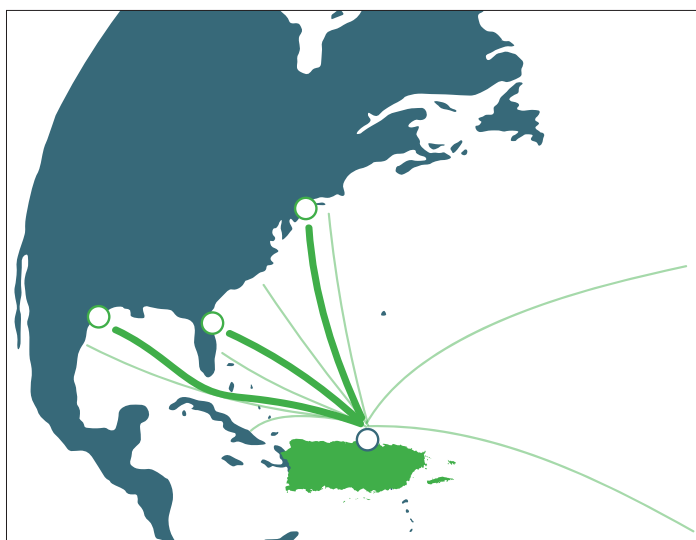
Dos de los transportistas, *TOTE Maritime* y *Crowley*, han introducido al servicio un total de cuatro (dos cada uno) modernas embarcaciones de tipo portacontenedores, que son los primeros buques en el mundo en ser impulsados por Gas natural Licuado, que es tanto eco-amigable como económico en comparación a los combustibles de tipo bunker estándar.

utilizados por prácticamente todos los demás buques similares en todo el mundo. Dos de estos buques ya prestan servicios en Puerto Rico y los otros dos entrarán en servicio pronto en el 2018. Además, las compañías de carga marítima han realizado importantes inversiones en instalaciones de terminales marítimas en San Juan y Jacksonville. La inversión total en el comercio de la Ley Jones de Puerto Rico por los cuatro operadores en los últimos cinco años se estima en alrededor de \$1 mil millones.

El alcance y la cobertura portuaria proporcionados por las cuatro compañías de carga marítima se ilustran en la figura IV-2 a continuación. Estos servicios permiten a los expedidores tener un servicio virtualmente diario entre los puertos base de Jacksonville, Florida y San Juan, así como conexiones directas desde Pennsauken, NJ en el Atlántico Norte y Houston en el área del Golfo. El hecho de que los buques que operan en el comercio CONUS / Puerto Rico estén dedicados a esa ruta les brinda a los expedidores tiempos de tránsito muy rápidos directamente entre Estados Unidos Continentales y Puerto Rico, sin paradas en puertos intermedios, como ocurre típicamente en los mercados internacionales de transporte marítimo.²⁸

FIGURA IV-2

Servicios de Transporte CONUS/Puerto Rico marzo de 2018



Fuente: Programas de las compañías de carga marítima

El puerto de Jacksonville, Florida juega un papel clave como centro logístico para Puerto Rico. Típicamente, alrededor del 77 por ciento de los cargamentos en contenedores de CONUS / Puerto Rico se mueven a través de Jacksonville, lo cual es el 39 por ciento del movimiento total de contenedores en el puerto.²⁹

Transporte Intermodal

Los cuatro operadores en el comercio de Puerto Rico proporcionan servicios integrales de transporte "intermodal" que conectan a Puerto Rico con prácticamente cualquier punto dentro de los Estados Unidos continentales. Estos servicios intermodales combinan el transporte terrestre por camión y / o ferrocarril con el tránsito marítimo desde y hacia Puerto Rico. Esta red intermodal permite a los expedidores en el comercio CONUS / Puerto Rico tener todas las ventajas de los sistemas eficientes de transporte de carreteras y ferrocarriles de los Estados Unidos, incluyendo, como se señaló anteriormente, el uso de contenedores y remolques domésticos que tienen una capacidad significativamente mayor que la capacidad estándar de los contenedores de 20 pies y 40 pies, los cuales son los caballos de batalla de los servicios intermodales internacionales.

Las unidades de "alto cubicaje" operadas en el comercio de Puerto Rico son similares en tamaño y tipo a los equipos actualmente operados dentro de los sistemas nacionales de transporte intermodal ferroviario y de transporte por carretera. Esta característica común de los equipos permite a los expedidores de América del Norte integrar estrechamente a Puerto Rico en sus cadenas de suministro regionales, utilizando los mismos sistemas de embalaje y paletas empleadas en las operaciones de transporte dentro de la parte continental de los EE. UU.

28 Las rutas de la compañía *Trailer Bridge* hacen escala en la República Dominicana luego de la escala en San Juan en la ruta de carga marítima *Southbound*.

29 Estudios Técnicos, Inc. (2011)

V. COMPETENCIA DE COMPAÑÍAS DE CARGA MARÍTIMA

Cuotas o Participación de Mercado de las Compañías de Carga Marítima

Las compañías de carga marítima que brindan servicios a los expedidores entre CONUS y Puerto Rico durante el período 2010-2017 se enumeran en la Tabla V-1 a continuación. Un nuevo participante entró en el 2013 (*National Shipping*) y un jugador importante (*Horizon Lines*) salió al año siguiente. Como lo demuestran los datos de cuotas del mercado, no existe una compañía de carga marítima única dominante en el mercado, aunque las participaciones han cambiado con el tiempo.

Las cuotas del mercado de transporte de Puerto Rico reflejan un alto nivel de competitividad

■ TABLA V-1 ■

Cuotas de Mercado de las Compañías de Carga Marítima en el Comercio CONUS/Puerto Rico - 2005 y 2010

SOUTHBOUND (HACIA EL SUR)								
COMPAÑÍA	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 HASTA SEP
CROWLEY	30%	31%	35%	36%	35%	45%	41%	40%
HORIZON LINES	31%	30%	27%	24%	25%			
TOTE MARITIME	22%	22%	21%	22%	23%	34%	39%	40%
TRAILER BRIDGE	17%	17%	16%	17%	14%	18%	17%	17%
NATIONAL SHIPPING				1%	3%	3%	3%	3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

NORTHBOUND (HACIA EL NORTE)								
COMPAÑÍA	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 HASTA SEP
CROWLEY	28%	32%	33%	36%	36%	54%	50%	45%
HORIZON LINES	25%	25%	27%	24%	25%			
TOTE MARITIME	30%	30%	23%	24%	23%	27%	31%	36%
TRAILER BRIDGE	17%	14%	16%	15%	13%	16%	16%	15%
NATIONAL SHIPPING				1%	3%	3%	3%	3%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Journal of Commerce, PIERS.

Dado el tamaño del mercado y la necesidad de proporcionar, en la mayoría de los casos, una frecuencia mínima de servicio semanal en función de los costos, la cantidad de compañías de carga marítima en el mercado naviero CONUS/Puerto Rico tiene sentido. Las economías de escala de las embarcaciones son un factor importante en el transporte de línea regular, ya que el costo de mover un contenedor o remolque disminuye sustancialmente a medida que aumenta el tamaño de la embarcación. Sin embargo, las economías de escala de las embarcaciones deben sopesarse frente a la necesidad de que los expedidores tengan acceso a salidas frecuentes y al tamaño del mercado en general.

Por ejemplo, como se muestra en la Tabla V-2 de la página siguiente, *TOTE Maritime* (anteriormente operando como *Sea Star Line*) pudo aumentar su capacidad desplegada en el comercio (y cuota de mercado como se describió anteriormente) cuando reemplazó tres buques de 600 FEU con dos buques de 1,550 FEU. El aumento en la capacidad de Crowley se produjo principalmente a través de una redistribución de sus buques con el fin de proporcionar servicios más directos a Puerto Rico desde sus centros de Jacksonville y Pennsauken.

I TABLA V-2 I

Capacidad de las Embarcaciones desplegadas en el Comercio CONUS / Puerto Rico 2011 versus 2018

COMPAÑÍA	BUQUES EN SERVICIO 2011	2011 CAPACIDAD SEMANAL (FEUS UNA DIRECCIÓN)	BUQUES EN SERVICIO 2018	2018 CAPACIDAD SEMANAL (FEUS UNA DIRECCIÓN)
CROWLEY	8	1,820	8	3,052
HORIZON LINES	4	3,610		
TOTE MARITIME	3	1,800	2	3,100
TRAILER BRIDGE	4	800	4	920
NATIONAL SHIPPING			1	143
TOTAL	19	8,030	15	7,215

Fuente: datos de compañías de carga marítima publicados para el primer trimestre del año.

La capacidad desplegada actualmente por las compañías de carga marítimas en el comercio CONUS / Puerto Rico es capaz de transportar fácilmente los volúmenes actuales de carga. El volumen semanal promedio de tráfico de mercancías en el segmento de mercado de ida Southbound para los totales comerciales anualizados de 2017 fue de alrededor de 4,300 FEU, proporcionando un nivel de utilización promedio de 7,215 FEU de la capacidad semanal de embarcación del 60 por ciento.

Dinámica Competitiva

Estudiar este tema depende de la disponibilidad de datos, ya que casi toda la mercancía en el comercio de Puerto Rico se mueve bajo contratos confidenciales. Reeve & Associates gestionó de manera confidencial la información con respecto a los ingresos reales por FEU de parte de los participantes de este estudio durante el período 2010–2017³⁰. Estos datos se combinaron luego con información similar desarrollada para el análisis anterior de las condiciones competitivas en los comercios de la Ley Jones, para proporcionar una perspectiva sobre las tendencias de la tasa de flete durante todo el período 2000–2017.³¹ La información confidencial de ingresos de las compañías de carga marítima se agregó y se convirtió en forma de índice para proteger la confidencialidad de la compañía, al tiempo que proporciona una imagen clara de la tendencia en los niveles de precios.

30 Se siguieron los siguientes protocolos para mantener la confidencialidad de los datos obtenidos de las compañías de carga marítima en el comercio: (1) todos los datos no públicos (por ejemplo, costo / precio) proporcionados por o para las compañías se despojaron de toda la información sobre la fuente de los datos ; (2) cualquier información no pública puesta a disposición de los operadores se ha proporcionado solo en forma agregada y resumida que no permite la identificación de los datos no públicos de ningún proveedor individual; y (3) todos los datos no públicos se mantienen en una base de datos protegida por contraseña a la que solo puede acceder Reeve & Associates y ninguna compañía puede acceder a ella.

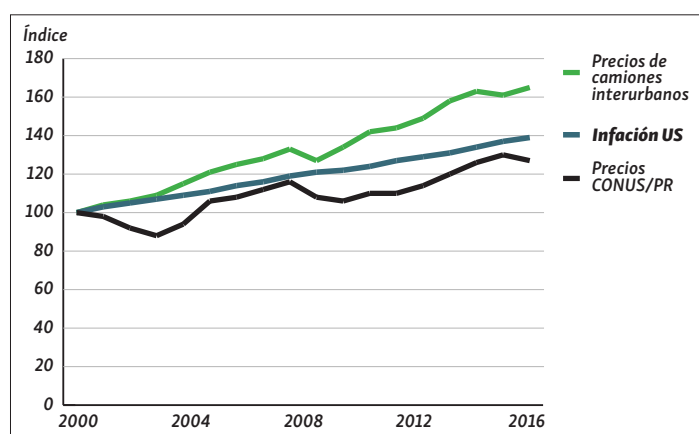
31 Reeve & Associates, *Competitiveness in the Puerto Rico Liner Trade*, 2011, para la Alianza Marítima.

La información de ingresos por contenedor es solo para el tráfico de puerto a puerto, o sea, excluye cualquier cargo por modalidad terrestre. Esto elimina cualquier variabilidad proveniente de cambios en los volúmenes y costos de tráfico intermodal. Las tarifas de carga de puerto a puerto, por otro lado, sí incluyen cualquier cargo adicional de combustible de búnker, así como la tarifa base de flete oceánico.

El valor de los fletes y/o precios de envío en el comercio CONUS / Puerto Rico durante el período 2000-2017 aparece ilustrado en la gráfica V-3 de la página siguiente. Los índices tarifarios se presentan junto al incremento en el Índice de Precios al Consumidor de EE. UU. para el mismo período. Como se observa, los fletes aumentaron en línea con la inflación durante todo el período, con algunas variaciones ascendentes y descendentes debido a los ciclos competitivos.

GRÁFICA V-3

Ingresos por FEU en el Mercado de Cargamentos Marítimos de CONUS / Puerto Rico, años 2000–2017



Fuentes: *Reeve & Associates*, Análisis sobre los datos de propiedad de las compañías de carga marítima y la Oficina de Estadísticas Laborales de EE. UU. para la tasa de inflación (Índice de precios al consumidor) y *Logistics Management and Cass Truckload Linehaul Index* para los precios de servicios de rutas de camiones interurbanos. rate (Consumer Price Index)

Además, como se muestra en la Gráfica V-3, los fletes comercio CONUS / Puerto Rico experimentaron un rezago significativo en la tendencia ascendente de los precios de los servicios de transportes de camión interurbanos de los Estados Unidos durante el período 2000-2017. La tarifa oceánica de CONUS / Puerto Rico aumentó a una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR por sus siglas en inglés) de 1.4 por ciento entre 2000 y 2017, sustancialmente por debajo del aumento anual promedio en los precios de transporte por carretera de los EE. UU. (3.0 por ciento) para el mismo período.

VI. APOYO A LOS ESFUERZOS DE RECUPERACIÓN A CAUSA DEL AZOTE DEL HURACAN MARIA

El huracán María azotó a Puerto Rico el 20 de septiembre de 2017, causando daños catastróficos a la infraestructura de la isla, incluyendo la red eléctrica, las telecomunicaciones, las carreteras y los puertos, así como a los hogares y las empresas. El huracán María entró dos semanas luego del huracán Irma, otra gran tormenta que causó menos daños a Puerto Rico pero que aún era extremadamente poderosa. Poco después de la embestida del huracán María, aparecieron varios artículos en la prensa estadounidense, incluido el New York Times, en los que se afirmaba que la Ley Jones estaba dañando gravemente la economía puertorriqueña tanto en el tiempo anterior al huracán como inmediatamente después. Sin embargo, estas afirmaciones se desmintieron rápidamente después de la verdadera historia de la rápida disponibilidad de las compañías de transporte marítimo de la Ley Jones para ayudar a la comunidad, tanto antes de la catástrofe como después de esta.

Las compañías de carga marítima de la Ley Jones jugaron un papel esencial en operaciones de socorro y recuperación

Los siguientes son algunos de los ejemplos de las iniciativas que las compañías de carga marítima de la Ley Jones asumieron para ayudar al pueblo de Puerto Rico en un momento de extrema emergencia.

Apoyo a Embarcaciones

Previo a que el huracán María azotara Puerto Rico y las islas vecinas, las compañías de carga marítima de la Ley Jones que servían a Puerto Rico movilizaron y asignaron 15 buques al comercio. Luego del huracán, esta cifra aumentó a 23 en las primeras dos semanas de recuperación y finalmente llegó a 25.³² Estas embarcaciones incluyeron barcas de cubierta plana y poca profundidad con capacidades "roll-on/roll-

off" que pudieron descargar equipos de socorro y suministros a lo largo de múltiples puntos de la costa puertorriqueña e islas cercanas como Vieques. De esta manera los suministros pasaron por alto gran parte de la congestión y daños a las carreteras, así como la falta de camiones, conductores y combustible que dificultaron significativamente el traslado de equipos y suministros fuera del puerto de San Juan durante los primeros días de los esfuerzos de ayuda y recuperación.

Dentro de los 12 días posteriores al huracán, los buques de la Ley Jones de bandera estadounidense entregaron 11,300 contenedores con millones de libras de socorro y otros suministros a Puerto Rico.³³ Los productos de ayuda de la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA, por sus siglas en inglés) recibieron prioridad en la distribución.

Apoyo Logístico

Al igual que la mayoría de la infraestructura en Puerto Rico, las principales terminales marítimas de las compañías de carga marítima de la Ley Jones en San Juan sufrieron daños significativos por causa del huracán María. Sin embargo, las operaciones de recuperación durante los siete días de la semana, prácticamente a toda hora, lograron que las terminales volvieran a los niveles normales de producción a mediados de octubre. En diciembre, varias compañías informaron que el movimiento total en los terminales era mayor que antes de que el huracán María azotara la isla.³⁴

32 American Maritime Partnership Situation Analyses, octubre 2017- enero 2018.

33 Id.

34 Id.

Ejemplos específicos de iniciativas de logística, emprendidas por las compañías marítimas de transporte de bandera estadounidense que sirven a Puerto Rico incluyeron:

- Todos los operadores de bandera de EE. UU. que prestan servicio a Puerto Rico proporcionaron ayuda significativa para el esfuerzo logístico en la isla – ayudaron con la gestión de la cadena de suministros, transporte camionero de larga distancia y local, desconsolidación, "cross-docking" (tipo de preparación de pedido sin colocación de mercancía en inventario, ni operación de recolección. Permite transitar materiales con diferentes destinos o consolidar mercancías provenientes de diferentes orígenes), y servicios de almacenamiento, además del transporte marítimo.



- Crowley incrementó su capacidad de carga en dos terceras partes, y añadió miles de contenedores alquilados a su flota. En apoyo a FEMA, Crowley transportó más de 8,000 cargamentos de alivio (agua, comida, techos de encerado, etc.) y llevó a cabo más de 6,000 misiones de entrega de suministros por camión a las zonas de suministro regional de FEMA.
- Con el fin de restaurar la red eléctrica, Crowley transportó más de 50,000 postes de energía, 10 millones de millas de cables, 7,000 transformadores y cientos de camiones grúa y cisterna, así como otros vehículos especializados.
- Crowley brindó servicios completos de administración de la cadena de suministros para ayudar a restaurar la energía en la isla de Vieques, a pocas millas de la costa de la isla principal de Puerto

Rico. Los grupos de línea y logística de Crowley proporcionaron transporte marítimo, transporte terrestre, coordinación de entregas, servicios portuarios y transporte de carga de suministros a granel y equipos relacionados con servicios (por ejemplo, postes de energía, cables, plataformas y vehículos) a la isla.

- *TOTE Maritime* agregó dos barcasas de contenedores a su flota para aumentar su capacidad de transportar bienes vitales a la isla, y apoyó a más de 20 organizaciones en toda la isla para distribuir alimentos, combustible, agua y otros artículos esenciales.
- *TOTE Maritime* trabajó estrechamente con una variedad de socios y el Gobierno de Puerto Rico para agilizar la carga y restaurar la infraestructura crítica de las comunidades en todo Puerto Rico. *TOTE Maritime* brindó apoyo logístico al gobierno para todos los cargamentos y contenedores que distribuyeron, así como el transporte de suministros para las compañías de comunicaciones y energía eléctrica en la isla.
- Antes del huracán María, *Trailer Bridge* tenía cuatro barcasas atracando en Puerto Rico con una capacidad semanal de 861 FEUs. Para ayudar en el esfuerzo de recuperación inmediatamente posterior al desastre, *Trailer Bridge* agregó una quinta embarcación, aumentando su capacidad en un 20 por ciento a 1,031 FEUs para ayudar en la entrega de suministros críticos de socorro en la isla.
- Durante el período de recuperación, *Trailer Bridge* movilizó al menos tres contenedores por viaje a su propio costo, con suministros de ayuda de iglesias, escuelas y otras organizaciones sin fines de lucro.
- *Trailer Bridge* trabajó con todos los contratistas principales que apoyó los esfuerzos de ayuda en Puerto Rico, incluidos DynCorp, Fluor y Louis Berger. También ayudaron a varias organizaciones pequeñas a trasladar sus equipos desde y hacia Puerto Rico.

Los esfuerzos de estas tres compañías en apoyo al pueblo de Puerto Rico para recuperarse de la devastación ocasionada por el huracán han sido reconocidos por el "Seamen's Church Institute" de Nueva York, que les otorgó un Premio Humanitario el cual será presentado en la cena "Silver Bell Awards Dinner" del instituto en junio de 2018. ■

PREPARED BY:

Reeve & Associates and Estudios Técnicos, Inc.

