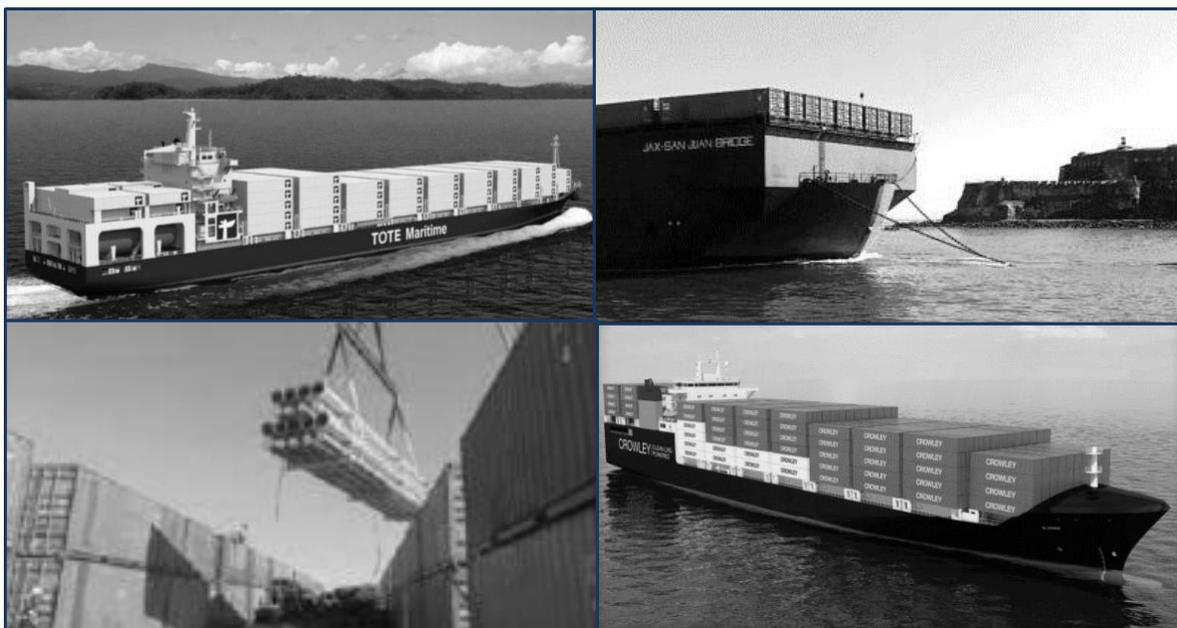


Impacto de la Ley Jones en Puerto Rico



Preparado para: La Alianza Marítima de Puerto Rico y la American Maritime Partnership

Preparado por:

**Reeve & Associates y
Estudios Técnicos, Inc.**

25 de abril de 2018

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	3
Introducción.....	3
Auspiciadores del Proyecto	3
Consultores	4
Trasfondo	4
Resumen de Conclusiones	5
II. LA LEY JONES Y PUERTO RICO	8
La Ley Jones de los Estados Unidos	8
Controversia Reciente sobre la Ley Jones	9
New York Times (2017)	9
Estudio por Valentín-Mari y Alameda-Lozada (2012).....	13
Banco de la Reserva Federal de Nueva York (2012).....	16
No hay un Caso a Favor de Eliminar la Ley Jones para Puerto Rico.....	19
III. EL MERCADO DE TRANSPORTE MARITIMO DE LINEA.....	21
Tendencias Generales de Crecimiento y Flujos de Tráfico.....	21
Composición del Comercio.....	24
IV. COMPAÑÍAS DE CARGA MARITIMA.....	26
Cuatro Compañías de Carga Marítima Sirven al Comercio de Puerto Rico bajo la Ley Jones	26
Transporte Intermodal	28
V. COMPETENCIA DE COMPAÑÍAS DE CARGA MARITIMA	29
Dinámica Competitiva	30
VI. APOYO A LOS ESFUERZOS DE RECUPERACIÓN A CAUSA DEL AZOTE DEL HURACAN MARIA.....	33
Apoyo a Embarcaciones	33
Apoyo Logístico.....	33
VII. APENDICE: TEXTO LEY JONES	36
Merchant Marine Act of 1920 - From Title 46 of the U.S. Code.....	36

RESUMEN EJECUTIVO

Introducción

La Alianza Marítima de Puerto Rico y la *American Maritime Partnership* contrataron a *Reeve & Associates* y a Estudios Técnicos, Inc. (ETI), en colaboración, para analizar el impacto de la Ley Jones¹ 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 consultores tuvieron la tarea de producir un análisis basado en los desarrollos recientes del mercado de transporte marítimo CONUS/Puerto Rico, para determinar cómo y en qué medida los servicios de transporte marítimo en ese mercado impactan a las personas y a la economía de Puerto Rico, particularmente el costo de vida. Los objetivos clave del proyecto fueron evaluar la competitividad de las tarifas de flete en el mercado CONUS / Puerto Rico con respecto a las tarifas en mercados similares del Caribe, la calidad del servicio brindado por las compañías de carga marítima que operan entre CONUS y Puerto Rico, y el impacto de las tarifas de flete y calidad del servicio de las compañías de carga marítima en el precio de los bienes enviados a Puerto Rico desde CONUS.

Auspiciadores 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. Los miembros de la AMP comparten la misión de construir una industria doméstica sólida de servicios marítimos que promuevan la seguridad económica, doméstica e internacional de los Estados Unidos, a través de asegurar que la Ley Jones provea una base sólida y eficiente a la política marítima nacional de EE. UU.

La **Alianza Marítima de Puerto Rico** es una coalición de compañías de carga marítima, sindicatos y otras organizaciones marítimas y grupos de interés (*stakeholders*) que, en cooperación con la AMP, proveen apoyo a la industria nacional de servicios marítimos estadounidenses con el objetivo de garantizar que los servicios de transporte marítimo entre CONUS y Puerto Rico se desarrollen y se mantengan para el beneficio a largo plazo de la industria de servicios marítimos en EE. UU. así como de sus clientes.

¹ El texto completo de la Ley Jones se incluye en el Apéndice de este informe.

Consultores

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 de Desarrollo Gubernamental de Puerto Rico.

Estudios Técnicos, Inc. (ETI) 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 ETI 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.

Trasfondo

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 EE. UU. tienen restricciones de cabotaje similares a la Ley Jones que aplican a las compañías que prestan servicios dentro del país como las 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 el 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 beneficios significativos a la población de Puerto Rico en términos de empleo e impacto económico, aportando alrededor de 1,000 empleos a residentes de Puerto Rico que generan \$32 millones en ingresos laborales y con una contribución económica anual total de \$104 millones.
- Las compañías de carga marítima bajo la Ley Jones de CONUS/Puerto Rico ofrecen servicios marítimos desde las costas del Atlántico y El Golfo de los EE. UU., y 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. Esto se perdería si se eliminara la Ley Jones y los buques de bandera extranjera ingresarán 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, como es el servicio dedicado mencionado en el párrafo anterior. 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 Gobierno de Puerto Rico, 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 Estados Unidos continental.
- 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 economía de Puerto Rico.
- Actualmente, cuatro compañías de carga marítima sirven al mercado 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 nuevos equipos durante los últimos años, incluyendo cuatro modernos portacontenedores impulsados por gas natural licuado, los cuales son económicos y ecológicos, mejoras importantes 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 \$1,000 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 bajo 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 satisfacían las necesidades fundamentales "puerta por puerta", incluso ante los daños significativos experimentados por la infraestructura de transporte en la isla.

II. LA LEY JONES Y PUERTO RICO

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 construidos 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 Rico². 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, 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 extranjeros³. 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 "cargo adicional aduanero" para Puerto Rico.

La Ley Jones también brinda importantes beneficios al pueblo de Puerto Rico en términos de empleo e impacto económico. Un estudio del año 2014, realizado por *Price Waterhouse Coopers*, calculó que la Ley Jones contribuyó con alrededor de 1,000 empleos a residentes de Puerto Rico, proporcionando \$32 millones en ingresos laborales y con una contribución económica anual general para la comunidad de \$104 millones.⁴

² 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.

³ Cuerpo de Ingenieros del Ejército de EE. UU., Centro de Estadísticas de Comercio Acuático, *Tonnage for Selected U.S. Ports in 2016*.

⁴ Price Waterhouse Coopers, "Contribution of the Jones Act Shipping Industry to the U.S. Economy in 2011," publicado en enero de 2014.

Controversia Reciente sobre la Ley Jones

New York Times (2017)

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"⁵, el cual afirmaba que el precio de los bienes en Puerto Rico era: "al menos el doble que en las islas vecinas, incluidas las Islas Vírgenes de los Estados Unidos", y que: "los alimentos en Puerto Rico cuestan el doble que lo que cuestan en Florida". El artículo también cita estadísticas de un informe del año 2012 de economistas de la Universidad de Puerto Rico⁶ 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, las Islas Vírgenes de EE. UU. 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 tres 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.

⁵ Nelson A. Denis, New York Times, 25 de septiembre de 2017.

⁶ Jeffrey 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.

Tabla II-1

Precios de Bienes de Consumo Seleccionados en Tiendas Walmart en San Juan, Islas Vírgenes de EE. UU. y Jacksonville en marzo de 2018

Productos de Walmart	San Juan Puerto Rico	Jacksonville Florida	Diferencia Con PR	Islas Vírgenes US	Diferencia Con PR
Bienes de Consumo					
Huevos					
Eggland's Best Huevos Grado A Grandes 12 ct	\$2.67	\$3.66	-\$0.99	\$2.67	\$0.00
Carne de Ave					
Great Value All Pechugas de Pollo Naturales deshuesadas sin piel, 3 lbs.	\$6.46	\$6.98	-\$0.52	\$6.98	-\$0.52
Carne de res					
Dinty Moore Estofado de carne de res, 20 oz (Paquete de 6)	\$14.64	\$14.64	\$0.00	\$11.98	\$2.66
Arroz					
Uncle Ben's Original Arroz de grano largo hervido y enriquecido	\$3.48	\$3.48	\$0.00	\$2.50	\$0.98
Cereal					
Quaker Cereales de avena de desayuno, Azúcar Morena, 21 Oz	\$3.98	\$3.98	\$0.00	\$3.98	\$0.00
Pasta					
Great Value Spaghetti, 16 oz, 12 pack	\$19.48	\$19.48	\$0.00	\$19.48	\$0.00
Aceite de cocina					
Crisco Aceite puro de canola, 48 fl oz	\$2.98	\$2.98	\$0.00	\$2.98	\$0.00
Azúcar					
Splenda Mezcla de azúcar - 2Lb (4Lb Eqv)	\$5.98	\$5.98	\$0.00	\$5.98	\$0.00
Aceite de oliva					
Great Value Aceite de oliva extra virgen, 51 fl oz	\$9.84	\$10.98	-\$1.14	\$10.98	-\$1.14
Café					
NESCAFÉ CLÁSICO Café instantáneo 7 oz. Jar	\$4.96	\$5.78	-\$0.82	\$5.78	-\$0.82
Bienes duraderos					
Televisor					
Sony UHDTV 43" Class 4k	\$749	\$749	\$0.00	\$749	\$0.00
Refrigerador					
Maytag 30" 19.1 Cubic feet Congelador superior de capacidad	\$698	\$698	\$0.00	\$698	\$0.00
Colchón					
Beautyrest Silver Holland Extra Firme	\$453-\$508	\$453-\$508	\$0.00	\$453-\$508	\$0.00

Nota: Los precios de la canasta de compra se determinaron por código postal del sitio web de Walmart el 1 de marzo de 2017. El precio de cada artículo se basa en el precio en la tienda (desde la pestaña "Comprar en esta tienda") de Walmart en San Juan (PR), Jacksonville (FL) y St. Thomas, Islas Vírgenes (US).

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 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



- 80,000 latas enviadas en un contenedor de 53'
- Tasa de flete teórico para el transporte de puerto a puerto: \$2,500
- Costo de envío por lata: \$0.031
- Precio de venta al detal en San Juan (y Jacksonville) por lata: \$1.58
- Costo de envío como por ciento del precio de venta al detal por lata: 2.0%
- Impacto del costo de la Ley Jones: 0 por ciento

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.

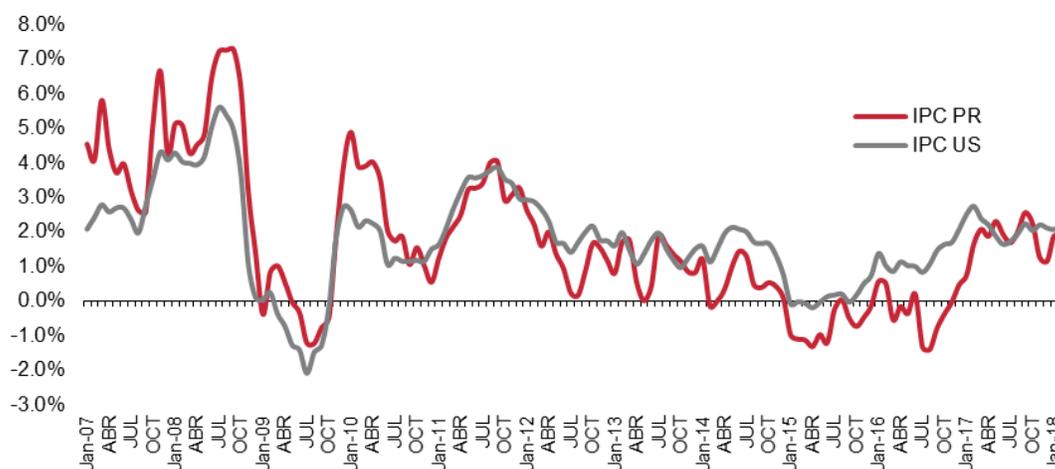
Cabe señalar que los detallistas en Puerto Rico tienen costos adicionales a los incurridos habitualmente en la zona continental de los EE. UU., los cuales no tienen nada que ver con la Ley Jones. Por ejemplo,

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 tangible⁷. Las tasas para impuestos a la propiedad oscilan entre 6 por ciento y 9.8 por ciento, dependiendo del municipio⁸. Una tasa similar se aplica a los inventarios. El impuesto es implantado por cada municipio y recaudado por el Centro de Recaudación de Ingresos Municipales que remite los recibos al municipio correspondiente⁹. 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 inventario lo más bajo 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.

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)¹⁰. Como se muestra en la Gráfica II-3, no es sorprendente el hecho de que exista una estrecha correlación entre la

⁷ Ley Num. 83 del 30 de agosto de 1991, según enmendada - Ley de Contribución Municipal sobre la Propiedad de 1991, Secciones 3.11, 3.13, 3.14. Disponible en: <https://www.pivcode.pr/Documentos/Ley-83-1991-Ley-De-Contribuci-n-Municipal-Sobre-La/jbzx-ieh7/data>

⁸ Centro de Recaudos e Ingresos Municipales (CRIM) (2017). Tipos Contributivos Tasas 2017-2018. Disponible en: <https://www.crimpr.net/crimdnn/es-ES/Archivo/Tipos-Contributivos>.

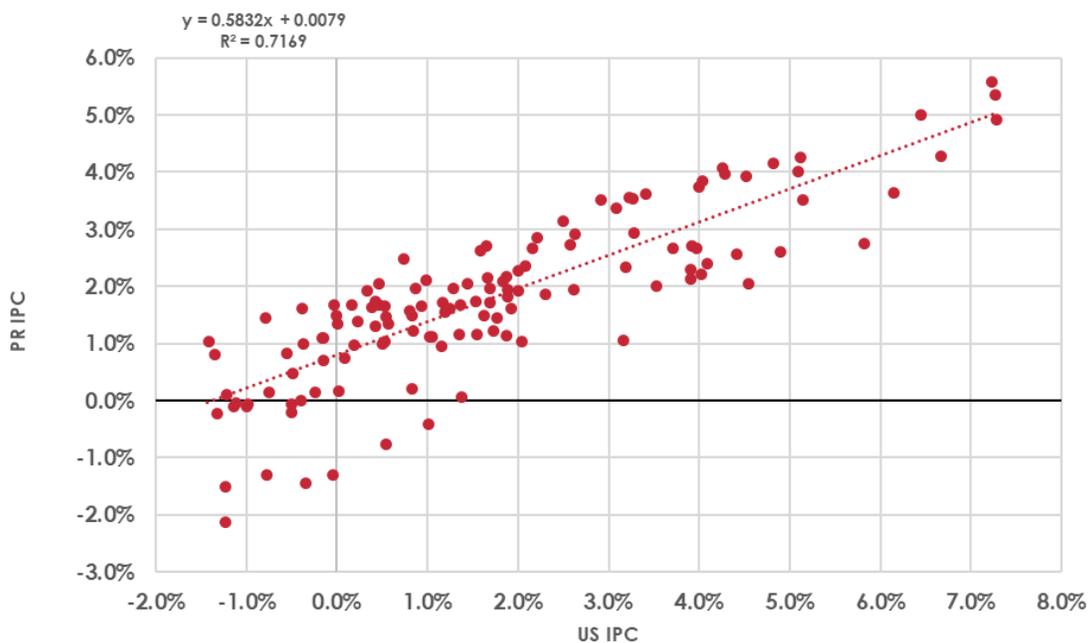
⁹ En algunos casos, el municipio puede eximir a un nuevo negocio del impuesto a la propiedad, a manera de incentivo.

¹⁰ Para una descripción de la metodología, ver: *Nota Técnica*, en www.mercadolaboral.pr.gov.

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 del Trabajo y Recursos Humanos de P.R.; U.S. 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 extranjeros¹¹. 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 ciento¹².

¹¹ 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).

¹² La comparación se realiza hasta agosto, ya que los precios posteriores se han visto afectados por el impacto de los huracanes.

Tabla III-4
Contribuidores Clave a las Tasas de Inflación en Puerto Rico

	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 proporcionados por las compañías de carga marítima bajo 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.

Estudio por Valentín-Mari y Alameda-Lozada (2012)

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 entre 1990 y 2010 promediaron alrededor de \$700 millones al año¹³. En otras palabras, los transportistas de Jones Act pudieron haber provisto servicios gratis, pero los estimados de Valentín-Mari y Alameda-Lozada todavía reflejarían que existe 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

¹³ *Reeve & Associates*, cálculos basados en datos financieros públicos y confidenciales de compañías de carga marítima.

solo el 20 por ciento de los gastos operativos totales de los transportistas¹⁴. 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. 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.

El estudio Valentín-Mari y Alameda-Lozada emplea un modelo econométrico no frecuentemente utilizado, generando una "función de demanda recíproca" con y sin "servicio de costo de transporte" como el diferenciador clave para identificar el impacto económico de los servicios de transporte marítimo. Sin embargo, los datos reales utilizados como insumo para los "costos de servicio de transporte" no se incluyen en el informe.

El 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 extranjera que opera en el 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"¹⁵.

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 doméstico de EE. UU., debido a las leyes estadounidenses de impuestos, leyes ambientales y de protección al empleado¹⁶. En consecuencia, se puede concluir que el cumplimiento con la legislación

¹⁴ 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.

¹⁵ *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/>.

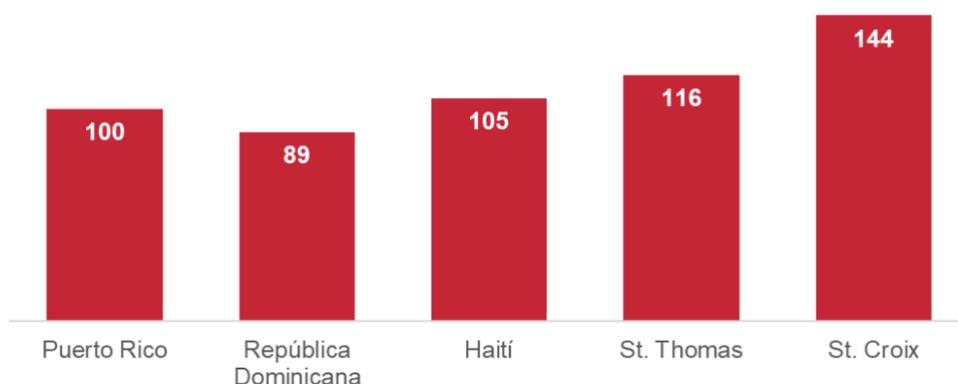
¹⁶ S. Beason, D. Conner, N. Milonas, y M. Ruge (2015), *Myth and Conjecture? The "Cost" of the Jones Act*, *Journal of Maritime Law & Commerce*, 46:1 (January). En: http://www.klgates.com/files/Publication/98eba0b5-41ec-4d0d-8f8d-a111146a7fe5/Presentation/PublicationAttachment/eb4353ac-8df8-401f-977f-af4f1a5ee48c/JMLC_Jan%202015.pdf.

de los Estados Unidos disminuiría sustancialmente o eliminaría totalmente cualquier ventaja de costo de bandera extranjera si se eliminara a la Ley **Jones** en el caso de la operación CONUS / Puerto Rico.

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* y Alianza Marítima) 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



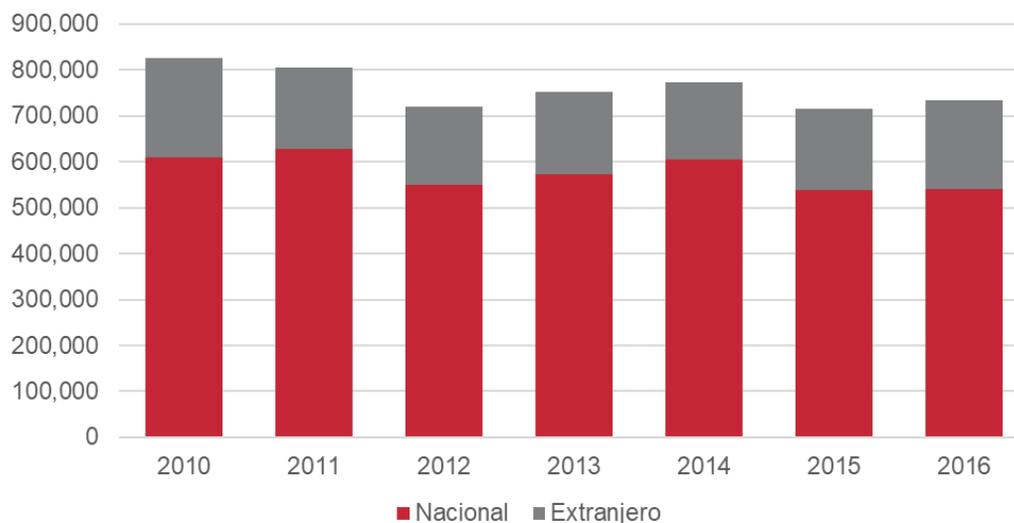
Fuente: Compañías de carga marítima en el comercio CONUS/Puerto Rico e islas vecinas

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 cuando suplen mercados extranjeros. No hay nada en la Ley Jones que impida que las embarcaciones de bandera extranjera sirvan a Puerto Rico directamente desde países extranjeros. 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 se refleja en 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
Domestic	73.8%	78.0%	76.3%	76.3%	78.3%	75.4%	73.8%
Foreign	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 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 “southbound” como “northbound”.

Banco de la Reserva Federal de Nueva York (2012)

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 embarques 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".¹⁷

Sin embargo, los autores se contradicen en cuanto al *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".¹⁸

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 no es 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 bajo 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, diseñados 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.

¹⁷ Banco de la Reserva Federal de Nueva York, *Report on the Competitiveness of Puerto Rico's Economy*, junio 29, 2012, página iv.

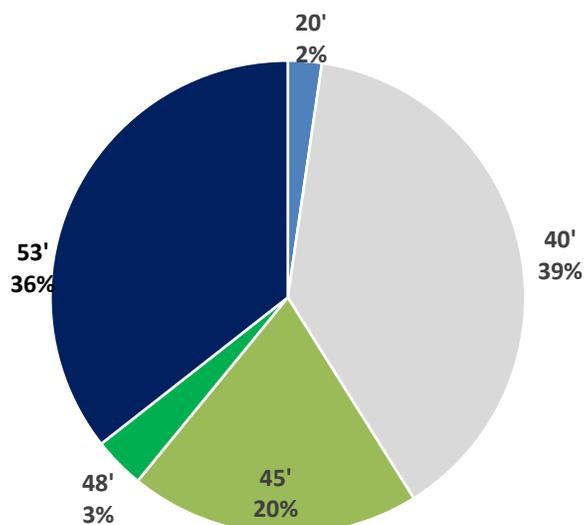
¹⁸ Ibid, página 13

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"¹⁹.

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 partiendo 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 en 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 totales²⁰ 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 en los 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 provistos hoy en el comercio CONUS/Puerto Rico bajo la Ley Jones.

¹⁹ 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.

²⁰ Análisis de los datos de las compañías de carga marítima, por *Reeve & Associates*.

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 la depreciación y tripulación de las naves.

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.

Tamaño del contenedor	40'	45'	48'	53'	Total
Número de unidades de Alta Capacidad de Ley Jones en el comercio de Puerto Rico:		56,256	9,975	101,384	167,615
Capacidad cúbica por unidad (cu. ft.)	2,694	3,043	3,470	3,857	
Capacidad adicional por unidad sobre 40':		349	776	1,163	
Capacidad Adicional de la Flota de unidades sobre 40' (cu.ft.):		19,633,344	7,740,600	117,909,592	145,283,536
Número de unidades de 40' necesarias para capacidad adicional :					53,929
Ahorro en transporte en tierra					
Distancia promedio de acarreo de transporte continental: 250 miles					
Costo promedio de acarreo de transporte continental: \$2.90 per mile					
Costo promedio de acarreo en Puerto Rico: \$275 por unidad					
Costo en tierra total por unidad: \$1,000					
Costo en tierra adicional por uso de equipo de 40':					\$ 53,928,558
Ahorro en manejo de carga en terminales					
Cargo promedio por manejo de terminals (PR & Jax): \$350 ¹					
Costo adicional de terminal por uso de equipo de 40':					\$ 37,749,991
Ahorro total de manejo en tierra y las terminales:					\$ 91,678,549
¹ Estimado por Reeve & Associates					

Fuentes: *Reeve & Associates* y Estudios Técnicos, Inc.

No hay un Caso a Favor de Eliminar la Ley Jones para Puerto Rico

- Posterior al informe del Banco de la Reserva Federal de Nueva York sobre la economía puertorriqueña, la Oficina de Auditabilidad 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:

 1. 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.
 2. 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".
 3. 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.
 4. 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".

5. La GAO también encontró que: "sería muy difícil estimar adecuadamente los costos para las compañías de transporte marítimo extranjeras de cumplir con las leyes 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 a Puerto Rico 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.

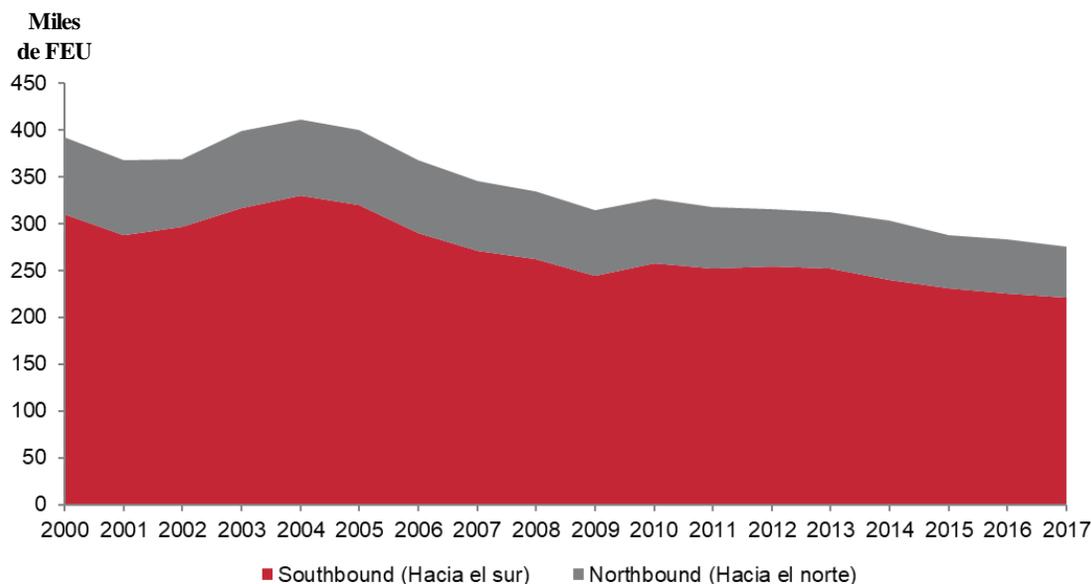
III. EL MERCADO DE TRANSPORTE MARITIMO DE LINEA

Tendencias Generales de Crecimiento y Flujos de Tráfico

El mercado de transporte marítimo de línea²¹ entre los Estados Unidos continentales (CONUS) y el Estado Libre Asociado de Puerto Rico se redujo significativamente en los pasados 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 FEU²², 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.

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.

²¹ 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.

²² FEU (acrónimo del término en inglés de *fourty 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.

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

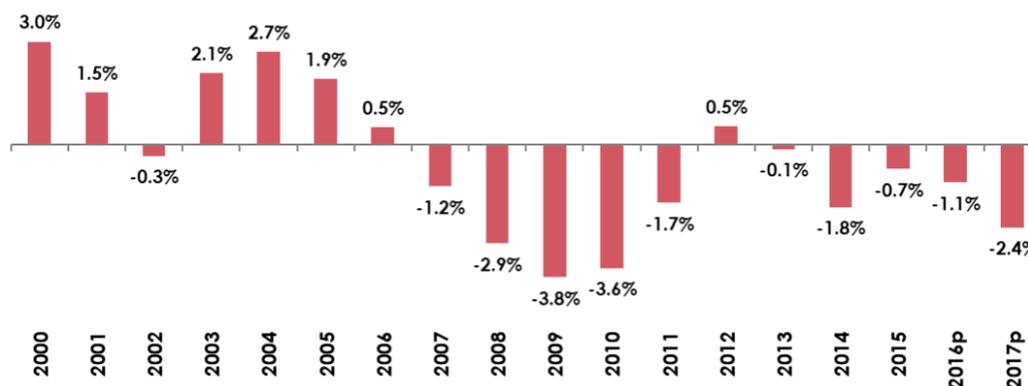
Los factores clave que conducen a la disminución prolongada en el mercado de carga marítima de CONUS/Puerto Rico son la contracción a largo plazo en la economía puertorriqueña, el aumento del desempleo y la disminución de la población de Puerto Rico, debido a la emigración a de los EE. UU. continentales. 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.

Como se muestra en la Grafica 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.²³

Gráfica III-2

Crecimiento Anual PNB Real

2000-2017 (Años Fiscales)



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 Puerto Rico representaron el 80 por ciento del tráfico total que se mueve en el comercio CONUS / Puerto Rico; 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 Puerto Rico representaron el 79 por ciento del mercado.

²³ Oficina del Censo de EE.UU.

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 Puerto Rico se devuelven al continente con carga sujeta a pago de tarifas, el 76% se devuelve vacío. Esto es reflejo de que la capacidad de transporte de carga de las embarcaciones o buques está muy subutilizada en el segmento de la ruta *Northbound*.

Las perspectivas para el comercio CONUS / Puerto Rico son pesimistas. El Gobierno de Puerto Rico esencialmente declaró bancarota en el 2017, resultando impagable los \$72,000 millones 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.

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 millardos²⁵. Los desembolsos de seguros privados podrían agregar \$21 millardos, 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 2016²⁶.

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. Una está relacionada con sus ganancias 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"²⁷. Es de particular preocupación el impacto en los sectores 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

²⁴ Las excepciones son automóviles, camiones y otras cargas con ruedas que se transportan en un modo "roll-on / roll-off" en buques especializados.

²⁵ Gobierno de Puerto Rico (2018). Nuevo Plan Fiscal para Puerto Rico Rico (Febrero 12, 2018). En: <http://www.aafaf.pr.gov/>.

²⁶ En junio de 2018 la Junta de Supervisión Fiscal aprobó su propio Plan Fiscal.

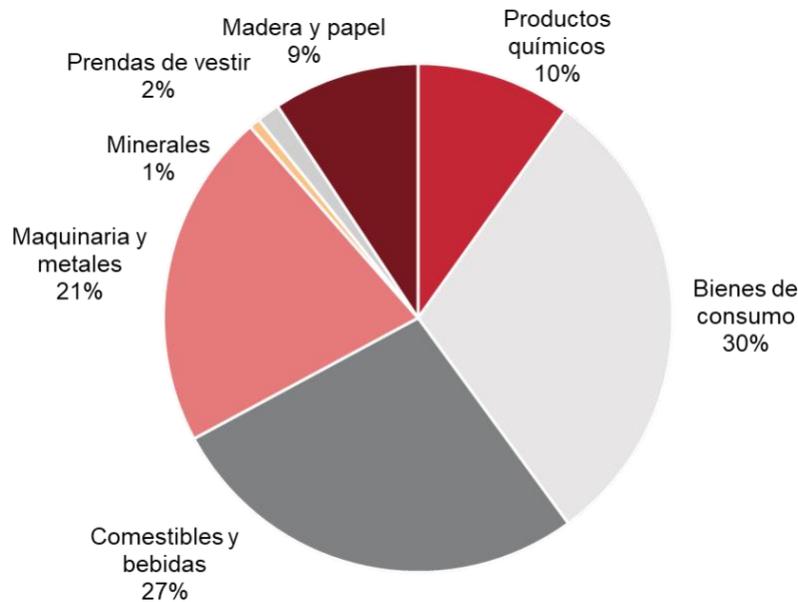
²⁷ Ibid.

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 marítimo²⁸.

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

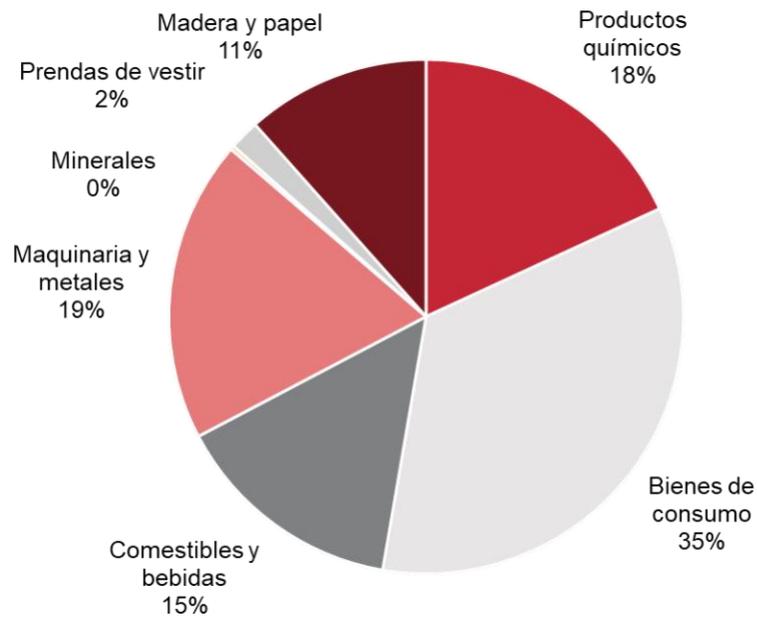


Fuente: Datos del Journal of Commerce's Port Import Export Reporting Service (PIERS).

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.

²⁸ Estudios Técnicos, Inc.

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 economía de la isla.

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.

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
Crowley	RoRo Trailer & Container	8	3,052	6	Jacksonville Pennsauken, NJ	San Juan
TOTE Maritime	Container	2	3,100	2	Jacksonville	San Juan/ Islas Vírgenes
Trailer Bridge	Container & RoRo Trailer	4	920	2.3	Jacksonville	San Juan/ Rep. Dom.
National Shipping	Container	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".

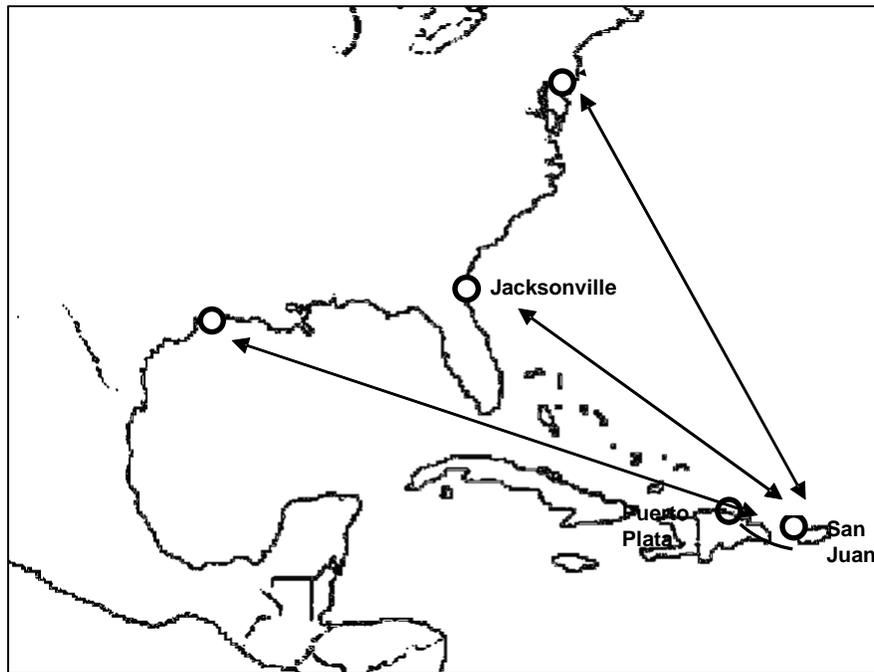
Las compañías de carga marítima del comercio CONUS / Puerto Rico ofrecen a los expedidores una variedad de tipos de modos de cargamentos y equipos de transporte intermodal diseñados para cumplir con los requisitos de la gama de cargamentos que se comercializan. Las compañías de carga marítima han invertido 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 barcazas 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 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 \$1,000 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 prácticamente 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 marítimo²⁹.

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

²⁹ 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*.

se mueven a través de Jacksonville, lo cual es el 39 por ciento del movimiento total de contenedores en el puerto.³⁰

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 tamaños típicos 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.

³⁰ 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.

Tabla V-1

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

Compañía	Southbound (Hacia el sur)							
	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%
Compañía	Northbound (Hacia el norte)							
	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. Esto es así 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.

Tabla V-2

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 marítima en el comercio CONUS / Puerto Rico es capaz de transportar fácilmente los volúmenes actuales y previstos de carga. El volumen semanal promedio de tráfico de mercancías en el segmento de mercado *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 2010-2017³¹. 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-

³¹ 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.

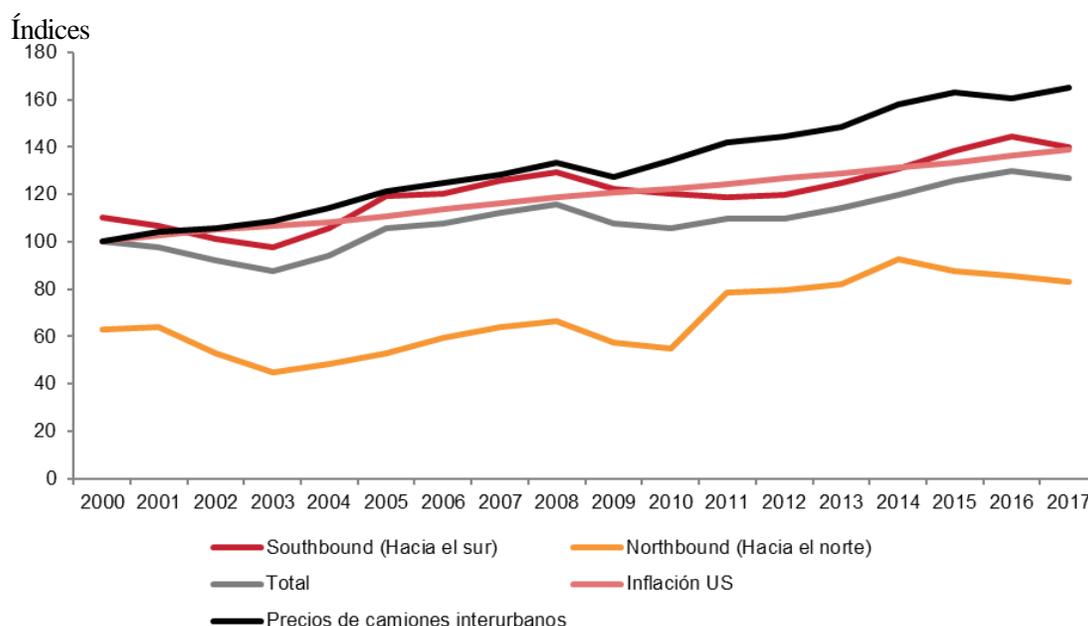
2017³². La información confidencial de ingresos de las compañías de carga marítima se agregó y se convirtió en forma de índice para proteger la confidencialidad de la compañía, al tiempo que proporciona una imagen clara de la tendencia en los niveles de precios.

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.

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 marítima de CONUS / Puerto

³² Reeve & Associates, *Competitiveness in the Puerto Rico Liner Trade*, 2011, para la Alianza Marítima.

Impacto de la Ley Jones en Puerto Rico

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.

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 25³³. Estas embarcaciones incluyeron barcasas 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 Rico³⁴. 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

³³ American Maritime Partnership Situation Analyses, octubre 2017- enero 2018.

³⁴ Ibid.

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.³⁵

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. Esto 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.
- En apoyo a la red eléctrica, *Crowley* ha transportado casi 50,000 postes, 10 millones de millas de cable, y 7,000 transformadores, así como cientos de camiones de cubo ("bucket trucks") y de combustible y 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.³⁶
- El grupo de logística de *Crowley* transportó múltiples puentes en secciones a Puerto Rico para apoyar los esfuerzos de reconstrucción vial en la región de Utuado. Cada puente se envió en secciones que se despacharon en contenedores y en plataformas planas. *Crowley* también llevó un taladro de gran tamaño, un equipo de 60 toneladas que es requerido para establecer los cimientos de los puentes.
- *TOTE Maritime* agregó dos barcazas 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

³⁵ Ibid.

³⁶ Crowley Maritime Corporation.

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 barcas 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.

VII. APENDICE: TEXTO LEY JONES

Merchant Marine Act of 1920 - From Title 46 of the U.S. Code

SEC. 1. PURPOSE AND POLICY OF UNITED STATES (46 App. U.S.C. 861 (2002)). It is necessary for the national defense and for the proper growth of its foreign and domestic commerce that the United States shall have a merchant marine of the best equipped and most suitable types of vessels sufficient to carry the greater portion of its commerce and serve as a naval or military auxiliary in time of war or national emergency, ultimately to be owned and operated privately by citizens of the United States; and it is declared to be the policy of the United States to do whatever may be necessary to develop and encourage the maintenance of such a merchant marine, and, in so far as may not be inconsistent with the express provisions of this Act, the Secretary of Transportation shall, in the disposition of vessels and shipping property as hereinafter provided, in the making of rules and regulations, and in the administration of the shipping laws keep always in view this purpose and object as the primary end to be attained.

PURCHASE ALLOWANCE IN SALE OF VESSELS FOR COST OF PUTTING VESSELS IN CLASS (46 App. U.S.C. 864a (2002)).² Hereafter the Secretary of Transportation may make allowances to purchasers of vessels for cost of putting such vessels in class, such allowances to be determined on the basis of competitive bids, without regard to the provisions of the last paragraph of section 3(d) of the Merchant Ship Sales Act of 1946.

ELEMENTS CONSIDERED IN SALE OF VESSELS IN DETERMINATION OF SELLING PRICE (46 App. U.S.C. 864b (2002)).³ Hereafter, no sale of a vessel by the Maritime Administration of the Department of Transportation shall be completed until its ballast and equipment shall have been inventoried and their value taken into consideration by the Maritime Administration in determining the selling price.

SEC. 6. SALE TO ALIENS (46 App. U.S.C. 865 (2002)). The Secretary of Transportation is authorized and empowered to sell to aliens, at such prices and on such terms and conditions as he may determine, not inconsistent with the provisions of section 5 (except that completion of the payment of the purchase price and interest shall not be deferred more than ten years after the making of the contract of sale), such vessels as he shall, after careful investigation, deem unnecessary to the promotion and maintenance of an efficient American merchant marine; but no such sale shall be made unless the Secretary of Transportation, after diligent effort, has been unable to sell, in accordance with the terms and conditions of section 5, such vessels to persons citizens of the United States, and has determined to make such sale; and he shall make as a part of his records a full statement of its reasons for making such sale. Deferred payments of purchase price of vessels under this section shall bear interest at the rate of not less than 5 per centum per annum, payable semiannually.

SEC. 7. ESTABLISHMENT AND OPERATION OF STEAMSHIP LINES BETWEEN PORTS OF UNITED STATES; INVESTIGATION AND DETERMINATION; SALE OR CHARTER OF VESSELS; PREFERENCE IN SALES OR CHARTERS; CONTINUED OPERATION OF LINES; ADDITIONAL LINES; RATES AND CHARGES (46 App. U.S.C. 866 (2002)). The Secretary of Transportation is authorized and directed to investigate and determine as promptly as possible after the enactment of this Act and from time to time thereafter what steamship lines should be established and put in operation from ports in the United States or any Territory, District, or possession thereof to such

world and domestic markets as in his judgment are desirable for the promotion, development, expansion, and maintenance of the foreign and coastwise trade of the United States and an adequate postal service, and to determine the type, size, speed, and other requirements of the vessels to be employed upon such lines and the frequency and regularity of their sailings, with a view to furnishing adequate, regular, certain, and permanent service. The Secretary of Transportation is authorized to sell, and if a satisfactory sale cannot be made, to charter such of the vessels referred to in section 4 of this Act or otherwise acquired by the Secretary of Transportation, as will meet these requirements to responsible persons who are citizens of the United States who agree to establish and maintain such lines upon such terms of payment and other conditions as the Secretary of Transportation may deem just and necessary to secure and maintain the service desired; and if any such steamship line is deemed desirable and necessary, and if no such citizen can be secured to supply such service by the purchase or charter of vessels on terms satisfactory to the Secretary of Transportation, the Secretary of Transportation shall operate vessels on such line until the business is developed so that such vessels may be sold on satisfactory terms and the service maintained, or unless it shall appear within a reasonable time that such line cannot be made self-sustaining: Provided, That preference in the sale or assignment of vessels for operation on such steamship lines shall be given to persons who are citizens of the United States who have the support, financial and otherwise, of the domestic communities primarily interested in such lines if the Secretary of Transportation is satisfied of the ability of such persons to maintain the service desired and proposed to be maintained, or to persons who are citizens of the United States who may then be maintaining a service from the port of the United States to or in the general direction of the world-market port to which the Secretary of Transportation has determined that such service should be established: Provided further, That where steamship lines and regular service have been established and are being maintained by ships of the board at the time of the enactment of this Act, such lines and service shall be maintained by the board until, in the opinion of the board, the maintenance thereof is unbusinesslike and against the public interests: And provided further, That whenever the Secretary of Transportation shall determine, as provided in this Act, that trade conditions warrant the establishment of a service or additional service under Government administration where a service is already being given by persons, citizens of the United States, the rates and charges for such Government service shall not be less than the cost thereof, including a proper interest and depreciation charge on the value of Government vessels and equipment employed therein.

SEC. 8. INVESTIGATION OF PORT, TERMINAL, AND WAREHOUSE FACILITIES (46 App. U.S.C. 867 (2002)). It shall be the duty of the Secretary of Transportation, in cooperation with the Secretary of War, with the object of promoting, encouraging, and developing ports and transportation facilities in connection with water commerce over which he has jurisdiction, to investigate territorial regions and zones tributary to such ports, taking into consideration the economies of transportation by rail, water, and highway and the natural direction of the flow of commerce; to investigate the causes of the congestion of commerce at ports and the remedies applicable thereto; to investigate the subject of water terminals, including the necessary docks, warehouses, apparatus, equipment, and appliances in connection therewith, with a view to devising and suggesting the types most appropriate for different locations and for the most expeditious and economical transfer or interchange of passengers or property between carriers by water and carriers by rail; to advise with communities regarding the appropriate location and plan of construction of wharves, piers, and water terminals; to investigate the practicability and advantages of harbor, river, and port improvements in connection with foreign and coastwise trade; and to investigate any other matter that may tend to promote and encourage the use by vessels of ports adequate to care for the freight which would naturally pass through such ports: Provided, That if after

such investigation the Secretary of Transportation shall be of the opinion that rates, charges, rules, or regulations of common carriers by rail subject to the jurisdiction of the Surface Transportation Board are detrimental to the declared object of this section, or that new rates, charges, rules, or regulations, new or additional port terminal facilities, or affirmative action on the part of such common carriers by rail is necessary to promote the objects of this section, the Secretary of Transportation may submit his findings to the Surface Transportation Board for such action as such Board may consider proper under existing law.

SEC. 9. VESSELS SOLD UNDER DEFERRED PAYMENT PLAN; INSURANCE (46 App. U.S.C. 868 (2002)). If the terms and conditions of any sale of a vessel made under the provisions of this Act include deferred payments of the purchase price, the Secretary of Transportation shall require, as part of such terms and conditions, that the purchaser of the vessel shall keep the same insured (a) against loss or damage by fire, and against marine risks and disasters, and war and other risks if the Secretary of Transportation so specifies, with such insurance companies, associations or underwriters, and under such forms of policies, and to such an amount, as the Secretary of Transportation may prescribe or approve; and (b) by protection and indemnity insurance with such insurance companies, associations, or underwriters and under such forms of policies, and to such an amount as the Secretary of Transportation may prescribe or approve. The Insurance required to be carried under this section shall be made payable to the Secretary of Transportation and/or to the parties as interest may appear. The Secretary of Transportation is authorized to enter into any agreement that he deems wise in respect to the payment and/or the guarantee of premiums of insurance.

SEC. 10. CREATION OF FUND FOR INSURANCE OF INTERESTS OF UNITED STATES (46 App. U.S.C. 869 (2002)). The Secretary of Transportation may create out of insurance premiums, and revenue from operations and sales, and maintain and administer separate insurance funds which he may use to insure in whole or in part against all hazards commonly covered by insurance policies in such cases, any legal or equitable interest of the United States (1) in any vessel constructed or in process of construction; and (2) in any plants or property in the possession or under the authority of the Secretary of Transportation. The United States shall be held to have such an interest in any vessel toward the construction, reconditioning, remodeling, improving, or equipping of which a loan has been made under the authority of this Act, in any vessel upon which he holds a mortgage or lien of any character, or in any vessel which is obligated by contract with the owner to perform any service in behalf of the United States, to the extent of the Government's interest therein.

SEC. 12. REPAIR AND OPERATION OF VESSELS UNTIL SALE (46 App. U.S.C. 871 (2002)). All vessels may be reconditioned and kept in suitable repair and until sold shall be managed and operated by the Secretary of Transportation or chartered or leased by him on such terms and conditions as the Secretary of Transportation shall deem wise for the promotion and maintenance of an efficient merchant marine, pursuant to the policy and purposes declared in sections 1 and 5 of this Act. The term "reconditioned" as used in this section includes the substitution of the most modern, most efficient, and most economical types of internal-combustion engines as the main propulsive power of vessels. Should the Secretary of Transportation have any such engines built in the United States and installed, in private shipyards or navy yards of the United States, in one or more merchant vessels owned by the United States, and the cost to the Secretary of Transportation of such installation exceeds the amount of funds otherwise available to him for that use, the Secretary of Transportation may transfer to his funds from which expenditures under this section may be paid, from his construction loan fund authorized by section

11 of the Merchant Marine Act, 1920, so much as in his judgment may be necessary to meet obligations under contracts for such installation; and the Treasurer of the United States shall, at the request of the Secretary of Transportation, make the transfer accordingly: Provided, That the total amount expended by the Secretary of Transportation for this purpose shall not in the aggregate exceed \$ 25,000,000. Any such vessel hereafter so equipped by the Secretary of Transportation under the provisions of this section shall not be sold for a period of five years from the date the installation thereof is completed, unless it is sold for a price not less than the cost of the installation thereof and of any other work of reconditioning done at the same time plus an amount not less than \$ 10 for each dead-weight ton of the vessel as computed before such reconditioning thereof is commenced. The date of the completion of such installation and the amount of the dead-weight tonnage of the vessel shall be fixed by the Secretary of Transportation: Provided further, That in fixing the minimum price at which the vessel may thus be sold the Secretary of Transportation may deduct from the aggregate amount above prescribed 5 per centum thereof per annum from the date of the installation to the date of sale as depreciation: And provided further, That no part of such fund shall be expended upon the re-conditioning of any vessel unless the Secretary of Transportation shall have first made a binding contract for a satisfactory sale of such vessel in accordance with the provisions of this Act, or for the charter or lease of such vessels for a period of not less than five years by a capable, solvent operator; or unless the Secretary of Transportation is prepared and intends to directly put such vessel in operation immediately upon completion. Such vessel, in any of the enumerated instances, shall be documented under the laws of the United States and shall remain documented under such laws for a period of not less than five years from the date of the completion of the installation, and during such period it shall be operated only on voyages which are not exclusively coastwise.

SEC. 13. SALE OF PROPERTY OTHER THAN VESSELS (46 App. U.S.C. 872 (2002)). The Secretary of Transportation is further authorized to sell all property other than vessels transferred to him under section 4 upon such terms and conditions as the Secretary of Transportation may determine and prescribe.

SEC. 17. POSSESSION AND CONTROL OF TERMINAL EQUIPMENT AND FACILITIES (46 App. U.S.C. 875 (2002)). The President may at any time he deems it necessary, by order setting out the need therefore and fixing the period of such need, permit or transfer the possession and control of any part of the property taken over by or transferred to the Secretary of Transportation under this section to the War Department or the Navy Department for their needs; and when in the opinion of the President such need therefore ceases the possession and control of such property shall revert to the Secretary of Transportation. None of such property shall be sold except as may be provided by law.

SEC. 19. POWER OF SECRETARY AND COMMISSION TO MAKE RULES AND REGULATIONS (46 App. U.S.C. 876 (2002)). 4(a) The Secretary of Transportation is authorized and directed in aid of the accomplishment of the purposes of this Act_(1) To make all necessary rules and regulations to carry out the provisions of this Act; And the Federal Maritime Commission is authorized and directed in aid of the accomplishment of the purposes of this Act: (2) To make rules and regulations affecting shipping in the foreign trade not in conflict with law in order to adjust or meet general or special conditions unfavorable to shipping in the foreign trade, whether in any particular trade or upon any particular route or in commerce generally, including intermodal movements, terminal operations, cargo solicitation, agency services, ocean transportation intermediary services and operations, and other activities and services integral to transportation systems, and which arise out of or result from foreign laws, rules, or regulations or from competitive methods, pricing, practices, or other practices employed

by owners, operators, agents, or masters of vessels of a foreign country; and (3) To request the head of any department, board, bureau, or agency of the Government to suspend, modify, or annul rules or regulations which have been established by such department, board, bureau, or agency, or to make new rules or regulations affecting shipping in the foreign trade other than such rules or regulations relating to the Public Health Service, the Consular Service, and the Steamboat Inspection Service. (b) No rule or regulation shall be established by any department, board, bureau, or agency of the Government which affects shipping in the foreign trade, except rules or regulations affecting the Public Health Service, the Consular Service, and the Steamboat Inspection Service, until such rule or regulation has been submitted to the board for its approval and final action has been taken thereon by the board or the President. (c) Whenever the head of any department, board, bureau, or agency of the Government refuses to suspend, modify, or annul any rule or regulation, or make a new rule or regulation upon request of the board, as provided in subsection (a)(3) of this section, or objects to the decision of the board in respect to the approval of any rule or regulation, as provided in subsection (b) of this section, either the board or the head of the department, board, bureau, or agency which has established or is attempting to establish the rule or regulation in question may submit the facts to the President, who is hereby authorized to establish or suspend, modify, or annul such rule or regulation. (d) No rule or regulation shall be established which in any manner gives vessels owned by the United States any preference or favor over those vessels documented under the laws of the United States and owned by persons who are citizens of the United States. (e) The Commission may initiate a rule or regulation under paragraph (1)(b) of this section either on its own motion or pursuant to a petition. Any person, including a common carrier, tramp operator, bulk operator, shipper, shippers' association, ocean transportation intermediary, marine terminal operator, or any component of the Government of the United States, may file a petition for relief under subsection (a)(2) of this section. (f) In furtherance of the purposes of subsection (a)(2) of this section_ (1) the Commission may, by order, require any person (including any common carrier, tramp operator, bulk operator, shipper, shippers' association, ocean transportation intermediary, or marine terminal operator, or an officer, receiver, trustee, lessee, agent, or employee thereof) to file with the Commission a report, answers to questions, documentary material, or other information which the Commission considers necessary or appropriate; (2) the Commission may require a report or answers to questions to be made under oath; (3) the Commission may prescribe the form and the time for response to a report and answers to questions; and (4) a person who fails to file a report, answer, documentary material, or other information required under this paragraph shall be liable to the United States Government for a civil penalty of not more than \$5,000 for each day that the information is not provided. (g) In proceedings under subsection (a)(2) of this section_ (1) the Commission may authorize a party to use depositions, written interrogatories, and discovery procedures that, to the extent practicable, are in conformity with the rules applicable in civil proceedings in the district courts of the United States; (2) the Commission may by subpoena compel the attendance of witnesses and production of books, papers, documents, and other evidence; (3) subject to funds being provided by appropriations Acts, witnesses are, unless otherwise prohibited by law, entitled to the same fees and mileage as in the courts of the United States; (4) for failure to supply information ordered to be produced or compelled by subpoena under paragraph (2), the Commission may" (A) after notice and an opportunity for hearing, suspend tariffs and service contracts of a common carrier or that common carrier's right to use tariffs of conferences and service contracts of agreements of which it is a member, or (B) assess a civil penalty of not more than \$5,000 for each day that the information is not provided; and (5) when a person violates an order of the Commission or fails to comply with a subpoena, the Commission may seek enforcement by a United States district court having jurisdiction over the parties, and if, after hearing, the court determines that the order was

regularly made and duly issued, it shall enforce the order by an appropriate injunction or other process, mandatory or otherwise. (h) Notwithstanding any other law, the Commission may refuse to disclose to the public a response or other information provided under the terms of this section. (i) If the Commission finds that conditions that are unfavorable to shipping under subsection (a)(2) of this section exist, the Commission may (1) limit sailings to and from United States ports or the amount or type of cargo carried; (2) suspend, in whole or in part, tariffs and service contracts for carriage to or from United States ports, including a common carrier's right to use tariffs and service contracts in United States trades of which it is a member for any period the Commission specifies; (3) suspend, in whole or in part, an ocean common carrier's right to operate under an agreement filed with the Commission, including any agreement authorizing preferential treatment at terminals, preferential terminal leases, space chartering, or pooling of cargoes or revenue with other ocean common carriers; (4) impose a fee, not to exceed \$1,000,000 per voyage; or (5) take any other action the Commission finds necessary and appropriate to adjust or meet any condition unfavorable to shipping in the foreign trade of the United States. (j) Upon request by the Commission (1) the collector of customs at the port or place of destination in the United States shall refuse the clearance required by section 4197 of the Revised Statutes (46 App. U.S.C. 91) to a vessel of a country that is named in a rule or regulation issued by the Commission under subsection (a)(2) of this section, and shall collect any fees imposed by the Commission under subsection (i)(4) of this section; and (2) the Secretary of the department in which the Coast Guard is operating shall deny entry for purpose of oceanborne trade, of a vessel of a country that is named in a rule or regulation issued by the Commission under subsection (a)(2) of this section, to any port or place in the United States or the navigable waters of the United States, or shall detain that vessel at the port or place in the United States from which it is about to depart for another port or place in the United States. (k) A common carrier that accepts or handles cargo for carriage under a tariff or service contract that has been suspended under subsection (g)(4) or (i)(2) of this section, or after its right to use another tariff or service contract has been suspended under those paragraphs, is subject to a civil penalty of not more than \$50,000 for each day that it is found to be operating under a suspended tariff or service contract. (l) The Commission may consult with, seek the cooperation of, or make recommendations to other appropriate Government agencies prior to taking any action under this section.

SEC. 21. COASTWISE LAWS EXTENDED TO ISLAND TERRITORIES AND POSSESSIONS (46 App. U.S.C. 877 (2002)).⁵ From and after February 1, 1922, the coastwise laws of the United States shall extend to the island Territories and possessions of the United States not now covered thereby, and the Secretary of Transportation is directed prior to the expiration of such year to have established adequate steamship service at reasonable rates to accommodate the commerce and the passenger travel of said islands and to maintain and operate such service until it can be taken over and operated and maintained upon satisfactory terms by private capital and enterprise: Provided, That if adequate shipping service is not established by February 1, 1922, the President shall extend the period herein allowed for the establishment of such service in the case of any island Territory or possession for such time as may be necessary for the establishment of adequate shipping facilities therefore: Provided further, That until Congress shall have authorized the registry as vessels of the United States of vessels owned in the Philippine Islands, the Government of the Philippine Islands is hereby authorized to adopt, from time to time, and enforce regulations governing the transportation of merchandise and passengers between ports or places in the Philippine Archipelago: And provided further, That the foregoing provisions of this section shall not take effect with reference to the Philippine Islands until the President of the United States after a full investigation of the local needs and conditions shall, by proclamation, declare that an adequate shipping service has been established as herein provided and fix a date for the going into effect of the

same: And provided further, That the coastwise laws of the United States shall not extend to the Virgin Islands of the United States until the President of the United States shall, by proclamation, declare that such coastwise laws shall extend to the Virgin Islands and fix a date for the going into effect of same.

SEC. 27. JONES ACT - TRANSPORTATION OF MERCHANDISE BETWEEN POINTS IN UNITED STATES IN OTHER THAN DOMESTIC BUILT OR REBUILT AND DOCUMENTED VESSELS; INCINERATION OF HAZARDOUS WASTE AT SEA (46 App. U.S.C. 883 (2002)).⁶ No merchandise, including merchandise owned by the United States Government, a State (as defined in section 2101 of title 46, United States Code), or a subdivision of a State, shall be transported by water, or by land and water, on penalty of forfeiture of the merchandise (or a monetary amount up to the value thereof as determined by the Secretary of the Treasury, or the actual cost of the transportation, whichever is greater, to be recovered from any consignor, seller, owner, importer, consignee, agent, or other person or persons so transporting or causing said merchandise to be transported), between points in the United States, including Districts, Territories, and possessions thereof embraced within the coastwise laws, either directly or via a foreign port, or for any part of the transportation, in any other vessel than a vessel built in and documented under the laws of the United States and owned by persons who are citizens of the United States,⁷ or vessels to which the privilege of engaging in the coastwise trade is extended by sections 18 or 22 of this Act: Provided, That no vessel of more than 200 gross tons (as measured under chapter 143 of title 46, United States Code) having at any time acquired the lawful right to engage in the coastwise trade, either by virtue of having been built in, or documented under the laws of the United States, and later sold foreign in whole or in part, or placed under foreign registry, shall hereafter acquire the right to engage in the coastwise trade: Provided further, That no vessel which has acquired the lawful right to engage in the coastwise trade, by virtue of having been built in or documented under the laws of the United States, and which has later been rebuilt, shall have the right thereafter to engage in the coastwise trade, unless the entire rebuilding, including the construction of any major components of the hull or superstructure of the vessel, is effected within the United States, its Territories (not including trust territories), or its possessions: Provided further, That this section shall not apply to merchandise transported between points within the continental United States, including Alaska, over through routes heretofore or hereafter recognized by the Surface Transportation Board for which routes rate tariffs have been or shall hereafter be filed with the Board when such routes are in part over Canadian rail lines and their own or other connecting water facilities: Provided further, That this section shall not become effective upon the Yukon River until the Alaska Railroad shall be completed and the Secretary of Transportation shall find that proper facilities will be furnished for transportation by persons citizens of the United States for properly handling the traffic: Provided further, That this section shall not apply to the transportation of merchandise loaded on railroad cars or to motor vehicles with or without trailers, and with their passengers or contents when accompanied by the operator thereof, when such railroad cars or motor vehicles are transported in any railroad car ferry operated between fixed termini on the Great Lakes as part of a rail route, if such car ferry is owned by a common carrier by water and operated as part of a rail route with the approval of the Surface Transportation Board, and if the stock of such common carrier by water, or its predecessor, was owned or controlled by a common carrier by rail prior to June 5, 1920, and if the stock of the common carrier owning such car ferry is with the approval of the Board, now owned or controlled by any common carrier by rail and if such car ferry is built in and documented under the laws of the United States: Provided further, That upon such terms and conditions as the Secretary of the Treasury by regulation may prescribe, and, if the transporting vessel is of foreign registry, upon a finding by the Secretary of the Treasury, pursuant to information obtained and furnished by the Secretary of State, that the government of the nation of registry extends reciprocal privileges to vessels

of the United States, this section shall not apply to the transportation by vessels of the United States not qualified to engage in the coastwise trade, or by vessels of foreign registry, of (a) empty cargo vans, empty lift vans, and empty shipping tanks, (b) equipment for use with cargo vans, lift vans, or shipping tanks, (c) empty barges specifically designed for carriage aboard a vessel and equipment, excluding propulsion equipment, for use with such barges, and (d) any empty instrument for international traffic exempted from application of the customs laws by the Secretary of the Treasury pursuant to the provisions of section 322(a), Tariff Act of 1930 (19 U.S.C. 1322)(a)), if the articles described in clauses (a) through (d) are owned or leased by the owner or operator of the transporting vessel and are transported for his use in handling his cargo in foreign trade; and (e) stevedoring equipment and material, if such equipment and material is owned or leased by the owner or operator of the transporting vessel, or is owned or leased by the stevedoring company contracting for the lading or unloading of that vessel, and is transported without charge for use in the handling of cargo in foreign trade; Provided further, That upon such terms and conditions as the Secretary of the Treasury by regulation may prescribe, and, if the transporting vessel is of foreign registry, upon his finding, pursuant to information furnished by the Secretary of State, that the government of the nation of registry extends reciprocal privileges to vessels of the United States, the Secretary of the Treasury may suspend the application of this section to the transportation of merchandise between points in the United States (excluding transportation between the continental United States and noncontiguous states, districts, territories, and possessions embraced within the coastwise laws) which, while moving in the foreign trade of the United States, is transferred from a non-self-propelled barge certified by the owner or operator to be specifically designed for carriage aboard a vessel and regularly carried aboard a vessel in foreign trade to another such barge owned or leased by the same owner or operator, without regard to whether any such barge is under foreign registry or qualified to engage in the coastwise trade: Provided further, That until April 1, 1984, and notwithstanding any other provisions of this section, any vessel documented under the laws of the United States and owned by persons who are citizens of the United States may, when operated upon a voyage in foreign trade, transport merchandise in cargo vans, lift vans, and shipping-tanks between points embraced within the coastwise laws for transfer to or when transferred from another vessel or vessels, so documented and owned, of the same operator when the merchandise movement has either a foreign origin or a foreign destination; but this proviso (1) shall apply only to vessels which that same operator owned, chartered or contracted for the construction of prior to the date of the enactment of this proviso [enacted Nov. 16, 1979], and (2) shall not apply to movements between points in the contiguous United States and points in Hawaii, Alaska, the Commonwealth of Puerto Rico and United States territories and possessions. For the purposes of this section, after December 31, 1983, or after such time as an appropriate vessel has been constructed and documented as a vessel of the United States, the transportation of hazardous waste, as defined in section 1004(5) of the Resource Conservation and Recovery Act of 1976 (42 U.S.C. 6903(5)), from a point in the United States for the purpose of the incineration at sea of that waste shall be deemed to be transportation by water of merchandise between points in the United States: Provided, however, That the provisions of this sentence shall not apply to this transportation when performed by a foreign-flag ocean incineration vessel, owned by or under construction on May 1, 1982, for a corporation wholly owned by a citizen of the United States; the term "citizen of the United States", as used in this provision, means a corporation as defined in sections 2(a) and 2(b) of the Shipping Act, 1916 (46 U.S.C. 802(a) and (b)). The incineration equipment on these vessels shall meet all current United States Coast Guard and Environmental Protection Agency standards. These vessels shall, in addition to any other inspections by the flag state, be inspected by the United States Coast Guard, including drydock inspections and internal examinations of tanks and void spaces, as would be required of a vessel of the United States. Satisfactory

inspection shall be certified in writing by the Secretary of Transportation. Such inspections may occur concurrently with any inspections required by the flag state or subsequent to but no more than one year after the initial issuance or the next scheduled issuance of the Safety of Life at Sea Safety Construction Certificate. In making such inspections, the Coast Guard shall refer to the conditions established by the initial flag state certification as the basis for evaluating the current condition of the hull and superstructure. The Coast Guard shall allow the substitution of an equivalent fitting, material, appliance, apparatus, or equipment other than that required for vessels of the United States if the Coast Guard has been satisfied that fitting, material, appliance, apparatus, or equipment is at least as effective as that required for vessels of the United States. Provided further, That for the purposes of this section, supplies aboard United States documented fish processing vessels, which are necessary and used for the processing or assembling of fishery products aboard such vessels, shall be considered ship's equipment and not merchandise: Provided further, That for purposes of this section, the term "merchandise" includes valueless material: Provided further, That this section applies to the transportation of valueless material or any dredged material regardless of whether it has commercial value, from a point or place in the United States or a point or place on the high seas within the Exclusive Economic Zone as defined in the Presidential Proclamation of March 10, 1983, to another point or place in the United States or a point or place on the high seas within that Exclusive Economic Zone: Provided further, That the transportation of any platform jacket in or on a launch barge between two points in the United States, at one of which there is an installation or other device within the meaning of section 4(a) of the Outer Continental Shelf Lands Act (43 U.S.C. 1333(a)), shall not be deemed transportation subject to this section if the launch barge has a launch capacity of 12,000 long tons or more, was built as of the date of enactment of this proviso [enacted June 7, 1988], and is documented under the laws of the United States, and the platform jacket cannot be transported on and launched from a launch barge of lesser launch capacity that is identified by the Secretary of Transportation and is available for such transportation;⁸ and for the purposes of this proviso, the term "platform jacket" includes any type of offshore drilling or production structure or components, including platform jackets, tension leg or SPAR platform superstructures (including the deck, drilling rig and support utilities, and supporting structure) hull (including vertical legs and connecting pontoons or vertical cylinder), tower and base sections of a platform jacket, jacket structures, and deck modules (known as "topsides") of a hydrocarbon development and production platform.

REPORTS REQUIRED OF UNITED STATES VESSELS REBUILT ABROAD, PENALTY FOR FAILURE TO REPORT; MITIGATION OF PENALTY (46 App. U.S.C. 883a (2002))⁹ If any vessel of more than five hundred gross tons as measured under section 14502 of title 46, United States Code, or an alternate tonnage measured under section 14302 of that title as prescribed by the Secretary under section 14104 of that title documented under the laws of the United States, or last documented under such laws, is rebuilt, and any part of the rebuilding, including the construction of major components of the hull and superstructure of the vessel, is not effected within the United States, its Territories (not including trust territories) or its possessions, a report of the circumstances of such rebuilding shall be made to the Secretary of the Treasury, upon the first arrival of the vessel thereafter at a port within the customs territory of the United States, if rebuilt outside the United States, its Territories (not including trust territories), or its possessions, or, in any other case, upon completion of the rebuilding, in accordance with such regulations as the Secretary may prescribe. If the required report is not made, the vessel, together with its tackle, apparel, equipment, and furniture, shall be forfeited, and the master and owner shall each be liable to a penalty of \$ 200. Any penalty or forfeiture incurred under this Act may be remitted or mitigated by the Secretary under the provisions of section 5294 of the Revised Statutes of the United States, as amended (U. S. C., 1952 edition, title 46, sec. 7)

REGULATIONS (46 App. U.S.C. 883b (2002)).¹⁰ The Secretary of the Treasury shall prescribe such regulations as may be necessary to carry out the purposes of this Act.

SEC. 27A. BOWATERS AMENDMENT - CORPORATION AS CITIZEN; FISHERIES AND TRANSPORTATION OF MERCHANDISE OR PASSENGERS BETWEEN POINTS IN UNITED STATES; PARENT AND SUBSIDIARY CORPORATIONS; DOMESTIC BUILT VESSELS; CERTIFICATE; SURRENDER OF DOCUMENTS ON CHANGE IN STATUS (46 App. U.S.C. 883-1 (2002)). Notwithstanding any other provision of law, a corporation incorporated under the laws of the United States or any State, Territory, District, or possession thereof, shall be deemed to be a citizen of the United States for the purposes of and within the meaning of that term as used in sections 9 and 37 of the Shipping Act, 1916, as amended (46 U. S. C. 808, 835), section 27 of the Merchant Marine Act of 1920, as amended (46 U. S. C. 883), Revised Statutes, section 4370 (46 U. S. C. 316), and the laws relating to the documentation of vessels, if it is established by a certificate filed with the Secretary of the Treasury as hereinafter provided, that (a) a majority of the officers and directors of such corporation are citizens of the United States; (b) not less than 90 per centum of the employees of such corporation are residents of the United States; (c) such corporation is engaged primarily in a manufacturing or mineral industry in the United States or any Territory, District, or possession thereof; (d) the aggregate book value of the vessels owned by such corporation does not exceed 10 per centum of the aggregate book value of the assets of such corporation; and (e) such corporation purchases or produces in the United States, its Territories, or possessions not less than 75 per centum of the raw materials used or sold in its operations, but no vessel owned by any such corporation shall engage in the fisheries or in the transportation of merchandise or passengers for hire between points in the United States, including Territories, Districts, and possessions thereof, embraced within the coastwise laws, except as a service for a parent or subsidiary corporation and except when such vessel is under demise or bareboat charter at prevailing rates for use otherwise than in the domestic noncontiguous trades from any such corporation to a carrier subject to jurisdiction under subchapter II of chapter 135 of title 49, United States Code, which otherwise qualifies as a citizen under section 2 of the Shipping Act, 1916, as amended (46 U. S. C. 802), and which is not connected, directly or indirectly, by way of ownership or control with such corporation. As used herein (1), the term "parent" means a corporation which controls, directly or indirectly, at least 50 per centum of the voting stock of such corporation, and (2), the term "subsidiary" means a corporation not less than 50 per centum of the voting stock of which is controlled, directly or indirectly, by such corporation or its parent, but no corporation shall be deemed to be a "parent" or "subsidiary" hereunder unless it is incorporated under the laws of the United States, or any State, Territory, District, or possession thereof, and there has been filed with the Secretary of the Treasury a certificate as hereinafter provided. Vessels built in the United States and owned by a corporation meeting the conditions hereof which are non-self-propelled or which, if selfpropelled, are of less than five hundred gross tons as measured under section 14502 of title 46, United States Code, or an alternate tonnage measured under section 14302 of that title as prescribed by the Secretary under section 14104 of that title shall be entitled to documentation under the laws of the United States, and except as restricted by this section, shall be entitled to engage in the coastwise trade and, together with their owners or masters, shall be entitled to all the other benefits and privileges and shall be subject to the same requirements, penalties, and forfeitures as may be applicable in the case of vessels built in the United States and otherwise documented or exempt from documentation under the laws of the United States. A corporation seeking hereunder to document a vessel under the laws of the United States or to operate a vessel exempt from documentation under the laws of the United States shall file with the Secretary of the Treasury of the United States a certificate under oath, in such form and at such times as may be prescribed by him, executed by its duly authorized officer or agent,

establishing that such corporation complies with the conditions of this section above set forth. A "parent" or "subsidiary" of such corporation shall likewise file with the Secretary of the Treasury a certificate under oath, in such form and at such time as may be prescribed by him, executed by its duly authorized officer or agent, establishing that such "parent" or "subsidiary" complies with the conditions of this section above set forth, before such corporation may transport any merchandise or passengers for such parent or subsidiary. If any material matter of fact alleged in any such certificate which, within the knowledge of the party so swearing is not true, there shall be a forfeiture of the vessel (or the value thereof) documented or operated hereunder in respect to which the oath shall have been made. If any vessel shall transport merchandise for hire in violation of this section, such merchandise shall be forfeited to the United States. If any vessel shall transport passengers for hire in violation of this section, such vessel shall be subject to a penalty of \$200 for each passenger so transported. Any penalty or forfeiture incurred under this section may be remitted or mitigated by the Secretary of the Treasury under the provisions of section 7 of title 46, United States Code. Any corporation which has filed a certificate with the Secretary of the Treasury as provided for herein shall cease to be qualified under this section if there is any change in its status whereby it no longer meets the conditions above set forth, and any documents theretofore issued to it, pursuant to the provisions of this section, shall be forthwith surrendered by it to the Secretary of the Treasury.

SEC. 28. CHARGES FOR TRANSPORTATION SUBJECT TO INTERSTATE COMMERCE PROVISIONS (46 App. U.S.C. 884 (2002)). No carrier shall charge, collect, or receive, for transportation subject to the Interstate Commerce Act of persons or property, under any joint rate, fare, or charge, or under any export, import, or other proportional rate, fare, or charge, which is based in whole or in part on the fact that the persons or property affected thereby is to be transported to, or has been transported from, any port in a possession or dependency of the United States, or in a foreign country, by a carrier by water in foreign commerce, any lower rate, fare, or charge than that charged, collected, or received by it for the transportation of persons, or of a like kind of property, for the same distance, in the same direction, and over the same route, in connection with commerce wholly within the United States, unless the vessel so transporting such persons or property is, or unless it was at the time of such transportation by water, documented under the laws of the United States. Whenever the Secretary of Transportation is of the opinion, however, that adequate shipping facilities to or from any port in a possession or dependency of the United States or a foreign country are not afforded by vessels so documented, he shall certify this fact to the Surface Transportation Board, and the Board may, by order, suspend the operation of the provisions of this section with respect to the rates, fares, and charges for the transportation by rail of persons and property transported from, or to be transported to such ports, for such length of time and under such terms and conditions as he may prescribe in such order, or in any order supplemental thereto. Such suspension of operation of the provisions of this section may be terminated by order of the Board whenever the Secretary of Transportation is of the opinion that adequate shipping facilities by such vessels to such ports are afforded and shall so certify to the Board.

SEC. 29. ASSOCIATION OF MARINE INSURANCE COMPANIES; APPLICATION OF ANTITRUST LAWS (46 App. U.S.C. 885 (2002)). (a) Whenever used in this section_(1) The term "association" means any association, exchange, pool, combination, or other arrangement for concerted action; and (2) The term "marine insurance companies" means any persons, companies, or associations, authorized to write marine insurance or reinsurance under the laws of the United States or of a State, Territory, District, or possession thereof. (b) Nothing contained in the "anti-trust laws" as designated in section 1 of the Act entitled "An Act to supplement existing laws against unlawful restraints and

monopolies, and for other purposes," approved October 15, 1914, shall be construed as declaring illegal an association entered into by marine insurance companies for the following purposes: To transact a marine insurance and reinsurance business in the United States and in foreign countries and to reinsure or otherwise apportion among its membership the risks undertaken by such association or any of the component members.

SEC. 33. JONES ACT - RECOVERY FOR INJURY TO OR DEATH OF SEAMAN (46 App. U.S.C. 688 (2002)). (a) Application of Railway Employee Statutes; Jurisdiction. Any seaman who shall suffer personal injury in the course of his employment may, at his election, maintain an action for damages at law, with the right of trial by jury, and in such action all statutes of the United States modifying or extending the common-law right or remedy in cases of personal injury to railway employees shall apply; and in case of the death of any seaman as a result of any such personal injury the personal representative of such seaman may maintain an action for damages at law with the right of trial by jury, and in such action all statutes of the United States conferring or regulating the right of action for death in the case of railway employees shall be applicable. Jurisdiction in such actions shall be under the court of the district in which the defendant employer resides or in which his principal office is located. (b) Limitation for Certain Aliens; Applicability in Lieu of Other Remedy. (1) No action may be maintained under subsection (a) or under any other maritime law of the United States for maintenance and cure or for damages for the injury or death of a person who was not a citizen or permanent resident alien of the United States at the time of the incident giving rise to the action, if the incident occurred_(A) while that person was in the employ of an enterprise engaged in the exploration, development, or production of offshore mineral or energy resources "including but not limited to drilling, mapping, surveying, diving, pipelaying, maintaining, repairing, constructing, or transporting supplies, equipment or personnel, but not including transporting those resources by a vessel constructed or adapted primarily to carry oil in bulk in the cargo spaces; and (B) in the territorial waters or waters overlaying the continental shelf of a nation other than the United States, its territories, or possessions. As used in this paragraph, the term "continental shelf" has the meaning stated in Article I of the 1958 Convention on the Continental Shelf. (2) The provisions of paragraph (1) of this subsection shall not be applicable if the person bringing the action establishes that no remedy was available to that person_(A) under the laws of the nation asserting jurisdiction over the area in which the incident occurred; or (B) under the laws of the nation in which, at the time of the incident, the person for whose injury or death a remedy is sought maintained citizenship or residency.

SEC. 36. PARTIAL INVALIDITY (46 App. U.S.C. 887 (2002)). If any provision of this Act is declared unconstitutional or the application of any provision to certain circumstances be held invalid, the remainder of the Act and the application of such provisions to circumstances other than those as to which it is held invalid shall not be affected thereby. SEC. 37. DEFINITIONS (46 App. U.S.C. 888 (2002)). When used in this Act, unless the context otherwise requires, the terms "person," "vessel," "documented under the laws of the United States," and "citizen of the United States" shall have the meaning assigned to them by sections 1 and 2 of the "Shipping Act, 1916," as amended; the term "board" means the United States Shipping Board; and the term "alien" means any person not a citizen of the United States.

SEC. 39. SHORT TITLE (46 App. U.S.C. 889 (2002)). This Act may be cited as the Merchant Marine Act, 1920.

Source: MyCounsel (<http://www.mycounsel.us/JonesAct.html>)