



# **ESTUDIO SOBRE EL SECTOR TRANSPORTE Y SUS CONDICIONES DE COMPETENCIA**

**CÓDIGO DE ACTIVIDAD: ES.1.1.**

## **INFORME DE RESULTADOS**

**MIRIAN CRUZ**

**CONSULTORA NACIONAL**

**SAN SALVADOR, ENERO DE 2006.**

# Transporte



## RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio está referido al sector transporte terrestre de carga en El Salvador. La investigación se realizó por medio de entrevistas a los principales agentes económicos del sector, con el objeto de determinar las participaciones de mercado de las principales empresas y la delimitación de los mercados relevantes (MR) del sector. Se buscó contrastar la hipótesis de que en el funcionamiento del mercado se presentan conductas anticompetitivas tanto en lo que se refiere a acuerdos entre competidores como en abusos de posición dominante y que el marco regulatorio facilita dichas conductas. En los siguientes párrafos se presentan los resultados de la investigación.

Una fuente fundamental de la demanda de los servicios de transporte en los años recientes, ha sido la evolución del comercio internacional y el sector se ha adaptado al importante proceso de modernización y diversificación de ese comercio. Además, el entorno regulatorio ha facilitado la entrada de empresas, ya que no impone restricciones excesivas para la entrada y la operación. Asimismo, en lo referente a la circulación por carretera entre países de Centro América, los acuerdos entre estos países establecen plena libertad de tránsito a través de sus territorios para las mercancías destinadas a cualquiera de los otros países miembros o procedentes de ellos, y se garantiza la libre competencia para la contratación de transporte sin perjuicio del país de origen o destino entre los países centroamericanos. No obstante lo anterior, la contratación de servicios de carga con origen y destino dentro de un país queda reservada a los transportistas nacionales.

En relación a las cuotas de mercado, las empresas de transporte terrestre entrevistadas forman parte del grupo de las más representativas en función de su tamaño. De este grupo de empresas, se distinguen cuatro con 310 cabezales de un total de 420 identificados con un 73.8% de participación y si se considera el equipo total (cabezales y remolques) estas empresas representan el 76.1% del total del grupo de empresas más importantes. Sin embargo, debido a la falta de información de la totalidad de las empresas que operan en el mercado, no fue posible estimar su participación total en el mercado. Por otra parte, las participaciones de las empresas más importantes están referidas a la variedad de equipos que se utilizan en los distintos mercados relevantes, por lo que no se deben considerar como elementos de una posición dominante. Como se observará adelante, la concentración en el MR no es factor suficiente para que se den abusos de posición dominante, ya que depende también de las barreras a la entrada económicas y regulatorias.

En lo referente a convenios entre competidores, las entrevistas realizadas a usuarios, así como a la Dirección de Protección al Consumidor (DPC) del Ministerio de Economía no mostraron indicios de convenios de precios o división de mercados por parte de las empresas de transporte terrestre, ni por las empresas navieras que adquieren sus servicios en el comercio internacional. Asimismo, en entrevista realizada al Viceministerio de Transporte



(VMT) no se encontraron elementos en la regulación vigente que faciliten o representen acuerdos entre competidores, ni tampoco se identificaron iniciativas de regulaciones propuestas por transportistas que establezcan acuerdos de precios, restricciones de oferta o división de mercados.

En relación a conductas entre no competidores sustentadas en el abuso de posición dominante, en entrevistas iniciales se identificaron contratos exclusivos en el transporte de gas LP y en un caso por el transporte de Fuel Oil. En el primer caso, dichos contratos fueron investigados en mayor detalle y se determinó que las empresas participantes no presentan una posición dominante en el mercado relevante, por lo que no hay elementos para que se consideren anticompetitivos. En el mismo caso se encuentra el contrato exclusivo celebrado por una empresa para transportar Fuel Oil a la empresa usuaria UNP,<sup>1</sup> que fue asignado de manera competitiva a la empresa que mejor cumplió con el suministro.

En conclusión, se considera que el marco regulatorio nacional e internacional referido a los países centroamericanos, no establece restricciones significativas a la competencia en el mercado de transporte de carga. Asimismo, la investigación muestra que el mercado no se caracteriza por la existencia de barreras regulatorias a la entrada; sin embargo, en algunos mercados si se considera que existen barreras económicas a la entrada por los costos de la inversión en equipo. No obstante la existencia de estas barreras en algunos mercados, las principales empresas de transporte terrestre que se investigaron no presentan indicios de que se hayan llevado a cabo conductas anticompetitivas en los mercados relevantes en los que participan.

Es necesario señalar que las conclusiones deben considerarse preliminares ya que no se dispone de toda la información, debido a limitaciones de la investigación para obtenerla de las empresas que participan en el mercado, ya que éstas no están obligadas a proporcionarla y solamente lo hicieron de manera parcial. Esta limitación se va a eliminar al entrar en funciones la propia autoridad de competencia, por lo que se podrán llenar algunos vacíos informativos para completar esta evaluación del comportamiento de los mercados de transporte. Sin embargo, se considera que con la información obtenida y analizada se tiene una aproximación razonable del comportamiento de los mercados de transporte terrestre, que nos indica que la incidencia de conductas anticompetitivas es baja, debido a las propias características del servicio y su marco regulatorio.

---

1/ Se utilizan iniciales para identificar a las empresas. Para un detalle de las entrevistas véase el Anexo 1.

## EXECUTIVE SUMMARY

This study aims to identify evidence about anticompetitive conducts in the freight surface transport in El Salvador. Research was based on interviews to the main economic agents operating in the market in order to identify named conducts, market shares and relevant markets (RM). The hypothesis followed is that the RM markets were characterized by price or market division agreements between competitors, and that in the case of firms with dominant positions abusive conducts were present and finally that the regulatory framework facilitates such conducts. In the following paragraphs results of the investigation are presented.

A fundamental source for the surface transport in the last years is international trade evolution that has promoted modernization and diversification of the sector. Beside that, the regulatory framework has provided entry to the market due to the lack of significant entry and operational restrictions. Agreements between Central American countries establish freedom of transit for merchandise whose destiny or origin is to any Central American country providing a guarantee for competition disregarding country of origin or destiny in the Central American countries. However, this situation between countries, contracts for freight surface services within a country remain reserved to national surface transport firms

Regarding market shares, interviewed firms were the most representative ones according to their size. From this group, four firms with the largest size have 320 hauling trucks from a total estimated of 420 and a market share of 73.8%, when total transport equipment is considered, this four firms account for a share of 76.1 percent. However, market shares in total surface transport sector were not obtained due to limitations on the information available on total firms. In spite of information limitations, these participations do not distinguish relevant markets and can not be considered as an element to determine that an economic agent has a dominant position in such markets. On the other hand, market concentration is not the single factor to determine that an agent has a dominant position since barriers to entry, both economic and regulatory, need to be considered. Investigation shows that those barriers are not significant.

In relation to agreement between competitors, interviews to customers and the Consumer Protection Direction (DPC) of the Ministry of Economy did not show evidence for price or market division agreements, neither by the transport firms nor by the sea freight shipping firms servicing international trade. An interview to one Official from the Vice Ministry for Transport (VMT), also showed that actual regulations do not establish or facilitate price agreements between competitors or market divisions, and also that initiatives by transport firms to establish such agreements were absent.



Regarding conducts of abuse of a dominant position, in initial interviews exclusive contracts in the LP gas market and in the Fuel Oil transportation markets were identified. In a second round of interviews, the analysis carried out showed that there is not enough evidence that participating LP firms celebrating those contracts do have a dominant position. Therefore, the exclusive contracts cannot be framed as anticompetitive. The same situation was found for the exclusive contract celebrated to provide Fuel Oil by one of the interview firms, since the contract was assigned after business experience with various transport suppliers and finally assigned to the one that offered better services.

Therefore, it is possible to conclude that the regulatory framework both national and international does not embody substantial restrictions upon competition in the surface transport market. Research carried out also shows that market does not have significant regulatory barriers to entry although equipment costs in some RM may constitute economic barriers to entry. However, according to interviews, the main firms in the market do not show anticompetitive conduct in the relevant markets where those firms operate.

### **Lista de abreviaciones utilizadas con frecuencia en el texto**

ASAC	Asociación Salvadoreña de Agencias de Carga
ASETCA	Asociación Salvadoreña de Empresarios del Transporte de carga
BCR	Banco Central de Reserva de El Salvador
CEPA	Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma
COMITRAN	Consejo Sectorial de Ministros de Transporte de Centro América
DPC	Dirección de Protección al Consumidor
ECAT	Estudio Centroamericano de Transporte
FECATRANS	Federación Centroamericana de Transporte terrestre
LCES	Ley de Competencia de EL Salvador
PIB	Producto Interno Bruto
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
VMT	Viceministerio de Transporte
MR	Mercado (s) Relevante (s)



## CAPÍTULO I. Descripción del sector

### 1.1. Caracterización general

*Growing modernization have steered the development of integrated logistic services through a single transport agent that offers intermodal services.*

1. El transporte ha constituido un pilar fundamental en el traslado de mercancías, especialmente en las últimas décadas. Por otra parte, la modernización creciente de los medios de transporte, ha implicado una tendencia cada vez mayor hacia los servicios logísticos integrados por medio de los cuales, los servicios de movilización de bienes son contratados con un único agente que es el que coordina la movilización en su conjunto. En este proceso de coordinación, el agente de transporte desempeña un rol relevante al combinar el uso de los diversos medios (aéreos, terrestre, marítimo o ferroviario) que son requeridos para el transporte de un bien. Esta modalidad es denominada transporte intermodal.<sup>2</sup>

*In an integrated logistics service defined as “Door to Door”, integration of sea and surface transport is highly relevant in countries where railroads are limited or nonexistent. For sea transport the utilization of containers has become of vital importance.*

2. En ese contexto, muchas empresas han ampliado sus servicios desde un enfoque integral, a efectos de satisfacer las crecientes demandas del mercado. El proceso más completo mediante este servicio logístico, es el que se define como “Puerta a Puerta”.<sup>3</sup> En ese proceso integral de provisión de servicios, los medios marítimo y terrestre por carretera son particularmente importantes en países que hacen un uso limitado, o es inexistente, el medio ferroviario. Para el caso de transporte marítimo, la utilización de contenedores<sup>4</sup> especialmente, resulta de particular importancia y facilidad en la movilización de mercancías en la actualidad.

*In Latin American economies, surface transport represents more than 80 per cent of passengers demand and 60 per cent or more of freight transport.*

3. Con respecto al transporte por carretera, cabe observar que éste creció rápidamente después de la segunda Guerra Mundial y hoy en día es la forma dominante de transporte. En la actualidad, la mayoría de las economías descansan en el transporte por carretera. En el caso de las economías latinoamericanas por ejemplo, este tipo de

2/ En la provisión de los servicios propios de esta modalidad de transporte, los agentes de carga han desempeñado un rol importante, sin que necesariamente sean los propietarios de los distintos medios de transporte involucrados en el proceso.

3/ Este movimiento se produce mediante un único documento de embarque y hacia esta modalidad parece orientarse el transporte de bienes. Otras modalidades son los servicios Puerta a Puerto, o bien Puerto a Puerto.

4/ Un contenedor es un módulo cerrado, sin locomoción propia, fabricado de acuerdo con las normas ISO (International Standard Organization) con un mínimo de 20 pies de largo y sirve para el transporte de materiales a granel, de lotes de piezas u objetos cuyo embalaje facilita su traslado.



transporte representa más del 80% del movimiento de pasajeros y más del 60% de los movimientos de carga.<sup>5</sup> Este transporte se volvió más importante luego de que en la mayoría de países se fueron progresivamente abandonando los sistemas ferroviarios que habían sido construidos a mediados de los siglos XIX y XX y cuya mayor utilización se produjo hasta antes de la segunda Guerra Mundial.<sup>6</sup>

*In Central America, road system was designed in relation to Central American integration starting in the 60s and it was based on two trans istmic and four interoceanic roads.*

4. En el caso de Centroamérica, cuyos esfuerzos de integración se remontan a los años sesenta, el sistema de transporte terrestre a nivel regional fue concebido a través de diversos estudios a inicios de esos años, precisamente con relación al proceso de integración.<sup>7</sup> El sistema vial para toda la región centroamericana contemplaba dos carreteras trans-istmicas: la carretera Panamericana diseñada en los años cincuenta y el Corredor Natural diseñado en los años sesenta y cuatro carreteras interoceánicas: Puerto Quetzal-Santo Tomás de Castilla, Acajutla-Puerto Cortés, San Lorenzo-Puerto Cortés y Caldera-Puerto Limón/Moín.

*Because of lack of investments in the 80s, regional road infrastructure deteriorated and recovered only in the 90s through multilateral institutional finance. In the 90's the reconstruction started through the Central American Transport Ministries Council (COMITRAN) and a meeting of the Sectoral Transport Ministries Council that took place in Washington in April 1997.<sup>8</sup>*

5. Durante los años ochenta, la infraestructura regional se deterioró severamente debido a la falta de inversión efectiva en mantenimiento. Con la ayuda de las instituciones multilaterales de financiamiento a mediados de los años 90, se retoman proyectos de rehabilitación/reconstrucción y mantenimiento de la red vial. Dicho esfuerzo se regionaliza con el surgimiento del Consejo de Ministros de Transporte de Centro América (COMITRAN) y la adopción de un marco de políticas, de estrategia y de organización adoptadas en la XVII Reunión del Consejo Sectorial de Ministros de Transportes celebrada en Washington D. C. en abril de 1997.

*A study of SIECA and CLACDS/INCAE showed that only 20 percent of roads were in good condition.*

---

5/World Bank (1999). Transport Management and Financing Roads, p.20.

6/ World Bank (2003). World Transport: Policy and Practice, p.25.

7/ La referencia principal sobre Centroamérica es SIECA (2001), Estudio Centroamericano de Transporte (ECAT).

8/ Véase, SIECA y CLACDS/INCAE, (Centro Latinoamericano para la Competitividad y Desarrollo Sostenible del INCAE (1999). "El corredor logístico centroamericano. Un salto cualitativo en la dotación de servicios al comercio exterior de la región". CEN 204, Marzo.

6. De acuerdo con el estudio de SIECA y CLACDS/INCAE referido en el párrafo anterior, “Pese a todos los esfuerzos y aún antes de que el Huracán Mitch afectara la región, el estado de la red vial centroamericana era preocupante con solo un 20% en buen estado.”<sup>9</sup>

Cuadro 1

Estado de la Red Vial de Centro América				
País	Total de la superficie (km)	Porcentajes		
		Bueno	Regular	Malo
Guatemala	13,238	35	35	30
El Salvador	9,977	25	30	45
Honduras	14,602	40	30	30
Nicaragua	18,011	11	16	73
Costa Rica	35,705	6	39	55
Promedio		20	27	53

Fuente: Ministerios de Transporte de Centroamérica 1997-1998

*Between 1997 and 1998 only 55 percent of roads were in a good or regular condition in El Salvador. In spite of the road conditions, the most popular resource for transportation is land transport and it was the main mean for trade between Central America and Panama and between Central America and Mexico.*

7. En el caso de El Salvador, en los años 1997 y 1998 se estimaron 9,977 kilómetros de carreteras con solamente 55 por ciento con la condición de bueno o regular. No obstante lo anterior, de acuerdo con SIECA y CLACDS/INCAE el medio de transporte más utilizado en Centroamérica es el terrestre, lo cual se muestra con la siguiente información.<sup>10</sup>
- Se movilizó por este medio la totalidad del comercio entre Centroamérica y Panamá, que en 1996 alcanzó un volumen total de 690,000 toneladas métricas.
  - Se movilizó una tercera parte del comercio entre México y Centroamérica, que en 1996 alcanzó las 550,000 toneladas métricas.

<sup>9</sup>/ Op cit.

<sup>10</sup>/ SIECA y /CLACDS/INCAE, op cit.,p 4.

- Se movilizaron por este medio, poco más de 15 millones de toneladas métricas de la carga de importación y de exportación por los puertos marítimos, con exclusión del petróleo crudo, que se mueve por tuberías hacia las refinerías.
- El modo ferroviario ha mostrado un franco deterioro.
- El cabotaje marítimo regional es prácticamente nulo.

## 1.2. Valoración del mercado del sector transporte.<sup>11</sup>

*Between 1999 and 2003, value added of surface transport had a growth rate of 4.63 percent higher than rate of GDP of 6.69 percent. Transport GDP share grew from 8.34 per cent in 1999 to 9.02 percent in 2003.*

8. El Producto Interno Bruto (PIB) de El Salvador tuvo un crecimiento del 4.63 por ciento anual entre 1999 y el 2003 al pasar de 12,464.7 millones de dólares a 14,940.3 millones en el 2003 (véase Cuadro 2). El sector transporte ha sido un apoyo relevante en este crecimiento y es destacable el hecho de que este sector tuvo una tasa de crecimiento media anual del valor agregado del 6.69, superior al del PIB, al pasar de 1,040.1 a 1,347.7 millones de dólares. La participación del sector transporte en el PIB nacional pasó del 8.34 por ciento en 1999 al 9.02 por ciento en el 2003, denotando la contribución creciente del sector transporte en el PIB nacional.<sup>12</sup>

**Cuadro 2**  
**Importancia del Sector Transporte en El Salvador**  
**Millones de dólares y porcentajes**

Año	PIB de El Salvador	VA del Sector Transporte	VA/PIB
1999	12464.66	1,040.11	8.34
2000	13134.15	1,116.22	8.50
2001	13812.76	1,202.06	8.70
2002	14311.95	1,281.49	8.95
2003	14940.31	1,347.75	9.02
Tasa de crecimiento medio anual	4.63	6.69	

Fuente: Elaborado con base a los datos proporcionados por el BCR.

11/ Los valores monetarios que aparecen en el documento están expresados en dólares americanos, a menos que se especifique lo contrario.

12/ Considerando información del PIB y del consumo de petróleo y diesel para el periodo 1990-1998, se estima una elasticidad del consumo de petróleo y diesel de 1.66 con respecto al PIB y de diesel como combustible utilizado por camiones de carga de 1.63, lo cual muestra un crecimiento más acelerado del transporte con relación al crecimiento del producto. Véase ECAT (2001) Informe Final, Parte 2 capítulo 4. Enero.

*Between 1999 and 2003 transport GDP at constant prices had a growth rate of 4.46 percent.*

9. A precios constantes, el sector mantuvo una tasa de crecimiento anual promedio de 4.46 por ciento entre 1999 y 2003 (véase Cuadro 3), aunque su dinamismo ha venido disminuyendo al aumentar 6.15 por ciento en el periodo 1999-2003 y solamente 2.46 por ciento entre 2002 y 2003.<sup>13</sup>

**Cuadro 3**  
**Evolución del PIB del Sector Transporte**

Años	Valor Agregado a Precios Constantes de 1990 (millones de colones)	Variaciones anuales a precios constantes %	Valor Agregado a Precios Corrientes (millones de US\$)	Variaciones anuales a precios corrientes %
1999	4,581.70		1,040.11	
2000	4,863.40	6.15	1,116.22	7.32
2001	5,070.20	4.25	1,202.06	7.69
2002 (p)	5,325.46	5.03	1,281.49	6.61
2003 (p)	5,456.32	2.46	1,347.75	5.17
Tasa de crecimiento 99-2003		4.46		6.69
(p) Cifras Preliminares				

Fuente: Elaborado con base en los datos del BCR.

### 1.2.1 Precios de los servicios

*Between 2000 and 2002 prices increased an estimated 6.8 percent, a higher rate than the GDP deflator of 4.8 percent.*

10. Las tendencias de los precios del transporte terrestre de carga se presentan en el cuadro 6. Con la información disponible se estimaron las tendencias agregadas de precios hasta el año 2002. Así, se estableció para el periodo 2000-2002, un aumento de precios del 6.8 por ciento de los precios del transporte terrestre de carga, que fue superior al del deflador implícito del PIB estimado en 4.8 por ciento.<sup>14</sup>

13/ El descenso en el crecimiento entre 2002 y 2003 debe verse con cautela, pues las cifras proporcionadas por el BCR son preliminares.

14/ El índice de precios del transporte terrestre de carga, se estimó al comparar la evolución del valor bruto de producción del subsector a precios corrientes, con el índice de volumen del mismo, el cual se aproximó por la suma de toneladas métricas transportadas (importación y exportación) a través del puerto de Acajutla. De acuerdo con estas estimaciones, los precios tuvieron un aumento del 11.9 por ciento entre el año 2000 y el 2001, por arriba del 3.4 por ciento de aumento observado en el PIB. En el año 2002, los precios tendieron a normalizarse y tuvieron un descenso para ubicarse en solamente el 6.8 por ciento en relación a los del año 2000.

**Cuadro 6**

Evolución de precios del transporte terrestre de carga						
Año	Importación y Exportación-TM 3/	Índice de volumen 4/	Valor bruto de producción-Millones de dólares 2/	Índice de valor del valor bruto de producción 4/	Índice de precios del transporte terrestre de carga 4/	Deflactor implícito del PIB 2/
2000	2487549	100.0	435.9	100.0	100.0	100.0
2001	2307727	92.8	452.5	103.8	111.9	103.4
2002	2529679	101.7	473.6	108.7	106.8	104.8
2003	2918340	117.3	nd	nd	Nd	107.4
2004	3195741	128.5	nd	nd	Nd	nd
2/ Banco Central de Reserva. Cifras preliminares						
3/ Cifras para el puerto de Acajutla						
4/ Base 2000						

### 1.2.2 Evolución de la demanda por servicios en los últimos años

*The most important source of transport services has been international trade growth.*

11. Una fuente fundamental de la demanda de servicios de transporte en los años recientes ha sido la evolución del comercio internacional. De esta manera, de acuerdo con el Banco Central de Reserva (BCR), las exportaciones excluyendo maquila aumentaron de 1,332.3 millones de dólares en el 2000 a 1,474.7 millones de dólares en el 2004, mientras que las importaciones también excluyendo maquila, pasaron de 3,794.8 millones de dólares en el 2000 a 4,891.0 millones de dólares en el 2004.

*Exports share in GDP was 10.1 percent in 2000 and fell to 9.3 in 2004, whereas imports increased its share from 28.9 to 30.9 percent in the same period.*

12. La participación de las exportaciones excluyendo maquila en el PIB, sin embargo, disminuyó de 10.1 por ciento en el año 2000 a 9.3 por ciento en el 2004, ya que tuvieron un crecimiento menor al del PIB. A su vez, las importaciones aumentaron su participación en el PIB del 28.9 en el 2000 al 30.9 por ciento en el 2004, por lo que estas tuvieron un mayor dinamismo que el crecimiento del producto. El aumento en la participación de las importaciones, se caracterizó por un importante crecimiento de las importaciones de bienes de consumo que se elevaron de 1,223 a 1,787 millones de dólares, así como las de bienes intermedios que pasaron de 1,613 a 2,114 millones de dólares entre 2000 y 2004.<sup>15</sup>

15/ Véase BCR. Balanza Comercial. [http://bcr.gov.sv/estadística/Sector\\_externo/](http://bcr.gov.sv/estadística/Sector_externo/)



### Principales productos exportados

*Export growth is a fundamental source to explain surface transport evolution through containers, mobilizing both dry and frozen perishable items, as well as through more conventional freight trucks.*

13. El comportamiento de exportaciones se considera fundamental para explicar la evolución del transporte, tanto en lo que se refiere al transporte mediante el uso de contenedores secos o refrigerados para el transporte de productos perecederos como el atún, así como al transporte de carga convencional con cabezales y rastras y unidades integradas para movilizar las exportaciones hacia países centroamericanos.

*In the year 2000, the 15 most important products accounted for 57.78 percent of total exports whereas they represented only 55 percent of total in 2004.*

14. El comportamiento de las exportaciones se presenta en el cuadro 7; se observa que en el año 2000 los principales 15 productos exportados comprendieron el 57.78 por ciento del total, con un monto de 769.8 millones de dólares, mientras que en el 2004 los principales 15 productos ascendieron a 811.3 millones, con una participación del 55 por ciento.

Cuadro 7

Destino de las principales exportaciones de El Salvador						
(miles de US dólares)						
Producto	2000					
	Hacia C.A.	Porcentaje por destino	Fuera de C.A.	Porcentaje por destino	Total	Porcentaje del total
Café, incluso tostado o descafeinado	946	0.32	297,025	99.68	297,971	22.37
Medicamentos preparados	34,571	64.24	19,244	35.76	53,815	4.04
Ropa interior y complementos de vestir	25,774	53.57	22,341	46.43	48,116	3.61
Azúcar sin refinar	0	0.00	39,970	100.00	39,970	3.00
Otros productos alimentarios	34,395	86.69	5,281	13.31	39,676	2.98
Subtotal	95,687	19.95	383,861	80.05	479,548	36.0
Gas oil, diesel y otros	22,889	60.53	14,927	39.47	37,816	2.84
Manufacturas de aluminio	28,610	80.53	6,918	19.47	35,528	2.67
Envases de papel y cartón	26,558	78.50	7,275	21.50	33,832	2.54
Productos laminados de hierro o acero	31,950	99.68	104	0.32	32,054	2.41
Máquinas; otros aparatos y material eléctrico	18,488	60.80	11,921	39.20	30,409	2.28
Artículos de confitería sin cacao	25,379	98.46	396	1.54	25,775	1.93
Hierro, acero y sus demás manufacturas	23,497	94.27	1,428	5.73	24,925	1.87
Papel y cartón y sus demás manufacturas	22,886	95.53	1,070	4.47	23,955	1.80
Jabón y preparaciones orgánicas	22,643	96.38	851	3.62	23,494	1.76
Prendas exteriores de vestir	14,557	64.78	7,915	35.22	22,472	1.69
Subtotal	333,143	43.28	436,665	56.72	769,808	57.8
Otros	403,944	71.81	158,554	28.19	562,498	42.22
Total	737,087	55.32	595,219	44.68	1,332,306	100.00
2004						
Café, incluso tostado o descafeinado	135	0.11	123,279	99.89	123,414	8.37
Ropa interior y complementos de vestir	16,231	20.51	62,909	79.49	79,140	5.37
Medicamentos preparados	47,872	67.95	22,577	32.05	70,449	4.78
Productos laminados de hierro o acero	52,380	88.21	7,000	11.79	59,380	4.03
Prendas exteriores de vestir	6,263	10.73	52,120	89.27	58,383	3.96
Subtotal	122,881	31.45	267,885	68.55	390,766	26.5
Máquinas; otros aparatos y material eléctrico	32,121	56.18	25,057	43.82	57,178	3.88
Los demás productos de las ind. Alimentarias	34,661	68.60	15,867	31.40	50,527	3.43
Hierro, acero y sus demás manufacturas	39,921	83.31	8,001	16.70	47,921	3.25
Envases de papel y cartón	28,529	60.31	18,778	39.69	47,307	3.21
Productos a base de cereales	42,214	93.90	2,744	6.10	44,957	3.05
Papel higiénico, recortado para uso doméstico	33,142	86.41	5,214	13.59	38,356	2.60
Azúcar sin refinar	0	0.00	37,250	100.00	37,250	2.53
Manufacturas de aluminio	28,008	82.49	5,943	17.50	33,952	2.30
Detergentes	28,755	89.55	3,355	10.45	32,110	2.18
Lomos de atún cocidos, congelados	0	0.00	31,062	100.00	31,062	2.11
Subtotal	390,232	48.09	421,156	51.91	811,386	55.0
Otros	431,894	65.11	231,383	34.88	663,279	45.0
Total	822,126	55.75	652,539	44.25	1,474,665	100.0
Fuente: Elaboración propia con base en los datos del BCR						
No incluye maquila						

*Exports to Central America of pharmaceuticals, iron and steel laminated products and machine increased from 108.6 to 172.3 million between 2000 and 2004 and exports outside Central America mostly clothing, underwear electrical materials and machines increased from 42.1 to 140 million between 2000 and 2004. These items were mostly transported by containers.*

15. Sin considerar la caída en la exportación de café, se destacan las exportaciones hacia Centro América de medicamentos, productos laminados de hierro y acero y máquinas, otros aparatos y material eléctrico, que en conjunto aumentaron de 108.6 millones de dólares en el 2000 a 172.3 millones en el 2004. Estas mercancías se transportan a través de furgones, camiones abiertos y plataformas. Respecto a las exportaciones fuera de Centro América, destaca el crecimiento de la exportación de prendas de vestir interior y exterior y máquinas, aparatos y material eléctrico, que pasó de 42.1 millones de dólares en el año 2000 a 140 millones de dólares en el 2004. Dichas mercancías se habrían transportado a los puertos de salida, mediante la contratación de contenedores mayormente.

*Between 2000 and 2004, exports shipped to Central America kept a constant share in total exports of 55 per cent reaching 822 millions in 2004. The 15 most important export items to Central America increased its share from 43.28 per cent to 48.1 percent.*

16. En relación al destino, las exportaciones enviadas hacia Centro América mantuvieron constante su participación en las exportaciones totales en el año 2000 y 2004 en un 55 por ciento. El monto total de las exportaciones hacia Centroamérica aumentó de 737 millones en el año 2000 a 822 millones en el 2004. Por otra parte, los 15 principales productos de exportación dirigidos al mercado centroamericano aumentaron su importancia, ya que, mientras en el año 2000 el 43.28 del valor de las exportaciones de los principales 15 productos se dirigió a algún país centroamericano, en el 2004 este porcentaje aumentó al 48.1 por ciento.

*Export growth to Central American countries had positive effects on surface transport due to the lack of coastal shipping and the eventual disappearance of the rail system.*

17. Se considera que el crecimiento en la exportación hacia países centroamericanos tuvo efectos favorables sobre el transporte terrestre de carga, pues por la inexistencia de cabotaje marítimo y la limitada participación del ferrocarril, que luego dejó de operar en 2002, el comercio entre ellos se realiza principalmente por carretera.

*Coffee exports experienced and important fall from 297.0 million in 2000 to 123.4 million in 2004 affecting surface transport mostly of containers. Sugar exports also fell from 40 to 37.2 USD millions affecting bulk transport.*



18. Por otra parte, se observa una importante caída en la exportación de café, que pasó de 297.9 millones de dólares en el 2000 a solamente 123.4 millones en el 2004. Esta caída afecta principalmente al transporte terrestre por contenedores orientado de los beneficios de café a los puertos para su exportación. A la vez, la exportación de azúcar tuvo un ligero descenso al pasar de 40 millones de dólares a 37.2 millones de dólares. En este caso, el transporte hacia el exterior se realiza principalmente a granel.

*Exports of "maquila" increased from 1,609 to 1,820.6 million dollars from 2000 to 2004, increasing demand for container transport.*

19. En lo que se refiere a maquila, las exportaciones ascendieron de 1,609 en el año 2000 a 1,820.6 millones de dólares en el año 2004, lo cual tuvo un importante efecto en el transporte terrestre de contenedores. La evolución tanto de importaciones como exportaciones de este rubro se presenta en el cuadro 8.

**Cuadro 8**  
**Evolución de las importaciones y exportaciones de Maquila**  
**(miles de US\$ dólares)**

CONCEPTO	EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MAQUILA										
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>I EXPORTACIONES (FOB)</b>											
	430.4	646.6	764.1	1,055.0	1,184.7	1,333.4	1,609.0	1,650.3	1,757.5	1,873.0	1,820.6
1-Materia prima extranjera	322.0	473.0	550.6	763.9	846.8	954.7	1,152.7	1,160.6	1,282.6	1,379.2	1,377.7
2-Materia prima nacional	n.d.	18.9	33.3	43.7	55.1	54.3	56.0	45.6	31.4	22.2	30.6
3-Valor Agregado	108.4	154.7		247.4	282.8	324.4	400.3	444.1	443.5	471.6	412.2
<b>II- IMPORTACIONES (CIF)</b>											
Materias primas	322.0	473.0	550.6	763.9	846.8	954.7	1,152.7	1,160.6	1,282.6	1,379.2	1,377.7
<b>Saldo</b>	108.4	173.6	213.5	291.1	337.9	378.7	456.3	489.7	474.9	493.8	442.9

\*2002 -2004 cifras prelim.  
Fuente: BCR

### Principales productos importados

*Imports require surface transport either by containers, pipes for fluids, loading trucks or hauling trucks with platforms for heavy machinery.*



20. En el caso de las importaciones, éstas requieren de servicios de transporte terrestre para su internación de los puertos de entrada, ya sea por contenedores, a granel sólido, granel fluido y por furgones para mercancías empacadas y plataformas en el caso de carga pesada.

*The share of total imports of the first 15 products increased from 49.7 in 2000 to 53.3 percent in 2004. Five more important products imported were oil, automobiles, iron, machinery and pharmaceuticals. Imports of these products increased from US\$ 1,232.4 million in 2000 to US\$ 1,671.2 million in 2004 and its share on imports grew from 32 to 34 percent in that period.*

21. Como se observa en el cuadro 9, entre el año 2000 y el 2004 las importaciones de bienes excluyendo maquila pasaron de 3,794.9 a 4,891 millones de dólares. La participación de los principales quince productos de importación en el total pasó del 49.7 en el año 2000 al 53.3 por ciento en el 2004, por lo que se considera que está bastante concentrada en un número pequeño de productos. Los cinco principales fueron: aceites de petróleo e hidrocarburos, automóviles, chasis y carrocerías, hierro en bruto, maquinaria y medicamentos. Las importaciones de estos cinco productos se elevaron de 1,232.4 millones en el 2000 a 1,671.2 millones en el 2004 y su participación en las importaciones totales aumentó del 32 al 34 por ciento en el mismo periodo.

**Cuadro 9**  
**Importaciones por origen y orden de importancia**  
**Miles de dólares**

		2004					
		Centroamérica	Porcentaje por destino	Fuera de Centroamérica.	Porcentaje por destino	Total	Porcentaje del total
Producto							
1	Aceites de petróleo y otros	1,138	0.17	657,125	99.83	658,263	13.46
2	Automóviles, chasis y carrocerías	446	0.14	310,495	99.86	310,941	6.36
3	Hierro en bruto, laminas, barras, etc.	73,764	29.21	178,796	70.79	252,560	5.16
4	Maquinas y aparatos mecánicos	3,022	1.24	239,813	98.76	242,835	4.96
5	Medicamentos y otros p. Farmacéuticos	25,767	12.47	180,856	87.53	206,623	4.22
	Subtotal	104,137	6.23	1,567,085	93.77	1,671,222	34
6	Emisores-receptores de tv radio y telefonía	751	0.44	169,148	99.56	169,899	3.47
7	Materias plásticas en formas primarias	2,415	2.05	115,471	97.95	117,887	2.41
8	Papel y cartón	5,935	5.04	111,870	94.96	117,806	2.41
9	Equipo de informática	462	0.48	94,840	99.52	95,302	1.95
10	Productos químicos inorgánicos y orgánicos	11,144	12.85	75,567	87.15	86,711	1.77
11	Prendas de vestir y complementos	19,559	23.59	63,361	76.41	82,920	1.70
12	Maíz	2,712	3.97	65,602	96.03	68,314	1.40
13	Artículos plásticos (envases, etc.)	30,112	44.40	37,706	55.60	67,818	1.39
14	Productos de perfumería y cosméticos	24,560	36.32	43,053	63.68	67,612	1.38
15	Tubos, placas, hojas y películas de plástico	21,666	34.14	41,795	65.86	63,461	1.30
	Otros	722,627	31.67	1,559,466	68.33	2,282,093	46.66
	Total	946,080	19.34	3,944,964	80.66	4,891,045	100.00
		2000					
		Centroamérica	Porcentaje por destino	Fuera de Centroamérica.	Porcentaje por destino	Total	Porcentaje del total
Producto							
1	Aceites de petróleo y otros	3,605	0.66	538,568	99.34	542,173	14.29
3	Automóviles, chasis y carrocerías	9,742	4.76	194,984	95.24	204,726	5.39
6	Hierro en bruto, laminas, barras, etc.	42,127	30.85	94,408	69.15	136,534	3.60
2	Maquinas y aparatos mecánicos	9,895	4.77	197,746	95.23	207,641	5.47
4	Medicamentos y otros p. farmacéuticos	33,065	23.39	108,302	76.61	141,367	3.73
	Subtotal	98,433	7.99	1,134,008	92.01	1,232,441	32
12	Emisores-receptores de tv radio y telefonía	4,283	7.73	51,151	92.27	55,434	1.46
10	Materias plásticas en formas primarias	5,703	7.28	72,642	92.72	78,345	2.06
8	Papel y cartón	6,848	7.47	84,788	92.53	91,636	2.41
7	Equipo de informática	2,016	2.11	93,498	97.89	95,514	2.52
11	Productos químicos inorgánicos y orgánicos	16,819	21.49	61,444	78.51	78,263	2.06
16	Prendas de vestir y complementos	14,561	31.77	31,271	68.23	45,832	1.21
13	Maíz	2,486	5.17	45,620	94.83	48,105	1.27
19	Artículos plásticos (envases, etc.)	15,434	36.09	27,326	63.91	42,759	1.13
24	Productos de perfumería y cosméticos	20,427	52.06	18,814	47.94	39,240	1.03
22	Tubos, placas, hojas, y películas de plástico	13,389	32.52	27,780	67.48	41,169	1.08
	Otros	608,666	31.28	1,337,464	68.72	1,946,130	51.28
	Total	809,065	21.32	2,985,804	78.68	3,794,870	100.00
	* Cifras preliminares, No Incluye maquila.						

Fuente: Elaboración propia con base en los datos del BCR.

*Imports of the main five products come from countries outside Central American region accounting a share of 92.10 percent of imports from such countries in 2000 with US\$1,134 million and 93.7 percent in 2004 amounting US\$1,567.1 million.*

22. Por otra parte, las importaciones de los cinco principales productos provienen en su mayor proporción de países fuera de Centroamérica. De esta forma, mientras en el año 2000 las importaciones fuera de Centro América de los cinco principales productos fueron de 1,134 millones de dólares con una participación del 92.01 por ciento de la importación de estos productos, en el 2004 se elevaron a 1,567.1 millones de dólares, con una participación del 93.7 por ciento de la importación de estos bienes.

*Therefore, an important share of imports entering by sea, were mobilized utilizing containers and specialized surface transport to internal points of the country.*

23. Por lo anterior, un volumen importante de las importaciones ingresan al país por vía marítima y después son remitidas mediante transporte terrestre<sup>16</sup> a su destino final en contenedores o en transporte especializado, como en las rastras para el traslado de autos, llamadas tacuazinas; vehículos graneleros para el movimiento de harinas, maíz y cabezales con plataformas para el hierro en bruto y en láminas y barras.

#### Importación y exportación por tipo de transporte de carga

*Sea cargo also plays an important role in determining surface transport demand. Cargo mobilized in Acajutla Port increased 5.21 percent a year during the 2001-2004 period, In 2004, bulk cargo had a share of 47.1 percent of total cargo mobilized, followed by fluids with 21.86 percent and containers with 21.52 percent.*

24. La carga marítima es un factor muy importante para determinar la evolución del transporte terrestre de carga, ya que representa la principal demanda para este sector, y en particular para las empresas con un mayor número de unidades de transporte. En el cuadro 9 se observa que para el periodo 2001-2004, la carga marítima<sup>17</sup>, excluyendo petróleo y derivados que arribó o salió del puerto de Acajutla, tuvo un crecimiento medio anual del 5.21 por ciento, al aumentar de 2,478,504 a 3,195,741 toneladas métricas. La carga a granel sólida es la que tiene la mayor participación en la carga total movilizada con un 47.13 por ciento en el 2004, a la que le siguen la carga a granel líquida con el 21.86 por ciento del total y la carga por contenedores con el 21.52 por ciento. Por otra parte, la carga general decreció a una tasa de -4.21 por ciento. Lo anterior es reflejo de los cambios en la tecnología de transporte, en particular por el ascenso y aceptación de la carga por contenedores.

16/ Mientras funcionó el ferrocarril en el país, una parte de la carga de importación y exportación movilizada a través del Puerto de Acajutla, era transportado en este medio de transporte. En los últimos años, la carga por ferrocarril fue disminuyendo como porcentaje del total del volumen de carga movilizada por el Puerto, así pasó de 14.97% en el año 1999 a únicamente 7.05% en el año 2002, año en que dejó de operar (Ver CEPA, Anuarios Estadísticos del Sistema Ferroviario).

17/ El análisis corresponde a la carga marítima registrada por CEPA y está referida al Puerto de Acajutla, principal puerto de El Salvador. Otra parte importante, especialmente en contenedores, se maneja a través de los Puertos del Atlántico, sobre todo por el Puerto de Santo Tomás de Castilla en Guatemala y Puerto Cortés en Honduras, pero no se tiene disponible esa información.

*Between 2001 and 2004 load by containers grew at an annual rate of 38.3 percent followed by bulk load that grew only 9.8 percent. Import cargo is four times larger than export cargo. The largest share of imports is bulk cargo that amounted to 49.74 percent. Container cargo for imports increased 33.8 percent and 50.71 percent for exports.*

25. El concepto de carga con mayor crecimiento fue el de carga por contenedores, que entre el 2001 y el 2004 creció a una tasa anual del 38.30 por ciento, seguida lejanamente por la carga líquida a granel con el 9.90 por ciento. Por otra parte, la carga de importación supera casi 4 veces a la de exportación. En el caso de las importaciones, el concepto más importante en 2004 es la carga a granel sólida que representó el 49.74 del total con un volumen de 1,256,900 toneladas, mientras que para las exportaciones la participación de este tipo de carga fue del 37.29, con 249,389 toneladas. La carga por contenedores para la importación tuvo un crecimiento del 33.8 por ciento entre 2004 y del 50.71 por ciento para las exportaciones.

#### **Imports and exports of Oil and its derivatives fell in the period 2001-2004.**

26. En lo referente al petróleo y derivados, este rubro ha presentado una caída tanto en lo que se refiere a la importación como a la exportación, aunque ha sido más prolongado en este último caso, según se aprecia en el cuadro 10.

Cuadro 10

Tonelaje movilizado en puertos por grupos de carga 2001 - 2004					
Toneladas Métricas					
CONCEPTO	2001		2004		Tasa de crecimiento 2004/2001
CARGA EXCEPTO PETROLEO (ACAJUTLA)					
-					
IMPORTACIÓN	1,956,228.04	100.00	2,527,019.00	100.00	5.25
CARGA GENERAL	355,413.89	18.17	292,870.00	11.59	-3.80
CARGA GRANEL SÓLIDA	1,199,506.00	61.32	1,256,900.00	49.74	0.94
CARGA LIQUIDA GRANEL	295,527.00	15.11	523,877.00	20.73	12.13
CARGA EN CONTENEDORES	105,781.15		453,372.00	17.94	33.79
EXPORTACIÓN	522,275.96	100.00	668,722.00	100.00	5.07
CARGA GENERAL	20,463.46	3.92	10,300.00	1.54	-12.83
CARGA GRANEL SÓLIDA	331,502.00	63.47	249,389.00	37.29	-5.53
CARGA LIQUIDA GRANEL	140,175.00	26.84	174,712.00	26.13	4.50
CARGA EN CONTENEDORES	30,135.50		234,321.00	35.04	50.71 *
CARGA GENERAL	375,877.35	15.17	303,170.00	9.49	-4.21
CARGA GRANEL SÓLIDA	1,531,008.00	61.77	1,506,289.00	47.13	-0.33
CARGA LIQUIDA GRANEL	435,702.00	17.58	698,589.00	21.86	9.90
CARGA EN CONTENEDORES	135,916.65	5.48	687,693.00	21.52	38.30 *
<b>T O T A L</b>	<b>2,478,504</b>	<b>100.00</b>	<b>3,195,741</b>	<b>100.00</b>	<b>5.21</b>
PETROLEO Y DERIVADOS (BOYAS)					
IMPORTACIÓN	1,855,359.91		1,450,121.00		-4.81
EXPORTACIÓN <	257,802.73		39,892.00		-31.15
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>4,591,666.64</b>		<b>4,685,754.00</b>		<b>0.41</b>
Fuente: Elaboración propia con base en los datos de CEPA					
* Periodo 2001-2004					

### 1.3. Marco Regulatorio

#### 1.3.1. Regulación en El Salvador

*Transport is regulated by the Vice Ministry of Transport. Main legal regulations are: Surface Transport, Transit and Road Safety Law, Rules and Regulations of Freight Surface Transport and Instructions for dangerous materials handling.*

27. La institución rectora del Transporte en el país es el Viceministerio de Transporte (VMT); sin embargo, hay otras instancias referidas a áreas específicas tal es el caso de la Autoridad de Aviación Civil y la Autoridad Marítima Portuaria; esta última de reciente creación. El marco normativo principal aplicable al sector transporte terrestre de carga está contenido en las siguientes leyes, reglamentos e instructivos:
- a) Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, Decreto 477 de fecha 19 de octubre de 1995, publicado en el Diario Oficial No.212 del 16 de noviembre de 1995.
  - b) Reglamento de Transporte Terrestre de Carga, Decreto 23 de fecha 3 de marzo de 2003 publicado en el Diario Oficial No. 41 Tomo 358, vigente a partir del 12 de marzo de 2003.
  - c) Instructivo para el manejo de materiales peligrosos, emitido por el Viceministerio de Transporte, Dirección General de Transporte, el 20 de enero del año 2004 y en vigencia a partir del 16 de febrero de 2004.

*Surface Transport, Transit and Road Safety Law does not establish restrictions to initiate operations not requiring licenses or route concessions.*

28. La Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial, regula el transporte terrestre, con excepción del Régimen ferroviario (Art.1). Cabe observar que la mayor parte de los artículos de la Ley están orientados al transporte de pasajeros y sólo un número limitado de ellos están referidos al transporte terrestre de carga<sup>18</sup>. De la lectura de esta Ley, se observa que no existe restricción alguna para operar como empresa de transporte de carga, no estando la actividad sujeta a licencias, concesiones ni rutas.<sup>19</sup> En materia de permisos, únicamente se reglamenta lo relativo al transporte de materiales peligrosos y la carga superior a lo permitido.

---

18/ Al respecto, hay iniciativas de parte de algunas gremiales como ASETCA de promover una ley de transporte terrestre de carga (Entrevista con representante de la gremial).

19/ Existen rutas, por medidas de seguridad, en el caso del transporte de la caña de azúcar durante la época de la zafra (Entrevista con funcionario de la Dirección General de Transporte Terrestre).



*Law sections that establish the specific rules for freight surface transport are articles 35 to 38 and 48. Article 35, refers to vehicles under regulation. Article 36 is related to regulations regarding total weight of cargo vehicles. Article 37 refers to the authority of VMT to establish schedules for loading and unloading vehicles while Article 38 refers to the specific requirements that may be established for vehicles exceeding authorized limits. Article 38-A establishes that a freight surface service whose point of departure and arrival are located in El Salvador will be carried by vehicles with a Salvadoran plate. In addition, 51 per cent of social capital of firms must belong to natural Salvadoran citizens or legal societies. Finally, Article 48 establishes that a dangerous materials transport will be regulated according to international treaties.*

29. Los artículos que de manera específica, norman el transporte terrestre de carga son los siguientes:

Art. 35. Para los efectos de esta Ley, los tipos de vehículos destinados al servicio de transporte de carga por vías terrestres son:

- a) camiones de dos o tres ejes y sus remolques;
- b) Cabezales y trailers articulados;
- c) Cabezales y trailers especiales de ejes múltiples;
- d) Otros no contemplados en esta clasificación que presten el servicio de transporte de carga por vías terrestres.

Las regulaciones de las características que deben reunir los anteriores tipos de vehículos, estarán establecidos en el reglamento respectivo.

Art. 36. El Viceministerio de Transporte emitirá las regulaciones específicas en cuanto al peso total y dimensiones de los vehículos del servicio de transporte de carga y establecerá el sistema de básculas en carreteras para su respectivo control.

Art. 37. De acuerdo a estudios técnicos realizados por la Unidad de Ingeniería de Tránsito, el Viceministerio de Transporte podrá establecer horarios especiales para la carga y descarga de materiales, mercaderías y maquinaria pesada en cualquier centro urbano del territorio nacional, previo dictamen del Consejo Superior de Transporte.

Art. 38. Para el transporte de carga que exceda los límites que se indiquen en el reglamento respectivo, se establecerán requerimientos específicos para la circulación urbana o rural del país.



Art. 38-A. Sólo vehículos con placas salvadoreñas podrán realizar transporte de carga de mercaderías y/o materiales, cuyo origen y destino se encuentre dentro del territorio nacional.

Art. 38-B. El capital social de las sociedades de transporte de carga deberá ser al menos en un 51% propiedad de personas naturales y/o jurídicas salvadoreñas. En caso de personas jurídicas, al menos el 51% de la propiedad accionaria deberá ser salvadoreña.

Art. 48. El transporte de productos y materiales peligrosos será objeto de regulación especial según lo establecido en los Tratados Internacionales.

*According to an interview with VMT authorities, permits to handle dangerous materials are not transferable, are costless, have a year term and a firm can get as many as needed. An application is solved in five working days once Firemen Department carries out an inspection and the procedures requested by the environment department are fulfilled.*

30. Según entrevista realizada con autoridades del VMT, los permisos para el transporte de materiales peligrosos se emiten por placa y no son transferibles. No tienen costo alguno, su duración es de un año y no hay limitaciones en el número de permisos que puede solicitar una empresa. El trámite dura cinco días hábiles, pero la empresa solicitante tiene que haber pasado la inspección correspondiente en el Cuerpo de Bomberos, haber realizado el pago respectivo<sup>20</sup> y cumplir con los requisitos respectivos del Ministerio del Medio Ambiente. No existe una ventanilla única donde realizar todos los trámites, interviniendo varias instituciones en el proceso de emisión de los permisos correspondientes.<sup>21</sup>

*Permits to handle cargo superior to 41 tons requires a previous vehicle inspection: have a year term and are granted per trip. Sugar cane double haulage transports also require permits. According to initial interview to VMT, it was known that it has granted 630 permits for dangerous materials, 11 for cargo superior to 41 tons and 10 for double haulage.*

31. Para los permisos para carga superior a la permitida (superior a las 41 TM), se hace una inspección previa del vehículo. Este permiso se emite por viaje y por un año dependiendo del peso de la carga. Otro permiso que recientemente se está emitiendo, es el de doble rastra (o doble jaula), el cual esencialmente se ha emitido para el transporte de caña de azúcar y se emite por período<sup>22</sup>. Según entrevista inicial con funcionario del VMT, se han emitido 630 permisos para el transporte de materiales peligrosos; 11 permisos de carga superior a la permitida y 10 permisos de doble jaula. En cuanto al control, es la Policía la que se encarga de comprobar que los transportistas tengan los permisos respectivos al movilizar carga y en materia de materiales peligrosos, la Aduana actúa por delegación del VMT y exige a los transportistas el permiso correspondiente.<sup>23</sup>

---

20/ US \$70 dólares por cada vehículo.

21/ Además del Ministerio de Medio Ambiente y la revisión vehicular con el VMT, en ocasiones es necesario hacer trámites con el Estado Mayor y el Ministerio de Salud (Entrevista con funcionario de ASETCA). ASETCA ha sugerido una Ventanilla Única.

22/ Es un permiso que sólo recientemente se ha concedido a empresas que transportan caña de azúcar durante la zafra, tal es el caso del Ingenio Central de Izalco.

23/ Entrevista con funcionario de la Dirección General de la Renta de Aduanas.



### 1.3.2. Acuerdos de los países centroamericanos

*Article 28 of the Protocol to the General Treaty of Central American Economic Integration establish free transit of cargo between member countries and warrant free competition for transport contracting regardless country of origin or destiny.*

32. En lo que se refiere a la circulación por carretera entre países de Centro América, el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, en su Artículo 28, segundo párrafo, contempla plena libertad de tránsito a través de sus territorios para las mercancías destinadas a cualquiera de los otros estados miembros o procedentes de ellos. Asimismo garantiza la libre competencia para la contratación de transporte sin perjuicio del país de origen o destino.

*Central American Agreement on Road Circulation establishes that every member country will not require a new exam for drivers entering its country.*

33. El Acuerdo Centroamericano sobre Circulación por Carretera, de junio de 1958, reformado en noviembre de 2000, que en su artículo 26, punto 6, establece que cada estado contratante deberá autorizar a todo conductor que ingrese a su territorio a conducir sin necesidad de nuevo examen por sus carreteras, vehículos automotores de la clase o clases que figuren en el permiso que le ha sido extendido por la autoridad competente de su país.

*Resolution 65-2001 approved by Ministries for Economic Integration and Regional Development, on March 16, 2001, establishes a reciprocal and non discriminatory treatment.*

34. Por otra parte, en la resolución 65-2001 aprobada por el Consejo e Ministros Responsables de la Integración Económica y Desarrollo Regional, el 16 de marzo de 2001, se establece un mecanismo de tratamiento recíproco y no discriminatorio para el servicio de transporte internacional de carga terrestre para los seis países centroamericanos, la cual otorga libertad de tránsito y libre competencia en la contratación del transporte, sin perjuicio del país de origen y destino y trato nacional al transporte de todos los países centroamericanos en cualquiera de esos países.

*Interviews and regulation analysis confirm that cargo contracts between points of El Salvador remain reserved for national firms.*

35. No obstante que no existen restricciones regulatorias para la circulación de vehículos, la contratación de servicios de carga con origen y destino dentro de un país queda reservada a los transportistas nacionales. Lo anterior se confirma en la legislación de El Salvador y en las entrevistas realizadas.

### 1.3.3. El transporte de carga en los tratados de libre comercio

*Free trade agreements celebrated by El Salvador have increased competition since they establish non discriminatory conditions and national treatment between partners and impose no restrictions for international transport. On the other hand, foreign investment has been promoted to allow entry of foreign firms. El Salvador has signed five free trade agreements with Mexico, Dominican Republic, Chile, Panama and the United States (CAFTA).*

36. Se revisaron los tratados de libre comercio suscritos por El Salvador con otros países, para observar el tratamiento del transporte de carga en dicho tratados. Los tratados de libre comercio suscritos por El Salvador son los siguientes.<sup>24</sup>

- |                              |   |
|------------------------------|---|
| a) TLCAN- México             | Vigente desde el 15 marzo de 2001             |
| b) TLC- República Dominicana | Vigente desde el 4 de octubre de 2001         |
| c) TLC- Chile                | Vigente desde el 3 de junio de 2002           |
| d) TLC-Panamá                | Vigente desde el 11 de abril de 2003          |
| e) CAFTA                     | Aprobado en 2005, entrará en vigencia en 2006 |

*The following paragraphs contain specific dispositions of the free trade agreements mentioned above and no translation is offered due to its technical content, which requires an official translation beyond the scope of this study.*

#### a) **El TLCAN (Guatemala, Honduras y el Salvador) con México**

37. Este tratado fue el primero que suscribió el país y está vigente desde el 15 de marzo de 2001<sup>25</sup>. Es particularmente relevante para el transporte de carga, ya que por la colindancia de Guatemala con México, se abre la posibilidad de una mayor competencia en el transporte terrestre de carga. Sin embargo, las negociaciones se caracterizaron por grados variables de proteccionismo de los países, como se indica a continuación.

24/ Los textos de cada uno de estos tratados pueden consultarse en la página Web del Ministerio de Economía: <http://www.minec.gob.sv>  
25/ Fue suscrito el 29 de junio de 2000, en México D.F y ratificado por Decreto Legislativo No.214, de fecha 7 de diciembre de 2000. Fue publicado en el Diario Oficial No.240 Tomo No.349 de fecha 21 de diciembre de 2000.



### El Salvador (clasificación 7123 Transporte de carga)

38. En el caso de El Salvador, al igual que en los demás países, se otorga el trato nacional pero, adicionalmente establece la reserva de que las partes no se obligarán a requisitos de desempeño (artículo 14-07), lo cual condiciona en menor medida la entrada de la inversión que en los demás países.

### Honduras (clasificación 7123 Transporte de carga)

39. En el caso de Honduras, se reserva exclusivamente a las personas naturales o jurídicas hondureñas el derecho de prestar el servicio de transporte interno sea este público o privado y cuyo capital sea de por lo menos el 51%. Por otra parte, se señala que el servicio público de transporte internacional podrá prestarse también por empresas extranjeras a base del principio de reciprocidad equitativa. Asimismo, se requiere certificado o permiso de explotación extendido por el Poder Ejecutivo o por la Dirección General de Transporte Terrestre. Los permisos se otorgarán a hondureños por nacimiento y a personas jurídicas en cuyo capital predomine la inversión nacional que no podrá ser inferior al 51 por ciento del capital social.
40. Finalmente, se indica que el servicio internacional de carga será prestado preferentemente por personas naturales o jurídicas hondureñas, quienes podrán hacerlo por sí o en combinación con empresas extranjeras. Se indica que pueden existir convenios entre extranjeros y nacionales hondureños y que tales convenios deberán ser aprobados por la Dirección General de Transporte.
41. Por último, Honduras se apega a la resolución 64-98 (COMRIEDRE), aprobada el 19 de enero de 1998 por el Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica, mediante el cual se establece plena libertad de tránsito para los medios de transporte terrestre de carga de Panamá hacia cualquier país centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y de cualquier país centroamericano hacia Panamá. Asimismo, se señala que la libertad de tránsito implica la garantía de libre competencia en la contratación del transporte, sin perjuicio del país de origen o destino y el trato nacional al transporte en todos los Estados en el territorio de cualquiera de ellos.

### Guatemala (clasificación 7123 Transporte de carga)

42. Guatemala presenta un contexto menos restrictivo que Honduras, ya que no se requieren permisos para establecer el servicio de transporte. Textualmente se plantea:

“El servicio público de transporte de pasajeros o carga podrá ser prestado por personas individuales, tanto nacionales como extranjeras. Adicionalmente dicho servicio podrá ser prestado también por personas jurídicas, siempre y cuando su capital social este aportado, como mínimo, en un 51% por accionistas guatemaltecos.

43. Se exceptúan de la anterior prohibición los vehículos remolques o semiremolques matriculados en cualquiera de los Estados centroamericanos que ingresen temporalmente al país.”
44. En lo referente a transporte terrestre, los vehículos terrestres matriculados en uno de los Estados firmantes gozarán en el territorio de los otros Estados, durante su permanencia temporal, del mismo tratamiento que los matriculados en el país de visita. Finalmente se dará a los firmantes el trato de nación más favorecida (Art. 10-03). Para los servicios de transporte terrestre de carga por carretera, Guatemala se acoge a la resolución No. 64-98 (COMRIEDRE), aprobada por el Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica, antes citada, del 19 de enero de 1998.

México (clasificación CMAP 711204) Servicio de autotransporte de carga en general)

45. En el caso de servicios de transporte de carga transfronterizos, se requiere de un permiso expedido por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) para proporcionar los servicios de transporte de carga desde o hacia el territorio de México. Solo los nacionales mexicanos y empresas mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, podrán proporcionar los servicios de transporte de carga, desde o hacia el territorio de México.
46. De acuerdo con lo anterior, México es el único país que mantiene reservado el mercado para transportación internacional para sus empresas con el 51 por ciento del capital de ese país. Le sigue en restricciones Honduras, país que establece que el servicio público de transporte internacional podrá prestarse también por empresas extranjeras a base del principio de reciprocidad equitativa, además de que el servicio internacional de carga será prestado preferentemente por personas naturales o jurídicas hondureñas, quienes podrán hacerlo por sí o en combinación con empresas extranjeras. En el caso de Guatemala, se presenta una mayor apertura a la participación de extranjeros en servicios internacionales de carga, siempre que éstos sean transportistas individuales. En el caso de personas jurídicas, los accionistas guatemaltecos deberán tener al menos el 51 por ciento del capital social. Cabe mencionar que en los cuatro países, el transporte de mercancías entre puntos internos queda reservado a sus nacionales.



47. A continuación se presenta un cuadro que resume lo planteado:

**Cuadro 11**  
**Disposiciones sobre el servicio de Transporte terrestre en el TLCA**

MEXICO		
Tipo de Reserva	Disposiciones generales sobre el servicio	Inversiones extranjeras
Trato nacional (Artículos 10-04 y 14-04)	Se requiere un permiso expedido por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) para proporcionar los servicios de transporte de carga, desde o hacia el territorio de México. Solo los nacionales mexicanos y las empresas mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros podrán proporcionar tales servicios.	Con respecto a empresas establecidas o por establecerse en el territorio de México que presten servicios de transporte de carga internacional entre puntos en el territorio de México, los inversionistas de la otra Parte o sus inversiones podrán detentar, hasta un 49 por ciento de la participación de tales empresas
Trato de nación más favorecida (Artículo 10-03)		
Presencia local (Artículo 10-05)		
	Solo los nacionales mexicanos utilizando equipo que haya sido construido en México o que haya sido legalmente importado y con conductores que sean nacionales podrán transportar bienes entre dos puntos en el territorio de México.	
	El autotransporte internacional de carga se ajustará a los términos y condiciones previstos en los tratados internacionales aplicables.	

GUATEMALA		
Tipo de Reserva	Disposiciones generales sobre el servicio	Inversiones extranjeras
<p>Trato nacional (Artículos 10-04 y 14-04)</p> <p>Trato de nación mas favorecida (Artículo 10-03)</p>	<p>El servicio público de transporte de carga podrá ser prestado por personas individuales, tanto nacionales como extranjeras.</p> <p>Ningún vehículo automotor, con placas o matrículas extranjeras, podrá transportar carga comercial entre puntos dentro del territorio nacional.</p>	<p>Adicionalmente dicho servicio público podrá ser prestado por personas jurídicas, siempre y cuando su capital social esté aportado, como mínimo, en un 51% por accionistas guatemaltecos.</p>

EL SALVADOR		
Tipo de Reserva	Disposiciones generales sobre el servicio	Inversiones extranjeras
<p>Trato nacional (Artículo 10-04) y Requisitos de desempeño (Artículo 14-07)</p> <p>Alta dirección empresarial y consejos de administración (Artículo 14-08)</p>	<p>El Salvador se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida con respecto a la inversión en el subsector de servicios de transporte por vía terrestre para el transporte de mercancías 2 años a partir de la entrada en vigor de este tratado.</p>	



HONDURAS		
Tipo de Reserva	Disposiciones generales sobre el servicio	Inversiones extranjeras
Trato de nación más favorecida (10-03)	<p>Se reserva exclusivamente a las personas naturales o jurídicas hondureñas, de interés público o particular, el derecho de prestar el servicio de transporte interno.</p> <p>El servicio público de transporte internacional podrá prestarse también por empresas extranjeras a base del principio de reciprocidad equitativa.</p> <p>Se requiere certificado o permiso de explotación extendido por el Poder Ejecutivo o por la Dirección General de Transporte respectivamente, para la prestación de servicios de transporte terrestre. El certificado de explotación y el permiso se otorgarán a hondureños por nacimiento y a personas jurídicas en cuyo capital social predomine la inversión nacional. En todo caso, el capital netamente hondureño no podrá ser inferior al 51% del capital social.</p> <p>El servicio internacional de carga será prestado preferentemente por personas naturales o jurídicas hondureñas, quienes podrán hacerlo por sí o en combinación con empresas extranjeras. Tales convenios deberán ser aprobados por la Dirección General de Transporte. Estas previsiones dejan a salvo los convenios y tratados celebrados por Honduras con otros Estados así como el principio de reciprocidad equitativa. Resolución No. 64-98 (Comriedre).</p> <p>Se establece un mecanismo de tratamiento recíproco y no discriminatorio para el servicio de transporte de carga entre los seis Estados miembros del Protocolo de Tegucigalpa (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá) que comprende lo siguiente:</p> <p>a) Plena libertad de tránsito a través de sus territorios para los medios de transporte de carga terrestre de mercancías destinadas de Panamá hacia cualquier país centroamericano y de cualquier país centroamericano hacia Panamá.</p> <p>b) La libertad de tránsito implica la garantía de libre competencia en la contratación del transporte sin perjuicio del país de origen o destino y el trato nacional al transporte de todos los Estados en el territorio de cualquiera de ellos con los siguientes destinos señalados <i>supra</i></p>	



## **b) Tratado de libre comercio con Panamá**

48. En este tratado, que entró en vigencia el de 11 de abril 2003, el transporte terrestre de carga esta cubierto en el artículo 11-16 del capítulo 11 referido al Comercio Transfronterizo de Servicios del TLC y se reglamenta en el Anexo 11-16.<sup>26</sup>

### Condiciones generales de los servicios transfronterizos

49. En lo referente a comercio transfronterizo de servicio, se establece trato nacional (artículo 11.03), así como el trato de nación mas favorecida (artículo 11.04) y no se establece el requisito de presencia local como condición para la prestación de un servicio transfronterizo (artículo 11.06).
50. Por otra parte, las partes acuerdan no establecer procedimientos para el otorgamiento de licencias o permisos que puedan constituir una barrera innecesaria a los servicios transfronterizos (artículo 11.07). Asimismo, se establece un mecanismo para el establecimiento de reservas y de notificación de medidas que constituyan restricciones cuantitativas no discriminatorias.

### Anexo 11-16 Transporte internacional de carga terrestre

51. En lo que se refiere a transporte terrestre internacional de carga, las regulaciones están contenidas en el Anexo 11-16 que establecen lo siguiente:
52. En el punto número uno, se establece un mecanismo de trato no discriminatorio para el transporte internacional de carga terrestre entre las partes. En el punto dos, se señala plena libertad de tránsito a través del territorio de las partes para los medios de transporte de carga terrestre de mercancías destinadas del territorio de una parte hacia el territorio de cualquier otra parte. El punto tres, indica que la libertad de tránsito implica la garantía al transporte terrestre internacional de todas las partes de libre

---

<sup>26/</sup> El texto de este capítulo puede verse en la Sección de Tratados de la página del Ministerio de Economía: <http://www.minec.gob.sv>



competencia en la contratación de transporte sin perjuicio del país de origen o destino y el libre acceso a todo su territorio nacional. Finalmente en el punto 8, se indica que las diferencias que pudieran surgir entre las partes se regirán por el capítulo 20 del tratado referido a la solución de controversias.

53. De acuerdo con lo anterior, las disposiciones sobre transporte terrestre de carga contenidas en el Tratado entre Panamá y El Salvador son favorables a la competencia internacional de carga entre los dos países, aunque se deben cumplir diversas disposiciones.

**c) Tratado de libre comercio con Chile**

54. El TLC con la República de Chile, que está vigente desde junio de 2002, no contempla provisiones específicas para el transporte terrestre de carga. A su vez, establece trato nacional para los inversionistas, por lo que se podrían establecer empresas de ese país para competir en igualdad de circunstancias.

**d) Tratado de libre comercio con República Dominicana**

55. El tratado de libre comercio con la República Dominicana está vigente desde el 4 de octubre de 2001. El capítulo X de dicho tratado se refiere al Comercio de Servicios. Aunque no establece disposiciones específicas para el transporte terrestre de carga por no tener una colindancia territorial, contiene las siguientes disposiciones que favorecen la competencia.
56. El artículo 10.12 establece Trato Nacional a los servicios y a los proveedores de la otra parte. Asimismo, el artículo 10.19 se refiere a las prácticas empresariales anticompetitivas y establece que con relación a estas prácticas que afecten desfavorablemente la competencia y el comercio de servicios entre y/o dentro de las Partes, se aplicarán disposiciones sobre la defensa de la competencia de cada Parte, así como las normas de la competencia que se establezcan a través de convenios internacionales.
57. Por lo anterior, se considera que el TLC con la República Dominicana establece disposiciones generales favorables a la competencia y serán relevantes al mercado de transporte terrestre de carga, ya que se establecen los instrumentos para evitar prácticas anticompetitivas que afecten los mercados, que incluyen el servicio de transporte terrestre de carga en ambos países. Además se establece en dicho tratado, un mecanismo para la resolución de controversias.

**e) CAFTA**

58. El tratado más reciente, es entre los países centroamericanos y los Estados Unidos (CAFTA), el cual fue aprobado en agosto de 2005 y entrará en vigencia en enero de 2006. Las reservas que establece El Salvador para el mercado de transporte terrestre se especifican en la lista de El Salvador (Anexo I) y son las siguientes:
- a) Solamente los vehículos con placas salvadoreñas pueden transportar bienes desde puntos de El Salvador hacia otros puntos en El Salvador o sea que hay ausencia de cabotaje.
  - b) El 51 por ciento del capital social de una empresa dedicada al transporte de bienes en El Salvador deberá ser propiedad de nacionales salvadoreños.
  - c) En ambos casos se establecen restricciones a la competencia en la transportación local de bienes y se reserva el mercado nacional a empresas con capital mayoritario de nacionales salvadoreños.

**1.4. Conclusiones**

*Surface transport in El Salvador has modernized substantially during last years, mainly due to an increase in international trade. In particular, imports share of GDP increased from 28.9 percent to 30.9 per cent in 2004. In the period 1999-2003, transport sector growth was 6.69 percent, a percentage that is higher than GDP growth of 4.63 percent.*

59. En conclusión, el sector transporte en El Salvador presenta las características de un importante proceso de modernización y diversificación del comercio en los últimos años. Lo anterior se explica, entre otros factores, por el aumento en el comercio, en particular por una elevada participación de las importaciones en el PIB, que pasó del 28.9 por ciento en el 2000 al 30.9 por ciento en 2004, con un aumento de 3,794.8 millones de dólares a 4,891 millones de dólares, excluyendo maquila; y un aumento en las exportaciones de 1,332.3 millones de dólares en el 2000 a 1,474.7 millones de dólares, con una participación en el PIB del 10.1 por ciento en el año 2002 y del 9.3 por ciento en el 2004. La tasa de crecimiento del PIB del sector transporte, a precios corrientes es de 6.69 en el periodo 1999-2003, la que ha sido superior a la del PIB del país de 4.63, lo que ha redundado en un aumento de su participación en el producto de 8.34 por ciento a 9.02 en el mismo periodo.

*Growing imports and exports volume has implied a specialization of transport services fostering the development of integrated services through cargo agencies.*

60. El creciente volumen de las importaciones y exportaciones que ingresan y salen del país por vía marítima y después son movilizadas en contenedores o en otro tipo de transporte de carga, ha tenido como consecuencia la especialización de los servicios de transporte intermodal, con una creciente participación de agencias de carga, misma que se ha reforzado con el creciente flujo de exportaciones hacia Centro América, que han requerido el desarrollo de sistemas de transporte terrestre a través de furgones, plataformas y tanques para fluidos arrastradas por cabezales, entre otros.

*Regulatory framework has facilitated entry since there are no restrictions to obtain transport permits although exceptions are applicable to transport exceeding 41 tons and for dangerous materials transportation that do require particular circulation permits. Also, there is free road circulation of goods between Central American countries and free competition for transport contracting regardless country of origin or destiny is warranted. However, transport between origin and destiny points in the same country is restricted to nationals of that country.*

61. Por otra parte, el entorno regulatorio ha facilitado la entrada de empresas, ya que no impone restricciones a la obtención de permisos salvo en algunos casos (materiales peligrosos y transporte de cargas con exceso de peso). Asimismo, en lo que se refiere a la circulación por carretera entre países de Centro América, se contempla libertad de tránsito a través de sus territorios para las mercancías destinadas a cualquiera de los otros países miembros o procedentes de ellos y se garantiza la libre competencia para la contratación de transporte sin perjuicio del país de origen o destino. Sin embargo, el transporte entre puntos de origen y destino dentro del mismo país están reservados a los nacionales de ese país.

*Free trade agreements have increased competition since they establish non discriminatory conditions and national treatment between partners and impose no restrictions for international transport. On the other hand, foreign investment has been promoted to allow entry of foreign firms.*

62. Los tratados de libre comercio celebrados por El Salvador, facilitan un incremento de la competencia en el transporte terrestre de carga, ya que se establecen en ellos condiciones no discriminatorias y trato nacional además de libertad para realizar operaciones internacionales de carga terrestre, independiente de los puntos de origen y destino. Asimismo, se ha propiciado con algunas restricciones la entrada de capital externo, lo que facilita la entrada de nuevas empresas.

## 1.5. Aspectos de política y desarrollo reciente del sector

*Although positive performance of surface transport seems to be more related to economic growth than to policy measures; it is possible to highlight some policies that have contributed to its modernization: the development of free zones, mostly for apparel production, that have fostered container transportation and free trade agreements signed by the country. These factors have promoted the expansion of cargo agencies increasing in this way the number of options for cargo transport services and routes.*

63. La evolución del sector se ha debido mas al crecimiento económico del país que a medidas de política, pero se podrían resaltar algunas que han contribuido a la modernización, como las siguientes:

- a) El aprovechamiento de esquemas de exportación como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el impulso a la creación de zonas francas, ha incrementado el flujo de mercancías para la maquila y con ello se ha modernizado también el sistema de transporte a través de contenedores mediante instalaciones más avanzadas en puertos y terminales.
- b) La mayor liberación comercial con países fuera de Centroamérica también es un incentivo a un mayor flujo de mercancías que tiene como efecto modernizar el sector transporte de carga. En este aspecto, es importante resaltar los tratados de libre comercio con el Triangulo del Norte, con Chile y más recientemente con Panamá y el CAFTA. Con el aumento de los flujos comerciales se ha incentivado el desarrollo de agencias de carga, lo que ha permitido ofrecer mayores opciones a los usuarios en el transporte marítimo tanto en lo que se refiere a servicios como a rutas, lo que ha redundado en mayor competencia. Lo anterior ha tenido un efecto importante en el desarrollo del transporte terrestre de carga.

*Transport sector has adapted to the greater openness of Salvadoran economy through an increasing modernization and facilitating the development of "maquiladoras".*

64. El sector transporte se ha adaptado a la mayor apertura de la economía salvadoreña mediante una modernización creciente y de una mayor facilidad para el desarrollo de la industria maquiladora.



## CAPÍTULO II. Determinación del mercado relevante

*The relevant market (RM) has two dimensions: In terms of the goods considered and in terms of geographical dimension. The US Department of Justice and the Federal Trade Commission in the Horizontal Merger Guidelines, establish that RM can be defined as the minimal number of close substitutes being sold in the narrower geographical area where a hypothetical monopolist of goods could raise price in a small but significant amount in a non transitory period.*

65. Un concepto esencial para la evaluación de las condiciones de competencia de un sector es el de mercado relevante (MR). En términos de la política de competencia de la División Antimonopolio de los Estados Unidos<sup>27</sup> ampliamente difundida a nivel internacional, el MR tiene dos dimensiones. Por una parte, el mercado del bien y por otra, el mercado geográfico. El MR se define entonces como el producto o grupo de productos y la zona geográfica en la que éstos son producidos o vendidos, de tal manera que si una empresa maximizadora de beneficio y no regulada fuera la única productora o comercializadora presente o futura del bien o grupo de bienes en el área geográfica, le permitiría imponer un aumento pequeño pero significativo y no transitorio del precio, suponiendo que los precios de todos los demás bienes permanecen constantes. El MR es el mínimo grupo de bienes sustitutivos y la zona geográfica más pequeña, en la que se puede imponer el aumento no transitorio de precio por la empresa única que produzca o comercialice los bienes.

*To define the RM, an identification of close substitutes is required according to consumers and users substitution of goods when the price of one of the goods considered increases. Also, it is important to know according to firm's perceptions, which goods represent greatest competition and also which are the costs facing the consumers to switch to different goods.*

66. De esta manera, para delinear el MR es necesario identificar a los bienes sustitutos cercanos de acuerdo a conductas de sustitución observadas de los consumidores o usuarios, cuando el precio del bien que consumen se eleva, así como la percepción de las empresas de cuales son los productos que les presentan mayor competencia y cuales son los costos para los consumidores de cambiar el consumo de un bien por el de otro.

### 2.1. Mercados relevantes de transporte terrestre de carga

*In this study eight RM are identified, although the number could be higher according to further specialization related to a specific product. RM are defined according to the type of cargo service offered by the transport firm.*

27/Véase "Horizontal Merger Guidelines" U.S. Department of Justice and Federal Trade Commission, Abril 2 de 1992 revisado el 8 de abril de 1997.

67. En lo que se refiere a la delimitación del MR por el tipo de servicio, se identifican ocho mercados. Cabe mencionar que no es una clasificación que considera todas las posibilidades, pues habrá un mayor número de MR de acuerdo a la especialización del transporte que se requiera para un determinado producto. Los MR se definen en términos del servicio completo ofrecido por el transportista, tanto del arrastre como del sistema de carga o tipo de remolque que se utiliza. Se aclara lo anterior, ya que algunos usuarios son propietarios de los módulos, remolques o cajas de carga y solamente demandan el arrastre. En este caso, el MR solamente es el de servicios de arrastre mediante cabezales, independientemente del tipo de carga que se arrastre. Sin embargo, se considera que no todos los usuarios demandan solo servicios de arrastre, en particular las pequeñas y medianas empresas no disponen de estos remolques, por lo que es necesario delimitar los MR por tipo de carga.

*To describe the good dimension of the RM, the main factor considered was the type of cargo according to its transport conditions, since rail transport does not operate in El Salvador. Cargo volume and distance are key variables to describe geographical relevant markets.*

68. Para describir el MR por el bien o grupo de bienes, se procedió a definir las características del tipo de transporte terrestre de carga como el bien del mercado relevante, dado que el transporte ferroviario no opera en El Salvador. A su vez, para delimitar el mercado geográfico, se considera que las variables relevantes son volumen de carga a transportar y la distancia, así como el costo de acceder a los puntos de carga y descarga de las empresas transportistas relativo al valor del flete.

*Due to the fact that El Salvador has a small geographical area, a national dimension of the geographical market is considered.*

69. Dada la pequeñez geográfica de El Salvador, se considera que para volúmenes de carga y distancias considerables que ameriten el uso de cabezales, rastras y plataformas, así como furgones, o sea transportes con la máxima capacidad de carga, la dimensión geográfica del mercado es nacional, ya que en términos generales, el costo de acceder al punto de embarque será relativamente pequeño en relación al costo del flete; mientras que para volúmenes pequeños de carga a distancias reducidas que se pueda movilizar con transportes pequeños, los mercados tendrán por lo general una dimensión regional, pues el valor del flete no compensará el costo de viajes largos para recoger la carga.

*Regarding cargo destined to El Salvador arriving to Central American ports, it is considered that the geographical dimension of the RM for surface transport has a Central American dimension.*

70. Para los puertos que reciben carga de contenedores con destino a El Salvador pero que están en otros países, se considera que la dimensión geográfica del mercado es centroamericana, ya que pueden movilizar contenedores con destino u origen en El Salvador, tanto empresas de los países donde están los puertos de destino como empresas de El Salvador.



*Markets for freight surface transport that could be defined as a wholesale cargo markets between different locations are distinguished from markets for retail distribution.*

71. Asimismo, en este estudio, se distinguen los mercados propiamente de carga terrestre referida como mayorista entre diferentes localidades por su elevado volumen y peso por unidad de transporte, de los mercados de transporte minorista. Los MR de carga terrestre mas comunes identificados serían los siguientes:

**a. Transporte de carga terrestre por contenedores**

*Container cargo system facilitates maneuvers to load and unload ships and offers saving since there are no requirements for merchandise packaging. Possibilities for substitution are limited for given volumes and merchandise types.*

72. El servicio de transporte terrestre de carga por contenedores se asocia a las exportaciones y las importaciones por la vía marítima. El servicio ofrece una gran facilidad en las maniobras de carga y descarga a los buques; a la vez, el uso del contenedor facilita el envío de todo tipo de mercancías sin costos de embalaje y empaque, ya que se asegura la integridad de la mercancía en todo el trayecto sin que sea necesario su empaque individualizado. Las posibilidades de sustitución para determinados volúmenes y tipos de mercancías son entonces limitadas por las ventajas de embalaje que ofrecen los contenedores.

*Since rail service does not operate in the country, transport is related to surface transport by trucks that haul platforms.*

73. Asociado al sistema de embalaje por contenedor, está un sistema de transporte terrestre de contenedores por cabezales y rastras o por ferrocarril. Sin embargo, en el caso de El Salvador el sistema de ferrocarril ha dejado de operar, por lo que se considera que el mercado relevante estaría constituido por el transporte terrestre carretero mediante cabezales y plataformas de arrastre para contenedores.

*Accordingly, if the hauling trucks and its platforms were monopolized by a single firm, that firm could impose a significant price increase for a non transitory period*

74. De esta manera, si se presentara el caso de que una sola empresa monopolizara los cabezales necesarios, podría elevar de manera pequeña pero significativa y no transitoria, el precio a exportadores e importadores que decidan movilizar sus mercancías por contenedores, ya que las ventajas que ofrece sobre todo en las maniobras de carga y descarga y por la simplificación del embalaje limitan la sustitución por otras modalidades de carga. Las empresas identificadas, según entrevistas,<sup>28</sup> en este mercado son: TS, TB, TV, TI, TTR, TC1, TC2, TM, entre otras.

<sup>28/</sup> Las empresas que en lo sucesivo se mencionan en este capítulo, fueron identificadas a partir de entrevistas realizadas (Ver Anexo 1).



*Geographical market is national for cargo arriving to Salvadoran ports because the volume of the cargo, one container at least, it is considered to be profitable for any Salvadoran firm to collect it and to transport it to any location within the country in the case of imports; and to collect cargo in any location of the country to transport it to a port in the case of exports. Non nationals are not able to participate since regulations do not allow foreign firms to mobilize cargo between two points in El Salvador.*

75. El mercado geográfico es nacional para la carga que llega a puertos salvadoreños, ya que por el volumen de carga transportada, que en todos los casos es al menos de un contenedor, se considera que es rentable para cualquier empresa trasladarse al punto de carga para realizar la entrega correspondiente en cualquier destino del país si se trata de exportaciones o en cualquier puerto si se trata de importaciones. Lo anterior considerando que no se permite el cabotaje, o sea la carga y descarga en un país por una empresa que proviene de otro país.

*For cargo that arrives to foreign ports whose destination is El Salvador the geographical market is the Central American area, since any firm of this area can collect the cargo.*

76. Para los puertos que reciben carga de contenedores con destino a El Salvador pero que están en otros países, se considera que la dimensión geográfica del mercado es centroamericana, ya que pueden movilizar contenedores con destino u origen en El Salvador, tanto empresas extranjeras de los países donde están los puertos de destino como empresas de El Salvador.<sup>29</sup>

*A precise delimitation of relevant geographic markets requires the analysis of traffic container data both in the Atlantic and the Pacific ports. However, the information was not provided.*

77. Adicional a lo anterior, para una delimitación precisa de los mercados relevantes geográficos es necesario conocer el comportamiento del tráfico de contenedores desde puertos del Pacífico y en el Atlántico, aunque esta información no fue posible obtenerla.<sup>30</sup>

#### **b. Transporte mayorista de carga refrigerada y/o congelada**

*A RM for frozen goods could be defined as transport of perishable goods under refrigeration. Such transport could be in the form of closed refrigerated boxes either hauled by a truck or integrated to its chassis and also through refrigerated containers.*

---

<sup>29/</sup> Ver Sección sobre los Tratados de Libre Comercio en este documento.

<sup>30/</sup> Esta información se solicitó a la Dirección General de la Renta de Aduanas, pero no fue proporcionada.

78. El servicio se definiría como el de transporte de bienes perecederos refrigerados. El equipo que se utiliza consiste en cajas o módulos refrigerados transportados por cabezales o bien integradas en el chasis y también mediante contenedores refrigerados. Se considera que es un MR, ya que no tiene sustitución cercana. Los principales productos que requieren refrigeración son la carne en canal, leche, productos lácteos y algunos medicamentos que sus propiedades requieren refrigeración. La empresa identificada en este mercado fue TI.

*The geographical dimension of the RM is national when volume and value of transported goods, make it profitable for any firm in the national market to be engaged in such transportation. If the value of the freight is lower markets delimitation will be regional.*

79. Se considera que un mercado geográfico es nacional para volúmenes elevados que requieran de transporte con cabezales y furgones o módulos cerrados refrigerados, cuando el valor y volumen de los productos hace rentable la participación de empresas a distancias variables entre sí y regionales para pequeña escala (vehículos con módulos integrados de menor capacidad para el transporte de productos de valor reducido). Cabe mencionar que de las entrevistas realizadas no se identifican participantes a nivel nacional y parece predominar la operación de empresas con equipo propio, como fue el caso de una de las empresas usuarias entrevistadas (identificada como ULA), dedicada al procesamiento de leche y productos derivados que posee su propio equipo refrigerado.

### c. Transporte de carga a granel sólido

*Relevant good market for bulk cargo includes cereal, cement, chemical products. In some cases these items may be transported in sacks, whereas in others may require more specialized bulk pipes.*

80. El mercado relevante del bien se define como transporte de carga a granel, que requiere de un equipo que va desde camiones con los módulos o cajas abiertos integrados hasta pipas graneleras. En el caso de algunos productos a granel como cereales, productos químicos y cemento, puede presentarse una mayor sustitución entre tipos de vehículos, ya que la carga a granel puede ser transportada en sacos en plataformas o transporte convencional o bien en pipas de cemento y graneleras y otras especializadas para productos químicos.

*Geographical dimension of the RM is national when volume and value of transported goods make it profitable for any firm in the national market to be engaged in such transportation. If the value of the freight is lower markets delimitation will be regional.*

81. El mercado geográfico podría ser regional para carga a pequeña escala, o bien nacional para volúmenes elevados que permitan descontar los costos fijos y de retorno de las unidades a sus bases en cualquier punto del país donde se encuentren. Las empresas identificadas en este mercado son TCN y TV.

**d. Transporte terrestre mayorista de Fuel Oil**

*Fuel Oil transportation is a RM since it is a dangerous material that requires special transport equipment. This is so since the country does not have a tube system. Geographical market is national because there is a single refinery in the country and because Fuel Oil value make it profitable for any firm to transport it to any part of the country.*

82. Se considera que el transporte de Fuel Oil es un MR, ya que por ser un material peligroso requiere de equipo especial. Lo anterior, debido a que el país no cuenta con un sistema de ductos por el que se transporte este producto. La dimensión geográfica se considera nacional, pues hay una sola fuente de abasto que son los depósitos de la refinería RASA para todo el país y el valor del producto hace rentable la movilización del mismo a cualquier distancia. Las empresas identificadas son las siguientes: TC, TCN y TL.

**e. Transporte mayorista de Gas LP**

*RM here is defined as LP gas transportation. Wholesale market is carried out by high capacity pipes that collect gas from ports to the cities. Retail transportation to industry and households within a city is not considered part of the relevant market. Due to the high value of cargo, geographical market is national.*

83. Este servicio se define como el transporte de gas licuado para consumo doméstico en volúmenes mayoristas. El mercado mayorista consiste en el transporte del gas en pipas de elevada capacidad hacia los centros de distribución en las ciudades. El servicio al menudeo no se considera de carga y es realizado por pipas distribuidoras o en envases individuales, a hogares e industrias. La dimensión geográfica del mercado es nacional, ya que el gas se obtiene en un solo punto que son los depósitos de RASA y de ahí se distribuye a todo el país a depósitos mayoristas de grandes volúmenes para ser distribuido posteriormente a hogares y empresas en vehículos de menor capacidad. La principal empresa identificada fue TCN.



**f. Transporte de carga y maquinaria pesada mediante rastras y plataformas**

*Due to the difficulties to mobilize heavy machinery, it is considered a RM. The geographical market is also national due to the high value of the service.*

84. En este caso, se encuentra el transporte mediante cabezales y plataformas de barras y láminas de acero, maquinaria pesada, entre otros. Se considera un MR por la dificultad para llevar a cabo la carga que no se encuentra en otras mercancías. Para volúmenes elevados de carga y en bienes con alta densidad económica, la dimensión geográfica es nacional pues cualquier empresa transportista con el equipo necesario podrá ofrecer el servicio en cualquier localización.

**g. Transporte mayorista de automóviles nuevos**

*Transportation of new imported cars through specialized vehicles (tacuazinas) is a relevant market, since no other source of transport could be used under the same profitability and safety conditions. The use of drivers does not offer an option due to the bad shape of roads. Geographical dimension is national, since value of transported cars is high and will be profitable for any firm in the national market to compete for the market.*

85. Otro MR es el de las rastras, denominadas tacuazinas, para el transporte de automóviles. En este caso, las características del equipo indican que no tiene sustitución de transporte, ya que ningún otro medio podría movilizar los autos en las mismas condiciones de rentabilidad y seguridad. Sólo si se considera la opción de rodar los vehículos como sustitutivo<sup>31</sup>. Sin embargo, para determinado tipo de vehículos de elevado valor esta no es una opción, en particular para automóviles europeos que llegan al puerto de Santo Tomás de Castilla en Guatemala. En otros casos, dada la mala condición de las carreteras, el rodamiento de vehículos nuevos tiene importantes limitaciones. La dimensión geográfica es nacional ya que por el valor de la carga transportada cualquier empresa nacional puede acceder al mercado, pues se considera que las rutas serán rentables desde cualquier punto del país hacia los puertos en los que se importan los vehículos y de ahí al lugar de destino en El Salvador. La empresa de transporte entrevistada fue TCN.

---

31/ Sin embargo, estos casos son más bien la excepción o aplican a mercados muy específicos. En el caso de una de las importadoras de vehículos consultadas (UD), el rodamiento de vehículos era su mejor opción dada la cercanía relativa del Puerto de Llegada hasta sus instalaciones de venta y a experiencias negativas experimentadas con el transporte en tacuazinas. También los vehículos de mayor tamaño, como es el caso de los autobuses, son rodados desde los puertos en los casos entrevistados.

## **h. Transporte de caña de azúcar**

*Sugar cane transport in the sugar production period (zafra) is a RM, since special transport equipment operating through single or double hauling trucks, is needed. Geographical dimension is national, because it is profitable for any transport firm to mobilize sugar cane to any location in the country during the zafra.*

86. El transporte de caña de azúcar a los ingenios durante la temporada de zafra<sup>32</sup>, se considera un MR ya que para hacerlo de manera rentable se requiere de equipo especial, en este caso camiones con una o doble rastra<sup>33</sup>. La dimensión geográfica es nacional ya que los volúmenes en la temporada de la cosecha asociados hacen factible que cualquier empresa transportista del país con el equipo necesario, pueda celebrar contratos con cualquier ingenio para levantar la cosecha en la época de zafra. La principal empresa entrevistada fue TC.

## **2.2. Sustitución de la demanda**

*In order to define RM in terms of goods, a consideration of substitution between different surface freight transport by users is necessary; in other words, the possibilities of demand substitution among transport services is required, since closer substitutes will constitute the RM.*

87. Para la delimitar los MR es necesario considerar las posibilidades de sustitución por otros servicios de transporte que pueden hacer los usuarios, o sea el grado de sustitución de la demanda, ya que todos los servicios que son sustitutos cercanos forman parte del MR.

*Demand substitution possibilities in the identified RM, were made considering information from interviewed users and by analyzing the main features of the RM directly. Interviews allowed information of important products such as coffee, sugar and processed food for poultry.*

88. Las posibilidades de sustitución de la demanda en los MR identificados, se realizó considerando la información proporcionada en las entrevistas y de acuerdo a las propias características de los servicios, que permiten identificar posibilidades de sustitución de una manera directa. La información vertida en las entrevistas permitió conocer las

---

32/ La temporada de producción del azúcar, denominada zafra, dura aproximadamente unos cinco meses cada año (noviembre - finales de marzo).

33/ En el caso de los vehículos de doble rastra, el acceso a este mercado requiere que los transportistas tramiten sus permisos ante el VMT.

modalidades de transporte de diversos productos, lo cual es una aproximación para determinar las posibilidades de sustitución. En este aspecto, se tuvo información en más detalle para los productos mas importantes como son el café, azúcar y alimentos concentrados para aves.

### MR de transporte de contenedores

*Container cargo system aims to preserve integrity and reduce costs of maneuvers when loading and unloading ship. Thus, the substitution on the demand side will depend on the economic density and the characteristics of the product. Demand substitution between shipments in bulk or by container requires a case by case approach. In the following paragraphs three examples are provided to show factors that affect demand substitution*

89. El servicio de contenedores tiene como principales objetivos preservar la integridad de la mercancía transportada y reducir los costos de carga y descarga en los puertos, o en unidades industriales que así lo requieran. En este aspecto, la sustitución por el lado de la demanda dependerá de la densidad económica del producto, de que se trate de tal manera que su valor amerite el flete del contenedor y de las características físicas del producto. El análisis de sustitución entre el envío de las mercancías por contenedor o a granel requiere realizarse caso por caso. En los párrafos siguientes se tratan tres casos con fines ilustrativos.

### MR de Transporte de carga a granel sólido

Se ilustra la sustitución de la demanda para tres productos que fueron investigados en las entrevistas, que fueron el café, el azúcar y los alimentos concentrados para aves.

#### Café

*From interviews to coffee exporters was known that coffee is exported in containers either in bulk or sacks. Therefore, information shows that there are no close substitutes to containers, because importers prefer to utilize them and firms that supply the market will be narrowed to those that offer the container transportation.*

90. En entrevista a empresas exportadoras de café (UJES, UCOX, UUN Y UUC) se conoció que este producto se exporta en sacos o a granel y se envía en contenedores a los compradores. El envío en sacos o a granel es a petición del cliente pero siempre va en contenedores. En este aspecto, no hay sustitución por el lado de la demanda para el transporte de este producto al puerto, ya que por las preferencias de los importadores se utilizan contenedores hasta el país importador, por lo que las empresas que atenderán esta demanda son aquellas que tienen los cabezales para movilizar contenedores únicamente.

### **Azúcar**

*Regarding sugar exports, 98 per cent is exported in bulk and the rest in containers. Although an analysis of demand substitution when prices change is recommended, the observed contrast is very important, so that substitution between containers and bulk haulage is very low and both systems are not in narrow competition.*

91. En lo que se refiere a la exportación de azúcar, en entrevista a la Asociación Azucarera, se señaló que el 98 por ciento de la exportación se realiza a granel y solamente un dos por ciento en sacos en contenedores. Aunque sería necesario analizar las reacciones de los usuarios ante cambios en los precios, la diferencia entre el envío a granel y el envío en sacos es muy elevada, por lo que se considera que el grado de sustitución entre ambos es muy bajo y que el envío en contenedores no es un sustituto cercano del envío a granel.

### **Concentrados para aves**

*In the interview to a firm engaged in producing poultry food (USU), it was mentioned its product is provided to customers in two ways: a) sale at the factory gate when the customer pays for transport and b) poultry food is transported to the farms through a pipe that pumps it to silos. It is considered that both transport systems are not close substitutes since are utilized for different type of poultry farms. In the case of pipe transportation, the farms that require such systems are those that keep the concentrates in silos and require the product to be pumped. In the case of smaller or less mechanized farms, conventional transport will be required just to transport the poultry food either in sacks or in bulk, to conventional warehouses.*

En entrevista realizada a la firma USU, productora de concentrados para aves, se señaló que sus productos tienen dos direcciones: a) venta puesta en fábrica; en este caso, el cliente contrata su transporte; b) venta a su propia granja mediante una pipa granelera. En este caso, se considera que los dos sistemas de transporte se relacionan con el tipo de granja y por lo tanto no son sustitutos cercanos. En el caso de granjas avícolas grandes que tienen silos, se considera que no habrá sustitución en la demanda, ya que el sistema de almacenaje requiere del transporte mediante pipas que bombean el alimento para ser almacenado, por lo que no es posible cargar el alimento al silo de un transporte convencional. Para el caso de las granjas pequeñas, el alimento se recogerá en planta, ya sea en transporte propio o mediante un flete pagado. En este caso, el tamaño de las granjas es menor o no tiene la tecnificación de almacenamiento en silos y no requieren de una pipa para recibir el producto. Se estima entonces, que no habría sustitución entre las dos alternativas de transporte de concentrados.

*Former examples show that demand substitution of bulk transportation depends on specific features of the product, its economic density and utilization and storage among other factors. Although the surface transportation of coffee, sugar and poultry food reveal low substitution, surely other products may present a higher degree of substitution between different transport systems. Therefore, each case requires to be analyzed separately.*

92. Como se ilustra en los ejemplos anteriores, las modalidades de transporte terrestre a granel dependen de las características específicas del producto, de su densidad económica y de sus condiciones de utilización y almacenamiento. Aunque los ejemplos anteriores indican tres casos en los que no se observa un grado de sustitución significativo entre distintos medios de transporte terrestre, seguramente existen otros productos con una mayor sustitución de la demanda, por lo que será necesario estudiar los casos específicos de que se trate.

#### **MR de transporte de caña de azúcar**

*According to interviews (Sugar Association and sugar refinery, UIA), contracting specialized truck services for cane (rastras), benefits the sugarcane installations, since it provides a better service in terms of punctuality for reception, arrival times and price than those provided by individual cane producers. Thus, considering that railroad service is absent and the greater efficiency that sugarcane trucks provide, there is no convenient substitution for them.*



93. En el caso del azúcar de caña, de entrevistas realizadas (Asociación Azucarera<sup>34</sup> y al ingenio UIA), la razón de la contratación de los vehículos especializados para el transporte de la caña (rastras) por parte de los ingenios es de eficiencia, en términos de precisión en la recepción, horas de llegada y mejor precio que si cada productor transportara personalmente el servicio desde los centros de producción a los ingenios. Por lo tanto, ante la ausencia de ferrocarril y el riesgo de ineficiencia en tiempos de recepción que se derivaría de que cada productor entregara producto, se considera que no habría sustitución conveniente del servicio que ofrecen esos vehículos.

#### **MR de transporte mayorista de gas LP**

*Due to safety requirements of LP gas transport and due to the lack of ducts for gas transport in the Salvadoran territory, it is considered that there are no substitutes to high capacity pipes. Therefore, the only alternative gas LP importers have, to demand services to gas LP transport firms, is to buy its own equipment.*

94. Se considera que por lo delicado del transporte de este producto y por la ausencia de un sistema nacional de ductos, el único sistema de suministro es a través de pipas de elevada capacidad, por lo que los importadores de gas LP podrían quedar cautivos de los transportistas, a menos que adquieran su propio transporte especializado de pipas y cisternas.

#### **Mercado relevante de Fuel Oil**

*Due to the hazardous nature of Fuel Oil and to the lack of ducts in the Salvadoran territory, it is considered that there are no substitutes to transport services offered by specialized pipes that provide the transport service.*

95. Por la naturaleza de material peligroso de este producto y por la ausencia de ductos a nivel nacional, se considera que no hay posibilidades de sustitución por el lado de la demanda, ya que deben ser transportistas especializados los que realicen el transporte de este producto.

---

34/ La Asociación agrupa a los ocho ingenios de azúcar del país.



### MR de transporte de carga pesada mediante rastras y plataformas

*For heavy machinery, it is considered that there is no substitution on the demand side, because, as does not operate any rail system, this type of machinery can only be moved by companies with specialized platforms.*

96. Para maquinaria de mayor dimensión, se considera que no hay sustitución por el lado de la demanda, ya que en ausencia de ferrocarril, este tipo de maquinaria pesada solamente podrá ser transportada por empresas con plataformas especializadas.

### MR de transporte mayorista de automóviles nuevos

*New cars arrive to the country through Acajutla Port in the Pacific coast or to STC en Guatemala in the Atlantic coast. Due to the importance of delivering the cars to the importers site in the best conditions, it is considered that driving them is a less preferred option than using the specialized vehicles, (tacuazinas). Therefore, in the absence of a railroad system, and due to the inefficiency associated to the use of inappropriate transport vehicles, it is believed that there is no substitution on the demand side.*

97. Los automóviles ingresan al país por el puerto de Acajutla o por Santo Tomas de Castilla (STC) en Guatemala. Debido a la importancia de que lleguen a los distribuidores en óptimas condiciones, se considera que la opción de rodar los vehículos es inferior al transporte por rastras, por lo que en ausencia del ferrocarril y por la ineficiencia asociada a que sean transportados por vehículos no apropiados para ello, se considera que no hay sustitución por el lado de la demanda de las tacuazinas.

### MR de transporte mayoristas de carga refrigerada y/o congelada

*Substitution of specialized transport with refrigerated system will depend on the type of product and distance. For low economic density products transported in bulk, such as fish carried to short distances, it is possible to use ice to keep the product cold enough to reach its destiny. In other cases, vaccines for example, it is vital to keep standard temperatures so there is no substitution to specialized refrigerated transport. In the same line will be those products that need to maintain integrity, such as dairy products.*

98. La sustitución de transporte especializado con sistemas de congelación y refrigeración depende del tipo de producto de que se trate y de la distancia a la que vaya a ser transportado. Para productos transportados a granel, como pescado, en distancias cortas, es posible utilizar hielo para mantener frío el producto hasta llegar a su destino. En otros casos, como por ejemplo vacunas, o carne en canal, se considera que es mas riguroso el mantenimiento de la refrigeración de acuerdo a determinados estándares, por lo que no habrá sustitución al servicio del transporte refrigerado especializado.

### **2.3. Sustitución por el lado de la oferta**

*On the supply side, in all RM identified, users can buy transport equipment preventing in this way abusive conducts by dominant firms. However, in the short run such possibility may be limited, and abusive vertical conduct may not be prevented.*

99. Finalmente, por el lado de la oferta, en todos los MR investigados es factible que algunos usuarios con escalas de operación suficientes adquieran su propio equipo, aunque éste es un efecto de mediano plazo que no podría impedir la realización de alguna práctica relativa por parte de una empresa con posición dominante en el corto plazo, pero si tendría un carácter preventivo de prácticas de abuso de posición dominante de mediano plazo.

### **2.4. Barreras a la entrada en mercados especializados**

*Firms that mobilize dangerous materials require trained personal and also a sufficient number of transport units to assure service continuity.*

100. Para servicios a empresas especializadas que requieran seguridad como es el caso del transporte de Fuel Oil y gas, se debe contar con personal capacitado y suficientes unidades de transporte para poder asegurar la continuidad del servicio. En este caso, un transportista individual no va a poder competir en servicios que requieran una flota.

*Sunk costs are not important as elements for barriers to entry in surface transportation mainly because low publicity investments or training programs expenses in most transport activities.*

101. Otro de los aspectos relevantes para determinar barreras a la entrada es la existencia de costos hundidos o irrecuperables. En el caso del transporte terrestre de carga, al no ser una actividad que requiera elevadas inversiones en publicidad o capacitación del personal o bien de instalaciones que no se pueden reutilizar en otras actividades, se considera que la mayor parte de los costos se asocian al equipo de transporte, el cual tiene un valor de recuperación en el mercado que se afecta solamente por la depreciación. En este aspecto, se considera que no existen costos hundidos significativos que llegaran a constituir barreras a la entrada.

*Equipment costs for transport firms of LP gas and Fuel Oil may be an important barrier to entry. An estimated cost for a large LP gas pipe is of US\$ 200,000. Exclusivity contracts between larger may constitute barriers to entry in the short run.*

102. Por lo anterior, se considera que los servicios a empresas petroleras o de gas tienen barreras en lo que se refiere al costo del equipo y a un número mínimo de unidades para garantizar el servicio. Por otra parte, el equipo para cargar estas mercancías también tiene un costo elevado. En particular, de acuerdo con la información proporcionada en las entrevistas, una pipa de la mayor capacidad para transportar gas se estima en US\$200,000. Adicionalmente, la existencia de contratos exclusivos que caracterizan a estos mercados también constituyen barreras a la entrada de tipo legal, aunque solamente en el corto plazo en tanto se cumplen los términos de los mismos. Asimismo, no se identifican costos hundidos de publicidad o capacitación significativos que pudieran prevenir la entrada. Finalmente, la posibilidad de adquirir equipo de transporte por parte de los usuarios limita el poder de mercado de las empresas transportistas. Se considera que lo anterior indica que las barreras económicas y regulatorias a la entrada no serían significativas.

## 2.5. Conclusiones

*Technical features of surface transportation constitute the main aspect to define relevant markets in El Salvador. Other alternatives such as railroads do not constitute an alternative because that system does not operate in the country any longer. On the other hand, for large volumes to be transported in platforms by loading trucks, the geographical dimension of relevant markets is national.*

103. Dada la pequeñez geográfica del país, la principal característica de los MR de carga terrestre se refiere a las características técnicas del servicio en sus diversas especializaciones en las que, dada la suspensión del uso del transporte ferroviario, no se identifican sustitutos cercanos al del transporte terrestre en términos generales. Por otra parte, como se indicó en la sección anterior referida la sustitución de la demanda,

cada MR de carga terrestre tendrá una situación específica en cuanto a lo sustitución de diversas modalidades de transporte terrestre. En lo que se refiere a la dimensión geográfica de los MR, para volúmenes que ameriten el uso de equipos de carga de alto volumen normalmente transportados mediante cabezales y sus remolques y que sean transportados entre las ciudades y puertos más importantes del país, se considera que el mercado es nacional, ya que cualquier empresa puede competir pues el costo de traslado del vehículo de carga al punto de carga es bajo en relación al flete que se cobraría. En los casos de carga de menor volumen y valor que requieran transportes pequeños se considera que los MR son regionales, ya que solamente las empresas de transporte terrestre de la región podrán ofrecer el servicio de manera rentable, porque el traslado de vehículos de zonas alejadas no sería costeable en términos del valor del flete. Asimismo, salvo en casos limitados como el de la caña de azúcar, en la que se requieren permisos, la regulación no impone limitaciones de acceso al MR.

## 2.6. Aspectos de Política

*An important policy issue to be considered to reduce anticompetitive practices incidence is to develop a more flexible supply, particularly by increasing access to credit.*

104. Uno de los aspectos importantes que contribuyen a reducir la incidencia de prácticas anticompetitivas es el desarrollo de una oferta más flexible. En este aspecto se considera que para ampliar los mercados relevantes de transporte y por lo tanto limitar posibles abusos de poder de mercado, es necesario el establecimiento de políticas de oferta orientadas a aumentar las opciones a los usuarios. Es particularmente relevante que se facilite el acceso al crédito a empresas transportistas para que se disponga de una oferta flexible que responda de manera oportuna a incentivos de mercado para disminuir el poder de mercado y también para facilitar el desarrollo de bienes sustitutos cercanos.

*Other way to increase the supply of substitutes for surface cargo is by modernizing the railroad system, particularly for exports and imports of low density goods mobilized in bulk. Development of a cargo railroad system will increase competition with surface road transport and would exert pressure for lower prices.*

105. Otro aspecto importante para aumentar la oferta de bienes sustitutos en distintos MR, se relaciona con el desarrollo del ferrocarril para disponer de una fuente adicional de oferta particularmente bienes de baja densidad económica y productos a granel. En la medida en que este servicio pueda desarrollarse habrá mas opciones para los usuarios y en condiciones de mayor competencia, los precios tenderán a disminuir.



### CAPÍTULO III. Medición de las cuotas del mercado

#### 3.1. Identificación y clasificación de empresas por sector

*Regulations for surface cargo transport do not consider a government body for the registration of vehicles. Custom service registers about 1,400 firms. However, this statistics includes only international firms that mobilize cargo through Central American countries: it does not consider the total of transport firms in the country and its vehicles.*

106. De la investigación realizada, se observó que no existe una instancia dentro del marco normativo aplicado al sector transporte terrestre de carga, en la cual se registren las empresas de ese sector. No obstante lo anterior, como parte de la armonización creciente entre las aduanas a nivel centroamericano, existe un registro de las empresas en las aduanas de cada país. Las empresas registradas, llamadas internacionales, pueden movilizar carga a nivel de la región<sup>35</sup>. Según ese registro, existen unas 1,400 empresas registradas; sin embargo, dicha cifra no incluye la totalidad de las empresas dedicadas al transporte terrestre de carga que existen en el país, ni tampoco la totalidad de los vehículos que las empresas poseen.

*Surface Road Cargo Firms Association (ASETCA) reports a total of 1,800 firms and between 22 and 40 thousand cargo vehicles, according to two different sources of information. According to the freight vehicle inventory sources differ from 22,000 or 40,000.*

107. Por su parte, la Asociación de Transportistas Terrestres de Carga (ASETCA)<sup>36</sup>, que es la gremial más representativa<sup>37</sup>, reporta una membresía de 1,800 transportistas. En relación al inventario de vehículos, las fuentes consultadas estiman que existen unos 22 mil o 40 mil<sup>38</sup> vehículos de carga de todos tamaños.

*In order to obtain more precise information regarding total number of transport firms and equipment, several applications were posed to different private and government instances although no positive results were obtained. To fill this gap the research works on this topic centered on interviews to surface cargo transport users and surface cargo firms' managers.*

35/ En el caso de México, las pesas y medidas son diferentes y lo que procede en el caso de mercancía que se dirige para ese país es el intercambio de remolques o trasiego de la carga. (Entrevista con funcionario de ASETCA).

36/ Existen en el país, tres gremiales de transporte terrestre de carga: Asociación Cooperativa de Transportistas de terrestres de carga (ACOSSETCA), ASTIC y ASETCA; esta última es la más representativa, por el número de afiliados; a su vez está afiliada a nivel regional a la Federación Centroamericana de Transporte terrestre (FECATRANS).

37/ El requisito para pertenecer a la gremial es contar con un vehículo. La mayor parte de los agremiados están registrados como internacionales en Aduanas (Entrevista a funcionario de la gremial).

38/ Entrevista con funcionario del VMT.

108. Para los fines de la investigación, se procuró contar con información más precisa, solicitándola a las instancias institucionales pertinentes, sin embargo, no fue posible obtenerla.<sup>39</sup> Por lo anterior, este informe descansa en gran medida en investigación de campo realizada mediante entrevistas a instituciones gubernamentales relevantes al tema, así como entrevistas a empresarios proveedores del servicio de transporte y empresas usuarias.

*In initial interviews, a total of 32 were carried out; 13 to transport firms and 19 to firms that utilise the service and also to private transport associations. Additional interviews were made afterwards.*

109. En relación a empresas, se realizaron 32 entrevistas iniciales: 13 de ellas a proveedoras de transporte, en las que se incluyeron empresas del sector marítimo, en razón de que el mayor porcentaje del comercio internacional en El Salvador es por vía marítima, para luego ser transportado por vía terrestre<sup>40</sup>. Se incluyó además, una agencia de carga y una gremial de transporte. Otras 19 entrevistas se realizaron con empresas usuarias de transporte, entre las que se incluyó a cuatro gremiales de la empresa privada. En una segunda instancia, se realizaron 10 entrevistas adicionales a fin de profundizar los hallazgos iniciales (Ver Anexo 1). A continuación, se presenta información sobre las estimaciones de cuotas de mercado a partir de las entrevistas realizadas.

*Since surface transport is closely related to exports and imports, knowledge of sea transport market size is necessary.*

110. El transporte terrestre está vinculado en gran medida con la carga que se moviliza del y hacia el exterior por medio de transporte marítimo. Por ello, es necesario conocer la dimensión del mercado de carga que abastecen las empresas navieras y la participación de las empresas de transporte terrestre en este mercado.

### **Líneas navieras**

*In El Salvador operate various cargo sea lines which were identified through interviews. Names are presented in table 12.*

111. En el país funcionan diversas líneas navieras, la mayoría de las cuales opera mediante representantes; las empresas que se lograron identificar según entrevistas, se presentan en el cuadro 12.<sup>41</sup>

39/ Solicitudes de directorios y listado de empresas según especialidad se canalizaron a ASETCA y a la Dirección de Renta de Aduanas, a través del Ministerio de Economía.

40/ Como se mencionó antes, el ferrocarril dejó de operar en el país en el año 2002 (Ver CEPA (2002), Anuario Estadístico del Sistema Ferroviario).

41/ Existen otras líneas navieras que operan con representantes, incluyendo los llamados barcos Charters.

Cuadro 12

Principales Líneas Navieras		
	Forma de operación	
	Directamente	Con representante
MAERSK Sealand	X	
CROWLEY	X	
SEABOARD Marine		X
MARUBA		X
DOLE		X
CGM		X
CHIQUITA		X
HAPAG LLOYD		X
APL		X
Ned Lloyd		X
Hamburgo		X

Fuente: Elaborado con base en entrevistas realizadas.

### Agencias de carga

*According to interviews carried out, it was established that around 50 firms operate as cargo agencies organized around the ASAC (Salvadoran Cargo Agencies Association).*

112. De las entrevistas, se determinó que existen alrededor de 50 empresas que operan como agencias de carga y están agremiadas en su mayor parte en la Asociación Salvadoreña de Agencias de Carga (ASAC), siendo la mayoría de ellas nacionales.

### Empresas de transporte terrestre

*There are around 1,800 firms of road transport in El Salvador and most of them are small firms with two or three trucks. Larger firms that own more than 10 trucks are related to sea transport through verbal or written contracts. On the other hand, smaller firms appear to be more oriented to the internal market.*



113. Como se mencionó antes, existen en el país alrededor de 1,800 empresas de transporte terrestre<sup>42</sup>, la mayoría de ellas son empresas pequeñas con 2-3 cabezales o camiones, o bien unidades unipersonales con un camión o un cabezal. Se pudo determinar que por lo general, las empresas más grandes están relacionadas con el transporte marítimo, a través de contratos verbales o escritos de movilización de carga y tienen equipos superiores a los 10 cabezales. Las empresas más pequeñas, en términos generales, parecen estar más orientadas al mercado interno y a la movilización de los productos tradicionales de exportación, al menos en alguno de los segmentos de la cadena. Este es el caso del azúcar, cuyo caso estuvo comprendido dentro de las entrevistas.

*Interviews brought information regarding market shares considering number of firms in terms of containers mobilized and in terms of number of vehicles since information on sales was not provided.*

114. Las entrevistas permitieron conocer cuales eran las empresas de mayor importancia, para lo cual se consideraron distintos indicadores de acuerdo con la información disponible, en algunos casos por su participación en términos de carga movilizada (medida en contenedores movilizados, por ejemplo), en otros casos, por la cantidad de vehículos de transporte, esencialmente cabezales y rastras que los entrevistados dieron a conocer durante las entrevistas, ya que no se proporcionó información sobre las ventas, y en otros casos por referencia. A continuación, se describen las participaciones de las empresas tanto en equipo como en carga movilizada de distintos tipos:

### **3.2. Estimación de la distribución de equipo de transporte de las empresas de transporte terrestre identificadas como mas importantes**

*Due to limits on information, market shares analysis does not separate firms according to its specialization. Information gathered from interviews is presented in table 12. Although only seven firms were interviewed, they are representative in terms of its size. Information on equipment of those firms is provided in table 13.*

115. Aunque no fue posible en el informe clasificar a las empresas en términos de su especialización y tipo de transporte, debido a las limitaciones previamente mencionadas, la información se presenta en un cuadro general en donde se sintetiza la información que se logró reunir a partir de entrevistas. Es importante mencionar que las empresas de transporte terrestre entrevistadas fueron siete y aunque ellas son sólo una pequeña proporción del total de vehículos de transporte de carga, según las

---

42/ Este dato corresponde a las empresas afiliadas a ASETCA.

entrevistas forman parte del grupo más representativo como empresas comerciales distintas a las empresas con una o dos unidades. La información sobre las empresas se presenta en el cuadro 13.

**Cuadro 13**  
**Vehículos de las principales Empresas de Transporte terrestre**

Empresas	Vehículos de transporte					Equipo Total
	Cabezales	Rastras	Furgones	Pipas	Total vehículos distintos a cabezales	
TCN	70	Nd	Nd	Nd	Más de 100 a)	170
TV	100	Nd	Nd	Nd	250 b)	350
TI	80	104	Nd	Nd	Nd	184
TB	60	60	60	Nd	Nd	180
TC	32	12	3	48 c)	16 d)	111
TM	38	Nd	0	Nd	88 e)	126
TS f)	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd
BIT (NMS).	40	Nd	Nd	Nd	Nd	40

Fuente: Elaborado con base en entrevistas realizadas.

- a) plataformas, rastras y remolques
- b) rastras, pipas y Low Boys.
- c) Pipas con sus ejes y plataformas
- d) Tanques cisterna (cabinas más pipa juntos).
- e) rastras y plataformas
- f) En este caso, no fue posible obtener directamente la información sobre equipo; sin embargo, se incluye por su importancia en la movilización de contenedores.

*From the seven most important firms interviewed, the largest are TV, TI, TCN and TB amounting 310 trucks from a total of 420, having an estimated share of 73.8 percent. If total equipment is considered these four firms have 884 units of a total for 1,161 and an estimated share of 76.1 percent.*

116. De ese grupo de empresas, se distinguen las identificadas como TV, TI, TCN y TB, con 310 cabezales de un total de 420, con un 73.8% de participación y considerando el equipo total (cabezales y remolques) estas cuatro empresas tienen 884 unidades de un total de 1,161, que representan el 76.1%. Cabe mencionar que estas participaciones se refieren solamente al grupo de empresas más importantes y no son las participaciones en el mercado total. Del análisis de la participación de estas empresas no se identifica por sí mismo que alguna de ellas tenga una posición

dominante en el mercado, aunque en la medida en que se analicen mercados relevantes específicos en términos de los productos y la localización geográfica será necesario evaluar la posición de dominio correspondiente. En los casos estudiados en el capítulo 4, se analizan conductas específicas en las que se analiza si se llevan a cabo conductas de abuso de posición dominante.

### **Mecanismos de contratación entre empresas navieras y empresas de transporte terrestre**

*Contracts between shipping companies and surface transport firms are established yearly and subject to renewal where the maritime transport companies compromise to accept a given number of surface transport trips every year whereas the surface transport firm assures a given number of transport units. Commercial relationships between surface transport and sea transport firm is shown in table below.*

117. Fue posible mediante las entrevistas realizadas, reunir información sobre las empresas vinculadas a las navieras y la forma de esa relación. En dos de las navieras existen contratos escritos de un año de duración prorrogable; en dichos contratos la línea naviera se compromete a un determinado número de viajes (NCL) o bien un viaje a la semana por cabezal (NMS), mientras que la empresa de transporte se compromete a poner a su disponibilidad un determinado número de cabezales. En otra de las navieras (NSM), no existe un contrato escrito y prevalece más bien una relación de trabajo de tradición y confianza, al haber operado por más de 20 años. El cuadro 14 muestra esas relaciones.

Cuadro 14

Empresas de transporte terrestre	Relación de Líneas Navieras y Empresas de Transporte Terrestre											
	Líneas navieras											
	NMS a)	NCL b)	NSM	Chiquita	APL	CP Ships	Japan Lloyd	CGM	Hapag Lloyd	NYK	Nedlloyd	Contimar
TV						X	X	X	X			
TI								X	X	X		
TB	X			X	X							
TC1	X											
TC 2	X											
TTC	X											
RUS			X									
TM										X	X	X
TTR		X										
TVE		X										
TJM		X										
TJH		X										
TCS		X										
TS c)												

Fuente: Elaborada con base en entrevistas realizadas.

a) NMS tiene contrato anual con cuatro empresas.

b) NCL tiene un pool de unas 43 empresas y contrato escrito con 10 de ellas por un año.

c) No se pudo obtener información sobre las navieras con las que está relacionada

### 3.3. Estimación de las participaciones de mercado de carga de maquila y contenedores que procede de las empresas navieras

Las participaciones en la compra de servicios de transporte de las navieras en los mercados de maquila y en el de contenedores fueron obtenidas a través de entrevistas en términos aproximados y en valores promedios.

### **a) Mercado de transporte de maquila**

*Information obtained from interviews shows that surface transport contracts between sea and surface transport companies for “Maquilas” are negotiated in the U.S. and take the form of Door to Door contracts.*

118. De las entrevistas a empresas usuarias y de transporte, se conoció que en el caso de la maquila, los contratos son negociados en su mayor parte en los Estados Unidos (tanto en el caso de la importación de materias primas como en la exportación del producto terminado) bajo la modalidad Puerta a Puerta (en más del 80% de los casos, según entrevistas). En tal sentido, la línea naviera y el transporte terrestre vienen definidos desde su contratación en los Estados Unidos. La forma como se moviliza el producto es mediante contenedores.

*Most of “maquila” is transported by sea cargo companies NMS and NCL that together have a market share of 80 percent approximately.*

119. En su mayor parte, esa importación y exportación se moviliza a través de pocas navieras; según las entrevistas, la mayor proporción de la carga la movilizan NMS y NCL (aproximadamente 40% cada una) mientras que el resto es transportado por otras líneas navieras (NSM, APL y otras).

### **b) Mercado de contenedores**

*Total containers mobilized to or from El Salvador include 15,600 containers mobilized by NCL, 9000 by NSM and NMS and 25,000 by NSM. At the same time through the Acajutla port a total 92,857 containers were mobilized in 2004. However, since information of other ports is not available and the share of Acajutla Port in total containers mobilized is unknown, was not possible to estimate market shares of those firms in total containers to or from El Salvador. This information is summarized in table 15.*

120. Aunque se dispone de información sobre los contenedores totales movilizados en promedio por año por NCL, que son 15,600 y NSM con 9000 y se tiene información del número de contenedores que se movilizan por el Puerto de Acajutla, que fue de 92,857 en 2004, no se cuenta con información de lo que se moviliza por los otros puertos, ni la proporción que representa la cifra del Puerto de Acajutla dentro del total, por lo que no fue posible en este estudio estimar la participación del total de contenedores con productos exportados e importados por El Salvador. Esta información se resume en el cuadro 15.



Cuadro 15

Carga promedio movilizada por navieras seleccionadas			
Contenedores/ año a)			
Naviera	Importación	Exportación	Total
NCL	8400	7200	15600
NSM	4800	4200	9000
NMS b)	Nd	Nd	25000
Contenedores según CEPA c)			92857

Fuente: Elaborado con base a entrevistas.

- a) La información básica fue proporcionada en términos de contenedores promedio por mes en unos casos y por año en otros, sin especificar tamaño del contenedor. Para fines comparativos se uniformó la información a contenedores por año.
- b) En este caso la carga movilizada fue proporcionada en FFE (Full Forty Equivalent). Es decir, los contenedores se expresan en un equivalente de 40 pies.
- c) El dato corresponde al año 2004 para el puerto de Acajutla únicamente y está expresado en TEUS (contenedores de 20 pies).

### 3.4. Conclusiones

*Market shares were not estimated due to lack of information for all companies. Of the group of the seven most important firms, the largest are TV, TI, TCN and TB amounting 310 trucks from a total of 420 having an estimated share of 73.8 percent. If total equipment is considered, these four firms have 884 units of a total for 1,161 and an estimated share of 76.1 percent.*

121. Para las empresas transportistas, no fue posible obtener cuotas precisas de mercado por limitaciones en la información sobre la totalidad de las empresas. Sin embargo, se estimaron indicadores de la cantidad de equipo que permiten identificar a las principales empresas. De las empresas identificadas, se distinguen TV, TI, TCN y TB con 310 cabezales de un total de 420, con un 73.8% de participación y considerando el equipo total (cabezales y remolques) estas cuatro empresas tienen 884 unidades de un total de 1,161, que representan el 76.1%. Por otra parte, para el mercado de contenedores no fue posible obtener la carga movilizada en importaciones y exportaciones de todos los puertos de los países cercanos a El Salvador, y no es posible determinar las participaciones de las empresas en el mercado de contenedores.

*Due to the lack of information about market shares for every firm, Herfindahl and dominance indexes were not estimated. On the other hand, information required to estimate Lerner indexes is not available in Economic Surveys.*

## Elementos a considerar en la medición de cuotas de mercado

*Competition Law in El Salvador states in article fraction c) of article 29th that in order to determine whether a given firm has a dominant position is important to consider market power of its competitors.*

122. La ley de competencia de El Salvador (LCES), establece en su artículo 29 que para determinar si un agente económico tiene una posición dominante en el mercado relevante se deberá considerar su participación en dicho mercado y la posibilidad de fijar precios unilateralmente sin que sus competidores puedan contrarrestar dicho poder (inciso a), la existencia y poder de sus competidores (inciso c), además de las barreras a la entrada (inciso b) y las posibilidades de acceso del agente económico y sus competidores a las fuentes de insumos.

*Therefore, it is important to consider market shares of the dominant firm and those of its competitors.*

123. En este aspecto se considera que para evaluar el poder de sus competidores señalado en el inciso c) del artículo 29, es necesario tomar en cuenta no solamente la participación de mercado del agente económico, sino además las cuotas de mercado de sus competidores, con el objeto de conocer mejor las condiciones de competencia en el mercado. La medida más utilizada para determinar la concentración en un mercado determinado es el Índice de Herfindahl Hirschman (HHI), que consiste en la suma de los cuadrados de las participaciones en el mercado de cada una de las empresas que lo conforman.

*Besides HH index, it is also necessary to estimate concentration ratios for the three and five largest firms.*

124. Se estima que además de conocer el índice HHI, se deben estimar cocientes de concentración de las tres empresas mayores (CR3) así como de las cinco empresas mayores (CR5), que ofrecen una visión mas precisa de la importancia de las grandes empresas en el mercado.

*It is important to complement the HHI index with measures that identify rivals market power.*

125. Por otra parte se considera importante complementar el índice de HHI con índices de concentración que consideren el poder de mercado en función del poder de los competidores. En particular, cuando se fusionan empresas y la empresa fusionada obtiene una dimensión similar a la de sus competidores disminuye el poder de mercado de éstos, pues ahora enfrentan a un competidor de su misma dimensión. Un índice de concentración para considerar el poder relativo de los competidores es el índice de dominancia desarrollado por García Alva<sup>43</sup>. Sin embargo por falta de información del total de las empresas en el mercado no fue posible estimar el índice de dominancia.

---

43/ La Comisión Federal de Competencia de México utiliza un índice denominado de dominancia para considerar los cambios en la posición dominante después de una concentración considerando el poder de sus competidores. Para una descripción del índice de dominancia véase García Alva, P. (1994). "Un Índice de Dominación para el Análisis de la estructura de los Mercados". El Trimestre Económico, 61(3) julio-septiembre. México y García Alva, P. (1998). "El índice de dominancia y el análisis de competencia de las líneas aéreas mexicanas" Gaceta de Competencia Económica, Año 1, número 1, Marzo Agosto. México. .

## CAPÍTULO IV. Identificación de posibles prácticas comerciales restrictivas

*Monopolistic practices can be classified in two types: agreements between competitors also named absolute practices and relative practices, consisting in conducts by a dominant firm that aims to unduly force out of the market another firm.*

126. Las prácticas monopólicas que pueden surgir en el sector transporte se clasifican en dos tipos principales, que son los acuerdos de precios entre competidores denominadas prácticas monopólicas absolutas, consideradas en el artículo 25 de la LCES y las prácticas monopólicas denominadas relativas o verticales de empresas con posición de dominio, que tienen por objeto desplazar por acciones anticompetitivas a una empresa que puede o no ser un competidor, consideradas en los artículos 26 y 30 de la LCES.<sup>44</sup>

*Absolute practices can take place between users of surface transport to establish a buying price or by transport firms that agrees to fix a sale price.*

127. Las prácticas monopólicas absolutas pueden darse a nivel de los compradores del servicio de transporte o usuarios, al acordar el precio de compra o la división del mercado o bien entre las propias empresas transportistas del servicio directamente, al acordar los precios de venta del servicio o la división del mercado.<sup>45</sup>

*Relative monopolistic practices can be established by sea transport companies. Examples include price predation, or tied contracts that may impose a firm with a dominant position.*

128. Las prácticas monopólicas relativas pueden orientarse por los compradores de servicios de transporte como las navieras u otras, que pudieran tener una posición dominante y que pudieran imponer la venta exclusiva de servicios de transporte que tendría como efecto limitar o impedir el acceso de competidores a medios de transporte terrestre (artículo 26, inciso b), o bien por las empresas de transporte terrestre que tuvieran una posición dominante que pudieran incurrir en prácticas monopólicas relativas, al ofrecer sus servicios bajo modalidades que tengan como efecto desplazar del mercado a sus competidores, ya sea mediante la imposición de ventas condicionadas a que el comprador adquiriera otros servicios de transporte de su empresa o de sus asociados, normalmente ofrecidos por terceros (Artículo 26 inciso a) de la LCES), o imponer la compra exclusiva con el objeto de que los clientes no adquieran servicios de transporte de sus competidores (artículo 26, inciso b). Por otra parte, también se pueden realizar las conductas de abuso de posición dominante consideradas en el artículo 30 de la LCES.<sup>46</sup>

44/ La ley de competencia de El Salvador, estará vigente a partir de enero de 2006.

45/ La conducta de los proveedores de insumos a las empresas transportistas, no se consideró durante las entrevistas ya que no son objeto del presente estudio.

46/ Para una descripción más detallada de estas conductas, véase el apartado sobre prácticas monopólicas relativas de este capítulo.



#### 4.1. Determinación de la existencia de convenios entre competidores

*Absolute practices are considered to be illegal per se in most competition laws, since almost always have a negative effect on efficiency and consumer welfare.*

129. Las practicas absolutas que consisten en convenios entre competidores para la fijación de precios y la división de mercados, son perseguidas en las legislaciones de competencia, porque las posibilidades de que no afecten el bienestar del consumidor son muy bajas. De esta manera, en algunas legislaciones se prohíben sin mayor investigación sobre su naturaleza.<sup>47</sup>

##### a) Empresas navieras

*Due to higher concentration in the sea cargo transport, price agreements may be easily established, whereas for surface transport firms, such agreement is harder to establish due to a larger number of participants in the market.*

130. En el caso de las empresas navieras hay una mayor concentración en el mercado como se observó en el capítulo anterior y los convenios de precios de compra del servicio se podrían implementar con mayor facilidad que cuando en el mercado hay más empresas, como es el caso de las empresas transportistas terrestres.

*Some transport firms pointed out that their tariffs have not increased although input prices have gone up. However, on interviews to those firms agreements between shipping firms to set surface transport prices were not found. A sea transport firm mentioned that there is a variation of 3 percent on rates paid to surface transport firms due to the conditions of the transport equipment.*

131. Algunas empresas de transporte terrestre (TV) señalan que las tarifas no suben aunque el costo de sus insumos aumentan. Sin embargo, no se identificó en las entrevistas a transportistas algún convenio por parte de las navieras para fijar tarifas. En las entrevistas a navieras, una de ellas (NMS) indicó que hay una variación del tres por ciento en las tarifas pagadas a transportistas y que ello es en función de algunas variables como el estado de las unidades y su antigüedad.

---

47/ Tal es el caso de la legislación mexicana y norteamericana (Véase el artículo 9 de la Ley Federal de Competencia Económica de México y la sección I de la Sherman Act de los Estados Unidos). En el argot de la política de competencia estas prácticas se prohíben per se, o sea, sin el análisis de sus posibles eficiencias.

*Interviews showed that sea cargo companies work with a pool of transport companies. In particular NSM is supplied by 25 transport firms with 120 tractors and NCL with 23 firms and 200 tractors and NMS establish contracts with independent firms through its subsidiary BIT and a lower number of transport services are contracted directly by NMS.*

132. En las entrevistas con las navieras celebradas inicialmente, se identifica que en varios casos éstas trabajan con un pool de transportistas, tal es el caso de NSM que cuenta con un grupo de unas 25 empresas y 120 cabezales y NCL que tiene un pool de 43 empresas y 200 cabezales. NMS por su parte, contrata una proporción importante de su transporte con empresas transportistas independientes a través de su filial BIT; mientras que un número más reducido son contratadas por ella directamente.

*Due to a large supply of surface transport firms and a concentrated buying power by larger sea cargo companies, it is considered that prices are quite low and there is no need for an agreement of sea transport companies. Concentration of buying power of sea cargo companies is supported by door to door services, which weaken the negotiation position of surface transport companies that could be stronger if they were able to negotiate contracts with importers or exporters.*

133. Lo anterior indica que la existencia de una oferta amplia de empresas transportistas hacia las navieras y la concentración del poder de compra de éstas es lo que seguramente contribuye a mantener bajos los precios, sin que sea necesario un acuerdo. Adicional a lo anterior, otro elemento que contribuye a mantener bajas las tarifas es el predominio de las contrataciones puerta a puerta<sup>48</sup>, que debilita la negociación de las empresas transportistas, al tener que negociar con las navieras en lugar de hacerlo con los exportadores o importadores individuales.

#### **b) Empresas petroleras**

*In the meetings regarding the first interviews round an oil transport firm mentioned that oil transport rate has not been under review in the last 3 years and that the firms sets the price that is established by the oil companies. Former comments might indicate an agreement between oil companies to fix the transport price that required further investigation.*

134. En una de las reuniones iniciales, se indicó que la tarifa para el transporte de Fuel Oil de una de las petroleras a través de uno de sus clientes, no ha sido revisada en tres años y que esta empresa “toma como referencia los precios de las petroleras”. Lo anterior puede ser un indicio de que esas empresas tienen un convenio para fijar tarifas por el transporte que requirió más investigación.

48/ De acuerdo con la información de las entrevistas, el 85 por ciento de la carga por contenedor se realiza puerta a puerta y en el caso de la maquila, la mayor parte se define Puerta a Puerta.

*To search the possibility of an agreement between oil companies to set up prices for surface transport of fuel an additional transport firm was interviewed (TMZ).*

135. Para determinar la existencia de algún convenio de precios para el transporte de Fuel Oil se procedió a entrevistar en una segunda ronda de reuniones a la empresa de transporte identificada en el informe como TMZ. Esta empresa tiene más de 30 años de operar en el negocio de transporte y actualmente se dedica a la especialidad de combustibles y trabaja con las petroleras identificadas como EP1 y EP2.

*TMZ has a three year contract and accounts for 20 percent of Fuel transport of an Oil firm (EP1). To serve the contract TMZ assigned 19 tractors and 19 oil pipes. It also has a three year contract with another Oil firm (EP2). To serve the contract 17 tractors accompanied by its pipe were assigned. Those transports have the oil company signal.*

136. El contrato con EP1 es por tres años renovable y actualmente es el único transportista externo que trabaja con la petrolera con un contrato exclusivo desde 2004; moviliza aproximadamente el 20% del combustible y el resto lo moviliza la petrolera con su equipo. Para el cumplimiento del contrato, la empresa ha asignado en forma exclusiva 19 cabezales y 19 tanques con su respectiva rastra, identificados con la inicial de la petrolera. Por su parte, la petrolera EP2 vendió su flota de transporte a la empresa entrevistada, y estableció un contrato por tres años. En este caso, TMZ es el transportista mayoritario. A este contrato están asignados 17 cabezales y 17 tanques con su pipa, identificados con la inicial de la petrolera.

*On both contracts, tariffs are paid per gallon and distance. Regarding the contract with EP1, tariffs have not been modified in the last five years and regarding the contract with EP2 tariffs were lowered 10 percent in 2004. Those facts indicate that tariffs are set up directly by oil companies. On the other hand, a third Oil Company (EP3) has appointed the transport firm offering the lower tariff.*

137. En ambos contratos las tarifas se pagan por galón transportado y distancia. En el caso de la petrolera EP1, el entrevistado mencionó que las tarifas no han sido modificadas en los últimos cinco años y en el caso de EP2, no habían tenido modificaciones desde el año 2001 pero fueron reducidas en un 10% en el 2004. Por otra parte, una de las petroleras (EP3) estaba pagando aproximadamente 0.29 centavos de colón por galón antes de asignarle el contrato de la mayor parte de movilización de combustible a la empresa identificada como TL, que ofreció la tarifa más baja.

*According to above facts, it is considered that there are no signs showing that Oil firms have an agreement to fix prices for Fuel transport, because it seems that they consider a better option to establish exclusivity contracts. It is believed that an exclusivity contract facilitates supervision for safety procedures and provides better conditions for service continuity; prices are established under competitive conditions and exclusivity contracts are offered to the best bid the oil companies can get.*

138. De acuerdo con lo anterior, se considera que no hay indicios de un convenio entre las petroleras para fijar los precios del transporte de Fuel Oil, por lo siguiente:
- a) Las empresas petroleras han preferido la celebración de contratos exclusivos para el transporte en lugar de establecer acuerdos de precios aplicables a todos los transportistas. La contratación exclusiva le da ventajas a la empresa para supervisar mejor las condiciones de seguridad y al transportista para asegurar continuidad en el servicio. Sin embargo, se disminuye la capacidad de negociación del transportista, y la empresa petrolera termina asignando el contrato al transportista que ofrece la tarifa mas baja.
  - b) Las tarifas de EP1, EP2 han tenido un comportamiento distinto, ya que mientras las de EP1 no se han modificado en los últimos cinco años, las de EP2 se modificaron en el 2001 y tuvieron una disminución del 10 por ciento en el 2004.
  - c) Por lo anterior, las tarifas aplicadas por cada petrolera son distintas y se fijan por condiciones de competencia, como lo muestra el contrato celebrado por la empresa de transporte TL y EP3 que estableció la tarifa mas baja por galón transportado.

### **Acuerdos de precios por parte de las empresas de transporte terrestre hacia las navieras**

*Some interviewed firms mentioned that cargo prices have not increased even though inputs have gone up. Therefore, there are signs that no agreements on prices have been established or that those agreements have not been successful.*

139. Se considera que la extensa oferta de empresas transportistas hacia las navieras determina la baja capacidad de negociación de las empresas transportistas individuales, podría incentivar a estas empresas a la celebración de acuerdos para elevarlos. Sin embargo, en las entrevistas, algunas empresas señalan que las tarifas no se han elevado aunque los costos de los insumos aumenten, lo cual es un indicio de que no se han celebrado acuerdos o al menos éstos no han tenido éxito.

*Sea transport companies did not report possible agreements between surface transport firms and mentioned that contracts are established according to the transport equipment conditions and experience to provide the service.*

140. Por otra parte, las empresas navieras no reportaron en las entrevistas posibles acuerdos de precios entre las empresas transportistas y señalaron el establecimiento de contratos de acuerdo a la antigüedad y estado del equipo (NMS) y de continuidad basado en la experiencia y confianza.

*In an interviewed to one sea companies, it was mentioned that an association of transport firms (TGR) has provided transport services to them for the last 20 years. However, the company can obtain services either with TGR as a group or individually by any of its members. Also, the firm mentioned that transport prices are under review regularly and there is no imposition by the TGR. In this case, the existence of an agreement could not be considered since the sea company can contract individually with any of its members paying different prices. If TGR is a cooperative of individual transport owners is less likely that an agreement to fix prices.*

141. En entrevista con una de las navieras, se indicó que la gremial TGR que agrupa unos 25 transportistas ha sido su proveedor de servicios por más de 20 años. Lo anterior podría ser considerado como un acuerdo de precios entre competidores, por lo que fue investigado más extensamente. Sobre el particular, la naviera señaló que el servicio puede ser provisto por esa gremial como grupo, o bien lo puede proporcionar de manera individual cualquiera de los transportistas de esa agrupación; indicó además que las tarifas se revisan regularmente. La naviera no indicó alguna imposición o elevación de precios unilateral por parte de la gremial. Por otra parte, si se trata de una cooperativa es menos factible acreditar los convenios de precios como acuerdos anticompetitivos.

*In a second instance, TGR organization was interviewed and according to its response, its main purpose is to establish a common area to park its tractors and containers and a diesel bomb. TGR established 25 shares of 3,000 dollars each; besides, each member pays a fee of 200 dollars. An oil company offers a discount for diesel and TGR obtain revenues to sale diesel to associates.*

142. En una segunda instancia se entrevistó a la empresa TGR para determinar si pudiera constituir una agrupación de competidores con el objeto de acordar precios. Según la entrevista, esta empresa se crea hace unos 10 años por la necesidad de contar con un patio para sus cabezales y también para los contenedores. La empresa se constituyó con 25 acciones de US\$ 3,000 cada una; pero en la actualidad solo hay 19 socios, los otros quebraron o se salieron del negocio por poca rentabilidad en los últimos años. Como sociedad, rentaron un patio para sus cabezales y cada socio paga US\$200 mensuales de alquiler por cabezal y cuentan con una bomba de diesel. Otros ingresos de la sociedad provienen de la venta de diesel a sus asociados. Una de las petroleras les vende el producto con descuento, un porcentaje del cual se traslada en la venta del diesel a los socios y el resto se utiliza para cubrir gastos administrativos.

*The relationship with the sea company has improved with TGR creation that is available for the sea company services and carries its name. TGR has a total of 100 tractors and each partner owns an average of four. Tariffs are negotiated. On the other hand, the internal rulings of the society establish that TGR and not individual transport owners establish the bids.*

143. Con la creación de la sociedad, la relación se ha facilitado con la naviera desde el punto de vista de eficiencia, ya que si la NSM los quiere contactar solo llama a la empresa. Según el entrevistado no hay exclusividad, aunque mencionó que sus unidades están disponibles para la naviera y llevan el nombre de ésta aunque no tienen colores particulares distintivos. El total de unidades conformado por los socios es de 100 cabezales, un promedio de cuatro unidades por transportista, de las que tienen asignadas 90 a la empresa NSM. El entrevistado señaló que en su relación con NSM, las tarifas se negocian y que en enero de 2005 se aumentó la tarifa en un 10% y fue debido al alza de combustibles<sup>49</sup>. Según el reglamento interno de la empresa, las ofertas de servicio, y por tanto la tarifa, la hace la sociedad y no los transportistas individualmente. Para fines de cotizaciones, la empresa proporciona la tarifa más un porcentaje para cubrir gastos administrativos.

*The analyzed information allow the conclusion that the firm is established as a shareholder society and operates as a cooperative, since any partner owns its transport equipment and society looks forward to achieve greater efficiency. Therefore, it would not be possible to establish that there is in existence a price agreement between competitors, since the shareholder base of the firm and its efficiency objectives are clearly established. A different situation would be that of a less clearly established association between competitors, only to agree on sale prices without a shareholder base and lacking efficiency objectives.*

144. La información analizada permite concluir que TGR es una empresa que está integrada como una sociedad de accionistas, en la que cada participante invirtió en una acción. Funciona como una cooperativa pues cada quien sigue siendo dueño de su cabezal, aunque la sociedad también tiene su equipo. La descripción de las actividades de la empresa indica que ésta persigue objetivos de eficiencia como la adquisición de diesel en conjunto, por lo que se logra un descuento y un patio para sus vehículos que se renta en conjunto. Por lo anterior, se considera que no se podría acreditar una práctica de acuerdo de precios entre competidores, pues la empresa justifica plenamente la razón de su integración en términos de eficiencia. Un caso distinto sería que solamente se agruparan los propietarios para acordar precios sin que existiera ninguna relación accionaria entre ellos ni persiguieran objetivos de eficiencia.

---

49/ Considerando ese aumento y el precio del diesel que en el presente es de \$2.72 el galón, los costos de combustible representan alrededor de 58% de sus costos de operación y según el entrevistado, en algunas rutas incluso tienen pérdidas.

*Under the new competition law in El Salvador, mergers are regulated and societies will require submit to the competition authority the amount of assets to be merged. If the total combination of assets is higher than US\$92.8 million, or total revenue to be obtained is higher than US\$ 111.4 million. Such limits, leave aside of notification the case of TGR, which implies only US\$ 75,000. However, the integration of such societies should be under investigation to look for possible covered forms of price agreements or market division agreements. As it was mentioned before, TGR case does not embody such agreement since according to interviews is justifies in terms of efficiency gains.*

145. En la nueva legislación de competencia de El Salvador se regulan las fusiones y adquisiciones y se obliga la notificación a la Superintendencia de Competencia (SC), para sociedades en las que la concentración de activos sea mayor a 50,000 salarios mínimos urbanos anuales (SMUA) equivalentes a US\$ 92.8 millones de dólares, o que los ingresos totales de las mismas sean mayores a los 60,000 SMUA equivalentes a US\$ 111.4 millones. Dichos umbrales claramente indican que el establecimiento de TGR no sea notificable, pues su formación conllevó concentración de activos por 75,000 dólares<sup>50</sup>. Sin embargo, se considera que la formación de este tipo de sociedades sí se encontraría sujeta a investigación para determinar si encubren convenios de precios o división de mercados. Como se analizó antes, no se considera que sea el caso de TGR, por las características de esa sociedad que opera con propósitos de eficiencia.

*Regarding the formation of cooperative or producers, societies that embody transactions bellow the thresholds established by the Competition Law it is recommended to include in its internal rulings or complementary procedures, that its legal constitution, purpose and operational regulations be presented before the Competition authority to properly evaluate if such society does not violate article 25 of the Competition Law.*

146. Sin embargo, para evitar que se incurra en este tipo de sociedades con objetos anticompetitivos, sería recomendable que se establezcan disposiciones reglamentarias de la LCES para que las asociaciones entre pequeños productores que realizan inversiones para complementar sus activos deban presentar a la SC una copia de su acta constitutiva y de sus regulaciones para operar de manera conjunta, para que la autoridad pueda determinar si no están llevando acuerdos de precios o distribución de mercados violatorios del artículo 25 de la LCES.

---

50/ 25 acciones de 3000 dólares cada una.

**División de mercados**

*Some interviews to consumers of transport surface services took place regarding possible market division activities and responses showed no evidence for such conduct. To complement the interviews a visit to the Consumer Protection Directorate (DPC) took place to review consumer complaints regarding refusals to supply in a given area or price increases as a result of such conduct. However no such complaints were found.*

147. Como se mencionó antes, la división de mercados es también un acuerdo entre competidores enmarcado en una práctica monopólica absoluta (artículo 25, fracción d) de la LCES). En relación a estas conductas se realizaron entrevistas a usuarios en las que no se identificaron indicios de que éstas se lleven a cabo. Para complementar las entrevistas a usuarios se realizó una revisión de información de la Dirección de Protección al Consumidor (DPC), en la que no se identificaron quejas de consumidores en el sentido de enfrentar mercados divididos por las empresas competidoras reflejados en negativas de trato y elevación de precios que se hubieran reflejado en quejas de los consumidores<sup>51</sup>.

*An interview to personnel of the Vice Ministry of Transport took place to search for possible price agreements or market division agreements resulting from regulatory measures. The results of the interview showed that 1,200 general permits has been authorized and 27 for overloads and double haulage and no denounces of firms have been received. Regarding regulations in the new surface transport law that is being promoted, there are not regulations that restrict competition in any form.*

148. Por otra parte, con el objeto de detectar si se presentaron evidencias de acuerdos de precios o división de mercados que pudieran haberse gestionado como medidas regulatorias, se realizó una entrevista con un funcionario del VMT. Esencialmente el funcionario indicó que no ha habido denuncias de ningún tipo y que en cuanto a permisos de materiales peligrosos, solo en el año 2005 han autorizado 1,200 permisos, en tanto que se han autorizado 27 permisos de carga superior a lo permitido y de doble rastra. En cuanto a regulación, lo único nuevo es la propuesta de una nueva Ley de Transporte Terrestre de carga, que esencialmente contempla la incorporación en la Ley de lo que actualmente está contenido en el Reglamento de Transporte Terrestre de Carga, por lo que no se han incorporado regulaciones restrictivas de la competencia.

51/ En la oficina de la DPC, investigaron los últimos dos años en su sistema de registros y no se encontró prácticas de este tipo. (Entrevista realizada con el Director de la DPC).



#### **4.2. Identificación de posibles abusos de dominio de los agentes económicos con posición dominante y elevada participación de mercado. (Artículos 26 y 30 de la LCES)**

*As it was mentioned before, relative monopolistic practices refer to anticompetitive conduct carried out by firms that have a dominant position in the market. In the following paragraphs, a description of the main concepts that underline an abuse of dominance is given.*

149. Como se señaló antes, las prácticas monopólicas relativas consisten en conductas por parte de empresas con posición dominante en el mercado, que tienen como objetivo el desplazamiento del mercado de competidores mediante acciones anticompetitivas, a diferencia de acciones legítimas derivadas del aumento de la eficiencia y productividad reflejados en reducción de precios y mejora de servicios, situación que se contempla en las legislaciones de competencia<sup>52</sup>. A continuación, se proporciona una descripción más detallada del significado de conductas de abuso de posición dominante.

#### **Abuso de posición dominante: Conceptos principales**

*Abuse of dominant position in a market refers to anticompetitive conduct carried out by a firm that has significant power in the relevant market*

150. El abuso de posición dominante es una acción anticompetitiva llevada a cabo por una empresa que tiene poder en el mercado relevante. Las legislaciones de competencia señalan las características que es necesario cumplir para que la empresa tenga una posición dominante o en otros términos poder sustancial en el mercado.

*México's Federal Law of Economic Competition establishes in its article 13<sup>th</sup> that the elements to be considered to determine whereas an economic agents have substantial power in the market are its market share and if it unilaterally fix prices. Also, it is important to determine whether there barriers to entry and also the market power of its competitors. Accordingly, market share of a given firms is not a sufficient to establish that a given firm has market power since low barriers to entry will deter such firm to rise prices.*

151. En particular, la Ley Federal de Competencia (LFCE) de México, señala en su artículo 13, como elementos a considerar para determinar si un agente económico tiene poder sustancial en el mercado relevante, están su participación en el mercado y si puede fijar precios unilateralmente o restringir el abasto en el mercado relevante, sin que los competidores puedan contrarrestar dicho poder. Además, se debe analizar si hay

---

52/ Véase por ejemplo, la LFCE de México (Art. 10). La LCES por su parte, contempla las condiciones para que exista poder en el mercado relevante en su artículo 29.

barreras a la entrada, así como la existencia y poder de sus competidores a fuentes de insumos. Es de notar que la simple participación en el mercado no es suficiente para acreditar poder sustancial, pues si las barreras a la entrada son bajas, cualquier elevación unilateral de precios se podrá contrarrestar con la entrada de nuevas empresas que al aumentar la oferta harán descender el precio<sup>53</sup>.

*In the following section market share of firms will be considered as a signal of market power. The different actions that could consist in abuses of a dominant position are exclusive contracts, tied sales, systematic sales below the cost, price discrimination, refusal to deal, boycotts, rising rival costs and resale price maintenance.*

152. En la siguiente sección se considerará de manera preliminar, como un indicio de poder de mercado, la participación de las empresas en el mercado. Las conductas que podrían configurarse acciones de abuso de posición dominante en el mercado de transporte terrestre son muy diversas y señalamos algunas de las más importantes<sup>54</sup>.

- a) Contratación o venta exclusiva de servicios, a los proveedores o clientes para reducir la oferta o la demanda hacia sus competidores.
- b) Ventas o compras de servicios condicionadas a no ofrecer servicios a otros usuarios.
- c) Ventas condicionadas a comprar, adquirir, vender o proporcionar otro bien o servicio.
- d) Ventas sistemáticas a precios por debajo de los costos medios totales por periodos prolongados de tiempo o por debajo de sus costos medios variables de manera ocasional, para reducir la demanda hacia sus competidores y sacarlos del mercado.
- e) Ventas a precios diferenciados del mismo bien o servicio ofrecido en las mismas condiciones con el objeto de disminuir, desplazar o eliminar la competencia.
- f) Negación de trato a clientes o proveedores para desplazarlos del mercado.
- g) Boicots.
- h) Elevación intencionada de los costos de los competidores.

53/ Para una ampliación sobre este aspecto véase entre otros, Anderson R., Daniel T., Heimler r A. y Thinam J. "Abuse of a Dominant Position in a Market" (1996). Preliminary Draft.

54/ Estas son algunas prácticas monopólicas relativas consideradas por ejemplo en la LFCE de México (Artículo 10) y en su Reglamento.

## Exclusividad

*The initial interviews were addressed to search for possible exclusivity agreements between firms with a dominant position in the market. Essentially, exclusivity contracts are useful to enhance efficiency for sales that require training of sales force that in the case of the absence of the contract will promote also products of a competitor that engages in free riding actions to avoid costs.*

153. En la primera ronda de entrevistas, se buscó conocer la posibilidad de que se llevaran a cabo prácticas monopólicas relativas mediante contratos de exclusividad por parte de empresas con posición dominante. La celebración de contratos de exclusividad reporta muchas ventajas en eficiencia para la prestación de servicios que requieren de programas de capacitación al personal de ventas, que en ausencia del contrato puede promover productos de la competencia permitiéndole evadir costos en acciones de competencia desleal.

*For transport markets an exclusivity agreement could enhance efficiency and also may embody anticompetitive actions. An exclusivity contract established for example by a sea cargo company to a surface transport company could be anticompetitive if the sea cargo company have a dominant position in the RM and the exclusivity contract would be a condition imposed by the sea cargo company to limit or exclude such services to its competitors.*

154. En el caso de los servicios de transporte, se pueden presentar contratos de exclusividad que contribuyen a la eficiencia y también aquellos que son anticompetitivos. La posibilidad de contratos de exclusividad anticompetitivos se podrían presentar por ejemplo si una naviera con posición dominante exigiera a las empresas transportistas más importantes, que la única manera de venderle servicios es a través de contratos exclusivos con el objeto de limitar o excluir estos servicios a sus competidores. Sin embargo, esta conducta debería ser investigada para determinar si hay razones de eficiencia en el contrato, por ejemplo la necesidad de establecimiento de normas y supervisión en sistemas de mayor seguridad en la carga y descarga o inversiones conjuntas en equipo y capacitación con ese mismo propósito, o si solamente se busca que las navieras competidoras no tengan acceso a servicios de transporte terrestre de las principales empresas y tengan que recurrir a pequeños transportistas con mayores dificultades para realizar servicios a gran escala.

*Other possibility for exclusivity contracts could be established between a surface transport firm with market power, that imposes exclusivity to the sea transport company in order to limit demand towards its competitors. That would be the case for surface transport companies with high market shares in the RM that would be required to carry large scale operations or one of the few suppliers of specialized services.*

155. Por el lado de la venta exclusiva, se podría presentar una conducta anticompetitiva si un proveedor de servicios de transporte tuviera una posición dominante en el mercado y obligara a que una naviera solamente adquiriera los servicios de transporte de su empresa con el objeto de limitar la demanda hacia sus competidores. Esto podría ser una posibilidad en el caso de empresas transportistas con elevadas participación en el mercado, que pudieran ser indispensables para realizar operaciones de transporte a gran escala, o bien que proporcionaran servicios especializados sin suficientes competidores en el mercado.

*If the transport firms engaged in the transaction do not have market power, it is very likely that exclusivity agreement will be carried out mostly to achieve greater efficiency and consumer welfare.*

156. Por lo general, cuando las empresas vendedora y compradora no tienen una posición dominante en el mercado, lo más probable es que prevalezcan razones de eficiencia para celebrar contratos exclusivos y como se mencionó antes, éstos benefician el bienestar del consumidor. En el siguiente apartado, y sobre la base de las entrevistas, se analizan conductas de las empresas navieras hacia los transportistas, seguidas de la identificación de prácticas entre las empresas transportistas en la provisión de servicios directos a sus clientes.

### Empresas navieras

*To establish if a given sea cargo company has market power in the RM, it is necessary to establish how many competitors operate in the routes covered and its market share. Additionally, it is required to evaluate possible economic and regulatory barriers to entry. For El Salvador, it is considered that two sea cargo companies (NMS and NCL) may have market power in the container transportation of goods for the "maquila" market, where each has about 40 percent market share. With that share, we would have one of the conditions to evaluate a conduct that might constitute an abuse of a dominant position.*

Para determinar si una empresa naviera tiene posición dominante, es necesario establecer cuantos competidores participan en las rutas que cubre y que participación tienen en el mercado. El otro elemento consiste en evaluar existencia de barreras a la entrada económicas y regulatorias. En el caso de El Salvador, se considera que dos empresas navieras (NMS y NCL) pudieran tener una posición dominante en el transporte de contenedores en el mercado de maquila, ya que de acuerdo con información de las entrevistas, en la importación y exportación de maquila cada una de ellas maneja aproximadamente el 40 por ciento del mercado. En este aspecto, se daría una de las condiciones para evaluar posibles prácticas de abuso de posición dominante.

## Exclusividad

*Even though it is possible for sea cargo companies with a dominant position in a given RM, to implement abuse of dominant position conducts against its competitors, in the interviews made no such conducts were identified. In particular exclusivity contracts between sea cargo companies and surface transport companies established to reduce transport supply to other companies were not identified.*

157. Si bien se podrían llevar a cabo prácticas monopólicas de empresas navieras con posición dominante en determinados MR, en las entrevistas realizadas no se identificaron conductas hacia las empresas transportistas que tuvieran como objeto su desplazamiento indebido de competidores del mercado. En particular, no se identificaron contratos de exclusividad entre navieras y transportistas para reducir la oferta de servicios de transporte a empresas navieras competidoras.

## Empresas transportistas

*Interviews made, did not identify surface transport companies with a dominant position in the RM, though such evaluation will require to be made for specific conduct and the specific case. However, it is important to continue the analysis particularly to identify the capacity of consumers of transport services to buy its own equipment. In the case of LP gas companies they have its own equipment and therefore, market power of transport companies is limited. On the other hand, in the interviews made, other conducts to drop competitors out of the market by the means of price discrimination, price predation, rising rival costs, tied sales or others, were not identified.*

158. Con las entrevistas realizadas, no se identificaron empresas de transporte terrestre con posición dominante en el MR, aunque lo anterior dependerá del tipo de práctica que se pudiera llevar a cabo y del análisis del caso específico que se pudiera presentar. Sin embargo, se considera necesario investigar a mayor profundidad las condiciones de oferta de los servicios de transporte en los MR identificados, en particular las posibilidades de los usuarios de adquirir equipo propio. En el caso del transporte de gas LP, se observa que las empresas más importantes tienen su propio equipo de transporte, por lo que el poder de mercado de las transportistas es muy limitado, pues pueden ser suplantados con relativa facilidad. Por otra parte, no se identificaron en las entrevistas, conductas anticompetitivas para desplazar del mercado a competidores, mediante otras conductas como las de depredación o discriminación de precios o elevación de precios de rivales, ventas atadas u otras.

*A description of the main conducts that required analysis to appraise a possible abuse of dominance identified in the interviews is presented in what follows.*

159. En los siguientes párrafos se describen las principales conductas identificadas que requirieron ser evaluadas mediante entrevistas para determinar si se presentaron abusos de posición dominante entre no competidores.

#### **TCN y empresa usuaria UEG**

*TCN, a specialized transport for LP gas has an exclusivity contract with UEG for LP gas and its renewal depends on the service provided and the price. When the contract deadline is approached UEG asks to other firms for proposals and all of them including the one offered by TCN are evaluated. At the time of the interview, prices had not changed.*

160. En entrevista realizada a la empresa UEG, se indicó que la empresa de transporte terrestre que les proporciona el servicio de traslado del gas de Acajutla hasta sus plantas es la empresa TCN, con la cual tienen cinco años de trabajar mediante contrato de dos años que se ha prorrogado. A su vez, se señaló que el contrato garantiza a la empresa TCN, la exclusividad del transporte y la renovación es función del servicio y del precio. Acercándose la terminación del contrato, se piden cotizaciones a otras empresas y se evalúan las mismas incluyendo la de la empresa contratada. Al momento de la entrevista la tarifa no había cambiado.

*When operations of the LP gas company started in 1999 gas transport was carried out with transport equipment owned by UEG. Later, UEG called for the participation of larger firms to bid for an exclusivity contract. From firms that made bids UEG selected TCN, considering price and supply capacity. This shows that the assignment of the contract was made under competitive conditions and its objective was not to limit transport services to its competitors.*

161. Cuando comenzó sus operaciones en 1999, la empresa gasera UEG realizaba el traslado terrestre desde el Puerto de Acajutla hasta sus plantas, pero la flota de cabezales que adquirió no estaba en buenas condiciones y la política de la casa matriz fue que se contratara transporte externo. Ese traslado con equipo propio se hizo durante unos seis meses, luego se convocó a las empresas grandes y se les planteó el servicio que quería la empresa y que el mismo se daría en exclusividad. Tres empresas presentaron sus cotizaciones y se seleccionó a la empresa TCN por su oferta de servicio y precio. Lo anterior indica que la obtención de la exclusividad de TCN se obtuvo mediante un proceso competitivo y que no se buscó desplazar a otras empresas de su mismo giro de negocios por la realización de ese contrato.

*According to the interview to UEG exclusivity was granted to TCN for safety reasons and normative considerations for handling the product.*

162. Se considera que el contrato de exclusividad puede justificarse por ser necesario para controlar, por parte de la empresa usuaria, los aspectos de seguridad de la empresa transportista y de normativa en el manejo del producto, tal como lo expresó la empresa usuaria del transporte en entrevista realizada.

*To finish the appraisal of the exclusivity contract a second round of interviews was prepared to gas LP importers and distributors. Interviews were made to UTG and UZG companies.*

163. Para terminar de evaluar si el contrato exclusivo de TCN con UEG pudiera tener como objeto o efectos establecer restricciones al proceso de competencia, se procedió en una segunda ronda de reuniones a entrevistar a otras empresas importadoras y distribuidoras de gas LP. Con tal fin se entrevistó a las empresas UTG y UZG, que son dos de las distribuidoras de gas más importantes del país.

*UTG has 9 plants for deposit and distribution of LP gas across the country and the firm is one of the five largest firms that distribute LP gas in El Salvador. UTG owns its transport equipment. According to the interview, the main reasons to own its transport equipment are in the first place safety and training of its own personnel.*

164. La empresa UTG cuenta con nueve plantas de gas distribuidas en todo el país. De acuerdo con la entrevista, la empresa es la más grande y la más antigua de un total de cinco empresas que se dedican a la venta de gas LP. Esta empresa transporta el gas LP desde el Puerto La Unión hasta sus plantas utilizando su equipo y personal y cuenta con 36 cabezales y 44 pipas o cisternas de todos tamaños. Las razones más importantes para utilizar su propio equipo y personal son:
- a) Razones de seguridad, principalmente ya que es producto muy delicado para confiarlo a terceros. Ni aún en emergencias utilizan personal externo.
  - b) Aplican sus propias medidas de seguridad y entrenan a su personal.

*According to interview, other firms engaged in LP gas distribution own its transport equipment for the same reasons. Only firm UEG relies on external transport services.*

165. Según el entrevistado, otras empresas que se dedican a la distribución de gas LP tienen su propia flota también por las mismas razones. Sólo la empresa UEG contrata el servicio externo de cabezales. La empresa entrevistada señaló que mantendrían esa forma de trabajo aunque hubiese una empresa de transporte externo que tuviera el equipo o los cabezales y las razones son de seguridad<sup>55</sup>.

---

55/ El entrevistado señaló además que debido a que es un producto de manejo más delicado, los tanques son especializados y su precio es más alto que los tanques en los que se moviliza Fuel Oil, por ejemplo.

*In interview to gas distributor UZG, the reasons for having its own equipment were described in greater detail as follows: safety to handle gas LP; greater control of speed transport conditions; flexibility on transport decisions and direct transport personnel training.*

166. En la entrevista con UZG, se describieron con mayor detalle las razones de las empresas para utilizar equipo propio:
- a) Por seguridad, ya que es producto muy delicado para confiárselo a terceros.
  - b) Por control (entre otros, pueden controlar la velocidad a la que manejan sus motoristas, por ejemplo, no mayor a 80 km/hora) y evitar accidentes.
  - c) Flexibilidad. Pueden hacer varios viajes, según necesidades y sus vehículos están siempre disponibles.
  - d) Entrenamiento directo a su personal.

*Therefore it is considered that safety transport conditions are highly important in the LP gas distribution and justify the exclusivity contracts between UEG and TCN and the possibility to use such contracts to restrict supply to its competitors is unlikely.*

167. De esta manera, la preferencia por tener equipo propio pone de manifiesto la importancia de la seguridad para las empresas. Se considera entonces que por esta razón de seguridad, que señalan tanto UTG como UZG, se justifica la celebración de contratos exclusivos entre UEG y TCN y no con objeto de limitar la oferta de transporte a sus competidores.

*UZG pointed out that it prefers to own transport equipment due to safety reasons. On the other hand UZG pointed out also that there are cost reasons to prefer its own equipment since an independent transport firm will charge for each trip and any trip will be charge by a transport company raising costs and limiting flexibility.*

168. La empresa UZG indicó además que si hubiese una empresa de transporte terrestre que proporcionara el servicio (todo o solo los cabezales) no considerarían la idea de rentarla, tanto por razones de seguridad, control y flexibilidad, como por razones de costo. Las empresas de transporte terrestre cobran por viaje. En su caso, cada cabezal hace unos tres viajes y si por alguna razón necesitaran un cambio o un desvío de la ruta inicial, la empresa externa cobraría correspondientemente esos cambios como viajes.

*According to UZG, total firm sales amount about 6.0 million gallons per month; UZG with 1,300 millions has the third place in the LP gas market, UEG occupies the second place with a difference of 100,000 gallons between second and third places, whereas UTG sales are about 3.0 millions. Therefore, according to this information, UTG is the largest gas company in the market.*



Según la entrevista con UZG, de una venta total de 6 millones de galones ellos ocupan el tercer lugar en ventas totales de gas con 1,300 millones de galones, UEG el segundo lugar, con una diferencia de 100,000 galones entre segundo y tercer lugar, y UTG el primer lugar con 3 millones de galones.

*According to the information just analyzed it is considered that UEG does not have a dominant position in the market to buy and distribute gas LP since maintains a considerable distance from the most important firm in the market. On the other hand, UEG utilizes private transport companies whereas the other companies utilize its own equipment. Therefore, an exclusivity contract will not harm other competitors since they own their transport equipment and will not be affected by the exclusivity contract of UEG.*

169. De acuerdo con las entrevistas adicionales realizadas, se considera que la empresa usuaria UEG no tiene una posición dominante en el MR de distribución y transporte de gas LP, ya que mantiene una distancia considerable de UTG. Por otra parte, se observa que mientras UEG utiliza servicios de empresas transportistas externas para el transporte de gas, las dos empresas más importantes tienen su propio equipo. En este aspecto, la existencia de un contrato exclusivo de UEG con TCN no ejerce efecto en los servicios de transporte de gas LP de los principales competidores de UEG, ya que éstos tienen su propio equipo y por tanto no podrían ser desplazados por posibles restricciones en la oferta derivadas del contrato exclusivo de UEG.

*On the other hand, gas LP transport company TCN does not have market power since its contribution consists of tractors and there are many firms that own tractors. Therefore, neither the gas LP firms nor the surface transport firm TCN have market power and the exclusivity contract signed by them could not have anticompetitive effects.*

170. Asimismo, se considera que TCN no tiene una posición de dominio, ya que solamente proporciona sus cabezales para el arrastre de las pipas de gas y como se ha observado en este estudio, hay un gran número de empresas que pudieran proporcionar este servicio de arrastre mediante cabezales en caso de que las otras empresas lo demandaran. De esta manera, en el mercado de transporte de cabezales no tienen poder sustancial ni la empresa TCN como oferente del servicio, ni la empresa usuaria UEG como demandante, por lo que se considera que el contrato exclusivo no tiene efectos anticompetitivos.



### Contrato TCN UNP

*The exclusive contract celebrated between TCN and the gas firm UNP will also be justified on the same grounds. Initially, UNP assigned 50 percent of its requirements to TCN and the rest to TC. However, at the end of the contract TC contract was not renewed as user firm UNP decided to assign 100 percent of the contract to TCN considering its best performance. Therefore, the exclusivity contract was granted to TCN on competitive grounds for better efficiency.*

171. Igualmente justificado estaría el contrato exclusivo de TCN con la empresa usuaria UNP que según entrevista, inicialmente se había asignado un 50 por ciento para el transporte de combustible a la empresa TC y 50 por ciento a la empresa TCN; al terminar el contrato ya no se renovó a la empresa TC y la empresa usuaria optó por asignarle el 100 por ciento a la empresa TCN. Se considera que este contrato exclusivo se asignó al transportista más eficiente y por razones de eficiencia, por lo que no tendría un efecto anticompetitivo.

### Contratos no exclusivos

*Opposite to the situation of the gas LP transportation market, transport containers that do not transport dangerous materials are not operated through exclusivity contracts. An example of this situation is the case of TS that do not celebrate exclusivity contracts with sea cargo firms and this is the case also for transport firms TB and TTC that transport goods of the sea cargo firm NMS.*

172. En contraparte con lo anterior, en el transporte de contenedores que no transportan materiales peligrosos como los identificados, las navieras no celebran contratos exclusivos. Tal es el caso de la empresa de transporte TS, que no celebra contratos exclusivos con las navieras, así como otras empresas (TB y TTC, entre otras) que operan con la naviera NMS.

### 4.3. Conclusiones

#### Prácticas monopólicas absolutas (Artículo 25 de la LCES)

*Interviews to consumers, to the Consumer Protection Directorate and to the Vice Ministry for Transport do not indicate price fixing agreements neither from the surface transports firms nor the sea cargo firms. Interview to the VMT indicate that there are no initiatives by private firm to start negotiations to facilitate regulations that might facilitate price agreements, supply restrictions or market division.*

173. Las entrevistas realizadas a usuarios, así como a la DPC y al VMT, no muestran indicios de convenios de precios o división de mercados por parte de las empresas de transporte terrestre, ni por las empresas que adquieren sus servicios más relevantes, o sea las empresas navieras. A su vez, en entrevista al VMT no se identificaron iniciativas por parte de las empresas de transporte para establecer regulaciones que favorezcan los convenios de precios, la restricción de la oferta o la división de mercados.

*On the other hand, surface transport prices stagnation mentioned by interviewed firms and increases up to 3 percent due the equipment tear and age also indicate that at the time of this study, there are no indications of price agreements to increase prices.*

174. Asimismo, se considera que un estancamiento en las tarifas que pagan las navieras y la aplicación de aumentos hasta del tres por ciento por el estado y antigüedad de las unidades, como lo indican las empresas de transporte entrevistadas, constituye un indicio de que no se están llevando a cabo acuerdos de los transportistas para elevarlas. Por otra parte, las entrevistas realizadas tampoco dan indicios de que exista una división del mercado por parte de las empresas transportistas.

#### Prácticas monopólicas relativas (Artículos 26 y 30 de la LCES)

*Regarding abuse of dominant position conducts, interviews and market shares in the market indicate that there are no surface transport firms with a dominant position in the overall surface transport market. However, insofar as more specific RM might be analyzed, both in geographical and product terms, it will be required to appraise the dominant position of involved agents.*

175. En lo que se refiere a conductas de abuso de posición dominante, de acuerdo con las entrevistas realizadas y la información recopilada no fue posible realizar la estimación de cuotas de mercado total de transporte, aunque se logró identificar a las empresas más importantes y se obtuvieron sus participaciones en términos de equipo y número de unidades (Capítulo 3). En el análisis de casos investigados, no se identificó que alguna de ellas tenga una posición dominante en el mercado, aunque en la medida en que se analicen MR más específicos en términos de los productos y la localización geográfica, será necesario evaluar la posición de dominio correspondiente.

*On the other hand, the exclusivity contracts identified do not present anticompetitive features, although sea cargo transport firms do have higher market shares and the risk of abuses is higher; however, interviewed persons do not identify anticompetitive conducts.*

176. Por otra parte, los contratos exclusivos que se han identificado no presentan características anticompetitivas. Por el lado de las navieras, las cuotas de mercado estimadas son mayores, por lo que el riesgo de que se lleven a cabo conductas de posición dominantes son más elevadas. Sin embargo, de las entrevistas realizadas no se identificaron dichas conductas.

### **Aspectos de política recomendados para la prevención de acuerdos de precios**

*Regarding the prevention of anticompetitive practices between competitors (absolute practices) and anticompetitive measures among non competitors the following policy measures are recommended:*

177. Con el objeto de prevenir prácticas monopólicas entre competidores (absolutas) y entre no competidores (relativas) previstas en los artículos 25 y 26, respectivamente, en el caso de asociaciones de transportistas que persigan objetivos de eficiencia se recomienda considerar la siguiente acción de política:

### **Registro de sociedades entre competidores por motivos de eficiencia**

*Registration before the Competition Authority of information regarding the formation of firms between competitors for the production of complementary services stating its objectives, operation rulings, access condition to become a partner and particularly the efficiency gains that the new society is supposed to obtain.*

178. Se recomienda el registro de asociaciones entre competidores para el establecimiento de servicios complementarios (Joint Ventures) en el que se manifieste la documentación legal de establecimiento de la empresa, los objetivos de la sociedad, sus reglas de funcionamiento, las condiciones de acceso de los socios y principalmente las ventajas en eficiencia que se proponen.

*Regarding the formation of joint ventures that do not constitute mergers according to articles 31 and 32 of the Competition Law, since they are new societies that competitors may establish for efficiency reasons, it is important to establish a distinction between legitimate joint ventures association and collusive agreements either to fix prices or to divide markets.*

179. Se considera que en los casos de formación de asociaciones o empresas nuevas entre competidores que no corresponden a una concentración, ya que no constituyen una fusión, adquisición, consolidación, integración o combinación de negocios ya existentes y que por tanto no constituyen fusiones sujetas a lo establecido en los artículos 31 a 32 de la Ley de Competencia, sino que son sociedades de nueva creación que forman competidores y que en muchos casos persiguen objetivos específicos para elevar la eficiencia denominadas también de cooperación conjunta (Joint Ventures), es necesario distinguir entre aquellas que obedecen a objetivos de eficiencia, de las que son formas encubiertas de establecer acuerdos de precios, división de mercados o restricciones de oferta.

*Therefore, to avoid that such associations between competitors become an anticompetitive agreement, it is necessary its registrations before the competition authority for its appraisal.*

180. Se considera que con el objeto de determinar que las sociedades referidas en el párrafo anterior no constituyan formas simuladas de acuerdos anticompetitivos, es necesario que dichas sociedades se registren en la Superintendencia de Competencia para su evaluación en términos de los objetivos que persiguen.

### **Validez de las conclusiones planteadas**

*Conclusions should be considered preliminary, due to information limitations of the investigation to get it and the fact that most of the data was provided by firms on partial terms during interviews. Such limitations will disappear when competition authority starts its operations and gaps of information will be fulfilled. However, it is considered that the information obtained and analyzed permits a fair approximation of the market operation and indicates that the incidence and likelihood of anticompetitive conducts in the market is low because of features of transport services, and the regulatory framework.*



181. Las conclusiones deben considerarse preliminares, debido a limitaciones de la investigación para obtener toda la información necesaria por parte de las empresas que participan en el mercado, ya que éstas no están obligadas a proporcionarla y solamente lo hicieron de manera parcial. Esta limitación se va a eliminar cuando entre en funciones la propia autoridad de competencia y se podrán llenar algunos vacíos informativos para completar esta evaluación del comportamiento de los mercados de transporte. Sin embargo, se considera que con la información obtenida y analizada se tiene una aproximación del comportamiento de los mercados de transporte terrestre, que nos indica que la incidencia de conductas anticompetitivas es baja por las propias características del servicio y su marco regulatorio.

## **CAPÍTULO V. Estimación del impacto y/o daño de tales prácticas a los consumidores, competidores y al desarrollo del sector.**

No estimation of the harms to the consumers was made since there were not identified conducts that might harm the competition process or the consumers.

182. De las entrevistas realizadas a empresas tanto usuarias como proveedoras de servicio de transporte, así como de entrevista realizada a la Dirección de Protección al Consumidor y al VMT, no se detectaron prácticas que implicaran un daño a consumidores, competidores y al desarrollo del sector.



## CAPÍTULO VI. Recomendaciones de política pública

*As a result of this study, the following policy options are considered to improve the medium term competitive conditions and avoid anticompetitive conducts.*

Derivado del estudio, se consideran las siguientes opciones de política para mejorar las condiciones de competencia de mediano plazo y evitar conductas anticompetitivas.

### Flexibilización de la oferta

*To expand the scope of transport relevant markets in order to limit the likelihood of abuses of firms with market power, it is important to set up policies to expand transport supply oriented to increase options to consumers of transport services. In this regard, it is particularly important to expand access to credit to transport firms that can respond to market incentives in order to reduce market power of existing firms and to develop substitute goods. Railroad development is another important aspect to increase supply substitutive services, particularly regarding low density goods.*

183. Uno de los aspectos importantes que contribuyen a reducir la incidencia de prácticas anticompetitivas es el desarrollo de una oferta más flexible. En este aspecto se considera que para ampliar los mercados relevantes de transporte y por lo tanto limitar posibles abusos de poder de mercado, es necesario el establecimiento de políticas de oferta orientadas a aumentar las opciones a los usuarios. Es particularmente relevante que se facilite el acceso al crédito a empresas transportistas, para que se disponga de una oferta flexible que responda de manera oportuna a incentivos de mercado, para disminuir el poder de mercado y también se facilite el desarrollo de bienes sustitutos cercanos. Otro aspecto relevante para aumentar la oferta de bienes sustitutos en distintos mercados relevantes se relaciona con el desarrollo del ferrocarril, para disponer de una fuente adicional de oferta, particularmente bienes de baja densidad económica y productos a granel.



## **Registro de sociedades entre competidores para promover la eficiencia**

*To prevent price agreements among competitors forbidden in article 25 of the Competition Law it is recommended: that association between competitors to increase complementarities to achieve greater efficiency (Joint Ventures) should be registered before the Competition Authority stating its objectives, operational rulings and the efficiency gains that the society intends to obtain. This will allow the Competition Authority the appraisal of such societies to avoid the establishment of associations among competitors whose aim is a hidden price agreement and the absence of an efficiency gain.*

184. Con el objeto de prevenir los acuerdos de precios entre competidores que se prohíben en el artículo 25 de la Ley de Competencia, se recomienda considerar la siguiente acción de política: Registro de asociaciones entre competidores para el establecimiento de servicios complementarios para elevar la eficiencia (Joint Ventures) en el que se manifiesten los objetivos de la sociedad, sus reglas de funcionamiento, las condiciones de acceso de los socios y principalmente las ventajas en eficiencia que se proponen. Este procedimiento se recomienda para permitir a la Superintendencia de Competencia el análisis de estas sociedades y poder evitar que se formen sociedades de competidores para establecer acuerdos encubiertos, como acuerdos de precios sin que existan objetivos de eficiencia justificados.



## REFERENCIAS

Anderson R., Daniel T., Heimler A. y Thinam J. (1996). "Abuse of a dominant position in a market." Preliminar Draft. Octubre.

BCR (Banco Central de Reserva de El Salvador). Informes de Comercio Exterior. <http://www.bcr.gob.sv>

CEPA (Comisión Ejecutiva Portuaria Autónoma). Anuario Estadístico Acajutla 2000-2004. <http://www.cepa.gob.sv>

Anuario Estadístico del Sistema Ferroviario 1999-2002. <http://www.cepa.gob.sv>

Entrevistas a empresas proveedoras, empresas usuarias e Instituciones gubernamentales.

García Alva, P. (1998). "El índice de dominancia y el análisis de competencia de las líneas aéreas mexicanas" Gaceta de Competencia Económica, Año 1, número 1, Marzo Agosto. México.

García Alva, P. (1994). "Un Índice de Dominación para el Análisis de la estructura de los Mercados". El trimestre Económico, 61(3) julio-septiembre. México.

Ley de Competencia de El Salvador. Decreto 528 del 24 de noviembre de 2004. (Entrará en vigencia a partir de enero de 2006). <http://www.minec.gob.sv>

Ley Federal de Competencia de México (1993) y su Reglamento. <http://www.cfc.gob.mx>

### **Normativa directa aplicable al Sector de Transporte terrestre de carga en El Salvador**

- Ley de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial (Decreto 477 del 19 de octubre de 1995, publicado en el Diario Oficial No. 212, de fecha 16 de noviembre de 1995.
- Reglamento de Transporte Terrestre de Carga (Decreto 23 del 3 de marzo de 2003 publicado en el Diario Oficial No. 41 Tomo 358, vigente a partir del 12 de marzo de 2003.
- Instructivo para el manejo de materiales peligrosos, emitido por el Viceministerio de Transporte, Dirección General de Transporte, el veinte de enero del año 2004 y en vigencia a partir del 16 de febrero de 2004. <http://www.mop.gob.sv>

### **Normativa a nivel Centroamericano**

- Resolución 65-2001 aprobada por el Consejo de Ministros Responsables de la Integración Económica y Desarrollo Regional (COMRIEDRE), el 16 de marzo de 2001.
- Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana. Art. 28.

SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana) (2001), Estudio Centroamericano de Transporte (ECAT).

<http://www.sieca.org.gt/publico/Transporte/Manuales/ecat.pdf#search='Estudio%20centroamericano%20de%20transporte>



Tratados de libre comercio de El Salvador. <http://www.minec.gob.sv>

SIECA y CLACDS/INCAE, (Centro Latinoamericano para la Competitividad y Desarrollo Sostenible del INCAE) (1999). "El corredor logístico centroamericano. Un salto cualitativo en la dotación de servicios al comercio exterior de la región". CEN 204, Marzo.

U.S. Department of Justice and Federal Trade Commission (1992). "Horizontal Merger Guidelines." Abril 2 de 1992, revisado el 8 de abril de 1997.

World Bank (1999). Transport Management and Financing Roads.

World Bank (2003). World Transport: Policy and Practice.

## ANEXO 1. Entrevistas realizadas a empresas

Se realizaron 32 entrevistas a empresas en una ronda inicial de reuniones: 13 de ellas a proveedoras de transporte, en las que se incluyeron empresas del sector marítimo, en razón de que el mayor porcentaje del comercio internacional de El Salvador es por vía marítima, para luego ser transportado por vía terrestre<sup>56</sup>. Se incluyó además, una agencia de carga y una gremial de transporte. Otras 19 entrevistas se realizaron con empresas usuarias de transporte, entre las que se incluyó varias gremiales. En una segunda ronda de reuniones, se entrevistaron 10 empresas más, a fin de dar seguimiento a indicios encontrados al inicio.

En la medida de lo posible, se trató de incorporar a empresas que fueran representativas; por su tamaño, por el producto transportado, así como por el medio de transporte en el que se especializaban en el caso de las empresas proveedoras del servicio. La forma de definir las entrevistas fue por aproximación y por referencias continuadas, debido a que no fue posible contar con un directorio de empresas según sus especialidades.

La selección de las empresas usuarias se basó en la consideración de los productos más relevantes de exportación e importación. Así, se incluyeron empresas importadoras de textiles, telas y otros insumos (maquila de confección), importadoras de maíz, harinas para concentrados, importadoras de materiales para la elaboración de productos de papel e importadoras de vehículos. En este último caso, se procuró incluir a empresas que importaran vehículos por la vía del Océano Pacífico a través del Puerto de Acajutla, así como a empresas que importaran vehículos a través de Puertos del Atlántico, particularmente por medio del Puerto de Santo Tomás de Castilla en Guatemala, para conocer sobre las distintas modalidades de movilización de los vehículos y poder aproximarnos a los mercados relevantes.

En el caso de las empresas usuarias exportadoras, se consideró a las exportadoras de maquila de confección, productos de papel, concentrados. También, se analizó el caso de bienes refrigerados como la leche y quesos y el pescado. Igualmente, en transporte doméstico se incluyeron empresas cuyo producto principal fuera material peligroso, como es el caso de combustibles (Fuel Oil o gas), con el fin de conocer el funcionamiento del mercado de transporte para el mercado de fluidos y materiales peligrosos.

Dentro de las empresas usuarias entrevistadas, se consideró a las exportadoras de café y azúcar, principales productos de exportación. En el caso del azúcar, se analizó la utilización de transporte en todo el proceso de producción, desde los centros de producción hasta los

---

56/ El ferrocarril que era otro medio de transporte utilizado en el país, dejó de operar a partir de octubre de 2002.



ingenios y de los ingenios hacia el puerto de exportación, para conocer las modalidades de transporte y las empresas participantes en cada caso.

Las entrevistas permitieron aproximarnos a la forma de operar del sector transporte, así como el tipo de empresas que operan en cada uno de los mercados. Un resumen de las empresas se presenta en el siguiente cuadro en el que se utilizan iniciales para nombrar a las empresas entrevistadas.

**Cuadro 16**

<b>Matriz resumen de las empresas entrevistadas</b>	
<b>Proveedoras y Usuarias</b>	
<b>Empresas proveedoras de transporte</b>	<b>Principal característica como empresa</b>
Navieras	
Empresa 1 NMS	Transporta productos en contenedores
Empresa 2 NCL	Transporta productos en contenedores
Empresa 3 NSM	Transporta productos en contenedores
Empresas de Transporte Terrestre	
Empresa 1 TB	Movilización de contenedores.
Empresa 2 TV	Movilización de contenedores, granel (azúcar).
Empresa 3 TS	Movilización de contenedores.
Empresa 4 TC	Fluidos (combustible, aceites), caña de azúcar.
Empresa 5 TM	Movilización de contenedores.
Empresa 6 TI	Movilización de contenedores.
Empresa 7 TL	Fluidos (Combustibles).
Empresa 8 TCN	Fluidos (Fuel Oil, gas), granel (maíz, soya).
Empresa 9 TMZ	Fluidos.
Empresa 10 TGRE	Movilización de contenedores.
Agentes de Carga	
Empresa 1 CAM	Servicio multimodal de todo tipo de carga; trabaja con Freight forwarders, navieras, líneas aéreas y transporte terrestre.
Empresas Usuarias	
Empresa 1 UCT	Importa textiles, mayormente de Asia.
Empresa 2 USI	Exporta productos de papel hacia Estados Unidos especialmente, importa insumos de Estados Unidos y México.
Empresa 3 UCY	Exporta productos de papel y Cartón hacia República Dominicana, Puerto Rico y Belice (vía marítima) y C. A y Panamá (terrestre).
Empresa 4 ULA	Exporta productos derivados de la leche refrigerados a C. A. y mercado local; importa insumos de Estados Unidos, México, Australia, Chile y Colombia .
Empresa 5 USU	Productora de concentrados: Importa insumos de Argentina y de Estados Unidos (granel), especialmente de Estados Unidos y Europa (contenedores).
Empresa 6 USAR	Productora de concentrados: Importa insumos de Estados Unidos, Canadá, Argentina y México, vende a Guatemala y Honduras y mercado local.



Empresa 7 UCR	Productora de pollos y concentrados: Importa pollitos de Estados Unidos (vía aérea); maíz y soya (vía marítima); exporta a C.A. y mercado local.
Empresa 8 a) UGF	Maquila de Confección (100% exportación).
Empresa 9 b) UDI	Importadora de vehículos.
Empresa 10 UST	Importadora de vehículos.
Empresa 11 UGV	Importadora de vehículos.
Empresa 12 UNP	Productora de energía.
Empresa 13 UEG	Distribuidora de gas licuado en mercado local.
Empresa 14 UAC	Productora y exportadora de pescado fresco a Estados Unidos (vía aérea) y venta en mercado local.
Empresa 15 UIA	Ingenio de azúcar de caña (2do en importancia zafra 2004-2005).
Empresa 16 UTG	Distribuidora de gas licuado en mercado local.
Empresa 17 UZG	Distribuidora de gas licuado en mercado local.
Empresa 18 UJES	Beneficiadora y exportadora de café.
Empresa 19 UCOX	Beneficiadora y exportadora de café.
Empresa 20 UUN	Beneficiadora y exportadora de café.
Empresa 21 UUC	Cooperativa beneficiadora y exportadora de café.
Gremiales/ Asociaciones	
ASETCA	Asociación Salvadoreña de Empresas de Transporte de Carga.
Asociación Azucarera	Agrupar los ocho ingenios de azúcar.
ASI	Asociación Salvadoreña de Industriales.
COEXPORT	Corporación de Exportadores.
ANEP	Asociación Nacional de la Empresa Privada.
CSC	Consejo Salvadoreño del Café.
ABECAFE c)	Asociación Salvadoreña de Beneficiadores de Café.
<b>Fuente:</b> Elaboración propia con base a entrevistas	
a) y b) c) En estos casos, las consultas se hicieron vía telefónica	