

Antiguo Cuscatlán, 5 de diciembre de 2007

Abogacía de la Competencia.

SC recomienda mejorar funcionamiento del mercado de GLP

La Superintendencia de Competencia (SC) finalizó, con importantes recomendaciones, el estudio del mercado del gas licuado de petróleo (GLP), conocido como gas propano, el cual permitió evaluar las condiciones de competencia en dicho sector.

“El desarrollo de la competencia en una industria con alta intervención regulatoria en materia de precios y subsidios, encuentra importantes limitaciones.” dijo Celina Escolán, Superintendente de Competencia.

La Superintendencia de Competencia (SC) finalizó, con importantes recomendaciones, el estudio del mercado del gas licuado de petróleo (GLP), conocido como gas propano, tales como reglamentar el intercambio de envases, pudiéndose evaluar diversos sistemas, como la creación de un registro de envases, la instalación de centros de canje y la formación de un parque transitorio de envases de uso común.

La SC realizó el estudio de mercado del gas licuado de petróleo con la finalidad de analizar las características económicas de las distintas etapas de la cadena productiva de la industria, evaluar las condiciones de competencia y realizar recomendaciones tendientes a mejorar el funcionamiento del sector.

El estudio concluye que el mercado de gas licuado es dinámico, verificándose una expansión de la oferta, capacidad instalada y de la cantidad de empresas participantes en el mismo, lo cual permite a El

Salvador contar con una de las ofertas más diversificadas de la región.

Existen dos mercados relevantes de producto: a granel, con un alcance geográfico regional y el de envasado, con un alcance geográfico que depende más bien de la ubicación de plantas.

En cuanto a la evolución de la competencia, ésta se ha mostrado creciente, aún en el segmento regulado, con la incorporación de nuevos servicios y modalidades de comercialización.

En el segmento de ventas a granel, se muestra un crecimiento más alto que el de envasado, aún con precios internacionales y locales crecientes, y con una concentración menor.

El mercado ha mostrado el desarrollo de estrategias pro-competitivas, como las innovaciones en logística y comercialización a través de la introducción de comercialización directa a consumidores, así como las prácticas de diferenciación basadas en la calidad del producto y servicio, precio y condiciones comerciales en el mercado de venta a granel. También se han estudiado estrategias distorsivas que suelen presentarse en mercados del GLP.

No obstante, se observan diversos elementos que están afectando el funcionamiento del mercado y que, a su vez, dificultan el desarrollo del proceso competitivo, entre los que figuran:

- Regulación de precios y márgenes;
- Alto grado de integración vertical entre importadores y envasadores/distribuidores;
- Economías de escala en la etapa de producción/importación;
- Prácticas relacionadas con el uso e intercambio de envases;
- Barreras a la entrada de nuevos competidores, vinculadas con la concentración y la integración vertical en términos de capacidad de almacenamiento.

Entre las principales recomendaciones emanadas del estudio, la SC propugna por:

- Reglamentar el intercambio de envases, pudiéndose evaluar diversos sistemas, como la creación de un registro de envases, la instalación de centros de canje y la formación un parque transitorio de envases de uso común;
- Evaluar el acceso abierto a instalaciones de importación y almacenaje en terminales marítimas, con el objeto de favorecer el desarrollo de la competencia entre agentes económicos vinculados por una infraestructura que no puede ser replicada en forma eficiente, reduciendo las barreras a la entrada de competidores que no posean instalaciones propias para importación (no integrados verticalmente).

Adicionalmente, uno de los problemas observados, es la generación de situaciones de insuficiencia en el abastecimiento al mercado, el cual impacta al mismo.

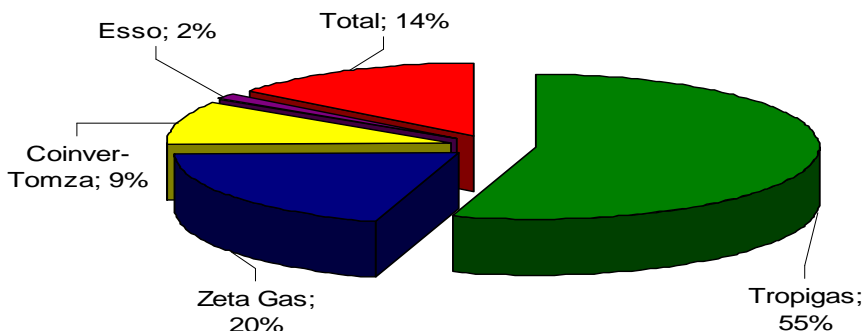
Los resultados del estudio determinan que más del 90% del gas comercializado en El Salvador proviene de fuentes importadas y menos del 10% de la producción local, es suministrada por la Refinería Petrolera Acajutla, S.A. (RASA), que produce GLP por ser éste un producto de la refinación del petróleo.

Con respecto a las ventas totales del GLP, éstas han tenido una tendencia creciente, con una tasa promedio de incremento anual del 8% para el período 1995-2006. En 1995, las ventas totales fueron de 42,389,643 galones, cantidad que ascendió a 98,564,958 galones, en 2006; el 77% de estas ventas eran envasadas en cilindros, es decir, para consumo domiciliario y el 23% a granel (comercio e industrias).

Entre enero y julio del presente año, el 75.1% de las ventas totales se realizó en envases de 10 lbs. a 35 lbs., los cuales tienen precios máximos regulados y subsidios a la importación y comercialización. Los cilindros de 100 lbs. son comercializados libremente, y sus ventas han mostrado una tendencia descendente.

En la comercialización del GLP participan 5 agentes económicos o empresas; sus porcentajes de ventas con respecto al total se muestran en el siguiente gráfico:

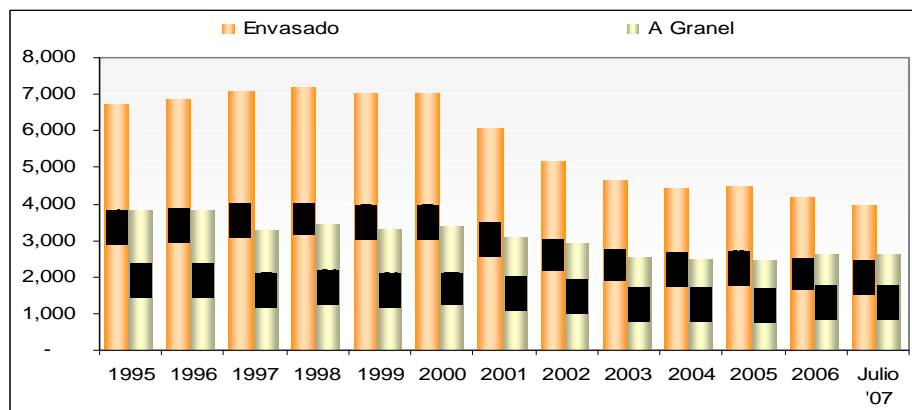
Gráfico 1: El Salvador – GLP Participación en las ventas totales 2006



Fuente: Ministerio de Economía

El grado de concentración en las ventas de gas envasado, medido a través del índice de Herfindahl – Hirschman (HHI)¹ es alta pero con marcada tendencia al descenso, siendo menor en el segmento de ventas a granel, tal como se señala en el gráfico 2.

Gráfico 2: Evolución de la concentración en el mercado de GLP - HHI



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía.

El mercado ha mostrado el desarrollo de estrategias pro-competitivas, como las innovaciones en logística y comercialización a través de la introducción de comercialización directa a consumidores, así como las prácticas de diferenciación basadas en la calidad del producto y servicio, precio y condiciones comerciales en el mercado de venta a granel. También se han estudiado estrategias distorsivas que suelen presentarse en mercados del GLP.

Facultades:

Entre las atribuciones y deberes que dispone el Superintendente, de acuerdo al artículo 13 letra c) de la Ley de Competencia, entre otros, se encuentra: “ordenar y contratar en forma periódica la realización de estudios de mercado y consultorías específicas sobre aspectos técnicos que sean necesarios para cumplir con el objetivo de la presente Ley,”....

¹ Este índice puede alcanzar valores entre 0 y 10,000 (que es el máximo y correspondería a un monopolio).