

“Estudio: Competencia en la provisión de Bienes y Servicios para la Construcción: cemento, insumos asfálticos y maquinaria pesada”

ESTUDIO SECTORIAL

Intendencia Económica



Contenido

I. Objetivos

II. Características de oferta y demanda

III. Mercados relevantes

III. Normativa que incide en mercados relevantes

IV. Análisis de indicadores de competencia en mercados relevantes

V. Análisis de Barreras a la Entrada

VI. Factores de riesgo de conductas anticompetitivas

VII. Conclusiones y recomendaciones de política pública



I. Objetivos

I. Objetivos



Caracterizar oferta y demanda de los mercados en análisis



Evaluación del poder de mercado de los oferentes

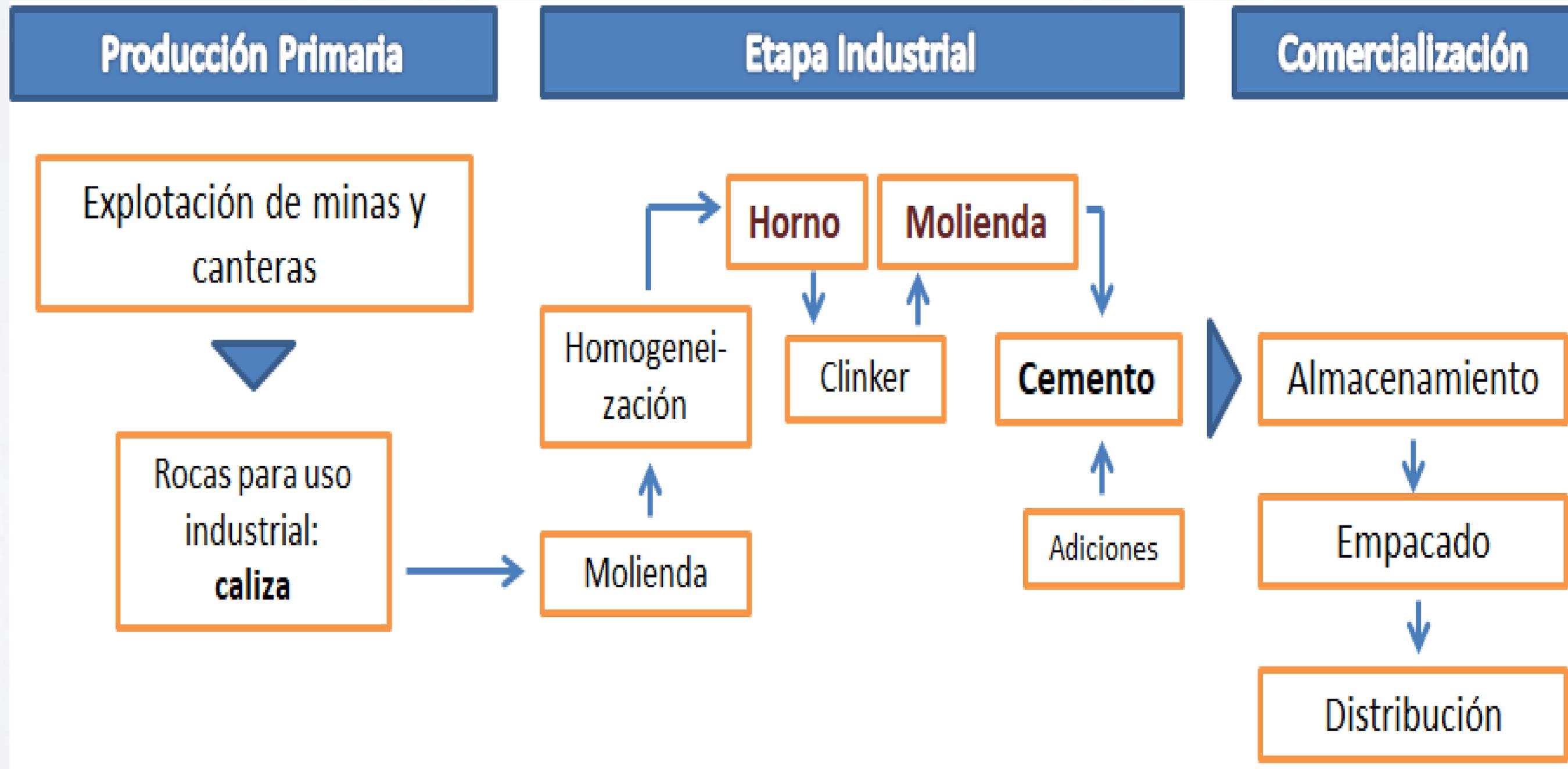


Brindar recomendaciones para promover mayor competencia e incidir en eficiencia de mercados analizados



II. Características de oferta y demanda

Cadena de valor del cemento



Características de Oferentes

Holcim Lafarge

Monopolio en la producción local:
productor de cemento gris (97%) y blanco
(3%)

Producción gris: 60% cemento de uso
general, 22% uso industrial, 15% para
albañilería.

Integrado en la extracción de
piedra caliza

Distribuidor mayorista y minorista
de forma indirecta (DISENSA)

Abastece más del
85% aprox. de
consumo local
(2012 – 2017)

Características de oferentes

Cemex El Salvador

Importador desde 2008, gris y blanco

Plantas de producción en Guatemala, Costa Rica, Nicaragua y México

Integrado en la extracción de piedra caliza

Distribuidor mayorista

Abastece más del 10% de consumo local (2012 – 2017)

Características de oferentes

WanPeng

- Importando desde China a partir de 2018
- Aprox. 2% de oferta local de cemento gris
- Con tres plantas de prod. a nivel mundial.
- Con oficinas en El Salv., Guatemala, Honduras y Costa Rica

Importadores Directos

- Con aprox. 1% o menos de oferta local.
- Productores de prefabricados o fibrocemento
- Países de importación: Vietnam, Turquía

Características de demandantes

Ferreterías 68%

- Aprox. 1,200
- 75 de franquicia DISENSA
- Constructores pequeños y consumidores finales

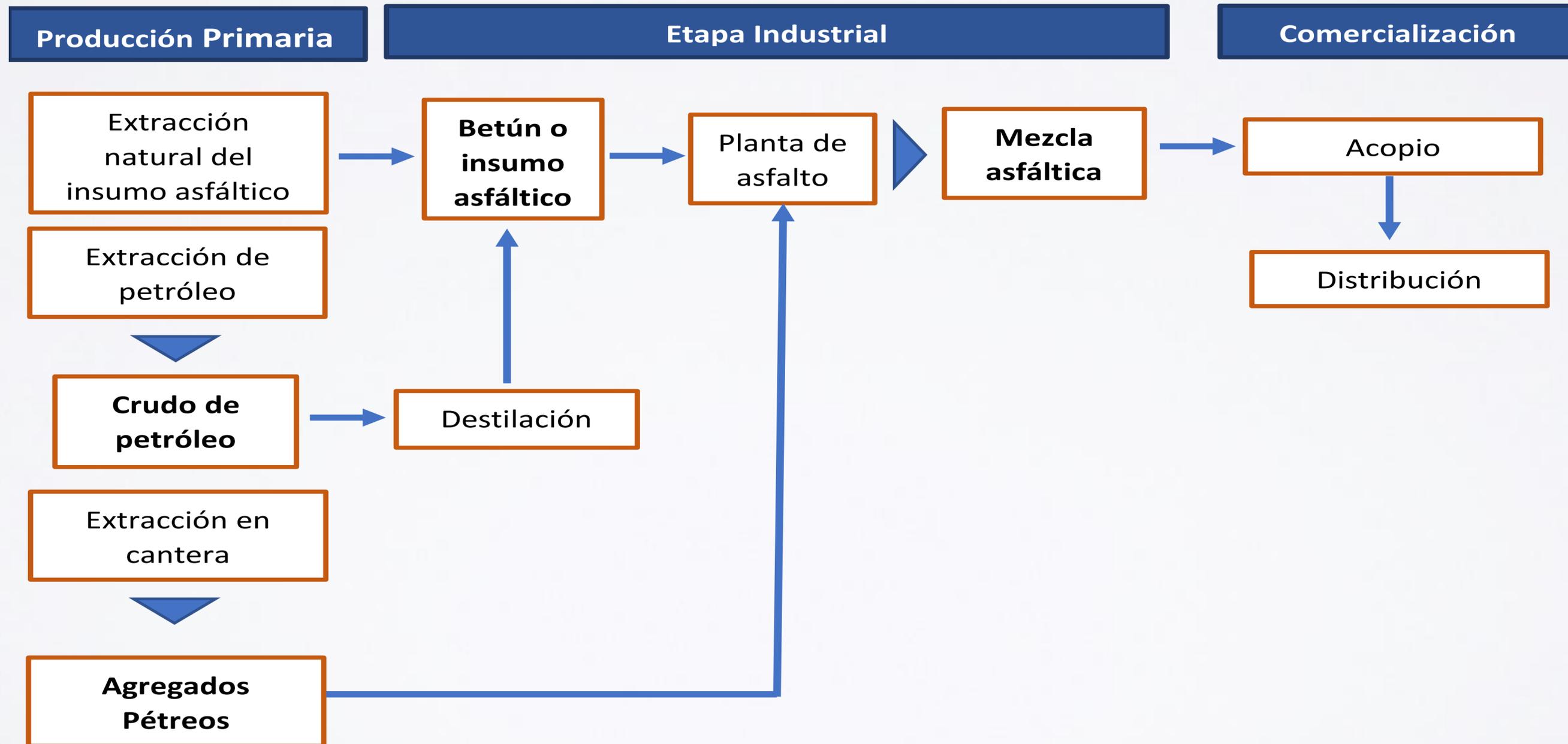
Industrias (consumo intermedio) 26%

- Prefabricados
- Bloques
- Fibrocemento

Constructores (6%)

- Obras grises

Cadena de valor del Asfalto





Características relevantes de oferentes

Industriales:

- Producción de asfalto para obras viales
- Autoconsumo (dedicada también a construcción)

Siete agentes económicos:

- Grupo Econ
- Asfalca
- Pavicon
- DISA
- SERDI
- CATECO
- TOVAR

Características de demandantes

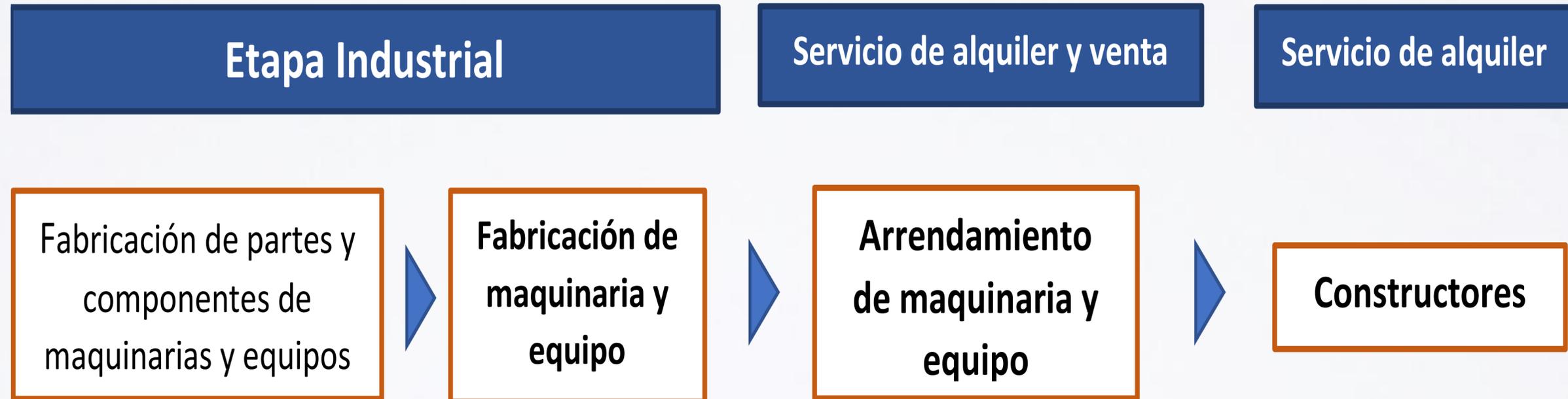
Obras viales públicas (66%)

- FOVIAL
- MOP
- Alcaldías

Construcción privada (34%)

- Calles urbanizables
- Parques
- Entre otros

Cadena de valor de maquinaria pesada



Fuente: “Competencia en la provisión de bienes y servicios para la construcción: cemento, insumos asfálticos y maquinaria pesada”.



Características de oferentes y demandantes

Oferentes:

- Importadores y arrendadores (17 agentes)
- Constructores (662)

Demandantes:

- Privados, diferentes obras, incluyendo productoras de asfalto
- Obras públicas



II. Mercados relevantes

Mercados relevantes





III. Normativa que incide en Mercados relevantes



II. Normativa

1. Autorizaciones y permisos ambientales

- A. Ley de medio ambiente y procedimientos aplican a mercados de cemento y asfaltos, en su etapa extractiva e industrial.
- B. MARN entidad que aplica normativa ha efectuado esfuerzos para agilizar procesos de autorización, de complejo análisis.

2. Normativa técnica

- A. Cementos. Norma Salvadoreña de cumplimiento obligatorio se aplica a 8 tipos de cemento producidos localmente o importados. No se reportaron problemas de incumplimiento en su aplicación.
- B. Asfaltos. Se aplica Reglamento Centroamericano. Agentes económicos no observaron dificultades en su cumplimiento, considerándose necesario para garantizar calidad de producto y de obras viales.

II. Normativa

3. Tratamiento arancelario

A. Cemento gris:

- Proveniente de C.A.: 0% Arancel
- Resto de países: 10% en su mayoría.
- DAI cancelado CIF entre 2002- 2017 del 8.4%

B. Asfaltos y betún:

- Muy bajos, 0.8% del valor CIF (2012 - 2017)

C. Maquinaria pesada:

- DAI = 0%



IV. Análisis de indicadores de competencia en mercados relevantes

HHI en mercados de Cemento

Alta concentración y estabilidad

Tipo de cemento	Variable	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Prom. 2012-2017
Cemento de albañilería	Cantidades vendidas de cemento (en TN)	9,027.6	9,181.6	9,115.7	9,403.0	9,068.0	8,877.1	9,114.7
	Facturación por ventas de cemento (en US\$)	9,090.0	9,230.6	9,163.7	9,438.5	9,149.7	8,972.8	9,175.8
Cemento (excepto el de albañilería)	Cantidades vendidas de cemento (en TN)	8,058.6	7,921.7	7,943.5	8,214.6	8,278.2	8,081.2	8,080.8
	Facturación por ventas de cemento (en US\$)	8,195.3	7,982.6	8,002.4	8,353.3	8,437.1	8,233.5	8,199.0

Umbral de Dominancia en mercados de Cemento

C1 muy superior a UD

Tipo de cemento	Unidad de medida	UD y C1	Promedio 2012-2017
Cemento de albañilería	Cantidades vendidas de cemento (en TN)	Umbral de dominancia	5%
		Participación % (C1)	[90%-97%]
	Facturación por ventas de cemento (en US\$)	Umbral de dominancia	4%
		Participación % (C1)	[90%-97%]
Cemento (excepto el de albañilería)	Cantidades vendidas de cemento (en TN)	Umbral de dominancia	11%
		Participación % (C1)	[85%-90%]
	Facturación por ventas de cemento (en US\$)	Umbral de dominancia	10%
		Participación % (C1)	[85%-92%]



Índice de Lerner en mercados de Cemento

El IL indica Poder de Mercado

Tipo de cemento/años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Prom. 2012-2017
Cemento de albañilería	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Cemento (excepto el de albañilería)	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5

Fuente: “Competencia en la provisión de bienes y servicios para la construcción: cemento, insumos asfálticos y maquinaria pesada”.



HHI en producción de Asfalto

Alta concentración

Unidad de Medida/ Años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio 2012-2017
Cantidades vendidas de mezcla asfáltica (en TN)	5,448.3	4,338.9	2,879.0	4,768.0	3,476.6	3,909.3	3,863.6
Facturación por ventas de mezcla asfáltica (en US\$)	5,065.9	4,735.6	3,321.4	5,010.3	3.809,6	4,563.9	4,207.9

Fuente: “Competencia en la provisión de bienes y servicios para la construcción: cemento, insumos asfálticos y maquinaria pesada”.



UD en producción de asfalto

UD refleja posición de dominio de Grupo Econ

Unidad de Medida	UD y C1	Promedio 2012-2017
Cantidades vendidas de mezcla asfáltica (en TN)	UD	36%
	Participación % C1	Mayor
Facturación por ventas de mezcla asfáltica (en US\$)	UD	34%
	Participación % C1	Mayor

Fuente: “Competencia en la provisión de bienes y servicios para la construcción: cemento, insumos asfálticos y maquinaria pesada”.



IL en producción de asfalto

IL muestra algunos valores elevados

Unidad de medida/Años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Promedio 2012-2017
Cantidades vendidas de mezcla asfáltica (en TN)	0.4	0.3	0.2	0.3	0.2	0.3	0.3

Fuente: “Competencia en la provisión de bienes y servicios para la construcción: cemento, insumos asfálticos y maquinaria pesada”.



IV. Barreras a la entrada



Barreras en mercados de cemento

I. Legales

- ✓ Representaría barrera relevante el tiempo de autorización de explotación de canteras y planta industrial.

II. Económicas

1) Inversión inicial y costos hundidos

- ✓ Instalación de planta representan altos costos de inversión, mas aún en escala óptima.

2) Uso de capacidad instalada

- ✓ Holcim presenta un porcentaje no utilizado de capacidad suficiente que podría desincentivar ingreso de nuevo entrante.



Barreras en mercados de cemento

3) Ventajas de firmas primero establecidas

- ✓ Holcim con muy buena reputación, respaldada por 70 años de trayectoria.

4) Integración vertical

- ✓ Holcim integrada verticalmente aguas arriba y aguas abajo. Implica necesidad de “doble entrada” para obtener una participación significativa.

5) Alta cuota de mercado

- ✓ Alta participación de Holcim y estabilidad, desincentiva entrada.



Barreras en mercados de cemento

III. Tecnológicas

1) Escasez de superficies de explotación de canteras

- ✓ Cuatro canteras de propiedad de Holcim son de gran capacidad. No se conocen otras de similar capacidad.

2) Facilidad esencial

- ✓ Importaciones desvirtúan que canteras sean facilidad esencial
- ✓ Competencia aguas abajo no se ve afectada, por distribución minorista atomizada.



Barreras en producción de asfalto

I. Económicas

1) Inversión inicial y costos hundidos

- ✓ Instalación de planta representa costos aprox.: de US\$750,000, barrera de mediana envergadura.

2) Uso de capacidad instalada

- ✓ Productores trabajan, en promedio, con un 50% de utilización de su capacidad instalada, representando una fuerte barrera a la entrada.

3) Integración vertical

- ✓ Principal competidor con integración aguas arriba, propietario de “La cantera”, único oferente efectivo de pétreos para plantas de asfalto.



Barreras en producción de asfalto

II. Tecnológicas

1) Capacidad de abastecimiento de agregados pétreos

- ✓ Grupo ECON tiene una estrategia de suministro abierta. A la fecha no representa una barrera.

2) Capacidad de abastecimiento de betún

- ✓ Tres petroleras han generado un flujo constante de materia prima, eventualmente podría generarse un problema de desabastecimiento.

3) Facilidad esencial

- ✓ Dada la ausencia de importaciones y siendo el grupo ECON el monopolista en la producción/distribución de pétreos, su cantera constituye una facilidad esencial.



VI. Factores de riesgo que podrían facilitar conductas anticompetitivas

VI. Factores de riesgo...

I- Mercados de cemento

- Monopolio en producción de cemento, integración vertical, escasa rivalidad y altas barreras, generan posibilidad de establecer precios excesivos, abusos de posición de dominio. En estudio no se detectaron estos indicios.
- Potenciales ventas atadas de cemento y concreto.
- Potenciales acuerdos verticales entre Holcim y franquiciatarios de DISENSA.
- En 2020 ingresó “Cemento Regional”, productor que construyó en El Salvador una planta basada en la importación y transformación del Clinker, situación que podría provocar el inicio de la transformación del mercado.

VI. Factores de riesgo...

II- Producción de asfalto

- Estructura oligopólica podría facilitar acuerdos colusorios. No se detectaron indicios a la fecha.
- Potencial abuso de posición dominante de monopolista de abastecimiento de pétreos. A la fecha, no se indicaron dificultades al respecto.
- En el primer trimestre de 2019 ingresó el grupo CORTEN como proveedor de materiales pétreos, acción que le estaría ejerciendo presión competitiva al mercado de mezcla asfáltica.



VII. Conclusiones

VII. Conclusiones

- El grado de concentración en los mercados de cementos es elevado, estable, mostrando limitada rivalidad mediante las importaciones.
- Precio del cemento importado no disciplina el precio del producido localmente. A la fecha, las importaciones no son una amenaza competitiva para la industria.
- Holcim presenta condiciones para tener posición de dominio; lo indican su alta cuota de mercado, escasa rivalidad, integración vertical, IL altos y Umbral de Dominancia, así como las altas barreras de entrada para potenciales competidores.
- La escasa rivalidad proveniente de plantas localizadas en países de Centroamérica genera la necesidad de estudiar el mercado a nivel regional.

VII. Conclusiones

- La relación entre Holcim y los franquiciatarios de DISENSA, a la fecha, no genera restricciones competitivas, ya que el número de ferreterías DISENSA es bajo en relación al total y sus contratos revisados no presentan restricciones exclusorias o discriminatorias.
- En la producción de asfalto, la cantidad de oferentes es limitada y se presenta un nivel alto de concentración, aunque con menor cantidad de barreras a la entrada de relevancia en comparación al mercado de cemento.
- El Grupo Econ tiene posición de dominio, condicionado por su alta concentración de mercado, liderazgo estable, integración vertical y su nivel del UD.



VII. Conclusiones

- En relación al mercado de provisión del servicio de asfalto, la información analizada conduce a afirmar que podría tratarse de un mercado atomizado, siendo necesario profundizar su análisis a fin de estudiar rigurosamente sus condiciones de competencia, incluyendo su normativa y procesos de licitación otorgados.
- El arrendamiento de maquinaria pesada para construcción es un mercado atomizado y no presenta problemas de concentración económica. La ausencia de barreras al ingreso de competidores es un limitante al riesgo de restricciones competitivas de tipo estructural o conductual.



VIII. Recomendaciones

VIII. Recomendaciones

- Coordinar el desarrollo de un monitoreo de precios del cemento nacional y compararlo con el precio de las marcas importadas.
- Monitorear comparación de precios entre cemento Holcim distribuido en Ferreterías DISENSA, contra precios en locales que no funcionan con tal franquicia.
- Analizar la necesidad de reformar el tratamiento arancelario para el cemento gris, revisando los criterios de protección comercial.
- Evaluar la ejecución de un estudio que identifique el inventario nacional de terrenos con potencial de explotación de piedra caliza.

VIII. Recomendaciones

- Evaluar la elaboración de una propuesta de simplificación de trámites para la autorización de empresas al mercado de cemento.
- Evaluar acciones para determinar las condiciones de competencia en los mercados de cemento en Centroamérica.
- Promover la elaboración de informes periódicos sobre la evolución de los precios de cemento en canales minoristas de C.A.

VIII. Recomendaciones

- Monitorear el precio de venta de los agregados pétreos y del asfalto, a fin de prevenir restricciones a la competencia.
- Monitorear el precio de venta del betún, ya que al no producirse localmente, eventualmente podría aumentar excesivamente.
- Desarrollar un estudio de la provisión de servicios de mezcla asfáltica.
- Monitorear la evolución del número de franquicias de la marca DISENSA, disponibilidad de marcas, precios y potenciales restricciones contra competidores de Holcim.



SUPERINTENDENCIA
DE COMPETENCIA



GOBIERNO DE
EL SALVADOR