



Comisión para la Defensa y  
Promoción de la  
Competencia

# **ESTUDIO SECTORIAL**

## ***HONDURAS: MERCADO DE COMBUSTIBLES DERIVADOS DEL PETROLEO***

Primera Actualización al 21 Diciembre, 2009

Nota Técnica de Actualización	
Resumen Ejecutivo .....	4
Introducción.....	8
I. ....	Antecedentes
.....	9
A. El Petróleo, Fuente de Materia Prima de los Combustibles Líquidos.....	9
B. El Declive de la Producción Mundial del Petróleo .....	10
C. Perspectiva Energética de la Región .....	11
II. ....	Mercado de los Combustibles Líquidos y Gas Licuado en Honduras
.....	11
A. Caracterización General del Sector.....	11
1. Importación.....	14
2. Instalaciones de Importación.....	15
3. Distribución Mayorista .....	16
4. Transporte .....	17
5. Distribución al Detalle.....	18
B. MARCO LEGAL.....	19
C. EVOLUCIÓN Y ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL SECTOR EN LOS ÚLTIMOS AÑOS	22
A. Precios.....	23
1. Estructura de Precios .....	23
2. Precio de Paridad de Importación (PPI).....	24
B. ASPECTOS RELEVANTES DEL SECTOR A NIVEL CENTROAMERICANO .....	26
1. Precios .....	26
2. Impuestos .....	28
3. MÁRGENES AL DETALLE .....	28
D. MERCADO RELEVANTE.....	28
1. Mercado Relevante Producto .....	28
2. MERCADO RELEVANTE GEOGRÁFICO.....	31
E. DETERMINACIÓN DE PODER DE MERCADO .....	34
F. IDENTIFICACIÓN DE BARRERAS NORMATIVAS Y ECONÓMICAS A LA COMPETENCIA	
37	
A. Contratos de Exclusividad entre distribuidor mayorista y estaciones	
gasolineras .....	38
B. LEALTAD DEL CONSUMIDOR .....	38
III. ....	Marco General para un Proceso de Liberalización del Mercado de
Combustibles en Honduras .....	39
1. Integración Vertical y Competencia.....	39
2. LA EXCLUSIVIDAD EN LA COMERCIALIZACIÓN.....	44
3. CONVENIENCIA DE UNA LIBERALIZACIÓN DE PRECIOS EN HONDURAS (ANÁLISIS	
FODA).....	46
4. CAMBIOS REQUERIDOS PARA DESARROLLAR UN SISTEMA DE LIBRE COMPETENCIA	
50	
1. Estrategia para implementar la liberalización de precios .....	51
2. SUPERVISIÓN Y CONTROL DEL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN .....	52
3. ¿Qué productos liberalizar? .....	52
4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UN PROCESO DE LIBERALIZACIÓN GRADUAL ..	53
IV.....	CONSIDERACIONES FINALES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA
.....	55
<b>Sobre Regulación de Precios.....</b>	<b>55</b>

<b>Sobre la Integración Vertical de la Industria y la Distribución Exclusiva..</b>	<b>58</b>
<b>Sobre Transporte de Combustibles líquidos .....</b>	<b>60</b>

## Acrónimos y Abreviaturas

AHDIPPE	Asociación Hondureña de Distribuidores de Productos Derivados del Petróleo
API	American Petroleum Institute
ASPO	Asociación para el Estudio de Pico del Petróleo (siglas en Ingles)
Atrapeno	Asociación de Transportistas del Petróleo del Norte
CAP	Comisión Administradora del Petróleo
CDPC	Comisión para la Defensa y Promoción de la Competencia
CEE	Comunidad Europea de Estados
CIF	Costo, Seguro y Flete (siglas en Ingles)
COCO	Company Owned, Company Operated
CODO	Company Owned, Dealer Operated
COPENA	Compañía Petrolera Nacional
Cotrapel	Cooperativa del Transporte del Petróleo
CPME	Comisión Presidencial para la Modernización del Estado
C2,C3,C4	Índice que suma las participaciones de las 2,3 y 4 empresas mas grandes respectivamente
DOCO	Dealer Owned, Company Operated
DODO	Dealer Owned, Dealer Operated
EEUU	Estados Unidos de Norte América
ELCOSA	Electricidad de Cortes SA
EMCE	Empresa de Mantenimiento Construcción y Electricidad
ENAP	Empresa Nacional del Petróleo
FCC	Craqueo Catalítico Fluidizado
FOB	Libre abordó (Siglas en Ingles)
FODA	Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
GLP	Gas Licuado del Petróleo
HHI	Índice Herfindahl – Hirschman (siglas en Ingles)
LUFUSA	Luz y Fuerza de San Lorenzo
MMbbls/día	Millones de Barriles por día
MON	Motor Octane Number
OPEP	Organización de Países Exportadores del Petróleo
PDVSA	Petróleos de Venezuela SA
Pehon	Petróleos de Honduras
Petrogolf	Petróleos del Golfo
PPI	Precio de Paridad de importación
RON	Research Octane Number
US\$/US\$c	Dólares de Estados Unidos/ Centavos de Dólar Estados Unidos
USGC	Costa del Golfo de Estados Unidos (siglas en Ingles)
UTP	Unidad Técnica del Petróleo
WTI	West Texas Intermediate



## **Nota Técnica de Actualización**

A finales de abril de 2008, la CDPC concluyó las investigaciones requeridas para la conformación de un estudio sectorial del sector de los combustibles líquidos derivados de petróleo. En octubre 2009 y a raíz de informaciones aparecidas en los medios de comunicación escrita, en donde las autoridades de la Secretaría de Industria y Comercio anunciaban cambios en la fórmula de establecimiento de precios de dichos combustibles, el Pleno de la CDPC ordenó la actualización de este estudio sectorial, con el objeto de verificar si de abril 2008 a octubre 2009, han sucedido cambios en las diferentes variables que puedan provocar modificaciones en las conclusiones originalmente planteadas. A continuación se listan las principales actualizaciones que se le han hecho al documento original:

### **ACTUALIZACIONES**

- A. Modificaciones de redacción en algunas secciones del documento.
- B. Actualización de la estructura del mercado (número de importadores, distribuidores mayoristas, distribuidores detallistas)
- C. Actualización de información estadística, como ser:
  - Volúmenes de importación por empresa al 2008
  - Actualización capacidad de terminales de almacenamiento (incluye disminución de capacidades por el terremoto del pasado 28 de mayo)
- D. Actualización de la evolución del sector en los aspectos de:
  - Consumo por tipo de combustible a diciembre 2008
  - Precio internacional del barril del crudo a octubre 2009.
  - Precios de los combustibles a nivel centroamericano a noviembre 2009.
  - Precios antes de impuestos.
- E. Actualización del poder de mercado:
  - Índice de Concentración del mercado por volumen de importación y por tipo de combustible.
  - Índice de Concentración del mercado por capacidad de almacenamiento de cada uno de los combustibles.

### **CONCLUSIONES**

- La estructura del mercado y los niveles de concentración no han variado significativamente, por lo cual las recomendaciones derivadas del primer informe siguen manteniendo su vigencia.
- La infraestructura de almacenamiento continua siendo el elemento esencial para determinar el nivel de competencia, los niveles de concentración en capacidad de almacenamiento muestran un grado de concentración relativamente alto, por lo cual, resulta imprescindible para ejecutar un proceso de liberalización, la construcción de al menos una terminal de almacenamiento de bandera blanca, sin dejar de ejecutar las restantes recomendaciones que condicionan el proceso de liberalización.

## Resumen Ejecutivo

- 1) El objetivo principal del presente estudio, se enmarca en una estrategia de conocimiento general del funcionamiento de los mercados en distintos sectores de la economía nacional, a fin de realizar propuestas que ayuden a eficientar el desempeño de los mismos en un contexto de libre competencia, en este caso específico el mercado de los combustibles derivados del petróleo.
- 2) La importancia de los productos derivados del petróleo resulta incuestionable para la economía de un país. Los múltiples usos que se le conceden a estos productos permiten que éstos adquieran la condición de bienes de primera necesidad.
- 3) Existe una alta volatilidad en el mercado mundial del petróleo. Los precios fluctúan entorno a los 70 US\$/barril. Las presiones en el precio se originan por una oferta cada día mas restringida.
- 4) Los precios de la gasolina en particular y de los otros derivados del petróleo han mostrado una tendencia que no necesariamente ha fluctuado con los precios del petróleo. Existe en el mundo una capacidad de refinación muy estrecha con relación a la demanda y que cualquier suma de eventos menores puede causar un mercado muy volátil para estos derivados. Los crudos más pesados que se producen ahora no son los más adecuados para las refinerías que se construyeron 20 ó 30 años atrás.
- 5) El mercado de los derivados del petróleo en Honduras es de aproximadamente 49,000 barriles al día, que equivale aproximadamente al 16% del consumo de Centro América y Panamá (304,000 barriles/día) y al 0.2% del consumo de los EE.UU. El consumo en Honduras representa apenas el 0.05% del consumo mundial.
- 6) Honduras, a diferencia de los países de la zona, no produce combustibles. La refinería Texaco de Honduras cerró su operación desde 1992 y en la actualidad importa todos sus combustibles. En contraste, Nicaragua produce dos tercios de su consumo nacional a través de una refinería propiedad de la compañía Esso (actualmente el gobierno gestiona la compra de esta refinería).
- 7) La industria de los combustibles líquidos y el gas licuado es altamente compleja, y se caracteriza por numerosas relaciones verticales y horizontales entre muchos agentes.
- 8) Los precios al consumidor final están regulados por el Gobierno. Mediante ajustes semanales se regulan los precios de las gasolinas, diesel, keroseno y gas licuado. En enero de 2007 entró en vigencia una nueva fórmula sobre la base del promedio móvil de diez días de los precios medios entre valores "high" y "low" publicados diariamente por Platt's para el mercado de la Costa del Golfo de Estados Unidos (USGC).
- 9) A pesar de que existen una serie de productos potencialmente sustitutos de los combustibles derivados del petróleo, el análisis de las características permitió definir que no existe al menos en el corto plazo, un sustituto perfecto de los mismos. Salvo el kerosene en cuyo caso la leña es considerada como sustituto especialmente en las zonas rurales.
- 10) Las elasticidades precio de la demanda de los combustibles indica que los mismos son relativamente inelásticos: Keroseno (-0.55), Gasolina Superior

(-0.47), Diesel (-0.75) y Gas LP (-0.24), en el caso del consumo del Bunker y la gasolina regular no se encontró una relación estadística significativamente entre su consumo y su precio. En cambio la oferta de combustibles es elástica al precio.

- 11) El mercado relevante de producto abarca los combustibles líquidos y el GLP, mismo en el que participan los agentes económicos relacionados a la importación, distribución al mayoreo, transporte y distribución al detalle.
- 12) El mercado geográfico por consumo se encuentra a nivel nacional con variaciones en cuanto a la intensidad de uso según ciudades y/o regiones. Sin embargo en la medida en que la demanda esta constituida por usuarios finales (automovilistas) que normalmente son atendidos por gasolineras en las proximidades de su centro de actividad, la sustituibilidad de estaciones estaría geográficamente limitada a un nivel local.
- 13) Se observa un grado de concentración relativamente alto en los segmentos de importación y distribución mayorista, sin embargo no existe claramente una empresa líder en ninguno de los segmentos, lo que reduce las posibilidades de acuerdos colusivos<sup>1</sup>. El segmento de distribución al detalle muestra un nivel de concentración bajo que se explica por el alto número de estaciones que participan en el mercado.
- 14) Considerando el análisis del mercado, existirían condiciones estructurales en el mercado de los combustibles líquidos, hoy regulados, para que se lleve a cabo un proceso de liberalización de precios, sin que existan mayores riesgos de ineficiencias asociadas a ejercicios de poder de mercado.
- 15) La estructura industrial en el caso del GLP es menos favorable que la de los combustibles líquidos para una liberalización de precios. Principalmente por el elevado nivel de concentración en la oferta de suministro y la existencia de un actor dominante con casi un 90% del mercado.
- 16) En el mercado de la comercialización de combustibles líquidos, las decisiones de inversión se han tomado en un contexto en que el margen está regulado. Por ello, si se lleva a cabo un proceso de liberalización de los precios y se reducen los márgenes es esperable que se produzca un ajuste industrial. Este ajuste implicará con toda probabilidad una concentración de este segmento de la industria ya sea por salida de actuales operadores o bien por adquisición de estaciones de servicio por los operadores más grandes.
- 17) El sector de transporte de combustibles, opera hoy bajo un esquema de precios regulados por sobre los costos medios de largo plazo, lo que ha llevado a una sobre inversión. Si se liberalizan los precios de estos servicios se generará un ajuste que implica en una primera etapa una caída en los precios y luego la salida de algunos operadores.
- 18) Se requiere de una serie de condiciones que garanticen el éxito de la aplicación de un esquema de libertad de precios, entre las que se pueden mencionar las siguientes:
  - Establecer, legalmente, un esquema de acceso abierto a las instalaciones de importación y almacenamiento para la importación de combustibles líquidos derivados del petróleo, que asegure a los actuales operadores y a los potenciales entrantes a tener acceso a las

---

<sup>1</sup> No así las posibilidades de abuso de posición de dominio.

instalaciones de los operadores instalados, si ellos tienen disponibilidad, en condiciones abiertas y no discriminatorias.

- Para salvaguardar la competencia de una eventual práctica exclusoria por parte de los importadores mayoristas verticalmente integrados, se debe exigir a los importadores vender productos a todos quienes le quieran comprar en condiciones no discriminatorias. Las empresas distribuidoras deberán llevar un registro físico de compra y venta de combustible, a fin de garantizar en cualquier caso la existencia de pruebas que ayuden a identificar cualquier practica exclusoria o discriminatoria.
- Potenciar a la autoridad sectorial y a la CDPC para que en conjunto puedan realizar un seguimiento continuado de las condiciones de competencia en la industria de los combustibles derivados del petróleo. Esto implica otorgarles los medios, humanos y financieros necesarios para actuar con efectividad y eficiencia.
- Las medidas que lleven a reducir la diferenciación originada en la posible adulteración del combustible ayudarían a homogeneizar el producto, lo que se traduciría en una mayor competencia por precio. Resulta necesario entonces mejorar el control sobre las estaciones de servicio, especialmente a las estaciones blancas que son las que poseen mayores incentivos de adulteración. Establecer un sistema efectivo para controlar la calidad de los combustibles vendidos en las estaciones de servicio es indispensable. Se debe diseñar un sistema de multas y otras sanciones (por ejemplo clausuras) que ayuden a que la estación de servicio sancionada no adultere combustible y que funcione como un medio disuasivo para el resto de los estaciones de servicio. De manera simultánea se debería implementar un sistema de premios para aquellas estaciones que cumplen con los estándares de calidad. Se podría otorgar obleas certificadas que sean fácilmente visibles para el consumidor.
- Limitar la duración máxima de los contratos de suministro a cinco años para las estaciones ya existentes y a diez años para las estaciones de servicio nuevas.
- Limitar la cantidad de estaciones de servicio que pueden estar integradas verticalmente, al 40% de la red de estaciones de cada bandera que operan bajo contratos de exclusividad.
- Exigir que todo contrato de suministro exclusivo prevea la posibilidad de compra de todo equipamiento otorgado en comodato al precio de mercado en el momento de finalización del contrato.



## **Introducción**

La importancia de los productos derivados del petróleo resulta incuestionable para la economía de un país. Los múltiples usos que se le conceden a estos productos permiten que éstos adquieran la condición de bienes de primera necesidad: generación de energía eléctrica, producción de servicios de transportes, desarrollo de la actividad industrial, así como, el consumo de automoción, entre otros. Dentro de todos éstos, la importación y venta de productos derivados del petróleo supone un elemento clave dentro de la política micro económica de cualquier país.

Partiendo de esta situación descrita y considerando el rango de producto estratégico de los derivados del petróleo y su incuestionable importancia para el desarrollo de la economía, la Comisión decidió elaborar un estudio sectorial cuyos objetivos se enmarcan en los aspectos siguientes; en primer lugar, realizar una revisión de la literatura existente sobre los estudios técnicos<sup>2</sup> desarrollados para el mercado de hidrocarburos en Honduras, tanto los relacionados con la caracterización del marco legal, como los trabajos sobre el comportamiento del sector y las propuestas de liberalización del mismo, a fin de obtener un conocimiento mas profundo de este mercado. En segundo lugar, establecer las principales características de este mercado para, partiendo del análisis teórico y de la descripción de los datos, realizar en tercer lugar una propuesta de liberalización del mercado, de acuerdo a los parámetros legales que rigen actualmente en materia de competencia. Ello permitirá concluir en las ventajas y desventajas, así como, en las condiciones necesarias que garanticen el éxito de la aplicación de un sistema que liberalice el mercado de los combustibles en las diferentes etapas de su comercialización y por ende la eficiencia del mercado desde una perspectiva de beneficio total (beneficio público+beneficio privado).

---

<sup>2</sup> Estudios técnicos elaborados por consultores internacionales, para el Gobierno de Honduras específicamente para la Comisión Presidencial de Modernización del Estado.

## I. Antecedentes

### A. El Petróleo, Fuente de Materia Prima de los Combustibles Líquidos

El petróleo se extrae mediante la perforación de un pozo sobre el yacimiento. Si la presión de los fluidos es suficiente, forzarán la salida natural del petróleo a través del pozo que se conecta mediante una red de oleoductos hacia su tratamiento primario, donde se deshidrata y estabiliza eliminando los compuestos más volátiles. Posteriormente se transporta a refinerías o plantas de mejoramiento. Durante la vida del yacimiento, la presión descenderá y será necesario usar otras técnicas para la extracción del petróleo. Esas técnicas incluyen la extracción mediante bombas, la inyección de agua o la inyección de gas, entre otras. La medida técnica y financiera del petróleo es el barril que corresponde a 159 litros (42 galones).

Los componentes químicos del petróleo se separan y obtienen por destilación mediante un proceso de refinamiento. De él se extraen diferentes productos, entre otros: propano, butano, gasolina, keroseno, gasóleo, aceites lubricantes, asfaltos, carbón de coque, etc. Todos estos productos, de baja solubilidad, se obtienen en el orden indicado, de arriba abajo, en las torres de fraccionamiento.

Debido a la importancia fundamental para la industria manufacturera y el transporte, el incremento del precio del petróleo puede ser responsable de grandes variaciones en las economías locales y provoca un fuerte impacto en la economía global.

La industria petrolera clasifica el petróleo crudo según su lugar de origen (p.e. "West Texas Intermediate" o "Brent") y también relacionándolo con su gravedad API (American Petroleum Institute) ("ligero", "medio", "pesado", "extrapesado"); los refinadores también lo clasifican como "dulce", que significa que contiene relativamente poco azufre, o "ácido", que contiene mayores cantidades de azufre y, por lo tanto, se necesitarán más operaciones de refinamiento para cumplir las especificaciones actuales de los productos refinados.

#### **Crudos de Referencia:**

- Brent Blend, compuesto de 15 crudos procedentes de campos de extracción en los sistemas Brent y Ninian de los campos del Mar del Norte, este crudo se almacena y carga en la terminal de las Islas Shetland. La producción de crudo de Europa, África y Oriente Medio sigue la tendencia marcada por los precios de este crudo.
- West Texas Intermediate (WTI) para el crudo estadounidense.
- Dubai se usa como referencia para la producción del crudo de la región Asia-Pacífico.
- Tapis (de Malasia), usado como referencia para el crudo ligero del Lejano Oriente.
- Minas (de Indonesia), usado como referencia para el crudo pesado del Lejano Oriente.

## **B. El Declive de la Producción Mundial del Petróleo**

Según la Teoría del pico de Hubbert<sup>3</sup>, actualizada con datos recientes por la Asociación para el estudio del pico del petróleo, el inicio de dicho declive debería empezar el año 2010. La teoría del pico de Hubbert, también conocida como cénit del petróleo, es una influyente teoría acerca de la tasa de agotamiento a largo plazo del petróleo, así como de otros combustibles fósiles. Predice que la producción mundial de petróleo llegará a su cénit y después declinará tan rápido como creció, resaltando el hecho de que el factor limitador de la extracción de petróleo es la energía requerida y no su coste económico. Aun siendo controvertida, esta teoría es ampliamente aceptada entre la comunidad científica y la industria petrolera.

El debate no se centra en si existirá un pico del petróleo sino en cuándo ocurrirá, ya que es evidente que el petróleo es un recurso finito y no renovable en escalas cortas de tiempo por lo que en un momento u otro se llegará al límite de extracción. Esto depende de los posibles descubrimientos de nuevas reservas, el aumento de eficiencia de los yacimientos actuales, extracción profunda o la explotación de nuevas formas de petróleo no convencionales. El año exacto del pico no podrá determinarse hasta que ya haya sucedido. Basándose en los datos actuales de producción, la Asociación para el Estudio del Pico del Petróleo y el Gas (ASPO en inglés), considera que el pico del petróleo ocurrirá en 2010, siendo el del gas natural algunos años posterior. Por el contrario, estimaciones más optimistas arrojan reservas para al menos 100 años más.

Pero incluso en la versión más optimista la limitación de los recursos petroleros pone una fecha límite a la extracción barata de ese recurso. Nadie parece negar la existencia de un techo de producción pero pocos son los gobiernos y empresas que hasta ahora lo han mencionado abiertamente. De entre estos cabe citar a la multinacional americana Chevron Texaco quienes han lanzado, recientemente, la campaña publicitaria para concienciar al público estadounidense de la necesidad de actuar ante el inminente agotamiento del petróleo. También recientemente la multinacional española Repsol-YPF ha hablado ya públicamente en una conferencia de la cuestión haciendo uso de los mismos gráficos del ASPO.

Una subida moderada de los precios del petróleo normalmente estimula el incremento de la eficiencia del consumo de combustible en el transporte. Algunos creen que esto pospondría y atenuaría el impacto de una escasez severa de crudo. Por ejemplo, algunos gobiernos podrían ordenar un mínimo de eficiencia estándar para los automóviles. También podrían incentivar el cambio a otras formas de transporte que no fueran directamente dependientes del petróleo. La electricidad, en particular, puede generarse a partir de un número variado de fuentes diferentes, esto podría favorecer el uso de transportes como los ferrocarriles, tranvías, trolebuses y los vehículos híbridos en detrimento de los medios totalmente dependientes de los carburantes tradicionales como los autobuses, camiones y automóviles.

---

<sup>3</sup> La teoría debe su nombre al geofísico M. King Hubbert, quien predijo correctamente el pico de la producción estadounidense con quince años de antelación.

## **C. Perspectiva Energética de la Región**

Existe en el mundo una capacidad de refinación muy estrecha con relación a la demanda y que cualquier suma de eventos menores puede causar un mercado muy volátil para los derivados del petróleo. Los crudos más pesados que se producen ahora no son los más adecuados para las refinerías que se construyeron 20 ó 30 años atrás, sumados a que las mismas deben producir productos con menor contenido de azufre para cumplir con nuevos estándares internacionales.

La capacidad mundial de refinación se ha incrementado muy poco en los últimos 15 años. En 1990 la capacidad mundial de refinación era de 73.9 MMbbls/día, mientras que en el 2007 es de 86 MMbbls/día que está muy pareja con la producción mundial de 80 a 85 MMbbls/día. Se estima que para el año 2025 a 2030 la capacidad de refinación estará en el orden de los 150 MMbbls/día.

Latinoamérica y el Caribe no escapan a esta realidad global y su situación es aún más complicada. La Región tiene cerca al 8.7% de la capacidad de refinación mundial y consume aproximadamente entre 8 a 9% de la demanda mundial de productos refinados. El crecimiento de la demanda (consumo) de petróleo en la región, de 1995 a 2005 ha sido de aproximadamente 14%, mientras que el crecimiento de la capacidad instalada de refinación en el mismo período, solo ha sido de aproximadamente 8%, es decir, casi un 50% del consumo.

En este contexto de capacidades de refinación muy estrechas, es que se estima que en el corto plazo una nueva refinería se podría gestar en Centroamérica. Se proyectan nuevas refinerías también en Argentina y la de Pernambuco en Brasil que ya tiene importantes avances. Se está también trabajando en modernizar, incluir nuevos procesos y posibilitar ampliar capacidades en refinerías en Cuba, Colombia, México, Perú, Venezuela, Brasil y Ecuador.

## **II. Mercado de los Combustibles Líquidos y Gas Licuado en Honduras**

### **A. Caracterización General del Sector**

Según datos de la Comisión Administradora del Petróleo (CAP), el mercado de los derivados del petróleo en Honduras es de aproximadamente 49,000 barriles al día, que equivalen al 16% del consumo de Centro América y Panamá (304,000 barriles/día) y al 0.2% del consumo de los EE.UU., cuyo mercado es de 22 millones de barriles diarios. El consumo en Honduras representa apenas el 0.05% del consumo mundial.

El consumo está centrado en cuatro combustibles que representan más del 90% del consumo total del país, Bunker (39%), Diesel (31%), Gasolina Superior (12%) y Gasolina Regular (9%).

No.	Combustible	%
1	Bunker (Fuel Oil)	38.8
2	Diesel	30.6
3	Gasolina Superior	12.2
4	Gasolina Regular	9.0
5	Gas Licuado de Petróleo (LPG)	5.1
6	Kerosene	1.6
7	Av Jet	2.3
8	Av Gas	0.2
9	Asfalto	0.2
	<b>Total</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Comisión Administradora del Petróleo (CAP)

La oferta total esta dirigida a estaciones de servicio (44%), generación térmica (27%), Industria (11%), transporte (4%) y otros (14%).

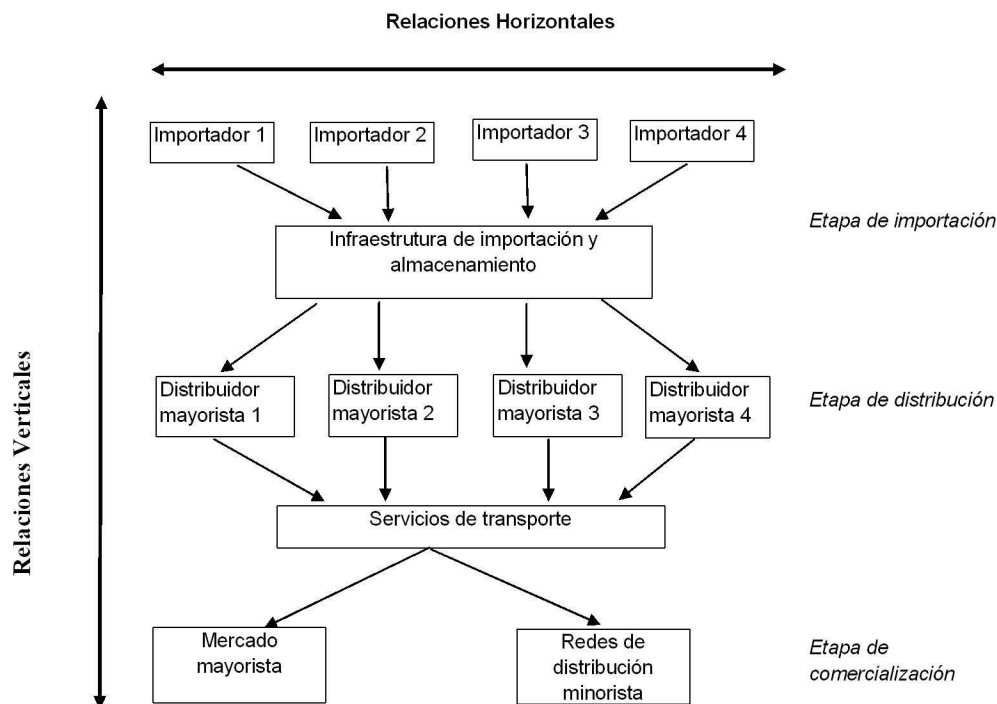
Honduras, a diferencia de los países de la zona, no produce combustibles. La refinería Texaco de Honduras cerró su operación desde 1992 y en la actualidad importa todos sus combustibles. En contraste, Nicaragua produce dos tercios de su consumo nacional a través de una refinería propiedad de la compañía Esso.

Todos los países del área, con excepción de Honduras y Costa Rica, han liberalizado el mercado de combustibles. Antes de que esto sucediera, los precios se regularon con la fórmula de Precios Paridad, que rige actualmente en Honduras.

La industria de los combustibles líquidos y el gas licuado es altamente compleja, y se caracteriza por numerosas relaciones verticales y horizontales entre muchos agentes. Para evaluar si en Honduras existen condiciones estructurales en la industria que permitan un proceso de liberalización que asegure precios competitivos se requiere tener una visión esquemática de la industria. Ella sirve para ordenar la discusión en torno a si en el país existen las condiciones económicas para que en un contexto de libertad de precios exista un grado de competencia que asegure precios económicamente eficientes.

La Figura 1 presenta esta visión esquemática de las relaciones verticales y horizontales. En ella destacamos las relaciones que dependen de algún tipo de infraestructura esencial que, como se discute más adelante, puede tener consecuencias sobre la competencia en el sector.

**Figura 1**  
Estructura Esquemática de la Industria de los Combustibles “downstream”



En cada una de las etapas de la industria existen relaciones horizontales. En lo que se refiere a la oferta de derivados, en Honduras todos los productos son importados por distintas empresas. En la etapa de distribución mayorista, existen también varias empresas que sirven el mercado, surtiendo el mercado minorista o bien a los grandes clientes. En la distribución al por menor, existe una amplia gama de agentes que llevan a cabo la venta final de los distintos productos por medio de estaciones de servicio en el caso de los combustibles líquidos y minoristas en el caso del GLP.

Cada una de estas etapas se relaciona verticalmente, para lo cual se requiere acceso a distinto tipo de infraestructura. Los importadores deben tener acceso a instalaciones de importación, es decir instalaciones de transferencia y almacenaje, ya sean marítimas o terrestres. Para desarrollar las actividades de distribución también deben tener acceso a servicios de transporte para colocar los productos en los distintos mercados locales. Las relaciones verticales en el ámbito de la infraestructura entre productores locales, importadores y mayoristas, suelen incluir relaciones de propiedad que generan condiciones de integración vertical.

Una situación análoga se produce en las relaciones que existen entre la distribución mayorista y minorista, en que se requiere de infraestructura para el expendio de los productos. Nuevamente, estas relaciones presentan distintos grados de integración vertical. En un extremo, puede existir una integración vertical total en la operación de distribución, y ello ocurre cuando el mayorista opera directamente las estaciones de servicio. En el otro extremo, puede existir una total desintegración vertical entre la distribución mayorista y minorista, y

ello se da cuando el minorista opera de manera independiente su punto de venta ya sea comercializando productos bajo la marca de algún distribuidor mayorista o bien de manera independiente (estaciones de bandera blanca). Entre estos dos extremos se producen situaciones contractuales que reflejan en mayor o menor medida estructuras que se pueden asimilar a condiciones de integración vertical.

A continuación se describe brevemente cada una de las etapas de la industria de los combustibles derivados del petróleo en Honduras:

## **1. Importación**

Las empresas importadoras, suscriben contratos privados de suministro con un proveedor internacional, que les asegure el suministro en forma periódica de acuerdo a la calendarización mensual de los embarques, por parte de la importadora. Por ejemplo Dippsa como empresa importadora/distribuidora a través de cualquiera de sus empresas Petróleos del Pacífico y Petróleos del Atlántico, tiene un contrato con Exxon Mobil, las otras empresas petroleras también tienen contrato de suministro, lo cual se realiza por medio de empresas relacionadas o en algunos casos, la casa matriz en Estados Unidos.

Las empresas pactan el precio por cada embarque calculando un promedio simple del precio un día antes de carga, precio del día de carga, y precio un día después de carga, a este valor se le agrega una prima que es el valor adicional que se paga para asegurar el suministro e incluye la solución de cualquier contingencia que pudiera existir con el embarque, además se le agrega el flete y seguro para conformar el precio CIF. Es importante destacar que la programación de los embarques se realiza con tres meses de anticipación. La profundidad de los puertos hondureños no permite que atraquen buques de gran capacidad o al menos los mismos no pueden atracar no sin antes haber hecho descargas en otros puertos.

El embarque al salir del puerto de carga, trae un certificado de calidad que se verifica por medio de supervisores independientes al llegar a puerto de desembarque. Luego pasa a los tanques de almacenamiento para su posterior distribución.

Las relaciones horizontales en cualquiera de las etapas de la industria, y por lo tanto en la importación, podrían tener potenciales efectos adversos sobre el grado de competencia en un contexto de libertad de precios si posibilitan acuerdos colusivos entre las distintas empresas. Ello les permitiría explotar algún grado de poder de mercado. Estos acuerdos generalmente son ilegales, por lo que aquí nos referimos a acuerdos colusivos tácitos, es decir que no requieren de contratos explícitos entre los distintos agentes.

La posibilidad de colusión está determinada en parte por la estructura de los mercados, en particular por el grado de concentración horizontal. A medida que existe un menor número de partícipes en un mercado, los costos de concertar

una política de precio disminuye, porque son menores los costos de lograr y supervisar acuerdos colusivos.

En Honduras existen varios importadores de combustibles líquidos para su comercialización: Refinería Texaco, Petróleos del Atlántico (Dippsa), Petróleos del Pacífico (Dippsa), Esso Standard Oil Ltd., Shell Honduras S.A., y Hondupetrol.

Además de los importadores comerciales, algunos generadores de energía también importan para su propio consumo. Estos son; Lufusa; Enersa; Elcosa y Emce que pertenece al grupo Hondupetrol.

A diferencia del mercado de los combustibles líquidos, en el que existen varios importadores y una estructura de mercado relativamente poco concentrada si la comparamos con otros países en donde ya se ha aplicado una liberalización, el segmento del mercado del GLP sólo tiene tres importadores: Texaco; Gas del Caribe y Da Gas con una estructura mas concentrada.

Volumen de Combustibles Importados 2008  
(cifras en barriles de 42 galones)

Empresas	Gasolina Superior	Gasolina Regular	Diesel	Kerosina	Av Jet	Fuel Oil	Av Gas	LPG	Asfalto	Total
Da-Gas								136,329		136,329
Elcosa						247,000				247,000
Emce						304,124				304,124
Enersa						2,130,458				2,130,458
Esso Standard Oil	465,273	263,812	908,839	145,424			17,000			1,800,348
Gas del Caribe								3,275,359		3,275,359
Hondupetrol	45,070	35,451	663,380			1,500,251				2,244,152
Lufusa						2,553,862				2,553,862
Petroleos de Tela	711,563	546,760	1,533,934	72,704						2,864,961
Refinería Texaco	601,005	454,803	1,290,945		271,121	357,760		108,641		3,084,275
Shell Honduras	311,026	187,836	705,891	143,345					20,455	1,368,553
<b>Total</b>	<b>2,133,937</b>	<b>1,488,662</b>	<b>5,102,989</b>	<b>361,473</b>	<b>271,121</b>	<b>7,093,455</b>	<b>17,000</b>	<b>3,520,329</b>	<b>20,455</b>	<b>20,009,421</b>

Fuente: Comisión Administradora del Petróleo

## 2. Instalaciones de Importación

Para importar, las empresas requieren de terminales marítimos y plantas de almacenamiento. Las posibilidades efectivas de entrar al mercado y disciplinar a los actuales importadores para evitar un acuerdo colusivo son contingente a tener acceso o desarrollar instalaciones de importación y almacenamiento.

En Honduras, no todos los importadores tienen sus propias instalaciones, algunos arriendan instalaciones de descarga y almacenamiento a otros importadores o bien a la Empresa Nacional Portuaria.

Petróleos del Atlántico y Petróleos del Pacífico tienen sus propias instalaciones en Tela y San Lorenzo respectivamente. Estas empresas del mismo grupo, controlan casi el 52% de la capacidad de almacenamiento de gasolinas, cerca del 50% de la capacidad para almacenar diesel y un 41% del almacenamiento utilizado para kerosene. Las empresas del Grupo Dippsa controlan un porcentaje mayor de la capacidad de importación y almacenamiento que el que



utilizan porque sus participaciones en la importación de esos productos son menores. La capacidad de almacenamiento que no utilizan para sus propias instalaciones las arrienda a terceros. Así, por ejemplo, el 50% de la capacidad de almacenamiento en San Lorenzo es utilizada por Esso.

Texaco, por su parte, también cuenta con instalaciones propias en Puerto Cortés. Cuando se compara su participación en el control de las instalaciones de importación y su participación en el total de las importaciones, también se constata que esta empresa no utiliza toda su capacidad para sus propias necesidades y arrienda instalaciones a terceros. Por ejemplo, en Puerto Cortés arrienda instalaciones a Shell que al igual que Esso no tiene instalaciones propias. Después del fenómeno natural relacionado al movimiento sísmico de 7.3 grados en la escala de Richter que afectó las terminales de almacenamiento ubicadas en Puerto Cortés y que dañó la infraestructura de las terminales propiedad de la Refinería Texaco la capacidad de almacenamiento se redujo en el mediano plazo en aproximadamente un 26% de la capacidad nominal antes del fenómeno natural, pasando su capacidad de 834,000 barriles a 614,000 barriles en la actualidad.

Hondupetrol, otro importador, si bien tiene instalaciones propias ellas están dedicadas a su empresa generadora EMCE. Para importar con fines de comercialización arrienda instalaciones a la Empresa Nacional Portuaria en Puerto Cortés. Por su parte gases del caribe posee terminales para LPG.

**Terminales de Almacenamiento por Tipo de Combustible**  
Barriles de 42 Galones

Empresas	Gasolina Superior	Gasolina Regular	Diesel	Kerosina	Fuel Oil	Av Gas	LPG	Total
Petroleos del Atlántico	78,000	55,000	240,000	40,000		10,000		423,000
Petroleos del Pacífico	120,000	80,000	200,000	20,000				420,000
Refinería Texaco	111,812	87,758	263,487	85,783	244,500		40,786	834,126
Hondupetrol	75,000	42,000	186,100		315,000			618,100
<b>Total</b>	<b>384,812</b>	<b>264,758</b>	<b>889,587</b>	<b>145,783</b>	<b>559,500</b>	<b>10,000</b>	<b>40,786</b>	<b>2,295,226</b>

Fuente: Comisión Administradora del Petróleo

### 3. Distribución Mayorista

Las empresas que intervienen en la distribución mayorista, para los combustibles líquidos son: Esso, Shell, Texaco, Dippsa, Hondupetrol, Copena (adquirida por Hondupetrol), American Petroleum (suministrada por Texaco), Pehon y Puma (Dippsa). Para la distribución del Gas Licuado de Petróleo (LPG) interviene Tropigas de Honduras, Texaco Caribbean (TEXCAB), Da Gas, Gas del Caribe y Grupo Total.

Estas empresas desempeñan el doble papel de importadora/distribuidora mayorista, a excepción de American Petroleum y Pehon, para distribuir a nivel de la red detallista de gasolineras sus productos. También venden a granel directamente a los grandes consumidores, bombas de patio o industrias.

#### **4. Transporte**

Las operaciones de distribución requieren de servicios de transporte. En Honduras no existen poliductos de productos derivados para el transporte desde las plantas de almacenamiento a los centros de consumo, por lo que el transporte se realiza por medio de camiones cisternas.

En esta etapa de las operaciones, en principio, no deberían existir problemas de competencia en la industria. Las condiciones estructurales son propicias para que sea un mercado altamente competitivo. En efecto, la inversión en camiones cisternas no son indivisibles, son de montos relativamente bajo comparados con otros activos requeridos en la industria, y no existen barreras económicas para ingresar a la industria del transporte. Sin embargo, producto de regulaciones existentes en Honduras se generan distorsiones que afectan el grado de eficiencia en la industria.

En Honduras no sólo los precios de los fletes son regulados por la autoridad, sino que además existen restricciones adicionales que hacen la situación más crítica. La legislación de Honduras reserva las operaciones de flete a empresarios nacionales, por lo que las empresas distribuidoras extranjeras como Esso, Shell y Texaco no pueden integrarse verticalmente con su propia flota de camiones. Además, no existe libre entrada a la industria del transporte ya que se requiere de una autorización discrecional de la autoridad sectorial del transporte, que evalúa las condiciones de oferta de servicios en el sector para autorizar el ingreso de nuevos oferentes (Coindet, 2004).

La regulación que existe en Honduras en lo referente al transporte genera costos a la industria de los hidrocarburos. Los precios de los fletes fijados por la autoridad están por sobre el precio de equilibrio que se establecería en caso de que estos fueran libres. La prueba de ello es que existe una sobreoferta de camiones que se traduce en esperas para proveer servicios de transporte en las terminales de almacenamiento. Esta sobreoferta ha llevado a las empresas petroleras a negociar el costo de los servicios con los transportistas por debajo de las tarifas establecidas. Este tipo de situaciones expone a las empresas distribuidoras que no puedan contar con servicios propios, y en cierta medida permite, a que los transportistas exploten su poder de negociación a costa de estas firmas.

Los precios regulados por sobre el costo medio de proveer el servicio encarece las operaciones de distribución. Dippsa ha podido evitarse esta distorsión por medio de la integración vertical teniendo su propia flota. Así, a esta empresa el transporte sólo le cuesta el costo medio de operación e inversión de su flota. Los competidores extranjeros, en cambio, no pueden evitarse la distorsión por medio de la integración vertical al estar legalmente restringida su participación en el transporte. La consecuencia es que se ven obligados a pagar el precio regulado que es mayor y quedar, por razones completamente exógenas, en condiciones competitivas desventajosas frente a los operadores nacionales.

Cabe reiterar que la regulación de precios y entrada al mercado de los servicios de transporte es un aspecto exógeno a la industria de los hidrocarburos, que afecta la competencia pero no por razones estructurales de ésta industria.

Una eventual eliminación de la regulación que afecta a los servicios de transporte tiene efectos previsibles en este segmento de la industria. Si los precios no se liberalizan pero se autorizara legalmente a los operadores extranjeros para tener su propia flota se produciría un proceso de integración vertical. Sin embargo, esta integración vertical no obedecería a razones de eficiencia económica que sean socialmente valiosas. La integración vertical de los distribuidores hacia el transporte incrementa el ámbito de esas empresas y encarece la gestión de las mismas. Lo más conveniente desde el punto de vista de la eficiencia económica sería liberalizar los precios del transporte.

Si se liberalizan los precios del transporte ellos disminuirán hasta su nivel de equilibrio que es menor, toda vez que hay sobre capacidad invertida y bajas tasas de utilización. Esta caída en precios beneficiaría a la industria de los combustibles al reducirse los costos. Sin embargo, la caída en el precio de los servicios de transporte también induciría la salida de actuales oferentes. Resulta previsible que esta salida, forzada por menores precios que no alcanzan a pagar los costos de inversión, no estaría exenta de oposición gremial por parte de los transportistas.

## **5. Distribución al Detalle**

En Honduras, la distribución detallista de los combustibles derivados del Petróleo, se realiza a través de estaciones de servicio, llamadas comúnmente gasolineras, las que distribuyen los diferentes combustibles líquidos al consumidor final. Existen aproximadamente 407 estaciones a nivel nacional, 95 son propiedad de compañías multinacionales, 256 son de propietarios independientes y 56 de compañías distribuidoras.

Cada uno de los importadores mayoristas tiene una cadena de distribución minorista conformada, en general, por operadores independientes que mantienen contratos de suministro que varían de entre 5 años cuando el distribuidor es el dueño de sus instalaciones, hasta 10 y 20 años cuando el propietario de la estación de servicios es el operador.

Igual que la importación, para la distribución detallista participan las empresas siguientes: Texaco, Esso Standard Oil, Shell Honduras, Dippsa, Copena, Pehon, Puma, Petrogolf, Uno y American Petroleum

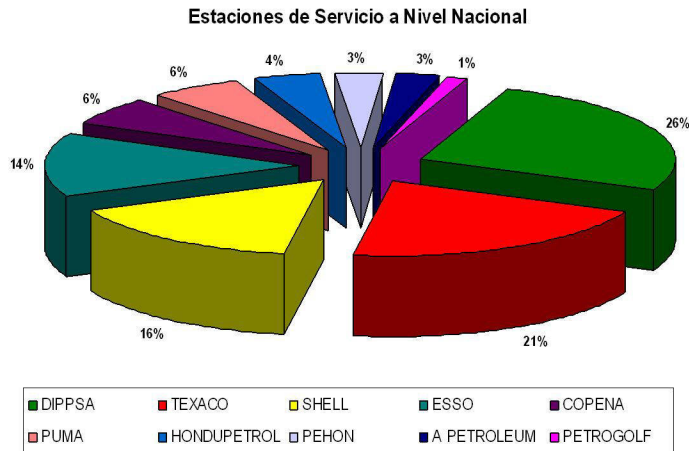
La organización gremial bajo la cual se organiza la mayor parte de detallistas en Honduras es la Asociación Hondureña de Distribuidores de Productos del Petróleo. Esta es básicamente una asociación encargada por velar por los derechos y la representación de los detallistas.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Esta asociación también integra la comisión que designa la Dirección General de Transporte para la aprobación de nuevas estaciones de servicio.

Al 2004 existían 382 estaciones de servicio de las cuales el 88% tenían alguna relación contractual relativa a las modalidades descritas mas abajo.

En la actualidad existen 407 estaciones las cuales según su marca se distribuyen de la siguiente manera:



Marca	Número de estaciones
DIPPSA	106
TEXACO	85
SHELL	65
ESSO	56
COPENA	25
PUMA	24
HONDUPETROL	17
PEHON	12
A PETROLEUM	11
PETROGOLF	6
<b>Total</b>	<b>407</b>

## B. MARCO LEGAL

La industria petrolera en Honduras, se desarrolla en un mercado regulado cuyas barreras de entrada están dadas por la naturaleza del negocio que requiere de inversiones cuantiosas en construir terminales de almacenamiento, lo que vuelve este sector bastante complejo en virtud que para la comercialización e importación de productos del petróleo, así como para la autorización de instalación de estaciones de servicio implica la observancia de variados requerimientos legales y cumplir una serie procedimientos necesarios para la obtención de los permisos respectivos, que resultan complejos y engorrosos, los cuales pueden tomar desde 1 mes a más de 1 año para su resolución; Para tal efecto se han identificado de manera puntual, algunos elementos aplicables de cada instrumento jurídico, así como las instituciones gubernamentales responsables de su aplicación dentro de las que

encontramos: Secretaria de Recursos Naturales, Secretaria de Industria y Comercio, Secretaria de Obras Publica y Transporte, Secretaria de Finanzas, Alcaldía Municipal, así como la Comisión Administradora de Petróleo, y la Comisión Nacional de Energía, entre otras (ver anexo 1).

Dentro de los instrumentos jurídicos relacionados con el sector de hidrocarburos podemos mencionar: Ley de Hidrocarburos y su Reglamento; Régimen de Importación Temporal; Ley de Representantes y Distribuidores; Ley de Sistema de Precios de Paridad de Importación; entre otros.

Asimismo, podemos encontrar otros instrumentos jurídicos que se relacionan con el sector de la industria del petróleo que son necesarios tomar en cuenta para el establecimiento y operación de las estaciones de servicio, como ser: i) las relacionadas con el ambiente, cuyas leyes buscan mediante el control a este sector evitar el deterioro o alteraciones al ambiente mediante una evaluación del posible impacto ambiental que pudiese ocasionar la comercialización del combustible en las estaciones que se quisiesen establecer en el territorio; ii) leyes arancelarias que establecen entre otras cosas, mecanismos para determinar los tributos por importación y consumo de combustible; y iii) la Ley de Protección al Consumidor y su Reglamento.

LEYES RELACIONADAS DE MANERA GENERAL CON LA COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO

- **Decreto 194-84 (25 de Octubre 1984): Ley de Hidrocarburos**, establece el Régimen Jurídico de la investigación, exploración y explotación de yacimientos de hidrocarburos y demás sustancias asociadas.
- **Acuerdo 1276-85, Reglamento de la Ley de Hidrocarburos.**
- **Acuerdo 308-1966 (3 de Marzo de 1966): Reglamento Especial para el Tráfico de Productos del Petróleo y sus Derivados**; está sujeto a este Reglamento las personas naturales o jurídicas que se dedica a las importación, exportación, almacenamiento, compra, venta, transporte a granel o envases de productos del petróleo y sus derivados, destinados a la combustión, lubricación y engrase.
- **Decreto 549-79: Ley de Representantes y Distribuidores**
- **Acuerdo 697-86 (26 de Septiembre 1986), Reglamento para ejercer control de calidad y cantidad de los combustibles**. Relacionado con acuerdo 216-95, en cuanto a la reforma de los artículos 1, 12, 16, 23.
- **Acuerdo 000 489-93- Reglamento para la instalación y funcionamiento de estaciones y depósitos de combustibles líquidos derivados del petróleo.**
- **Acuerdo 378-92 (18 de Noviembre 1992), Autorización de libre importación**: establece obligatoriedad de Registro de las compañías importadoras.
- **Decreto 02-2007 (20 de enero del 2007), Sistema de Precios de Paridad de Importación**: Establece el Mecanismo automático (formula) para determinar los precios máximos de venta al consumidor final de los combustibles.
- **Acuerdo 006-2004 (30 de Abril del 2004), modifica la comisión cambiaria y otros gastos financieros**, se elimina el factor de cobertura de riesgo de variación de precios.
- **Acuerdo 008-2004 (14 de mayo del 2004)** Se establece los días domingo de cada semana a las 6:00 AM para la entrada en vigencia de las modificaciones de los precios de los combustibles, se establece que para el cálculo de precios se considerara el precio promedios de los precios internacionales del periodo comprendido del viernes de la semana anterior al día jueves de la semana siguiente.
- **Decreto 37-1984, Régimen de Importación Temporal**: Establece un mecanismo de importación temporal con el fin de promover las exportaciones, consistente en la suspensión del pago de derechos aduaneros, derechos consulares, y cualesquiera otros impuestos y recargos, incluyendo el impuesto general de venta, que cause la importación de Materias primas y otros.
- **Acuerdo 191-95 (15 de Noviembre 1995), Autorización a los importadores la introducción de la Gasolina sin Plomo** para reducir la contaminación ambiental;
- **Decreto 319-76 (17 de Febrero de 1976), Ley de Transporte Terrestre**: Art. 3 Establece que se reserva exclusivamente a las personas naturales o jurídicas hondureñas, de interés público o particular, el derecho de prestar el servicio de transporte interno.
- **Acuerdo 200-86 (31 de Octubre de 1986), Reglamento General a la Ley de Transporte Terrestre**: Art. 7 establece que el Servicio público de transporte interno, solamente podrán prestarlo los hondureños y las personas jurídicas constituidas en Honduras, conforme leyes nacionales y cuyo capital por lo menos en un 51% pertenezca a hondureños., además establece requisitos generales de otorgamiento de certificados de explotación y permisos de explotación.
- **Acuerdo 112-96 (31 de Mayo de 1996) Pago de flete terrestre**: se aprobó costo de ida y regreso a las diferentes localidades del país en función del costo por kilómetro recorrido. (Reforma del Art.2 por Acuerdo 68-A-2001).

También es importante destacar como esta integrada la cadena de distribución de combustible dentro de la industria petrolera y las diferentes modalidades que adopta la relación comercial entre el distribuidor mayorista y el distribuidor detallista, y quienes para mantener sus relaciones comerciales se cree deben regirse por contratos cuyas disposiciones mantengan una equidad entre las partes contratantes, dentro de los cuales podemos mencionar los Contratos de Distribuidor y los Contratos de Comisionista, en los cuales se establecen condiciones de manera general respecto al volumen de ventas mensuales, período de duración, seguridad y exclusividad de abastecimiento y margen de ganancia de acuerdo a la modalidad de operación.

Sin embargo, de la revisión de contratos suscritos entre estas compañías, se concluye que dichas cláusulas favorecen en su mayoría a las importadoras o distribuidor mayorista, por lo que el poder de negociación de los detallistas y comisionistas frente a los distribuidores se reduce al mínimo o es inexistente, debiendo estos por consiguiente adherirse a las condiciones que establezcan las mismas para conseguir abastecimiento de combustible en sus estaciones.

<p><b>CADENA DE DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLE</b></p> <p><b>IMPORTADORAS</b> ↓ <b>DISTRIBUIDORAS MAYORISTAS</b> ↓ <b>TRANSPORTISTAS</b> ↓ <b>DISTRIBUIDORES DETALLISTAS</b></p>	<p><i>MODALIDADES DIFERENTES MODALIDADES QUE ADOPTA LA RELACIÓN COMERCIAL ENTRE EL DISTRIBUIDOR MAYORISTA Y EL DISTRIBUIDOR DETALLISTA.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b><u>Forma tradicional</u></b> - El titular o propietario de la gasolinera ha invertido en construirla y equiparla y contrata a una compañía distribuidora mayorista para que le suministre combustible.</li> <li>2. <b><u>El distribuidor detallista</u></b> tiene la propiedad del inmueble pero no tiene capacidad económica suficiente para invertir en el equipo ni instalaciones, así que se realiza una co-inversión entre el Distribuidor detallista y la Compañía Distribuidora Mayorista. (en esta relación se distinguen dos contratos: de comodato (sobre el equipo que ha sido instalado por el Distribuidor mayorista y de Distribución).</li> <li>3. <b><u>La Compañía distribuidora mayorista</u></b> contrata mediante contrato de comisión a un encargado de administrar la estación de servicio a cambio de una comisión fija o porcentual.</li> <li>4. <b><u>Inversión y Operación directa de la Compañía distribuidora mayorista</u></b> instalando y operando sus propias estaciones de servicio.</li> </ol>
---	---

Asimismo, podemos mencionar que dichas importadoras a su vez, suscriben contratos privados de suministro con un proveedor internacional que les asegure el abastecimiento en forma periódica de acuerdo a la calendarización mensual de los embarques, a fin de suministrar combustibles a los agentes que integran la cadena de distribución a nivel nacional antes mencionada, en virtud de los contratos suscritos entre los mismos.

En la actualidad las empresas importadoras que participan en la cadena de distribución de combustible, desempeñan un doble papel de importadora/distribuidor mayorista, para distribuir a nivel de la red detallista de gasolineras sus productos, así como la venta a los grandes consumidores, bombas de patio o industrias. Es decir, que venden directamente al detalle, al consumidor final sin pasar por el distribuidor mayorista del grupo o sea que se convierte en distribuidores mayoristas en una integración vertical de la industria.

De lo antes expuesto podemos concluir que la integración vertical de las

empresas petroleras en Honduras les permite dominar el mercado de los combustibles derivados del petróleo obteniendo de esta forma el margen tanto del importador, distribuidor mayorista y detallista en las diferentes figuras jurídicas que intervienen en la cadena de comercialización de este producto.

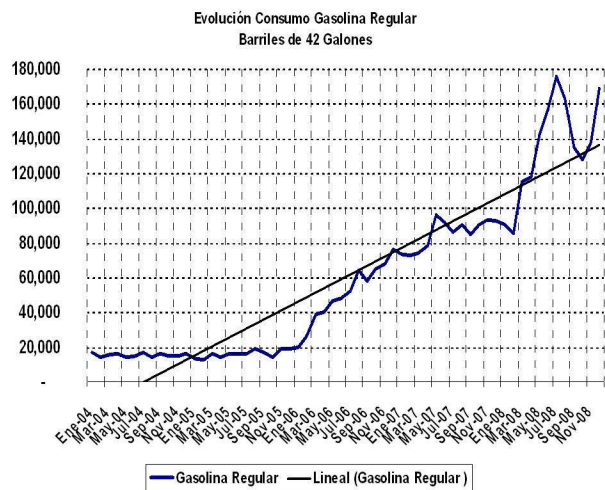
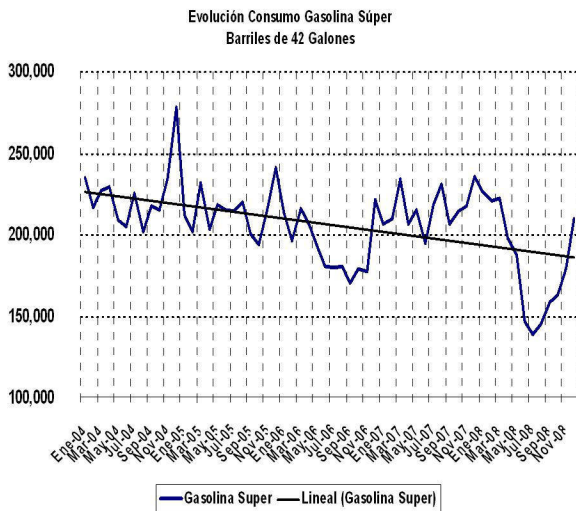
### C. EVOLUCIÓN Y ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA DEL SECTOR EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

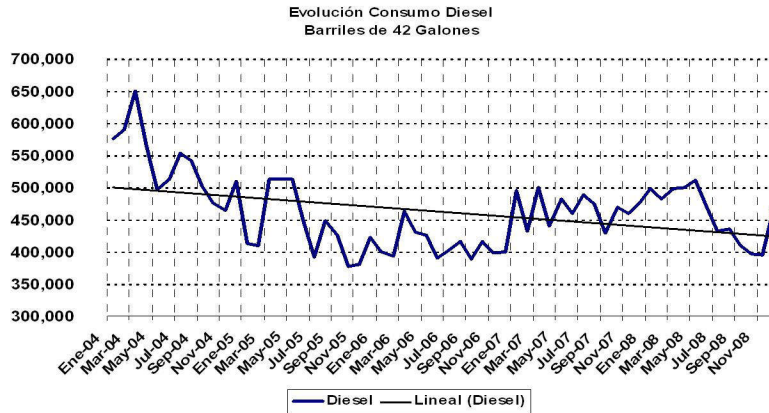
La industria del petróleo destina básicamente sus productos y servicios a tres sectores a saber: i) Industrial; ii) Ventas al detalle y; iii) Construcción (asfalto). En esta sección se analiza el comportamiento del sector de ventas al detalle relacionados especialmente a tres productos, Gasolina Súper, Regular y Diesel.

Se puede observar en los gráficos, que durante el período 2004-2008; el consumo de la gasolina súper muestra una tendencia decreciente, con un promedio mensual de consumo de 8.6 millones de galones con una variación interanual (Dic. 2007-Dic. 2008) negativa del 15%.

Entre tanto, el consumo promedio mensual de la gasolina regular en ese mismo período fue de 2.5 millones de galones, lo cual muestra una clara tendencia creciente con una tasa de crecimiento promedio anual para el último año del 50%, observándose un cambio en el patrón de consumo de este combustible a partir de febrero 2006, que se explica por el cambio de política en materia fiscal para este combustible mediante la cual se redujo su impuesto y consecuentemente su precio relativo en comparación con la gasolina súper a fin de incentivar su consumo.

Entre tanto el diesel muestra una tendencia de crecimiento estable en el consumo, con un promedio mensual de consumo de 19.4 millones de galones que equivalen a una variación promedio del 5% (período 2004-2008) con un decrecimiento en el año 2008 del 2%.





## A. Precios

### 1. Estructura de Precios

La estructura se divide en 7 componentes:

- a) El precio PPI: Incluye el precio FOB, el precio CIF, y los costos de internación y almacenamiento entre otros.
- b) El margen al importador: Es el margen de ganancia sobre el precio CIF que el importador percibe. Este margen fue reconocido en la formula a partir de finales del 2004. Cabe mencionar que este margen se calcula en US\$c por cada galón importado y forma parte del PPI sin impuestos, sin embargo para efectos del análisis en este caso se separó del PPI.
- c) El impuesto: En el 2002, incluía tres impuestos, y a partir del 2003 se convierte en uno solo. Está medido en US\$ por galón y se calcula su precio en Lempiras en base al tipo de cambio utilizado en la estructura de la formula en esa fecha.
- d) El subsidio: Es básicamente un sacrificio fiscal que el gobierno realiza con el objetivo de abaratar el precio final al consumidor. En el grafico se empieza a observar a partir del año 2006.
- e) El margen al mayorista: Es el margen de ganancia/utilidad sobre el PPI con impuestos, y se mide en US\$c sobre cada galón.
- f) El flete terrestre o margen por flete: Es el precio que se paga en términos de flete sobre cada galón distribuido. Este flete esta determinado como ya se había mencionado por la distancia hacia el puerto más cercano. Está medido en moneda nacional.
- g) El margen al detallista: Es la utilidad o ganancia sobre cada galón vendido que percibe el estacionero o detallista. Este margen también esta medido en US\$c por galón.

Lo primero que se observa es el crecimiento del precio para todos los productos del mercado relevante. Sin embargo en todos se observa una composición mayoritaria por el Precio de Paridad de Importación influenciado por el precio internacional del petróleo.



## 2. Precio de Paridad de Importación (PPI)

En Honduras los precios al consumidor final están regulados por el Gobierno. Mediante ajustes cada quince días se regulan los precios de las gasolinas, diesel, keroseno y gas licuado expendido en cilindros de 25 libras. El sistema utilizado en el país se basa en una Fórmula de Precios de Paridad de Importación que maneja el Gobierno de Honduras, la cual consta de diferentes componentes que conforman la estructura de precios que se van sumando hasta obtener el precio final del producto. Estos componentes son:

Cuadro Comparativo Formula PPI		
Formula Antigua	Nueva Formula (Decreto PCM-02-2007)	
	Kerosene, Av Jet, Fuel Oil	Gasolina Superior, Gasolina Regular, Diesel, GLP
Precio Golfo Americano (Spot USGC)	Precio Golfo Americano (Spot USGC)	Precio Golfo Americano (Spot USGC)
Ajuste por Octanaje	Flete Marítimo	+ Prima ó -Descuento *
Ajuste por Mezcla (Blending)	Seguro Marítimo	= Precio EX SHIP
Precio FOB Golfo	= Precio CIF	
Flete	Perdidas en Transito	Comisión Cambiaria
Seguro	Comisión Cambiaria	Sobrestadía
Comisión Cambiaria y Otros Gastos Financieros	Sobrestadía	Gastos de Inspección
Mermas de Transporte y Perdidas en Transito	Gastos de Inspección	
Sobrestadía y Demoras por Carga y Descarga	Gastos Portuarios	Gastos Aduaneros
Gastos Aduaneros	Gastos Aduaneros	
Inspecciones	Margen del Importador	Terminal Marítimo, Almacenamiento y Servicios Relacionados
Margen del Importador	Terminal Marítimo, Almacenamiento y Serv. Relacionados	Costo Financiero
Costo Terminal y Almacenamiento	Costo Financiero	= Precio Paridad Importación sin Impuestos
Mermas de Almacenamiento	= Precio Paridad Importación sin Impuestos	Aporte para la Atención a Programas sociales y conservación del Patrimonio Vial
Gastos Portuarios	Aporte para la Atención a Programas sociales y conservación del Patrimonio Vial	=Precio Máximo de Venta al Distribuidor Mayorista
Costos Financieros	=Precio Máximo de Venta al Distribuidor Mayorista	Margen de Mayorista
Costo Financiero de Inventario de Seguridad	Margen de Mayorista	Transporte Terrestre
Tasa de Cambio	Transporte Terrestre	Margen del detallista
Aporte para la Atención a Programas Sociales y Conservaciones de Patrimonio Vial (Impuesto)	Margen del detallista	= Precio al Consumidor Final
Margen de las Distribuidoras	= Precio al Consumidor Final	
Flete Terrestre		
Costo de Envase y Flete LPG		
Margen de los Detallistas (Gasolinerías)		

En enero de 2007 entró en vigencia una nueva fórmula sobre la base del promedio móvil de diez días de los precios medios entre valores “high” y “low” publicados diariamente por Platt’s para el mercado de la Costa del Golfo de Estados Unidos (USGC) Waterborne de la gasolina regular Unleaded 87 non supplemental, para las gasolinas y Heating Oil No. 2 para el Diesel, mismos que se definen como el precio FOB. Al precio anterior se le suma o resta según sea el caso una prima o descuento definida en forma fija por el Gobierno formando de esta manera el precio Ex-Ship. Para el Kerosene y el Fuel Oil el precio FOB de referencia será el promedio móvil de diez días de los precios medios entre valores “high” y “low” publicados diariamente por Platt’s para el mercado de la Costa del Golfo de Estados Unidos (USGC) Waterborne, del Jet

Kerosene 54; Fuel Oil No. 6, 3% de azufre máximo, más 0.4 centavos de dólar por galón por deseconomías de parcelas pequeñas.

Para el Gas Licuado de Petróleo (GLP) el precio FOB de referencia será el promedio móvil de diez días de los precios medios entre valores “high” y “low” publicados diariamente por Platt’s para el mercado Mont Belvieu del Propano (Non Tet) multiplicado por 0.7; más el promedio móvil de diez días de los precios medios entre valores “high” y “low” publicados diariamente por Platt’s para el mercado Mont Belvieu del Butano (Non Tet) multiplicado por 0.3 a lo anterior se le suma una prima de 7.55 centavos de dólar por galón que forma el precio EX-Ship

<b>Primas y Descuentos sobre el Precio FOB</b>		
<b>US\$ por Galón</b>		
<b>Combustible</b>	<b>Costa Atlántica</b>	<b>Costa Pacífica</b>
Súper	-0.0363	+0.0303
Regular	-0.0518	+0.0148
Diesel	+0.0586	+0.1252
<b>(-) Descuento, (+) Prima</b>		

El flete marítimo se determina a través de la tarifa base Worldscale, multipuerto Port Arthur y Corpus Christi- Puerto Barrios y Puerto Cortes (para el Atlántico) y Corpus Christi-Acajutla y San Lorenzo (para el Pacífico). Para los productos Gasolina Superior, Regular, Diesel y Gas Licuado de Petróleo (GLP) el flete marítimo esta incluido en el precio EX-Ship.

Se reconoce 0.30% sobre el precio CIF para el Kerosene y 0.20% para el Fuel Oil como pérdidas en tránsito, para la Gasolina la Gasolina Superior, Regular, Diesel y GLP este valor esta incluido en el precio Ex Ship. La Comisión cambiaria asciende a 0.7% sobre el precio CIF y el precio Ex Ship.

Se considera dos días de sobreestadia que se aplican según el valor en tabla Demurrage para naves de 30,000 TM.

Para los combustibles líquidos se considera 0.15 centavos de dólar por galón por concepto de inspección de buque tanque y certificación de calidad de producto y 0.10 centavos de dólar por galón para el caso del GLP. También se reconocen gastos portuarios y aduaneros.

En el caso del margen del importador se considera únicamente para el Kerosene, Av Jet y Fuel Oil un valor de 4.5 centavos de dólar por galón.

Como gastos de Terminal marítimo, almacenamiento y servicios relacionados se reconoce 3.00 centavos de dólar por galón para los combustibles líquidos y 10.42 centavos por galón para el GLP.

El costo financiero operativo y el costo financiero de mantener un inventario de seguridad de quince días de consumo se calcula en base al factor tiempo, la tasa de interés Libor más 4% y las pérdidas en tránsito.

Los impuestos y los márgenes al mayorista y detallista se pueden observar en el siguiente cuadro:

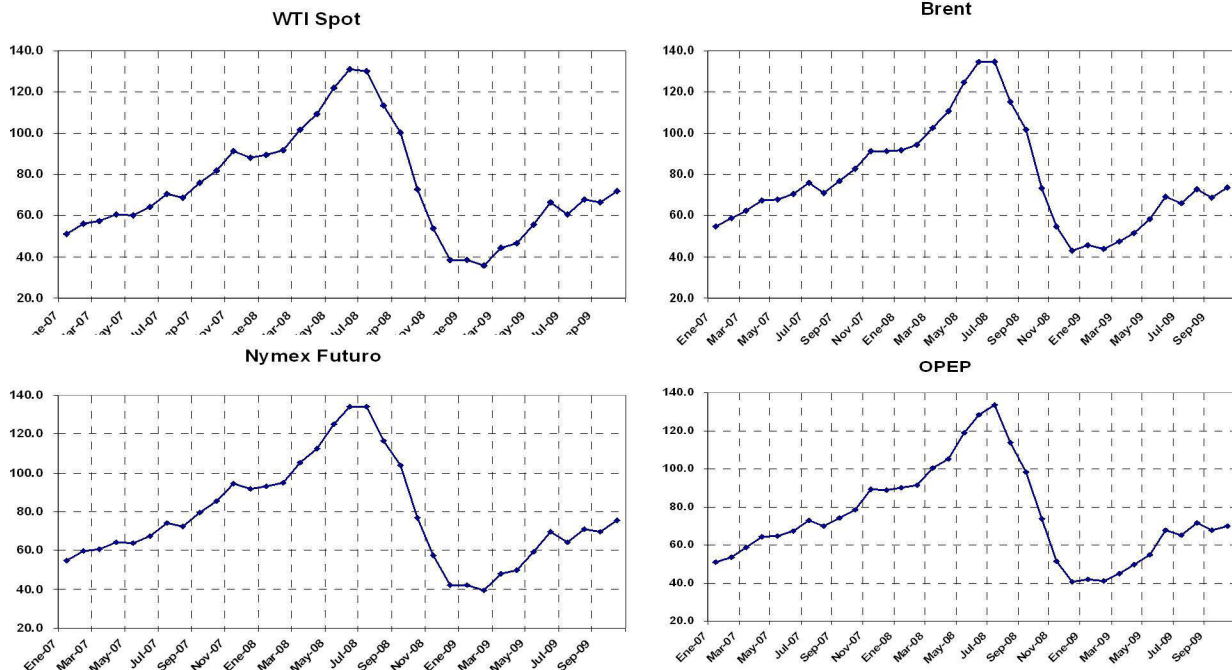
Tipo de Combustible	Impuestos	Margen al Mayorista	Margen al Detallista
	US\$ por Galón		
Gasolina Superior	1.1589	0.1118	0.2456
Gasolina Regular	0.9916	0.1077	0.2333
Kerosene	0.0000	0.0554	0.1335
Diesel	0.6106	0.0790	0.1741
Fuel Oil (Bunker C)	0.4267		
Av Jet	0.0300		
GLP <= 25 Libras	0.1218	0.2269	0.1001
GLP > 25 Libras	0.2100	0.2269	
GLP uso vehicular	0.2100	0.2224	0.1741

Es importante hacer notar que la nueva formula elimina el margen del importador para las gasolinas y el diesel. Lo anterior el Gobierno lo justifica sobre la base de la licitación, tomando en consideración que el agente ganador de la licitación supliría la demanda total del mercado.

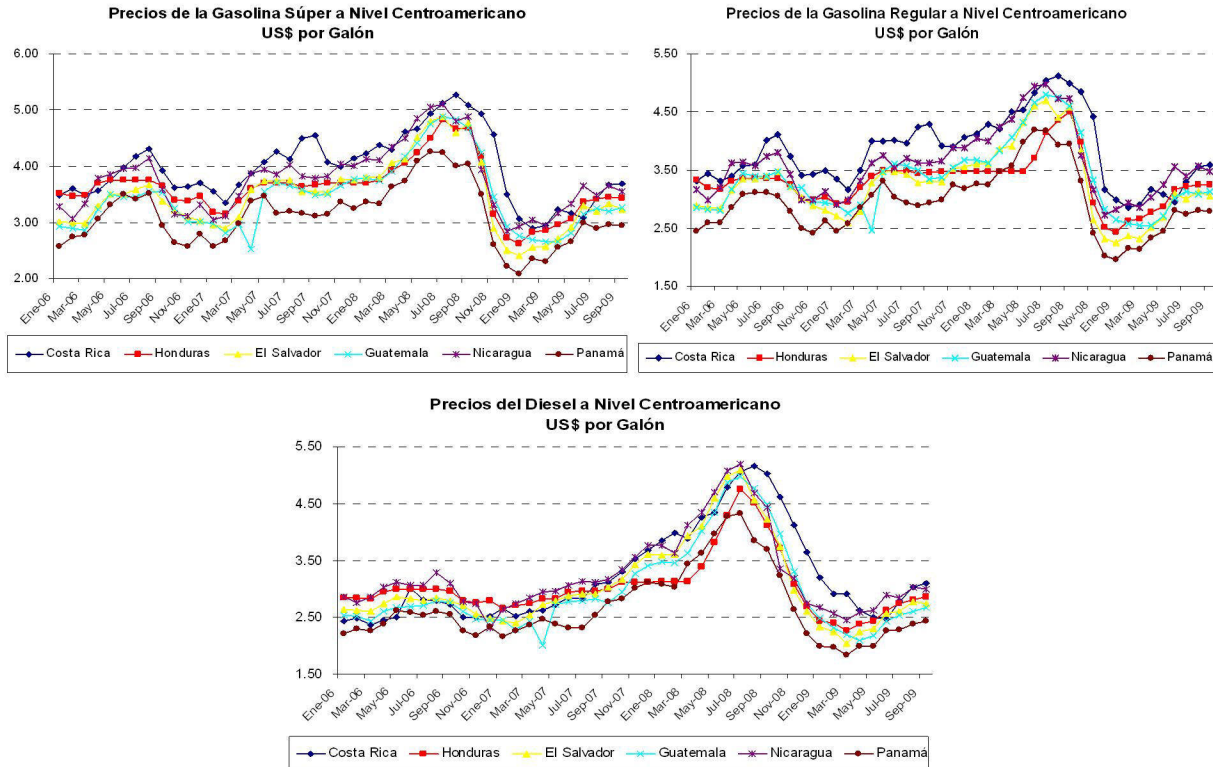
## B. ASPECTOS RELEVANTES DEL SECTOR A NIVEL CENTROAMERICANO

### 1. Precios

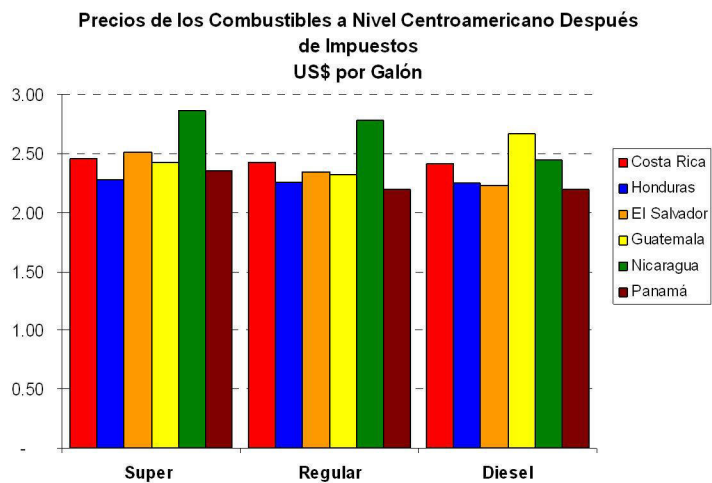
Los precios internos de los combustibles en los países centroamericanos se rigen por los precios internacionales del crudo y de los refinados, puesto que ninguno de los países es productor de grandes volúmenes de petróleo. Después de alcanzar su máximo histórico el precio del barril del crudo se ha estabilizado entorno a los US\$ 70.0



En Centroamérica, Costa Rica y Nicaragua tienen los precios más altos de las gasolinas y el diesel, Honduras es el tercer país con los precios más altos por encima de El Salvador, Guatemala y Panamá este último con los precios más bajos.

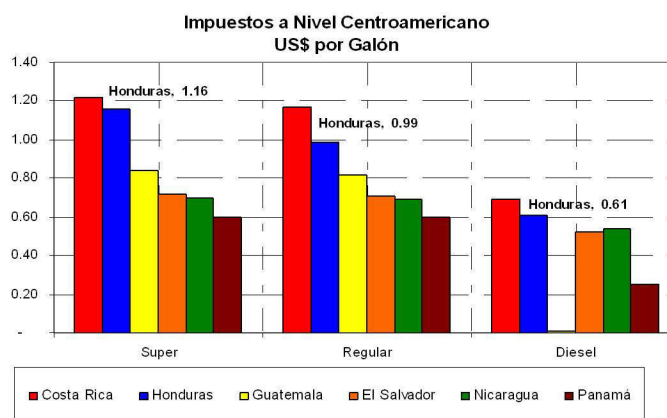


Antes de impuestos, los precios de las gasolinas en Nicaragua son los más elevados de la región, en diesel, Guatemala tiene los precios más elevados, entre tanto, Honduras, en gasolina súper posee los precios más bajos de la región, esto quizá por el hecho de que el Gobierno a través de la aplicación de la fórmula cambió el precio de referencia de la gasolina superior al de la gasolina regular.



## 2. Impuestos

A nivel centroamericano Costa Rica posee los impuestos sobre derivados de combustible más elevados en comparación a los demás países. Honduras es el segundo país de la región con los impuestos mas altos, si comparamos su tasa de impuestos con los de Panamá, el impuesto para la gasolina súper es casi el doble, y 65% más en la gasolina regular, mientras que en el diesel el impuesto es poco mas del doble del que se cobra en ese país.



## 3. MÁRGENES AL DETALLE

De igual forma los márgenes al detalle son los más altos en la región Centroamericana y Panamá, a excepción del diesel que es más alto en Costa Rica. El salvador es el país con los márgenes de comercialización más bajos.

**Márgenes al Detalle en Centro América  
US\$**

País	Súper	Regular	Diesel
Honduras	0.246	0.233	0.174
Costa Rica	0.196	0.196	0.196
Guatemala	0.155	0.157	0.148
Nicaragua	0.136	0.113	0.117
Panamá	0.120	0.120	0.120
El Salvador	0.111	0.101	0.089

Fuente: Shell Centroamérica

## D. MERCADO RELEVANTE

### 1. Mercado Relevante Producto

La definición del mercado relevante de un producto en particular, se relaciona con el análisis de dos conceptos fundamentales: la existencia de sustitución en la demanda del producto en cuestión y la existencia de sustitución por el lado de la oferta del mismo.

La sustitución en la demanda se refiere a la posibilidad efectiva que los consumidores del producto tienen de intercambiar el consumo de éste por el de otro producto de uso similar, o sea que brinde igual satisfacción.

Esta sustitución se mide mediante la elasticidad cruzada<sup>5</sup> de la demanda, esto es el incremento porcentual en la demanda de un producto dado por cada punto porcentual que aumenta el precio de un segundo producto<sup>6</sup>.

A los fines de definir el mercado relevante, el concepto de elasticidad cruzada resulta muy útil. Si los consumidores tienden a considerar que dos bienes son sustituibles en el consumo, entonces dichos bienes deben de formar parte de un mismo mercado. De esta forma podemos determinar a su vez el grado de poder de mercado que posee una empresa particular. Si sólo existe un único productor, este será un monopolista en la producción de dicho bien.

El segundo concepto que se propone para una correcta definición del mercado relevante es la sustitución por el lado de la oferta. Este se define como la facilidad con la que los productores de otros bienes pueden trasladar sus esfuerzos productivos hacia la producción del bien en cuestión. La detección de la sustitución por el lado de la oferta en economía es posible mediante la elasticidad cruzada de la oferta, esto es el incremento porcentual en la producción de un bien por cada punto porcentual en que aumenta el precio de otro bien. Nuevamente, las dificultades prácticas para su cálculo han obligado a las distintas agencias de competencia a limitar el uso del concepto de elasticidad cruzada para fines meramente cualitativos, por cuanto se trata de verificar si aumenta el número de productores de un bien cuando aumenta el precio del mismo.

La relevancia a la hora de definir la sustitución por el lado de la oferta no resulta menor, ya que permite detectar la potencial competencia que una firma puede llegar a enfrentar. Esta competencia potencial por lo tanto limitará el accionar de la firma por cuanto no podrá fijar libremente el precio de su producto sin temer que un nuevo oferente ingrese al mercado y se convierta en su competidor. Por ello si dos bienes presentan una elevada elasticidad por el lado de la oferta será correcto incluir a ambos en un mismo mercado.

Potencialmente se pueden considerar como productos sustitutos de los derivados del petróleo los siguientes: la energía eléctrica, la leña, el carbón, el biodiesel y el etanol.

La energía eléctrica no puede ser considerada como un sustituto cercano de los combustibles líquidos aunque podría pensarse que puede ser un sustituto del kerosene y el GLP, sin embargo la misma tiende a ser utilizada para fines generalmente distintos de aquéllos para los que se utiliza el Kerosene y el GLP. La energía eléctrica se utiliza principalmente para iluminación y alimentación de electrodomésticos. Más aún, en aquellos usos en los que ambos bienes

---

<sup>5</sup> Un ejemplo muy utilizado para ilustrar el concepto de elasticidad cruzada sería el de la manteca y la margarina. Dado que los consumidores pueden utilizar de forma similar la manteca y la margarina, basta que aumente el precio de uno de estos bienes para que aumente la demanda del otro. En la práctica, la medición de la elasticidad cruzada conlleva ciertas dificultades, por lo que los tribunales tienden a darle al mismo una interpretación cualitativa, evaluándose simplemente si la demanda de un bien aumenta en forma notoria frente al aumento en el precio de otro bien.

<sup>6</sup> Nótese que la elasticidad cruzada nos permite identificar no sólo la posibilidad de sustitución entre dos productos sino también la existencia de complementariedad entre estos. Este segundo caso no reviste mayor interés a los efectos de este estudio por lo que utilizaremos la definición de elasticidad cruzada presentada con el único fin de identificar la sustitución y no la complementariedad entre productos.

podrían ser considerados sustitutos, cada uno de ellos requiere de artefactos con características específicas que no son intercambiables entre sí.

De los restantes sustitutos potenciales mencionados anteriormente, se analizó las características de cada uno de ellos y las características propias de los combustibles líquidos. A partir de dicho análisis, se determinó que la leña y el carbón no pueden ser considerados como sustitutos válidos de las gasolinas, el diesel y el GLP, sin embargo podrían ser considerados como sustitutos cercanos del kerosene especialmente en la zona rural.

Con respecto al biodiesel y etanol los mismos son considerados como sustitutos del diesel y las gasolinas respectivamente, sin embargo su producción aun no es suficiente como para que exista la oferta necesaria en el mercado nacional, además de que los consumidores no poseen mucha información al respecto.

Las elasticidades precio de la demanda de los combustibles indica que los mismos son relativamente inelásticos: Keroseno (-0.55), Gasolina Superior (-0.47), Diesel (-0.75) y Gas LP (-0.24), en el caso del consumo del Bunker y la gasolina regular no se encontró una relación estadística significativamente entre su consumo y su precio. Existe un efecto de sustitución de Gasolina Regular por Gasolina Superior por lo cual se puede considerar a las gasolinas como un mismo producto. En el anexo 2 se presentan las salidas de las regresiones.

El mercado relevante de producto queda definido como los combustibles líquidos y el GLP en el que participan los agentes económicos relacionados a la importación, distribución al mayoreo, transporte y distribución al detalle.

### **Combustibles Líquidos**

- La gasolina se obtiene del petróleo en una refinería. En general se obtiene a partir de la nafta de destilación directa, que es la fracción líquida más ligera del petróleo (exceptuando los gases). La nafta también se obtiene a partir de la conversión de fracciones pesadas del petróleo (gasoil de vacío) en unidades de proceso denominadas FCC (craqueo catalítico fluidizado) o hidrocráquer.

Deben cumplirse una serie de especificaciones requeridas para que el motor funcione bien y otras de tipo ambiental, ambas reguladas por ley en la mayoría de los países. La especificación más característica es el número de octano (MON, "motor octane number", RON "research octane number" o el promedio de los anteriores), que indica su tendencia a detonar.

Hay distintos tipos de gasolinas comerciales, clasificadas en función de su número de octano. La gasolina más vendida en Europa (2004) tiene un MON mínimo de 85 y un RON mínimo de 95.

- El queroseno o querosén es un líquido transparente (o con ligera coloración amarillenta) obtenido por destilación del petróleo. De densidad intermedia entre la gasolina y el diésel, se utiliza como combustible (el RP-1) en los motores a reacción y de turbina de gas o bien se añade al diésel de

automoción en las refinerías. Se utiliza también como disolvente y para calefacción doméstica, como dieléctrico en procesos de mecanizado por descargas eléctricas y, antiguamente, para iluminación. Es insoluble en agua.

- El gasóleo, también denominado gasoil o diésel, es un líquido de color blanquizco o verdoso y de densidad sobre 850 kilogramos por metro cúbico, compuesto fundamentalmente por parafinas y utilizado principalmente como combustible en motores diésel y en calefacción. Cuando es obtenido de la destilación del petróleo se denomina petrodiesel y cuando es obtenido a partir de aceites vegetales se denomina biodiesel.

### **Combustible Gas Licuado**

- El gas licuado de petróleo (GLP) es un hidrocarburo en forma de vapor a temperatura ambiente y que puede licuarse mediante una compresión moderada, logrando una considerable reducción en su volumen y de esta forma menor espacio de almacenaje y menor costo de transporte.

### **SUSTITUCIÓN EN LA OFERTA**

El fraccionamiento de los combustibles líquidos derivados del petróleo es una actividad que requiere de inversiones específicas necesarias para ella, de modo que no es esperable que ante un incremento en el precio de los mismos que fuese “pequeño, aunque significativo y no transitorio” se produzca un ingreso rápido y significativo de otras empresas al sector.

## **2. MERCADO RELEVANTE GEOGRÁFICO**

De acuerdo con los precedentes anteriormente citados, el mercado geográfico involucra distintos agentes económicos y distintos niveles de la cadena de comercialización. Como ya se había dicho anteriormente se entiende que existen vínculos contractuales o de organización industrial que influyen en la cadena de suministro del producto relevante hasta el consumidor final.

En ese sentido, queda claro que los agentes que operan como importadores y/o almacenadores son por fuerza vendedores mayoristas y que debido a la organización industrial del mercado son en general distribuidores minoristas o al detalle y operan bajo una bandera específica. Por otra parte existen agentes que no importan pero que si operan como mayoristas y son forzosamente distribuidores al detalle del producto relevante. Finalmente existen agentes que únicamente se dedican a la venta minorista y que actúan sin la bandera de las empresas importadoras o mayoristas, sin embargo son muy pocos<sup>7</sup>.

Con lo anterior, se deduce que no es necesario identificar un mercado geográfico relevante por separado para cada agente económico involucrado, puesto que el mercado producto relevante fue delimitado claramente, y la

---

<sup>7</sup> Caso contrario en Guatemala en donde los independientes son la mayoría y en El Salvador donde también existe una buena cantidad.



organización industrial y vínculos contractuales existentes permiten inferir “un encadenamiento” hacia adelante: desde la importación hasta la venta al detalle o desde las compras mayoristas hasta la venta al detalle.

De esta forma resulta mas conveniente establecer un mercado geográfico relevante para la venta al detalle del producto relevante entendiendo este, como la parte final de la “cadena” de comercialización de X agente económico que opere en esta.

El mercado geográfico por consumo se encuentra a nivel nacional con variaciones en cuanto a la intensidad de uso según ciudades y/o regiones. Sin embargo en la medida en que la demanda esta constituida por usuarios finales (automovilistas) que normalmente son atendidos por gasolineras en las proximidades de su centro de actividad, la sustituibilidad de estaciones estaría geográficamente limitada.

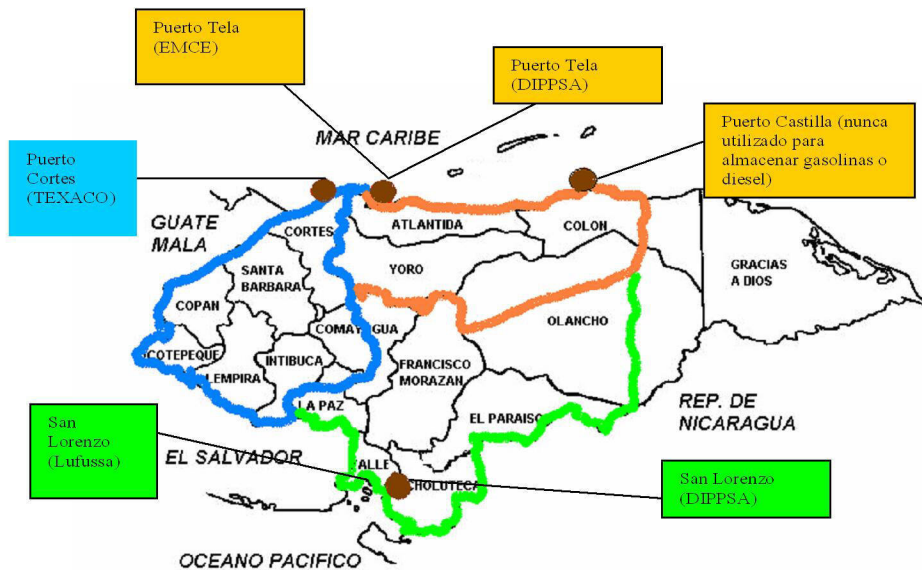
La sustituibilidad de estaciones depende de la facilidad con la que un consumidor puede recurrir a cualquier oferente sin la necesidad de incurrir en altos costos de transacción (incluyen: transporte, tiempo, cambiar de marca, entre otros). Opuesto a lo anterior seria el caso si solamente el precio final de la gasolina fuera el relevante para el consumidor (es decir en la ausencia de costos de transacción); en tal situación utópica, el mercado geográfico de un consumidor prácticamente seria todo el territorio nacional hasta el punto en donde el precio del combustible fuera el más barato.

Sin embargo, desde el punto de vista de la oferta, las estaciones de servicio son estructuras inmóviles que no andan en la búsqueda de consumidores en potencia. Están ubicadas estratégicamente en un sitio que según el análisis de la demanda empírico o científico, les resulta rentable. Además de esto existe una barrera legal que inhibe la libre ubicación de la estación, al establecer 500 mts de distancia lineales entre cada una. Debido a que la mayor parte de estaciones esta relacionada de una u otra forma “aguas arriba” en la cadena de suministro con grandes empresas, multinacionales o nacionales; estas primeras a su vez deciden expandirse a lo largo de un espacio geográfico nacional que les permita alcanzar la mayor parte de consumidores finales buscando así mayor rentabilidad.

Entendido esto, y partiendo del hecho que los precios máximos al consumidor final, están regulados mediante la formula de Precios de Paridad de Importación, se puede dividir las estaciones de servicios geográficamente partiendo de los tres puntos de referencia que esta indica, son los convenientes para establecer precios finales según el flete. Estos tres puntos de referencia son:

Puerto Cortes, Cortes  
Tela, Atlántida  
San Lorenzo, Valle

En este caso se tendrían tres mercados geográficos para las estaciones de servicio, cuyos límites estarían dados por las ciudades y grupo de ciudades más cercanas a estos puntos; como se ve en el siguiente mapa.



Para el caso, el precio de referencia para una estación en Intibuca: el precio máximo para esta estación estará definido en base al costo del flete medido desde el puerto que se encuentre geográficamente mas cercano a Intibuca; siendo este el de Puerto Cortes, Cortes<sup>8</sup>.

Por lo tanto se concluirá que para una bandera en específico, la zona geográfica en donde ubica sus respectivas estaciones esta influenciada fuertemente por el puerto que va a definir el precio final del producto del mercado relevante.

Tomando como ejemplo a DIPPASA que posee estaciones prácticamente en todo el territorio, se puede observar que la mayor parte de estas, están ubicadas en la zona central y norte del país, ya que la empresa cuenta con ventajas competitivas debido a sus tanques de almacenamiento. El caso de Texaco es similar con una mayor presencia relativa en la zona norte que en el resto del país y con una menor participación en la zona sur debido a su ventaja competitiva en Puerto Cortes. Estas empresas toman sus decisiones de inversión en estaciones, entre otras cosas, ponderando el peso del flete en el precio final del producto que se vende bajo su bandera.

Nótese que la zona geográfica de un consumidor en específico comprenderá todos los lugares a los que pueda ir sin que existan altos costos de transacción, de manera tal de satisfacer su demanda en cuanto a tipo de combustible y

<sup>8</sup> Esto no siempre quiere decir que el combustible es traído precisamente desde Puerto Cortes ya que si no existen las estructuras necesarias (i.e. camiones cisternas disponibles pagados por la bandera de la estación) también es posible que se lo traigan desde otro puerto mas lejano generando esto un pago extra por el flete que tendrá que ser absorbido de alguna manera para que no redunde en el precio máximo que la estación puede comprar.

marca/bandera<sup>9</sup> de preferencia. En otras palabras un consumidor específico que es sensible a la marca como uno que no es sensible a la marca no buscará combustible más allá de su específico mercado geográfico relevante.

## **E. DETERMINACIÓN DE PODER DE MERCADO**

El nivel de concentración debe de analizarse en los diferentes niveles del mercado. Esto nos permitirá analizar qué segmento del mercado está más concentrado.

Analizaremos para este efecto el volumen de importación de cada una de las empresas importadoras, la capacidad de almacenamiento por tipo de combustible, al igual que el nivel de ventas de los distribuidores mayoristas y de las estaciones de servicio.

La cadena del mercado de combustibles en Honduras, a diferencia de otros países de la región que poseen su propia refinería, solo está compuesta por tres segmentos: el segmento de importación, el segmento de distribución al por mayor y finalmente el segmento de distribución al detalle que vende el producto al consumidor final, sin embargo, es importante recalcar que esta cadena puede tener varios grados de integración vertical.

Las relaciones horizontales son esenciales para determinar el grado de concentración que las empresas puedan tener. Poder de mercado, que podría facilitar la existencia de acuerdos colusivos entre las distintas empresas. Estos acuerdos son ilegales, por lo que aquí nos referiremos a acuerdos colusivos tácitos, es decir que no requieren de contratos explícitos entre los distintos agentes.

A medida que existe un menor número de participantes en un mercado, los costos de concertar una política de precio disminuye, porque son menores los costos de lograr y supervisar acuerdos colusivos.

Las cifras del volumen de importación, considerando todo el mercado de los combustibles (líquidos y gaseosos) en el 2008, demuestran que el mercado se encuentra moderadamente concentrado, con un índice de concentración medido por el HHI (Herfindhal-Hirschman Index) de 1,245 puntos, en cambio si separamos cada combustible observamos que el Gas LP está altamente concentrado con un HHI de 8,681 puntos, así como, todos los demás combustibles que muestran un índice entre 2,200 y 3,500 puntos.

---

<sup>9</sup> Se podría estudiar el mercado temporal y argumentar que se es posible sustituir los combustibles fósiles por los orgánicos sin embargo este es un mercado muy incipiente y por lo tanto no puede ser considerado un sustituto razonable ni en el corto ni el mediano plazo.

**Índice de Concentración Combustibles  
Volumen de Importación 2008**

Empresas	Volumen Importado	Participación	HHI
Gas del Caribe	3,275,359	16.4	267.9
Refinería Texaco	3,084,275	15.4	237.6
Petróleos de Tela	2,864,961	14.3	205.0
Lufusa	2,553,862	12.8	162.9
Hondupetrol	2,244,152	11.2	125.8
Enersa	2,130,458	10.6	113.4
Esso Standard Oil	1,800,348	9.0	81.0
Shell Honduras	1,368,553	6.8	46.8
Emce	304,124	1.5	2.3
Elcosa	247,000	1.2	1.5
Da-Gas	136,329	0.7	0.5
	<b>20,009,421</b>	<b>100.0</b>	<b>1,244.6</b>

**Índice de Concentración de la Gasolina Súper  
Volumen de Importación 2008**

Empresas	Volumen Importado	Participación	HHI
Petróleos de Tela	711,563	33.3	1,111.9
Refinería Texaco	601,005	28.2	793.2
Esso Standard Oil	465,273	21.8	475.4
Shell Honduras	311,026	14.6	212.4
Hondupetrol	45,070	2.1	4.5
	<b>2,133,937</b>	<b>100.0</b>	<b>2,597.4</b>

**Índice de Concentración de la Gasolina Regular  
Volumen de Importación 2008**

Empresas	Volumen Importado	Participación	HHI
Petróleos de Tela	546,760	36.7	1,349.0
Refinería Texaco	454,803	30.6	933.4
Esso Standard Oil	263,812	17.7	314.0
Shell Honduras	187,836	12.6	159.2
Hondupetrol	35,451	2.4	5.7
	<b>1,488,662</b>	<b>100.0</b>	<b>2,761.3</b>

**Índice de Concentración del Diesel  
Volumen de Importación 2008**

Empresas	Volumen Importado	Participación	HHI
Petróleos de Tela	1,533,934	30.1	903.6
Refinería Texaco	1,290,945	25.3	640.0
Esso Standard Oil	908,839	17.8	317.2
Shell Honduras	705,891	13.8	191.3
Hondupetrol	663,380	13.0	169.0
	<b>5,102,989</b>	<b>100.0</b>	<b>2,221.1</b>

**Índice de Concentración del Kerosene  
Volumen de Importación 2008**

Empresas	Volumen Importado	Participación	HHI
Esso Standard Oil	145,424	40.2	1,618.5
Shell Honduras	143,345	39.7	1,572.6
Petróleos de Tela	72,704	20.1	404.5
	<b>361,473</b>	<b>100.0</b>	<b>3,595.7</b>

**Índice de Concentración del Fuel Oil (Bunker)  
Volumen de Importación 2008**

Empresas	Volumen Importado	Participación	HHI
Lufusa	2,553,862	36.0	1,296.2
Enersa	2,130,458	30.0	902.0
Hondupetrol	1,500,251	21.1	447.3
Refinería Texaco	357,760	5.0	25.4
Emce	304,124	4.3	18.4
Elcosa	247,000	3.5	12.1
	<b>7,093,455</b>	<b>100.0</b>	<b>2,701.5</b>

**Índice de Concentración Gas LP  
Volumen de Importación 2008**

Empresas	Volumen Importado	Participación	HHI
Gas del Caribe	3,275,359	93.0	8,656.7
Da-Gas	136,329	3.9	15.0
Refinería Texaco	108,641	3.1	9.5
	<b>3,520,329</b>	<b>100.0</b>	<b>8,681.2</b>

La capacidad de almacenamiento de estas empresas ha variado en los últimos años. En el 2003, el grupo Dippsa en sus terminales de San Lorenzo y Tela controlaba casi el 65% de la capacidad de almacenamiento de gasolinas y cerca del 40% de la capacidad para almacenar diesel (Sanhueza, 2005). En

2008 ésta pasó a 51% para las gasolinas y a 49% para el diesel, lo que refleja que la empresa ha invertido en aumentar su capacidad de almacenar diesel.

**Terminales de Almacenamiento por Tipo de Combustible  
Barriles de 42 Galones**

<b>Empresas</b>	<b>Gasolina Superior</b>	<b>Gasolina Regular</b>	<b>Diesel</b>	<b>Kerosina</b>	<b>Fuel Oil</b>	<b>Av Gas</b>	<b>LPG</b>	<b>Total</b>
Petroleos del Atlántico	78,000	55,000	240,000	40,000		10,000		423,000
Petroleos del Pacífico	120,000	80,000	200,000	20,000				420,000
Refinería Texaco	111,812	87,758	263,487	85,783	244,500		40,786	834,126
Hondupetrol	75,000	42,000	186,100		315,000			618,100
<b>Total</b>	<b>384,812</b>	<b>264,758</b>	<b>889,587</b>	<b>145,783</b>	<b>559,500</b>	<b>10,000</b>	<b>40,786</b>	<b>2,295,226</b>

Fuente: Comisión Administradora del Petróleo

**Índice de Concentración de la Gasolina Súper  
Capacidad Nominal Tanques de Almacenamiento 2008  
Barriles de 42 Galones**

<b>Empresas</b>	<b>Volumen Importado</b>	<b>Participación</b>	<b>HHI</b>
Dippsa	198,000	51.5	2,647.5
Refinería Texaco	111,812	29.1	844.3
Hondupetrol	75,000	19.5	379.9
	<b>384,812</b>	<b>100.0</b>	<b>3,871.6</b>

**Índice de Concentración de la Gasolina Regular  
Capacidad Nominal Tanques de Almacenamiento 2008  
Barriles de 42 Galones**

<b>Empresas</b>	<b>Volumen Importado</b>	<b>Participación</b>	<b>HHI</b>
Dippsa	135,000	51.0	2,600.0
Refinería Texaco	87,758	33.1	1,098.7
Hondupetrol	42,000	15.9	251.7
	<b>264,758</b>	<b>100.0</b>	<b>3,950.3</b>

**Índice de Concentración Diesel  
Capacidad Nominal Tanques de Almacenamiento 2008  
Barriles de 42 Galones**

<b>Empresas</b>	<b>Volumen Importado</b>	<b>Participación</b>	<b>HHI</b>
Dippsa	440,000	49.5	2,446.4
Refinería Texaco	263,487	29.6	877.3
Hondupetrol	186,100	20.9	437.6
	<b>889,587</b>	<b>100.0</b>	<b>3,761.3</b>

**Índice de Concentración Bunker  
Capacidad Nominal Tanques de Almacenamiento 2008  
Barriles de 42 Galones**

<b>Empresas</b>	<b>Volumen Importado</b>	<b>Participación</b>	<b>HHI</b>
Refinería Texaco	244,500	43.7	1,909.7
Hondupetrol	315,000	56.3	3,169.7
	<b>559,500</b>	<b>100.0</b>	<b>5,079.4</b>

El mercado hondureño es esencialmente un mercado de importadores verticalmente integrados hacia la distribución mayorista y la comercialización. Sin embargo existen empresas mayoristas que operan independientemente de las cinco empresas importadoras, estas son Copena, Petrogolf, y American Petroleum. El segmento de la distribución al por mayor está menos concentrado que el segmento de la importación. Existen estaciones, sobre todo en el occidente y norte del país que operan bajo sus banderas al igual que estaciones que operan bajo otra bandera y son provistas por uno o varios de estos distribuidores.

En cuanto a las estaciones de servicio se puede deducir a priori que no existe un poder de mercado. Existen 431 estaciones en todo el territorio nacional, por lo que es improbable que exista una posición dominante de alguna estación en particular.

Se calculará el índice de concentración Herfindahl-Hirschman para las estaciones gasolineras a partir de las ventas y compras de las estaciones gasolineras que se seleccionaron bajo un proceso de muestreo simple. De las estaciones entrevistadas que proporcionaron información sobre las ventas y compras del año 2007 se calculó un promedio para cada zona con el fin de calcular el nivel de concentración en el mercado hondureño de ventas al detalle de las gasolinas súper, regular y diesel.

<b>Índice de Concentración HHI</b>	
<b>Estaciones de Servicio</b>	
Concentración de la Zona Central Sobre todo el Mercado	7.48
Concentración de la Zona Norte Sobre todo el Mercado	15.58
Concentración de la Zona Sur, Oriental y Occidental Sobre todo el Mercado	2.43
<b>Índice de Concentración a Nivel Nacional</b>	<b>25.50</b>

El resultado del HHI arroja un índice de concentración de 25.5 puntos, mismo que refleja un grado de concentración extremadamente bajo. Cabe hacer notar, que la concentración de la zona norte sobre el mercado nacional es la más elevada de todas.

#### **F. IDENTIFICACIÓN DE BARRERAS NORMATIVAS Y ECONÓMICAS A LA COMPETENCIA**

La posibilidad de entrada de nuevos importadores es esencial para que competidores potenciales puedan disminuir o contrarrestar el poder de mercado que los importadores existentes puedan poseer. Posibilidad que está influenciada por el nivel de inversión que las empresas deben realizar para el desarrollo y la construcción de instalaciones. La inversión necesaria se calcula en aproximadamente \$7.5 millones para una terminal y planta de almacenamiento con una capacidad de doscientos 250,000 barriles.

Los niveles de inversión para importar productos derivados del petróleo por vía marítima son elevados, por lo que, aún si no existen barreras a la entrada para nuevos importadores, se requiere de un gran capital para invertir en instalaciones de terminales marítimas y en facilidades de almacenamiento. Especialmente en este último, puesto que es un requisito para obtener el permiso de importador.

En los últimos dos años la Comisión Administradora del Petróleo ha recibido una solicitud de permiso de importar combustibles, solicitud que se ha denegado por el no cumplimiento del requisito de la infraestructura de almacenamiento ni de un contrato de convivencia con las empresas existentes.

Esto demuestra la poca movilidad de los actores en esta industria. Los costos hundidos que la empresa debe de absorber hace que la entrada sea muy difícil. Además de esto se suma la rígida estructura existente en este mercado: cinco empresas importadoras en las que cuatro de ellas comparten instalaciones a través de contratos de convivencia.

## **A. Contratos de Exclusividad entre distribuidor mayorista y estaciones gasolineras**

Los contratos y sus cláusulas varían en función de la estación gasolinera. Existen cuatro tipos de contrato entre distribuidor mayorista y estación gasolinera.

Existen cuatro modalidades contractuales que pueden unir a las empresas comercializadoras y a los estacioneros: COCO (Company Owned, Company Operated), CODO (Company Owned, Dealer Operated), DOCO (Dealer Owned, Company Operated) y DODO (Dealer Owned, Dealer Operated). En el mercado hondureño solo encontramos tres de estas modalidades contractuales como se ha mencionado anteriormente, la modalidad DOCO se puede encontrar en otros países como en Argentina.

Un punto importante es la duración de los contratos entre gasolineras e importadoras depende de si éstas operan con comisión o de manera independiente. Los resultados de algunas encuestas muestran que los comisionistas son beneficiados por contratos menos largos de uno o cinco años, pero los que operan de manera independiente firman contratos de por lo menos diez años. Esto último es un factor que beneficia el poder que las importadoras poseen, puesto que las cláusulas del contrato, una vez firmadas no pueden negociarse, lo que obliga a las estaciones independientes a no sólo vender el producto de la marca de su proveedor, sino también esperar la autorización de su proveedor de comprarle a otra empresa en casos de emergencia como el desabastecimiento.

La duración de los contratos depende del tipo de relación que exista entre la empresa mayorista y la estación minorista y de la bandera bajo la cual la estación esté operando.

La mayoría de las estaciones independientes que se entrevistaron en Tegucigalpa, operan con contratos de cinco a diez años con las empresas distribuidoras, a diferencia de la mayoría de las estaciones CODO o comisionistas que operan con contratos de un año renovables automáticamente.

## **B. LEALTAD DEL CONSUMIDOR**

El consumidor percibe una diferencia importante entre las estaciones de bandera blanca y las estaciones que operan bajo una marca. El factor que influye en la decisión del consumidor es la percepción del producto ya que en general, él cree que es menos probable de comprar combustible adulterado en las estaciones de marca que en las estaciones blancas ya que existe un mejor control de calidad. El consumidor prefiere pagar más en una estación de marca para poder tener más seguridad sobre el producto que está adquiriendo para su vehículo.

Hay una reducción de la competencia por precios dado principalmente a la existencia de un producto diferenciado. Esto último se puede explicar en el mercado hondureño por la calidad incierta del producto y no por la calidad del servicio que se ofrece en las diferentes estaciones. Aún si este factor influye más en las estaciones de las ciudades más importantes que en las pequeñas ciudades.

La lealtad del consumidor es influenciada principalmente por la marca bajo la cual opera la estación. En las principales ciudades, la decisión de comprar en una gasolinera o la otra también es influenciada en la calidad y variedad de servicios que ofrecen ya que las distancias que las separan son menores que en las ciudades más pequeñas. Sin embargo las pequeñas estaciones independientes mantienen una clientela fija ya sea por su localización estratégica o por la personalización del servicio.

Es mucho más frecuente encontrar el dueño de la estación en una estación independiente o manejada por comisionistas que en una estación manejada por la compañía importadora directamente. Esto puede beneficiar al cliente frecuente puesto que puede ser beneficiado por descuentos o por facilidades de pago de parte del dueño directamente, cosa que es menos probable que suceda en las demás estaciones ya que los administradores no tienen poder de decisión en estos casos, es decir que el cliente que viene todas las semanas es tratado de la misma manera que el cliente que viene esporádicamente.

### **III. Marco General para un Proceso de Liberalización del Mercado de Combustibles en Honduras**

#### **1. Integración Vertical y Competencia**

En Honduras, la organización de la operación de las redes de estaciones de servicio de los grandes importadores mayoristas toma principalmente tres formas (Bu, 2004b):

- (i) La forma tradicional, donde el operador de la estación de servicio posee la propiedad de la gasolinera y el mayorista le confiere un contrato de distribución, en este caso el margen es del propietario de la gasolinera;
- (ii) La empresa distribuidora mayorista opera directamente la estación de servicio por medio de un administrador a quien se le paga una comisión sobre el volumen de ventas; y
- (iii) El mayorista y el operador de la estación de servicio invierten conjuntamente en el terreno y las instalaciones. En este caso se comparte el margen del detallista entre ambos. Además, es una práctica común que cuando la comercialización de combustibles se realiza por medio de minoristas independientes existan contratos con exclusividad y de largo plazo entre los distribuidores y las estaciones de servicio.



Desde el punto de vista de la competencia conviene distinguir la forma de organización en función de quién decide el precio al consumidor final. En este contexto existen tres opciones:

- (a) Que el operador de la estación de servicio sea independiente. En este caso, el operador compra el producto al mayorista y decide el precio que va a cobrar al público;
- (b) Que la estación de servicio sea operada de manera verticalmente integrada por el mayorista y por lo tanto sea él quien fija el precio al público; y
- (c) Que la estación de servicio sea de propiedad del operador, pero que éste sea comisionista del mayorista. En este caso es el mayorista el que fija el precio al público.

Las alternativas (b) y (c) implican una integración y control vertical de parte del mayorista en la comercialización.

Si los precios de los combustibles se liberalizan, es plausible esperar que los contratos de distribución minoristas se ajusten a las alternativas descritas. Desde el punto de vista de la competencia, cabe entonces preguntarse si el actual y probable patrón futuro de integración vertical constituye un riesgo para la competencia. Si ése fuera el caso, también conviene preguntarse si se debería forzar una desintegración vertical antes de liberalizar los precios.

Se suele argumentar que la integración y el control vertical de los distribuidores mayoristas sobre las estaciones de servicio facilitarían la coordinación de precios en el mercado, es decir que serviría para fortalecer y expandir el poder de mercado de los mayoristas. Sin embargo, este argumento tiene tres problemas.

Primero, que como hemos argumentado las condiciones estructurales que enmarcan la competencia entre los distribuidores de combustibles permite inferir que existe rivalidad, lo que se contrapone con la existencia de poder de mercado.

Segundo, aún si existiera algún poder de mercado, y se pretendiera fortalecerlo y expandirlo por medio de la integración y el control vertical de las estaciones de servicio, ello sólo tendría sentido si existiesen barreras a la entrada al segmento de la comercialización, es decir que no es factible instalar nuevas estaciones de servicio. Sin embargo, este no es el caso en Honduras y prueba de ello es la existencia y desarrollo de operadores independientes como, por ejemplo; Copena, Depesa, Pehon, Uno y Petrogolf.

Existe además un tercer argumento que le resta consistencia a la hipótesis de que los mayoristas integrados verticalmente podrían fortalecer y expandir su poder de mercado en un contexto de libertad de precios: en ésta industria no es necesario integrarse verticalmente para explotar un eventual poder de mercado en alguna de las etapas. En el caso hipotético de que existiera algún poder de mercado a nivel del mayorista, dado que cada galón vendido por una estación

de servicio le es suministrado por el mayorista, existiría un solo nivel de potenciales ganancias monopólicas que pudieran realizarse en la distribución y la comercialización de combustibles, y éstas podrían ser apropiadas por el mayorista estableciendo un precio de transferencia adecuado, sin ser necesario un proceso de integración vertical<sup>10</sup>. En el caso de los combustibles líquidos, el enfrentamiento directo de los consumidores finales no es necesario para explotar todo el eventual poder monopólico que pudieran tener los mayoristas.

El mercado hondureño es esencialmente un mercado de importadores verticalmente integrados hacia la distribución mayorista y la comercialización al detalle. En este contexto, una segunda línea de argumentación sobre los efectos adversos que podría tener la integración vertical sobre el nivel de competencia, una vez liberalizados los precios, se refiere a la posibilidad de que los mayoristas integrados verticalmente puedan dejar de suministrar combustibles a las estaciones de servicio independiente para excluirlas del mercado. La baja participación de mercado que tienen las estaciones de servicio que operan independiente de los importadores mayorista sugiere que una práctica exclusoria de este tipo puede resultar de bajo costo.

Con una eventual liberalización de precios es plausible esperar que los márgenes en la comercialización disminuyan, por lo que el incentivo a negarles el suministro a los operadores independientes resultan ser menores a los que existen hoy.

La eventual caída en los márgenes que se produciría si se liberalizaran los precios, sin embargo, podría resultar en una consolidación natural de la industria de las estaciones de servicio. Con menores márgenes, cada estación de servicio debe vender un mayor volumen para sustentar sus inversiones. Si el mercado no se expande lo suficientemente rápido, la única manera de que ello ocurra es con la salida de estaciones de servicio. Este proceso nada tendría que ver con prácticas exclusorias sino que sería un ajuste natural de este segmento de la industria a las nuevas condiciones de competencia<sup>11</sup>.

Para salvaguardar la competencia de una eventual práctica exclusoria tal como lo establece la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia, por parte de los importadores mayoristas verticalmente integrados, y no confundir un proceso de consolidación natural de este segmento de la industria con ellas, podría resultar conveniente exigir a los importadores vender productos a todos quienes le quieran comprar en condiciones no discriminatorias, es decir el mayorista debe vender en iguales condiciones y precios a los integrados verticalmente como a los independientes a fin de evitar el incentivo de precios predatorios en la parte final de la cadena.

Los contratos de tan largo plazo son prohibidos en países como Argentina, otros de Latino América y algunos de la Unión Europea en el sentido que

---

<sup>10</sup> Esta idea está sustentada en el trabajo de Bork (1978) quien enfatiza la idea que en una industria con un segmento aguas abajo que utiliza el insumo con coeficientes fijos (que es el caso de los combustibles ya que cada galón vendido debe ser adquirido al mayorista) basta fijar un precio de transferencia adecuado por el insumo para que la empresa con poder de mercado aguas arriba pueda explotarlo totalmente. Esta idea también ha sido recogida por Posner y Easterbrook (1981).

<sup>11</sup> Para mayores detalles de cómo opera este ajuste industrial ver Sutton (1991).

inhiben la competencia al no darle decisión libre la detallista de comprarle al mayorista que mejor condiciones les ofrezca. En este sentido la competencia no solo se inhibe en el segmento detallista si no en el mayorista ya que si el segmento final esta amarrado es poco probable que un mayorista quiera entrar al mercado si no tiene a quien venderle, y si bien puede establecer libremente su cadena detallista, esto es una inversión que requiere de costos hundidos altos, tal como el posicionamiento de marca y el know how del funcionamiento del mercado local.<sup>12</sup>

Por estas y otras razones específicas de cada mercado fue que en la Comunidad Europea mediante titulo III del reglamento 1984/83/CEE limito el tiempo máximo de duración de contratos a 5 años, y algo similar se hizo en Argentina mediante decreto 1060/2000 a partir de un estudio realizado por la institución encargada de velar por la competencia en ese país.

#### **A. FORZAR LA DESINTEGRACIÓN TOTAL VERTICAL SERÍA ECONÓMICAMENTE INEFICIENTE**

Para entender porqué forzar una desintegración vertical entre los mayoristas y las estaciones de servicio sería económicamente ineficiente, el punto de partida del análisis es reconocer que el distribuidor mayorista depende para su éxito comercial de las acciones que tome el minorista en lo que se refiere al precio que cobra al público, la calidad del producto que vende bajo la marca del mayorista, y el nivel de servicios que ofrezca (e.g., calidad de atención al cliente, horas de atención y oferta de servicios complementarios). Sin embargo, como lo veremos a continuación, los intereses del distribuidor mayorista comúnmente no coinciden con los del operador de la estación de servicio y no siempre es posible establecer un contrato que permita alinear esos incentivos.

El primer problema que enfrentaría un mayorista desintegrado verticalmente que no puede controlar la comercialización, es el problema del doble margen.<sup>13</sup> A nivel de cada estación de servicio la intensidad de la competencia depende de cuan cercano se ubiquen sus rivales. Si una estación de servicio se encuentra más o menos aislada geográficamente de sus rivales experimenta una menor presión competitiva, y le es posible sostener mayores márgenes. Algo parecido ocurre si la estación de servicio ofrece instalaciones mucho mejores que las demás estaciones de servicios cercanas como, por ejemplo, un mayor número de islas, una mejor calidad de atención al cliente, o bien servicios complementarios como minimarket, lavado de automóviles, etc. En ese caso es posible que si sube sus precios, en algo más que sus rivales cercanos, sus ventas no disminuyan tan drásticamente, y la estación de servicio en particular gozaría de algún grado de poder de mercado local limitado<sup>14</sup>. En estas circunstancias, desde el punto de vista del mayorista, la estación de servicio cobra al público precios demasiado altos y vende muy poco.

---

<sup>12</sup> Ver estudio de la Secretaria de la Competencia, la Desregulación y la Defensa del Consumidor de Argentina, año 2000.

<sup>13</sup> Este argumento fue hecho para el caso general por Spengler (1950).

<sup>14</sup> De hecho Borenstein y Shepard (1996) y Slade (1987) encuentran cierto grado de poder de mercado a nivel local en la comercialización al por menor en los Estados Unidos y Canadá respectivamente.

Para evitar este tipo de comportamiento es posible que el mayorista establezca un contrato de distribución que incluya algún tipo de restricción vertical que limiten el precio que el minorista puede cobrar, o bien le establezca una cuota mínimas de compra<sup>15</sup>, o bien le cobre un derecho de distribución de suma alzada<sup>16</sup>. El problema con estos mecanismos de control vertical es que muchas veces son difíciles de poner en práctica, porque generan un alto grado de incertidumbre sobre los retornos del minorista, lo que los hace costosos desde el punto de vista del mayorista que debe compensar al minorista por dicho riesgo<sup>17</sup>.

Una alternativa a este tipo de arreglos contractuales es la integración vertical. Con ello se evita que la firma aguas abajo explote su poder de mercado local. Esta integración vertical resulta en un mayor beneficio conjunto de la distribución mayorista y minorista y menores precios al consumidor, por lo que sería una organización de la industria de un mayor grado de eficiencia económica.

Un segundo eventual problema que enfrenta un mayorista si no tiene control sobre los precios que cobran las estaciones de servicio se refiere a las externalidades de red. Cuando los consumidores no tienen información completa sobre los precios que cobran todas las estaciones de servicios de las distintas marcas, y toman su decisión de compra considerando los precios observados en el pasado en las estaciones de servicios de la misma marca, los incrementos de precio por parte de una estación de servicio no sólo disminuyen las ventas de esa estación de servicio, sino que en el futuro el de toda las estaciones de servicio que operan bajo la marca del mayorista (Barron y Umbeck, 1984).

Así, por ejemplo, cuando un consumidor observa que el precio de una estación de servicio Esso está más cara que otra estación de servicio de otro mayorista no reconoce que es una característica propia de esa estación de servicio en particular, sino que concluye que Esso es una marca más cara. Por lo tanto, un aumento en el precio por parte de una estación de servicio de la red de distribuidores minoristas genera una caída en ventas de la red de distribución completa. Esto implica que el precio a público que le conviene al mayorista sea menor al precio a público que le conviene al operador de la estación de servicio independiente.

Nuevamente, la manera más fácil que tiene un mayorista para controlar el efecto externo que genera un precio a público en la red de distribución no alineado con sus intereses es integrándose verticalmente, o bien operando su red de distribución por medio de contratos de consignatarios. Igual que en el caso del doble margen, la operación integrada o por medio de consignatarios

---

<sup>15</sup> Al establecer una cuota mínima de compra por periodo está forzando al minorista a bajar su precio para no acumular inventarios.

<sup>16</sup> En este caso, basta que el mayorista cobre por el producto su costo marginal y establezca un derecho de distribución de suma alzada correspondiente a las utilidades sobre normales del minorista.

<sup>17</sup> El establecer precios máximos de reventa, cuotas mínimas de compra o derechos de distribución suelen ser medidas de control vertical equivalentes en un contexto de certidumbre. Sin embargo, cuando no se tiene certeza sobre la demanda el establecimiento de cuotas mínimas de compra o derechos de distribución exponen al minorista a pérdidas si la demanda resulta ser menor que la presupuestada.

disminuye el precio al público, aumenta el volumen vendido y mejora el bienestar social.

Por último, la integración vertical puede estar motivada por consideraciones de eficiencia cuando la comercialización requiere cautelar la calidad del producto, y que se produzcan servicios de venta al nivel del consumidor final. Ambas cuestiones son importantes en la comercialización de combustibles líquidos.

Las situaciones de mercado descritas anteriormente generan incentivos para que las firmas se integren verticalmente en una industria. Estos procesos de integración vertical son respuestas eficientes a las condiciones estructurales que enfrentan los mayoristas, y que si se producen en los contextos anteriormente descritos permiten mejorar el nivel de bienestar económico agregado beneficiando a productores y consumidores.

Estos argumentos llevan a la conclusión de que los arreglos contractuales entre mayoristas y estaciones de servicio son respuestas eficientes a las condiciones estructurales de la industria de la distribución y la comercialización de combustibles. Así, cualquier medida regulatoria de carácter estructural que pretenda forzar una desintegración en la industria en un contexto de libertad de precios traería aparejada un menor grado de eficiencia económica que se traduciría en mayores precios a los consumidores y un deterioro de la calidad del servicio que ofrecen las estaciones de servicio<sup>18</sup>.

## **2. LA EXCLUSIVIDAD EN LA COMERCIALIZACIÓN**

Actualmente en Honduras, los importadores mayoristas firman contratos de distribución exclusiva con las estaciones de servicio que son de largo plazo (Bu, 2004b). Es decir, las estaciones de servicio se obligan por un tiempo prolongado a comercializar sólo el producto suministrado por el mayorista dueño de la marca con la que opera. Se suele cuestionar este tipo de contratos restrictivos en la comercialización. Se argumenta que si los operadores independientes que venden productos bajo una marca pudieran suplirse de otros importadores la intensidad de la competencia sería mayor. Por otra parte, si no existieran contratos de largo plazo, los operadores de las estaciones de servicio podrían cambiarse de marca fácilmente si otro mayorista le ofrece condiciones más ventajosas, existiendo un ingreso más fácil de nuevos operadores mayoristas a la industria. Por ello, conviene analizar la lógica de esta exclusividad y el carácter de largo plazo de los contratos para evaluar si se requiere mantener o suprimir en un contexto de libertad de precios.

---

<sup>18</sup> La evidencia que existe sobre las consecuencias de la desintegración forzada o el término de las medidas de control vertical de la distribución sobre la comercialización es consistente con esta hipótesis. Barron y Umbeck (1984) estudian los efectos que tuvo en el mercado de combustibles de Maryland la desintegración vertical forzosa de mayoristas y minoristas, y concluyen que como consecuencia de ella los precios al público se incrementaron y se produjo un deterioro en la calidad del servicio reflejada en un menor número de horas de atención. Barron et al. (1985), en un análisis preliminar para Delaware, llegan a la misma conclusión. Más recientemente, estos resultados han sido corroborados por el trabajo de Vita (1999) quien hace un estudio que incluye varios Estados de los Estados Unidos de América. Vita también estima el costo en bienestar que significaría una legislación de desintegración forzada en la industria en los Estados Unidos de América y que sería de aproximadamente 2.500 millones de dólares anuales.

Los contratos de venta exclusiva y de largo plazo podrían constituir una eventual barrera a la entrada de un nuevo competidor al mercado si la única manera de desarrollar su red de distribución fuera utilizar las instalaciones de las estaciones de servicio existentes. En este caso el carácter exclusivo y de largo plazo de los contratos existentes entre mayoristas y minoristas cerraría el acceso a los consumidores de un potencial nuevo entrante<sup>19</sup>.

Sin embargo, como se vio más arriba, ésta barrera a la entrada no existe y un mayorista que decida entrar al mercado puede desarrollar su propia red de distribución al margen de las ya existentes. Por lo tanto, los contratos de largo plazo con cláusulas de exclusividad no cierran el acceso de potenciales entrantes a los consumidores y, como no son usados para este propósito, deben considerarse otras razones para su existencia.

Para entender la naturaleza de los contratos hay que considerar que el negocio de los importadores mayoristas requiere de inversiones en terminales marítimos, instalaciones de almacenamiento, desarrollo de marca, y muchas veces inversiones en las mismas estaciones de servicio de la red de distribución minorista. Algunas de estas inversiones como, por ejemplo, los terminales marítimos y las instalaciones de almacenamiento, son específicas a la industria y de carácter hundido. Es decir, su valor está estrechamente ligado a que se puedan utilizar para descargar y almacenar combustible, y valdrían muy poco si se tuvieran que utilizar con otro propósito o se desmantelaran. Una vez efectuadas estas inversiones, los mayoristas han incurrido en un costo que sólo es posible recuperar en el tiempo si logran vender con un margen operacional un volumen mínimo. Bajo estas condiciones, una sucesión de contratos de corto plazo con los propietarios de las estaciones de servicios es insuficiente<sup>20</sup>.

Una sucesión de contratos de corto plazo sería insuficiente porque si el importador mayorista no tiene el control de sus puntos de venta en el largo plazo estaría sujeto a un riesgo permanente de no recuperar su inversión, porque no tendría forma asegurarse un volumen mínimo de ventas en el tiempo. Por otra parte, los minoristas podrían no aceptar las condiciones de venta del mayorista, disminuyéndole su margen operacional más allá de lo que se requiere para recuperar esas inversiones. Esto lo podrían hacer por el carácter irrecuperable de la inversión realizada por el mayorista. Bastaría que el minorista aceptara comprar el combustible a un precio suficientemente alto para que el mayorista cubriera sus costos operacionales, pero no sus costos de inversión. Como la inversión ya está hecha, al menos en el mediano plazo, seguiría siendo conveniente para el mayorista venderle. Estos riesgos se eliminan si el mayorista opera de manera verticalmente integrada la estación de servicio o bien existe un contrato de largo plazo con distribución exclusiva entre mayorista y minorista.

---

<sup>19</sup> Para el tratamiento del concepto de "market foreclosure" que sigue esta visión véase, por ejemplo, Tirole (1985).

<sup>20</sup> Para mayores detalles sobre la insuficiencia de una sucesión de contratos de corto plazo cuando existen inversiones específicas y hundidas ver los trabajos seminales de Williamson (1979) y (1985) y el trabajo de Joskow (1987). Sobre la posibilidad de que una de las partes en el contrato expropie la inversión que ha realizado la otra, ver el trabajo de Klein, Crawford y Alchian (1978).

Existen además otras inversiones realizadas por los mayoristas que también son de carácter hundido y específico a los productos que comercializa. Por ejemplo, el gasto realizado en desarrollar la marca y mantenerla, o las inversiones financiadas por él para mejorar las instalaciones de las estaciones de servicio, sólo se pueden recuperar si logra comercializar su producto en un volumen y con un margen operacional mínimo.

En resumen, considerando que en Honduras es factible desarrollar una red de minorista al margen de las que existen, el carácter de largo plazo y de exclusividad de los contratos entre mayoristas y minoristas no obedece a una estrategia que tenga por objeto cerrar el acceso de potenciales rivales a los consumidores, sino que son una respuesta eficiente a la necesidad de salvaguardar y recuperar inversiones específicas y hundidas realizadas por los mayoristas. Su eliminación resultaría en que los importadores mayoristas se vean obligados a integrar la totalidad de sus estaciones de servicio, lo que probablemente resulta económicamente ineficiente<sup>21</sup>. Por lo tanto, en un contexto de liberalización de precios debería mantenerse la posibilidad de que los importadores mayoristas tuvieran contratos de largo plazo y con exclusividad en la comercialización con los operadores de estaciones de servicio independientes.

### **3. CONVENIENCIA DE UNA LIBERALIZACIÓN DE PRECIOS EN HONDURAS (ANÁLISIS FODA)**

Considerando lo expuesto en las secciones anteriores, en esta sección se hace un análisis de las fortalezas y debilidades que presenta actualmente la industria de los productos derivados del petróleo en Honduras para poner fin al sistema de regulación de precios y avanzar hacia un sistema de libertad de precios que asegure precios competitivos. También se analizan cuales serían las oportunidades que presenta la actual situación para pasar a un esquema de libertad de precios, así como las amenazas que podría enfrentar este proceso.

#### **a) Fortalezas de la industria para avanzar hacia un esquema de libertad de precios**

- No existe una empresa con un elevado control del suministro de productos derivados del petróleo, por lo que los riesgos de colusión a nivel de la importación de suministro en un esquema de libertad de precios son muy bajos.
- No existe una empresa claramente dominante en el mercado de las importaciones. Ello dificulta también la coordinación de una política de precios porque es más difícil que exista una empresa que pueda actuar como líder en un proceso de colusión tácita.
- No existen barreras legales para importar productos derivados del petróleo más allá de la reglamentación que rige el sector.

---

<sup>21</sup> La ineficiencia viene dada por el hecho de que mayores grados de integración vertical expanden el ámbito de las operaciones de los mayoristas y las encarecen. Existen deseconomías gerenciales y dificultades para establecer incentivos adecuados a los operadores verticalmente integrado. Para mayor detalle sobre los costos crecientes de la integración vertical ver, por ejemplo, Besanko et al. (1996).

- Si bien en Honduras la capacidad de almacenamiento es controlada por pocos actores, en la práctica existe un mercado por almacenamiento al que pueden acceder potenciales importadores que quieran ingresar al mercado de la importación. Tampoco existe evidencia de que en Honduras exista actualmente una gran sobre inversión en almacenamiento, lo que facilita el ingreso de potenciales nuevos competidores al mercado desarrollando sus propias instalaciones.
- La estructura industrial en el mercado mayorista no presenta un elevado nivel de concentración. Al no existir una empresa con un elevado control de la distribución, los riesgos de colusión en un esquema de libertad de precios son muy bajos.
- En Honduras no existen barreras legales para entrar al negocio de la distribución de productos derivados del petróleo más allá de la reglamentación que rige el sector.
- La comercialización al detalle de combustibles líquidos muestra una estructura de mercado similar al de las importaciones y el mayoreo. Por eso los riesgos de colusión a nivel de la comercialización en un esquema de libertad de precios son muy bajos.
- En cuanto a la comercialización de combustibles líquidos, en mayor o menor medida a nivel regional se replica en la estructura de mercado a nivel nacional, con la diferencia de que la participación de las estaciones de servicios independiente de los grandes importadores y distribuidores resulta ser mayor. Esto permite descartar que a nivel regional exista una estructura de mercado que facilite el ejercicio de algún poder de mercado si se liberalizan los precios.
- En el mercado del GLP, las empresas que sirven el mercado estandarizaron la utilización de cilindros. Con ello, cada compañía puede utilizar los cilindros de las demás para comercializar su producto. Esto facilita el acceso de nuevos competidores y a los consumidores se les reduce el costo de cambiarse de proveedor. Ambos aspectos contribuyen a que la intensidad de la competencia en precio sea mayor que si las válvulas de cada compañía fueran distintas.

**b) Debilidades de la industria para avanzar hacia un esquema de libertad de precios**

- La estructura industrial en el caso del GLP es menos favorable que la de los combustibles líquidos para una liberalización de precios. Principalmente por el elevado nivel de concentración en la oferta de suministro y la existencia de un actor dominante con casi un 90% del mercado.
- La estructura de control y la disponibilidad de almacenamiento para GLP sugieren que las condiciones para liberalizar los precios sin que exista posibilidades de ejercicio de poder de mercado son más débiles que en el caso de los combustibles líquidos.
- Si un nuevo importador de GLP quisiera entrar, lo más probable es que deba desarrollar sus propias instalaciones. Sin embargo, no es evidente que ello sea factible porque en Honduras existe una inversión relativa al consumo superior a los demás países de la región.
- No existe actualmente ninguna regulación legal que obligue a los actuales controladores de las instalaciones de importación y almacenamiento



arrendar su capacidad en condiciones de acceso abierto con precios no discriminatorios.

- No existe actualmente en la legislación ninguna norma que prevenga de una eventual práctica exclusoria por parte de los importadores mayoristas verticalmente integrados en contra de los operadores independientes que quieran participar en la comercialización de derivados.
- Existe una restricción legal al ingreso de nuevas estaciones de servicio al mercado producto de la regulación que impone distancias mínimas entre estaciones de servicio. Esta restricción relaja la intensidad de la competencia localmente.
- En el proceso de aprobación para instalar una nueva estación de servicio participan los representantes de cada compañía distribuidora y un representante de la Asociación Hondureña de Distribuidores de Productos del Petróleo. Este diseño institucional facilita que los operadores establecidos bloqueen, o al menos retrasen, el ingreso de una nueva estación de servicio.
- En la distribución y comercialización de GLP existe una elevada concentración de mercado, con sólo dos empresas que sirven casi la totalidad de la demanda. Por ello, las condiciones para liberalizar los precios sin que exista posibilidades de ejercicio de poder de mercado son más débiles que en el caso de los combustibles líquidos.
- La estandarización de las válvulas de los cilindros de GLP es el resultado de un acuerdo voluntario de las compañías y no existe un reglamento que norme esta estandarización que facilita el ingreso de nuevos actores a la industria y hace más intensa la rivalidad en precio.
- La regulación de los precios en la provisión de servicios de transporte de combustibles constituye un obstáculo exógeno para la competencia en un régimen de libertad de precios. Ello porque genera una asimetría en las condiciones competitivas entre los distintos distribuidores.
- La legislación de Honduras reserva las operaciones de flete a empresarios nacionales, por lo que las empresas distribuidoras extranjeras como Esso, Shell y Texaco no pueden integrarse verticalmente con su propia flota de camiones.
- Los precios de los servicios de transporte de combustible regulados por sobre el costo medio de proveer el servicio encarece las operaciones de distribución.

#### **c) Oportunidades que favorecen una política de liberalización de precios**

- Un análisis comparativo de los márgenes conglobados de Honduras respecto a Guatemala y El Salvador sugiere que en Honduras existe la oportunidad para llevar a cabo una política de liberalización de precios que mejore el desempeño de la industria.
- El que los márgenes en El Salvador hayan caído después de la liberalización de los precios, a pesar de tener una estructura industrial más concentrada que Honduras, sugiere que existe una oportunidad de que después de la liberalización los precios caigan.
- El que Honduras posea una estructura industrial en lo que se refiere a la importación de suministro más fragmentada que Guatemala y El Salvador,

genera una oportunidad para llevar a cabo una liberalización de precios que se traduzca en menores precios y márgenes.

- En Honduras, la distribución y comercialización de diesel y gasolinas presenta un nivel de concentración similar al de Guatemala y El Salvador, países en que los procesos de liberalización de precios han resultado en menores precios y márgenes más reducidos. Si una política de libertad de precios resultó en una caída en los márgenes en esos países con una estructura industrial de la distribución y comercialización con similares niveles de concentración, significa que en Honduras existe la oportunidad de que la liberalización de precios resulte en una competencia que reduzca los precios y los márgenes.
- Existe una oportunidad de abaratar la distribución y comercialización de combustibles derivados del petróleo en Honduras si se liberalizan los precios en el mercado del transporte y se levantan las restricciones para el ingreso de operadores extranjeros.
- Existe una oportunidad para mejorar el bienestar de las familias y el país en general por medio de una liberalización de los precios en la industria de los derivados del petróleo que reducirá los márgenes y los precios.
- Con la liberalización de los precios en el mercado de los hidrocarburos existe la oportunidad de que el Gobierno pueda abstraerse en mayor medida de los costos políticos que significan tener que subir el precio de los combustibles como respuesta a las alzas en los mercados internacionales.

#### **d) Amenazas que enfrenta un proceso de liberalización de precios**

- Que exista uno o más grupos de interés organizados que se opongan a las medidas tendiente a la liberalización de precios. Algunos de ellos son fáciles de identificar.
- El sector de los transportistas de combustibles opera hoy bajo un esquema de precios regulados por sobre los costos medios de largo plazo, lo que ha llevado a una sobre inversión. Si se liberalizan los precios de estos servicios se generará un ajuste que implica en una primera etapa una caída en los precios y luego la salida de algunos operadores. Este grupo tiene fuertes incentivos para oponerse a una política de liberalización.
- En el mercado de la comercialización de combustibles líquidos las decisiones de inversión se han tomado en un contexto en que el margen está regulado. Por ello, si se lleva a cabo un proceso de liberalización de los precios y se reducen los márgenes es esperable que se produzca un ajuste industrial. Este ajuste implicará con toda probabilidad una concentración de este segmento de la industria ya sea por salida de actuales operadores o bien por adquisición de estaciones de servicio por los operadores más grandes. Este ajuste industrial generará oposición de los operadores de estaciones de servicio independiente.
- Las medidas propuestas contemplan marginar a los actuales operadores de estaciones de servicio y a la Asociación Hondureña de Distribuidores de Productos del Petróleo del proceso de autorización para instalar nuevos puntos de venta. Con ello perderán el control de la entrada al mercado, y se puede esperar una oposición a la reforma.
- La liberalización de los precios en la industria llevará a cambios en los patrones de organización vertical entre distribuidores y operadores de

estaciones de servicio. Se producirá una tendencia a que los grandes mayoristas adquieran los puntos de venta, fijen los precios al público, o bien que cambien sus contratos hacia un esquema de concesionario. Estos cambios enfrentarán la oposición de los comercializadores al detalle.

- Las medidas propuestas de establecer un esquema de acceso abierto a las instalaciones de importación y almacenamiento implican que los actuales importadores pierdan una eventual ventaja competitiva sobre los distribuidores no integrados. Por ello, es esperable su oposición a esta medida.
- Una vez implementada una política de liberalización de precios, el grado de oposición a ella depende de la evolución que presente el precio de los productos en los mercados internacionales. Esta oposición puede ser extendida si en el período inmediato a la liberalización de los precios los mercados internacionales van al alza tal y como se observa actualmente.
- Que una liberalización de precios en el mercado del GLP envasado de mayor consumo resulte en precios mayores a los regulados como consecuencia de una coordinación oligopólica tácita, facilitada por la existencia, en la práctica, de un duopolio y una empresa dominante.

#### **4. CAMBIOS REQUERIDOS PARA DESARROLLAR UN SISTEMA DE LIBRE COMPETENCIA**

Considerando el análisis expuesto en las secciones anteriores, en esta sección resumimos los principales cambios que sería necesario realizar en Honduras para avanzar hacia un sistema de libertad de precios en el mercado de los derivados del petróleo.

- Poner término al sistema de fijación de precios de los productos derivados del petróleo que actualmente están sujetos a ella según el Acuerdo N° 002 – 2007 del 14 de enero de 2007.
- Establecer legalmente un esquema de acceso abierto a las instalaciones de importación y almacenamiento para la importación de combustibles líquidos, que asegure a los potenciales entrantes el acceso a las instalaciones de los operadores instalados, si ellos tienen disponibilidad, en condiciones abiertas y no discriminatorias con precios regulados.
- A pesar de que actualmente en Honduras existe un mercado de arriendo de instalaciones de importación y almacenamiento para la importación de combustibles líquidos, sería conveniente asegurar que ello se mantenga en el futuro. Para ello, se requeriría establecer, legalmente, un esquema de acceso abierto a las instalaciones de importación y almacenamiento para la importación de derivados líquidos, que asegure a los actuales operadores y a los potenciales entrante tener acceso a las instalaciones de los operadores instalados, si ellos tienen disponibilidad, en condiciones abiertas y no discriminatorias.
- Para salvaguardar la competencia de una eventual práctica exclusoria por parte de los importadores mayoristas verticalmente integrados, se debe exigir a los importadores vender productos a todos quienes le quieran comprar en condiciones no discriminatorias.
- Poner fin a la participación de los actuales operadores de redes de estaciones de servicio y el representante de la Asociación Hondureña de

Distribuidores de Productos del Petróleo en la Comisión Verificadora que autoriza la instalación de nuevas estaciones de servicio. Sus funciones deberían ser traspasadas a la agencia reguladora sectorial.

- Poner término a las restricciones legales que prohíbe la instalación de estaciones de servicio a una distancia menor a 500 metros de una existente.
- Establecer legalmente la estandarización de las válvulas de los cilindros de GLP, cuestión que en la actualidad opera gracias a un acuerdo voluntario de las compañías que participan en el mercado.
- Con el objeto de evitar que los trámites burocrático – administrativos no puedan constituirse en una barrera a la entrada, o en un retraso al ingreso de nuevos operadores en la importación, distribución o comercialización de productos derivados del petróleo, se requiere establecer un sistema de ventanilla única y un régimen de silencio administrativo<sup>22</sup>.
- El sistema de ventanilla única permitiría que todos los trámites necesarios para operar sean realizados en una única agencia que sería la encargada de gestionar las aprobaciones en el sistema público del país. Un régimen de silencio administrativo explícito, y complementario a lo que dispone el Artículo 29 de la Ley de Simplificación Administrativa, implicaría que las autoridades públicas tendrían un plazo pre determinado para pronunciarse sobre las solicitudes para operar en la industria, y que con posterioridad a ese plazo la solicitud se entiende aprobada.
- Liberalizar el precio de transporte. Las empresas importadoras sin embargo deben utilizar por razones de seguridad pública solo empresas nacionales bajo un esquema de licitación que provea el mejor servicio y el mejor precio. Hay que hacer notar que el óptimo eficiente sería una liberalización total del transporte en el que puedan participar las distintas empresas de transporte independientemente de la nacionalidad, para lo cual debe hacerse un análisis mas detallado del rubro de transporte.
- Potenciar a la autoridad sectorial y a la CDPC para que en conjunto puedan realizar un seguimiento continuado de las condiciones de competencia en la industria de los combustibles derivados del petróleo. Esto implica otorgarles los medios, humanos y financieros necesarios para actuar con efectividad y eficiencia.
- Aprobar una reglamentación más moderna a fin de regular la instalación de gasolineras y bombas de patio.

## **1. Estrategia para implementar la liberalización de precios**

En esta sección se analizan algunos aspectos sobre la estrategia que debe seguir el Gobierno de Honduras para la implementación de un sistema de desregulación de los precios en la industria de los derivados del petróleo. Estas se referirán específicamente a que productos liberalizar y a la gradualidad de las reformas. Sin embargo, antes de discutir estos aspectos conviene establecer

---

<sup>22</sup> El Artículo 29 de la Ley de Simplificación Administrativa establece que, cuando no se establezcan términos específicos, las instituciones gubernamentales deberán resolver en 40 días hábiles, contados a partir de la presentación de la solicitud, de lo contrario, el interesado podrá reclamar que opera afirmativa ficta o silencio administrativo a su favor. No obstante, sería conveniente que este silencio administrativo quedara explícito en la ley sectorial.

un requisito necesario para supervisar y controlar el proceso de liberalización de precios.

## **2. SUPERVISIÓN Y CONTROL DEL PROCESO DE LIBERALIZACIÓN**

Antes de analizar las opciones para una estrategia de liberalización de los precios se debe señalar que, independiente de la opción que se elija, como una medida de cautela y control, el proceso de liberalización de precios debe llevarse a cabo bajo una estrecha supervisión de las autoridades sectoriales. Para ello resultan necesarias dos cosas:

1. Que independiente de la opción que se adopte para liberalizar los precios, la autoridad sectorial deberá seguir calculando los precios paridad de importación que rigen actualmente los precios máximos al público según se establece en el Acuerdo N° 002-2007 del 14 de enero de 2007.

Su objetivo es asegurarse de que el proceso de liberalización de precios, independientemente que se trate de una liberalización más o menos gradual, resultará en precios menores y reducir el riesgo de acciones anticompetitivas de los agentes en el mercado.

En cuanto a la publicidad futura de estos precios en un escenario de liberalización simultánea de todos los precios y márgenes regulados existen dos opciones. La primera es hacerlos público. La ventaja de esta opción es que permite darle más transparencia al proceso de liberalización y permitiría que la conducta de los agentes privados que operan en la industria estuviera sujeta al escrutinio público. Sin embargo, esta opción tiene una gran desventaja, y es que podría ser un mecanismo que facilitara la colusión tácita entre los agentes del mercado. Ello reduciría los incentivos a competir y desaparecerían los beneficios asociados a una caída en los márgenes y los precios. Por ello, la segunda opción, de mantener con carácter reservado esos precios con el objeto de supervisar el proceso de liberalización parece más conveniente.

2. Que independiente de la opción que se adopte para liberalizar los precios, la autoridad sectorial deberá recabar de manera continua información en el mercado para supervisar la evolución de los precios, y de manera conjunta con la CDPC evaluar el proceso de liberalización, identificar situaciones que amenacen la competencia en el sector y tomar medidas correctivas denunciando en el caso de la CAP y sancionando en el caso de la CDPC las prácticas atentatorias contra la libre competencia.

## **3. ¿Qué productos liberalizar?**

A excepción del Fuel Oil, AV-Jet, AV-Gas, Asfalto, el Gas Licuado de Petróleo (GLP) envasado en cilindros con capacidad mayor a 25 libras y el GLP vendido a granel, el mercado de los derivados del petróleo se mantiene actualmente regulado por el Gobierno.

Considerando el análisis de las secciones anteriores existirían condiciones estructurales en el mercado de los combustibles líquidos hoy regulados para que se lleve a cabo un proceso de liberalización de precios sin que existan mayores riesgos de ineficiencias asociadas a ejercicio de poder de mercado. Por ello, resulta conveniente incluir en el proceso de liberalización de precios las gasolinas y el diesel.

Sin embargo, el análisis anterior no permite concluir con la misma fuerza que existan las condiciones estructurales para liberalizar el precio del GLP envasado en cilindros de menos de 25 libras. Considerando que el 95% del consumo de GLP corresponde a esta categoría, y que éste es usado principalmente por los hogares para cocinar, no resulta prudente liberalizar este producto, al menos en una primera etapa hasta que la liberalización del mercado de los combustibles líquidos se haya consolidado.

#### **4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UN PROCESO DE LIBERALIZACIÓN GRADUAL**

Una liberalización gradual de los precios en la industria de los hidrocarburos implica que los distintos precios regulados (precio de suministro, margen mayorista, flete y margen minorista) sean liberalizados en distintas fechas y de manera secuencial.

##### **1) Las ventajas de esta opción son:**

(i) Facilitaría la supervisión del proceso de liberalización por parte de la autoridad sectorial. Al liberalizarse de manera secuencial los precios sería mucho más fácil identificar potenciales problemas de competencia que pudieran surgir en la industria.

Por ejemplo, si en una primera etapa sólo se liberalizara el precio de suministro, es decir el precio al cual los importadores pueden vender a los distribuidores y comercializadores, y los márgenes subieran resulta claro en que eslabón de la industria se debe actuar.

(ii) Si el último precio en liberalizarse fuera el precio a público existe un menor riesgo de que el proceso de liberalización de los precios afecte al consumidor final.

(iii) Los costos políticos que eventualmente tuviera que asumir el Gobierno en el proceso de liberalización podría ser menor en cada momento del tiempo porque existiría un menor número de grupos de interés que eventualmente se opondrían.

##### **2) Las desventajas de la gradualidad son:**

(i) Si no se liberaliza el precio a público el proceso no se traducirá en beneficios concretos para la población. Ello le restaría atractivo y sus beneficios no se materializarían.

(ii) Mantener los precios a públicos regulados y los precios y márgenes intermedios libres va a significar una fuente de conflicto entre los distintos agentes que participan en la industria. Es decir, importadores, mayoristas y detallistas. Todos ellos competirán por la eventual renta que significará tener precios finales fijados y precios intermedios libres.

(iii) Los costos políticos que eventualmente tuviera que asumir el Gobierno en el proceso de liberalización se extenderían en el tiempo porque existiría cada vez nuevos grupos de interés que eventualmente se opondrían al proceso de liberalización.

(iv) El proceso de reforma se retrasaría y podría quedar comprometido considerando el ciclo político del país.

#### **a) VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UN PROCESO DE LIBERALIZACIÓN SIMULTÁNEO**

Una liberalización simultánea de los precios en la industria de los hidrocarburos implica que los distintos precios regulados (precio de suministro, margen mayorista, flete y margen minorista) son liberalizados en la misma fecha.

##### **a) Las ventajas de esta opción son:**

(i) Desde el punto de vista económico no existen elementos de juicio para elegir una secuencia específica para liberalizar los precios en la industria. Ello porque se trata fundamentalmente de una industria que presenta un alto grado de integración vertical. Una liberalización simultánea en este contexto resulta ser más conveniente.

(ii) Si se liberaliza de manera simultánea todos los precios, los beneficios de una mayor competencia se traducirá en beneficios concretos para la población en el corto plazo. Ello incrementa el atractivo de la política pública y sería factible conseguir apoyo popular para la medida de liberalización del mercado.

(iii) Los costos políticos que eventualmente tuviera que asumir el Gobierno en el proceso de liberalización no se extenderían en el tiempo.

(iv) El proceso de liberalización del sector no se extendería en el tiempo y se reduce el riesgo de que quede entrampado considerando el ciclo político del país.

##### **b) Las desventajas de esta opción son:**

(i) Un proceso de liberalización simultáneo de todos los precios regulados significaría un mayor esfuerzo de supervisión por parte de la autoridad sectorial.

(ii) El nivel de presión sobre el Gobierno de los distintos grupos de interés organizados que se opondrían al proceso de liberalización se concretaría de

manera simultánea, requiriendo de un mayor nivel de esfuerzo por viabilizar políticamente el cambio.

En resumen, considerando las ventajas y desventajas de la opción de gradualidad y simultaneidad, un proceso de liberalización de precios simultáneo parece ser la opción más conveniente.

#### **IV. CONSIDERACIONES FINALES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA**

La incorporación de las siguientes recomendaciones sobre el marco regulatorio requiere de una revisión detallada, coordinada e integral del marco legal aplicable al sector de combustibles. Por ello, resulta imprescindible una colaboración entre las autoridades competentes en materia de regulación técnica y libre competencia para que, en el ámbito de las atribuciones respectivas y sumando conocimientos y experiencia sobre el sector, se diseñen propuestas específicas de reforma que promuevan el desarrollo eficiente de los mercados involucrados en beneficio de la sociedad.

##### **Sobre Regulación de Precios**

###### Consideraciones

13. Tradicionalmente la regulación de precios se ha contemplado como una forma de resolver la ineficiencia asignativa que resulta del oligopolio característico de ciertos mercados. Así, el tipo de aproximación más frecuente ha sido recurrir a algún tipo de regulación económica para simular las condiciones reales de un mercado de oferta y demanda con el objeto de ofrecer precios que se asemejen a los de un mercado competitivo o en otras palabras que en “equilibrio” podrían ofrecerse. La principal crítica a estos modelos se ha centrado en la falta de incentivos a reducir costos por parte de los agentes económicos involucrados en la cadena de comercialización, debido a las distorsiones que introduce la regulación y la falta de competencia en el mercado.
14. En efecto, la regulación de precios en un mercado no permite que las eficiencias económicas sean trasladadas como beneficios al consumidor final mediante un menor precio, mejoras en la calidad del producto y en el servicio. Esto es así porque el precio que define el Gobierno mediante la fórmula de Precios Paridad de Importación (PPI) es el precio máximo al que pueden vender las empresas en cada uno de los eslabones de la cadena y estas empresas simplemente establecen esa regulación como el precio de venta final y las eficiencias que se logran obtener son absorbidas por las empresas como parte de sus utilidades y no son trasladadas al consumidor final.

###### Recomendaciones

15. Ante este esquema de regulación de precios, y dentro del marco establecido por la Ley para la Defensa y Promoción de la Competencia, si



se tiene en cuenta que dicha regulación no permite una mayor competencia que se refleje en menores precios y calidad de servicio, se recomienda la reforma del Decreto PCM 002-2007 del 13 de enero de 2007, en el sentido de eliminar la regulación de los precios máximos al consumidor final de combustibles líquidos (Diesel y Gasolinas) y que se establezca en su lugar que los mismos sean producto de la libre oferta y demanda del mercado.

16. Considerando las ventajas y desventajas de la opción de liberalización gradual y simultánea, un proceso de liberalización de precios simultáneo parece ser la opción más conveniente.
17. Una vez implementada una política de liberalización de precios, el grado de oposición a ella depende de la evolución que presente el precio de los productos en los mercados internacionales. Esta oposición puede ser extendida si en el periodo inmediato a la liberalización de los precios los mercados internacionales van al alza tal y como se observa actualmente.
18. En vista del nivel de concentración que actualmente se observa en la etapa de importación, y a fin de asegurar el éxito de la implementación del esquema de liberalización de precios, se deben implementar las siguientes medidas:

Por el lado de los importadores:

- a) Facilitar la construcción de al menos una nueva terminal de almacenamiento de combustibles líquidos de bandera blanca, entendida como la obligación de vender o suministrar en condiciones no discriminatorias a cualquier distribuidor.
- b) Para la importación de combustibles líquidos, el Gobierno deberá establecer un esquema institucional de acceso y uso abierto que incluya condiciones técnicas, de calidad y económicas, así como la obligación de proveer de las instalaciones necesarias para la importación y almacenamiento de forma que en caso de que exista capacidad disponible, se asegure a los potenciales entrantes el acceso y uso de las instalaciones de los operadores instalados en condiciones abiertas, no discriminatorias y con tasas que se fijen en función de un justiprecio.  
Por otra parte, en el caso que: i) no exista capacidad de almacenamiento disponible; ii) que hayan empresas dispuestas en participar en la importación de combustibles líquidos; y iii) el índice de concentración del mercado Herfindhal-Hirschman (IHH) calculado por la CDPC para las gasolinas y el diesel supere el punto de referencia de 1,800 puntos, el esquema institucional preverá la obligación para que la empresa o las empresas con mayor participación de almacenaje arrienden parte de sus instalaciones bajo las mismas condiciones dispuestas en el párrafo anterior.

Por el lado de los Distribuidores Mayoristas:

- c) Establecer mediante el esquema institucional y bajo el *Principio de Isonomía*, el concepto de igualdad de precios de competencia, de condiciones técnicas, de calidad y comerciales durante un mismo período para todos los minoristas de una misma marca, asegurando que una distribuidora mayorista venda, a todas las estaciones de servicio bajo una misma bandera, en las mismas condiciones, tales como: volumen, plazo, calidad y precio.

- d) Exigir mediante el esquema institucional a todas las empresas distribuidoras mayoristas la obligación de determinar en forma precisa y clara el precio base o neto, sea de contado o a plazo, para cada uno de los combustibles que se comercialicen. Dicho precio deberá ser público para todas las estaciones de servicio, y establecer condiciones de venta precisas, generales, razonables, no discriminatorias y públicas.

### Fundamentos

19. La aplicación de un esquema de liberalización de los precios de los combustibles líquidos y las salvaguardias respectivas, encaminadas al funcionamiento efectivo del mercado, que esta Comisión recomienda se fundamenta en los siguientes aspectos:
- a) Las distorsiones en un mercado regulado se hacen más visibles cuando priva el interés público por sobre el interés general (público y privado), es decir, muchas veces las asimetrías de información pueden llevar a fijar un precio por encima del que podría observarse en libre competencia, con un perjuicio claro para los consumidores o bien, podría fijarse un precio por debajo y en este caso producirse problemas de menor oferta y mayor demanda lo que trae como consecuencia pérdidas en el bienestar social. De ahí que la mejor opción de asignación de precios recae sobre las fuerzas del mercado.
  - b) En Honduras, la distribución y comercialización de diesel y gasolinas presenta un nivel de concentración similar al de Guatemala y El Salvador. Hay evidencia que en esos países el proceso de liberalización de precios, resultó en menores precios y márgenes con relación a los que se tenían bajo el esquema de regulación. Es decir, si una política de libertad de precios resultó en una caída en los márgenes en esos países con una estructura industrial de la distribución y comercialización con similares niveles de concentración a las que actualmente se tienen en el país, es razonable inferir que en Honduras pueda observarse el mismo resultado.
  - c) Más aún, diversos estudios a nivel mundial han demostrado que la regulación de precios conlleva a pagar un sobre precio al consumidor final. En Honduras un ejercicio elaborado por el consultor Sanhueza en el año 2004 para la Comisión Presidencial de Modernización del Estado (CPME), encontró que el costo de la regulación sólo para dos combustibles (Diesel y Gasolina Superior) en el segmento de la importación era de aproximadamente US\$ 22.0 millones al año, valor que los consumidores han pagado en sobre precio.
  - d) De ahí que, en Honduras los márgenes actuales de comercialización al detalle (estaciones de servicio) son casi el doble de los que se observan en otros países con esquemas de liberalización de precios. En este caso es previsible esperar que un esquema de liberalización de los precios disminuya estos márgenes, como producto de una mayor eficiencia y que ésta se refleje en menores precios y calidad al consumidor final.
  - e) Otra de las justificaciones del proceso de liberalización corresponde al hecho de que actualmente las empresas que participan en la cadena de comercialización de los combustibles líquidos tienen asegurada la rentabilidad en sus márgenes de ganancia, por lo que no tienen incentivos para ser más eficientes y trasladar esas eficiencias al consumidor final.

- f) En el caso del GLP la estructura industrial es menos favorable para una liberalización de precios respecto de los combustibles líquidos, en vista del elevado nivel de concentración en la oferta de suministro y la existencia de un actor dominante con casi un 90% del mercado, lo que justifica el actual esquema de regulación de precios.
- g) El Fuel Oil (Bunker) en su mayoría es utilizado para la generación de energía eléctrica y no se desarrolla más allá de la etapa de importación, por lo tanto debe mantener su actual regulación. De igual forma el Kerosene que en su mayoría es utilizado por familias de menores ingresos y por la industria.

## **Sobre la Integración Vertical de la Industria y la Distribución Exclusiva**

### Consideraciones

20. Se suele argumentar que la integración y el control vertical de los distribuidores mayoristas sobre las estaciones de servicio facilitarían la coordinación de precios en el mercado, es decir que serviría para fortalecer y expandir el poder de mercado de los mayoristas. No obstante, este argumento presenta por lo menos tres problemas:
- a) Las condiciones estructurales que enmarcan la competencia entre los distribuidores de combustibles permiten inferir que existe cierto grado de rivalidad que limita la consolidación de un agente con participación notable de mercado.
  - b) Aún si existiera algún poder de mercado y se pretendiera fortalecerlo y expandirlo por medio de la integración y el control vertical de las estaciones de servicio, ello sólo tendría sentido si existiesen barreras a la entrada al segmento de la comercialización, es decir que no es factible instalar nuevas estaciones de servicio. Sin embargo, este no es el caso en Honduras y prueba de ello es la existencia y desarrollo de operadores independientes como son Copena, Pehon, Uno y Petrogolf.
  - c) En esta industria no es necesario integrarse verticalmente para explotar un eventual poder de mercado ya que en el eslabón de distribución mayorista podrían obtenerse rentas monopólicas por el sólo hecho de ostentar una posición dominante en este eslabón. Por ejemplo, en el caso hipotético de que existiera algún poder de mercado a nivel de mayorista, dado que cada galón vendido por una estación de servicio es suministrado por el mayorista, existiría un sólo nivel de potenciales ganancias monopólicas que pudieran realizarse en la distribución y la comercialización de combustibles, y el mayorista podría apropiarse de éstas estableciendo un precio de transferencia adecuado, sin ser necesario un proceso de integración vertical<sup>23</sup>.
21. Forzar una desintegración vertical total entre los mayoristas y las estaciones de servicio sería económicamente ineficiente, el punto de partida de este argumento es reconocer que el distribuidor mayorista depende para su éxito comercial de las acciones que tome el minorista en lo que se refiere al

<sup>23</sup> Esta idea está sustentada en el trabajo de Bork (1978) quien enfatiza la idea que en una industria con un segmento aguas abajo que utiliza el insumo con coeficientes fijos (que es el caso de los combustibles ya que cada galón vendido debe ser adquirido al mayorista) basta fijar un precio de transferencia adecuado por el insumo para que la empresa con poder de mercado aguas arriba pueda explotarlo totalmente. Esta idea también ha sido recogida por Posner y Easterbrook (1981).

precio que cobra al público, la calidad del producto que vende bajo la marca del mayorista, y el nivel de servicios que ofrezca (calidad de atención al cliente, horas de atención y oferta de servicios complementarios). Normalmente los intereses del distribuidor mayorista son diferentes con los del operador de la estación de servicio y no siempre es posible establecer un contrato que haga que estos intereses coincidan.

22. Cuando los consumidores no tienen información completa sobre los precios que cobran todas las estaciones de servicios de las distintas marcas, y toman su decisión de compra considerando los precios observados en el pasado en las estaciones de servicios de una marca en particular, puede esperarse que los incrementos de precio por parte de una de las estaciones de servicio de esa marca no sólo disminuyen las ventas de esa estación de servicio en particular, sino que en el futuro también el de toda las estaciones de servicio que operan bajo esa marca perteneciente al mayorista.
23. La manera más fácil que tiene un mayorista para controlar el efecto externo que genera un precio al público en la red de distribución (precio que no está alineado con sus intereses) es integrándose verticalmente, o bien operando su red de distribución por medio de contratos de consignación. La operación integrada o por medio de consignatarios disminuye el precio al público, aumenta el volumen vendido y mejora el bienestar social.

### Recomendaciones

24. Ante estas consideraciones y para salvaguardar los principios de competencia se recomienda lo siguiente:
  - Limitar que dentro del total de las estaciones de servicio de cada bandera se podrá tener hasta un máximo del 40% de estaciones bajo el esquema de integración vertical<sup>24</sup>, ello a fin de garantizar un adecuado grado de competencia con la participación de estaciones independientes.
  - Limitar la duración máxima de los contratos de exclusividad suscritos entre el distribuidor mayorista y el titular de la estación de servicio a cinco años para las estaciones ya existentes, y a diez años para las estaciones de servicio nuevas, para fomentar la competencia entre marcas o distribuidores mayoristas.
  - Exigir que todo contrato de exclusividad prevea la posibilidad de compra por parte del titular de la estación de servicio de todo equipamiento otorgado bajo una determinada modalidad contractual al precio de mercado en el momento de finalización del contrato; siempre y cuando en función de las condiciones pactadas, el equipo aún no pasa a propiedad del titular de la estación y tenga un valor aún no amortizado.

### Fundamentos

25. Actualmente en Honduras, los importadores mayoristas suscriben contratos de distribución exclusiva con las estaciones de servicio que son de largo plazo (véase Bú Figueroa, 2004b). Para entender la naturaleza de los

---

<sup>24</sup> Para efectos de análisis de competencia se entiende por estación independiente aquella en la que el operador compra el producto al mayorista y decide el precio que va a cobrar al público.

contratos hay que considerar que el negocio de los importadores mayoristas requiere de inversiones en terminales marítimas, instalaciones de almacenamiento, promoción de marca, y muchas veces inversiones en las mismas estaciones de servicio de la red de distribución minorista. Algunas de estas inversiones como, por ejemplo, las terminales marítimas y las instalaciones de almacenamiento, son específicas de la industria y tienen carácter de costos hundidos. Es decir, su valor está estrechamente ligado a que se puedan utilizar para descargar y almacenar combustible, y valdrían muy poco si se tuvieran que utilizar con otro propósito o se desmantelaran. Una vez efectuadas estas inversiones, los mayoristas han incurrido en un costo que sólo es posible recuperar en el tiempo si logran vender un volumen mínimo con un margen operacional establecido. Bajo estas condiciones, una sucesión de contratos de corto plazo con los propietarios de las estaciones de servicios es insuficiente<sup>25</sup>.

## **Sobre Transporte de Combustibles líquidos**

### Consideraciones

26. En un régimen de libertad de precios la regulación para la provisión de servicios de transporte de combustibles constituye un obstáculo para la competencia, debido a que genera una desigualdad en las condiciones competitivas entre los distintos distribuidores. En otras palabras, los precios regulados en el servicio de transporte por sobre el costo medio de proveer el servicio encarece las operaciones de distribución.

### Recomendaciones

27. Liberalizar los precios del transporte de combustibles líquidos, actualmente regulados mediante acuerdo Ejecutivo No. 112-96 del 31 de mayo de 1996 y sus reformas.

### Fundamentos

28. Respecto al transporte de combustibles líquidos, en Honduras no sólo los precios de los fletes son regulados por la autoridad competente, sino que además existen restricciones adicionales que hacen la situación más crítica. La legislación nacional reserva las operaciones de flete a empresarios nacionales, por lo que las empresas distribuidoras extranjeras como Esso, Shell y Texaco no pueden integrarse verticalmente con su propia flota de camiones. Además, no existe libre entrada a la industria del transporte ya que se requiere de una autorización discrecional de la autoridad sectorial del transporte, que evalúa las condiciones de oferta de servicios en el sector para autorizar el ingreso de nuevos oferentes.

---

<sup>25</sup> Para mayores detalles sobre la insuficiencia de una sucesión de contratos de corto plazo cuando existen inversiones específicas y hundidas ver los trabajos seminales de Williamson (1979) y (1985) y el trabajo de Joskow (1987). Sobre la posibilidad de que una de las partes en el contrato expropie la inversión que ha realizado la otra, ver el trabajo de Klein, Crawford y Alchian (1978).

29. Los precios de los fletes fijados por la autoridad están por sobre el precio de equilibrio que se establecería en caso de que estos fueran libres. La prueba de ello es que existe una sobreoferta de camiones que se traduce en esperas para proveer servicios de transporte en las terminales de almacenamiento. Esta sobreoferta ha llevado a las empresas petroleras a negociar el costo de los servicios con los transportistas por debajo de las tarifas establecidas.
30. Una eventual eliminación de la regulación que afecta a los servicios de transporte tiene efectos previsibles en este segmento de la industria. Si los precios no se liberalizan pero se autorizara legalmente a los operadores extranjeros para tener su propia flota se produciría un proceso de integración vertical. Sin embargo, esta integración vertical no obedecería a razones de eficiencia económica que sean socialmente valiosas. La integración vertical de los distribuidores hacia el transporte incrementa el ámbito de esas empresas y encarece la gestión de las mismas. Lo más conveniente desde el punto de vista de la eficiencia económica sería liberalizar los precios del transporte.
31. Si se liberalizan los precios del transporte ellos disminuirán hasta su nivel de equilibrio que es menor, toda vez que hay sobre capacidad invertida y bajas tasas de utilización. Esta caída en precios beneficiaría a la industria de los combustibles al reducirse los costos. Sin embargo, la caída en el precio de los servicios de transporte también induciría la salida de actuales oferentes. Resulta previsible que esta salida, forzada por menores precios que no alcanzan a pagar los costos de inversión, no estaría exenta de oposición gremial por parte de los transportistas.

### 32. Otras Recomendaciones

A continuación se presentan una serie de recomendaciones que no necesariamente pertenecen al ámbito del fomento de la competencia, pero que pueden complementarse con las acciones antes descritas.

- a) Las medidas que lleven a reducir la diferenciación originada en la posible adulteración del combustible ayudarían a homogeneizar el producto, lo que se traduciría en una mayor competencia por precio. Resulta necesario entonces mejorar el control sobre las estaciones de servicio, especialmente a las estaciones blancas que son las que poseen mayores incentivos de adulteración. Establecer un sistema efectivo para controlar la calidad de los combustibles vendidos en las estaciones de servicio. Se debe diseñar un sistema de multas y otras sanciones (por ejemplo clausuras) que ayuden a que la estación de servicio sancionada no adúltere combustible y que funcione como un medio disuasivo para el resto de los estaciones de servicio. De manera simultánea se debería implementar un sistema de premios para aquellas estaciones que cumplen con los estándares de calidad. Se podría otorgar obleas certificadas que sean fácilmente visibles para el consumidor.
- b) La autoridad sectorial deberá recabar de manera continua información en el mercado para supervisar la evolución de los precios, y de manera

conjunta con la CDPC evaluar el proceso de liberalización, identificar situaciones que amenacen la competencia en el sector y tomar medidas correctivas denunciando en el caso de la CAP y sancionando en el caso de la CDPC las prácticas atentatorias contra la libre competencia.

- c) Los subsidios tienen un efecto económico que ayuda a mantener estable los niveles de precio de la economía (Inflación), sin embargo los mismos pueden generar presiones adicionales en el consumo de los combustibles en un contexto mundial en donde se fomenta el ahorro, además pueden incentivar el contrabando especialmente en las zonas fronterizas. Por lo cual se recomienda una mejor focalización de los mismos ante un eventual esquema de libertad de asignación de precios por parte de los agentes económicos de la cadena de comercialización de combustibles líquidos.
- d) Bajo un esquema de liberalización de precios, la variable de control de política de interés público quedaría subordinada al aumento o disminución del impuesto “Aporte para la Atención de Programas Sociales y Conservación del Patrimonio Vial”, para lo cual se recomienda que la misma sea de orden contracíclica, es decir que fluctúe de acuerdo al comportamiento de los precios internacionales, si estos suben por sobre un techo definido el impuesto baja y viceversa, de acuerdo al interés público que prive en esa coyuntura.

# ANEXO I

## LEYES RELACIONADAS CON LA INDUSTRIA DE PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO

### I. Leyes relacionadas con la comercialización de productos derivados del petróleo

1. Acuerdo 308-1966 (3 de Marzo de 1966): Reglamento Especial para el Tráfico de Productos del Petróleo y sus Derivados: está sujeto a este Reglamento las personas naturales o jurídicas que se dedica a las importación, exportación, almacenamiento, compra, venta, transporte a granel o envases de productos del petróleo y sus derivados, destinados a la combustión, lubricación y engrase.
2. Decreto 319-76 (17 de Febrero de 1976) Ley de Transporte Terrestre: por medio de éste instrumento se conceden las autorizaciones de gasolineras y permisos de transporte.
3. Acuerdo 200-86 (31 de Octubre de 1986) Reglamento General a la Ley de Transporte Terrestre (los artículo 132 -134 establecen de forma muy general las condiciones en que se establecerá una estación de servicio y permisos de transporte.
4. Acuerdo 697-86 (26 de Septiembre 1986), Reglamento para ejercer control de calidad y cantidad de los combustibles. Relacionado con acuerdo 216-95, en cuanto a la reforma de los artículos 1, 12,16, 23.
5. Acuerdo 378-92 (18 de Noviembre 1992), Autorización de libre importación: establece obligatoriedad de Registro de las compañías importadoras.
6. Acuerdo 36-91 (31 de Enero de 1991), Desregulación de AV GAS y ASFALTO.
7. Acuerdo 532-90 (21 de septiembre 1999), Liberalización de derivados del petróleo siguientes: aceites y grasas lubricantes.
8. Acuerdo 418-92 (1 de Diciembre de 1990), Desregulación de precios al AV JET.
9. Acuerdo 112-96 (31 de Mayo de 1996) Pago de flete terrestre: se aprobó costo de ida y regreso a las diferentes localidades del país en función del costo por kilómetro recorrido. (Reforma del Art.2 por Acuerdo 68-A-2001).
10. Decreto 02-2007 (20 de enero del 2007), Sistema de Precios de Paridad de Importación: Establece el Mecanismo automático (formula) para determinar los precios máximos de venta al consumidor final de los combustibles.
11. Acuerdo 006-2004 (30 de Abril del 2004), modifica la comisión cambiaria y otros gastos financieros, se elimina el factor de cobertura de riesgo de variación de precios.
12. Acuerdo 008-2004 (14 de mayo del 2004) Se establece los días domingo de cada semana a las 6:00 AM para la entrada en vigencia de las modificaciones de los precios de los combustibles, se establece que para el cálculo de precios se considerara el precio promedios de los precios internacionales del periodo comprendido del viernes de la semana anterior al día jueves de la semana siguiente.
13. Decreto 94-83 (18 de Mayo de 1983), Creación de la Comisión Administradora del Petróleo (CAP)

### II. Leyes relacionadas con Impuestos y Aranceles de Productos del Petróleo

1. Decreto 41-2004 (12 de Abril -2004), Establece nuevos valores del tributo denominado aporte para atención a Programa Sociales y Conservaciones del Patrimonio vial como parte de la formula SPPI.; la formula de tipo de cambio operativo;
2. Decreto 51-2003 (10 de Abril del 2003), Ley de Equidad Tributaria, Generación de energía eléctrica con combustible derivado del petróleo, artículos 23-26, Establece que las empresas privadas generadoras de energía eléctrica que vendan su producción a la ENEE, pagarán todos los impuestos y derechos arancelarios que cause la importación de bunker, Diesel y gas natural.
3. Acuerdo 005-2003 (6 de Junio 2003), Reglamento para la Devolución de Tributos al Consumo de



Combustibles utilizados en la Generación de Energía Eléctrica: Se establece mecanismo mediante el cual los tributos por consumos de combustible para la generación de energía eléctrica enterados al Estado serán devueltos a las Empresas Privadas Generadoras de Energía Eléctrica de conformidad a los valores facturados a la ENEE por generación de energía;

4. Decreto 37-1984, Régimen de Importación Temporal: Establece un mecanismo de importación temporal con el fin de promover las exportaciones, consistente en la suspensión del pago de derechos aduaneros, derechos consulares, y cualesquiera otros impuestos y recargos, incluyendo el impuesto general de venta, que cause la importación de: Materias primas, productos semielaborados, envases, empaques y otros insumos que sean necesarios para producir los bienes o servicios que se exporten a países no centroamericanos, o cuando los mismos se ensamblen, transformen, modifiquen o se incorporen físicamente a productos o servicios que se exporten a países no centroamericanos.
5. Decreto 37-87 (1987): Ley De Las Zonas Industriales de Procesamiento Para Exportaciones.
6. Decreto 222-92 (1992): Adhesión de Honduras al Convenio sobre Régimen Arancelario y Aduanero.
7. Acuerdo 0422-2003 (27 de Febrero , 2003): Mecanismos de pago sobre los aportes para la atención de programas sociales y conservación del patrimonio vial como parte de la formula SPPI;

### III. Leyes relacionadas con Ambiente

1. Decreto 194-84 (25 de Octubre 1984): Ley de Hidrocarburos. establece el Régimen Jurídico de la investigación, exploración y explotación de yacimientos de hidrocarburos y demás sustancias asociadas.
2. Acuerdo 1276-85, Reglamento de la Ley de Hidrocarburos.
3. Decreto número 104-93 (27 de Mayo de 1997), Ley General del Ambiente: Art. 5 y 78 establecen que los proyectos susceptibles de causar alteraciones o deterioros en el ambiente están obligados a informar de la misma a la autoridad competente y preparar una evaluación de impacto ambiental. Se incluye específicamente dentro de estas actividades la industria petrolera.
4. Acuerdo 109-93 (20 de Diciembre de 1993), Reglamento General a la Ley de Ambiente: Establece que ningún proyecto será ejecutado sin que previamente a su desarrollo y en las etapas de pre inversión e inversión se elabore y apruebe el respectivo EIA.; establece los delitos ambientales e infracciones administrativas y las sanciones respectivas.
5. Acuerdo 191-95 (15 de Noviembre 1995), Autorización a los importadores la introducción de la Gasolina sin Plomo para reducir la contaminación ambiental;
6. Decreto 255-2002 (6 de Agosto del 2002), Ley de Simplificación Administrativa: Se reforma el artículo 78 de la Ley de Ambiente para introducir concepto de categorización o selección preliminar de proyectos en base a sus implicaciones ambientales.
7. Acuerdo 1085-2002 (17 de Septiembre del 2002), Tabla de Categorización Ambiental: establece los criterios para determinar la categoría de los Proyectos que solicitan una autorización ambiental.

### IV. Leyes relacionadas con Transporte

1. Decreto 319-76 (17 de Febrero de 1976), Ley de Transporte Terrestre: Art. 3 Establece que se reserva exclusivamente a las personas naturales o jurídicas hondureñas, de interés público o particular, el derecho de prestar el servicio de transporte interno.
2. Acuerdo 200-86 (31 de Octubre de 1986), Reglamento General a la Ley de Transporte Terrestre: Art. 7 establece que el Servicio público de transporte interno, solamente podrán prestarlo los hondureños y las personas jurídicas constituidas en Honduras, conforme leyes nacionales y cuyo capital por lo menos en un 51% pertenezca a hondureños., además establece requisitos generales de otorgamiento de certificados de explotación y permisos de explotación.
3. Acuerdo 112-96 (31 de Mayo de 1996) Pago de flete terrestre: se aprobó costo de ida y regreso a las diferentes

localidades del país en función del costo por kilómetro recorrido. ( Reforma del Art.2 por Acuerdo 68-A-2001).

4. **Acuerdo 199-98, Pago de servicio de transporte terrestre** de los derivados del petróleo por kilómetro recorrido.
5. **Acuerdo 201-98**, Margen para transporte terrestre.
6. **Acuerdo 68-A-2001**, modificación factor costo por kilómetro recorrido para transporte terrestre de combustible.
7. **Acuerdo 002-2003**, Tarifas flete terrestre.

#### **V. Leyes relacionadas con la sobre la formula de precios para la paridad de importación**

1. **Acuerdo No. 24-04-2004**, Sistema de Precios de Paridad de Importación. (derogado mediante Decreto 02-2007).
2. **Decreto No. 5-2006**, Modificación Impuesto a Gasolina Regular.
3. **Decreto No. 7-2006**, Modificación Impuesto Kerosén y LPG Domestico.
4. **Acuerdo Ejecutivo No. 018-2006**, Faculta SIC modificar Formula Precios.
5. **Acuerdo No. 132-06**, Referencia a 22 días y Cambio Semanal.
6. **Acuerdo No. 293-A-06**, Cambio de precios cada 14 días.
7. **Decreto No. 02- 2007**, Nuevo Sistema de precios de Paridad de Importación.
8. **Decreto No. 03- 2007**, Declaración de Emergencia de Almacenamiento de los Derivados del petróleo.

#### **VI. Leyes relacionadas con los consumidores**

1. **Decreto 41-89, Ley de Protección al Consumidor**.
2. **Acuerdo 264-89 Reglamento a la Ley de Protección al Consumidor**: establece entre otros el procedimiento de denuncias.

#### **VII. Otras leyes relacionadas sector Hidrocarburos**

**Ver anexos. cuadros**

## ANEXO 2

### Calculo de Elasticidad Gasolina Súper

<i>Estadísticas de la Regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.571407492
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	<b>0.326506522</b>
R <sup>2</sup> ajustado	0.309237458
Error típico	0.080025934
Observaciones	41

#### ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	0.121083391	0.121083391	18.90701953	9.53841E-05
Residuos	39	0.249761854	0.00640415		
Total	40	0.370845245			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	17.92230505	0.444978863	40.27675592	<b>0.00</b>
Variable X 1	<b>-0.470642562</b>	0.108237976	-4.348220271	<b>0.00</b>

Fuente: CDPC con datos de la CAP

### Calculo Elasticidad Diesel

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.824856615
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	<b>0.680388436</b>
R <sup>2</sup> ajustado	0.672193268
Error típico	0.078531618
Observaciones	41

#### ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	0.512021433	0.512021433	83.02311931	3.33071E-11
Residuos	39	0.240521388	0.006167215		
Total	40	0.752542821			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	19.66042547	0.317424687	61.93729185	<b>0.00</b>
Variable X 1	-0.747338223	0.082019605	-9.111702328	<b>0.00</b>

### Calculo Elasticidad Cruzada Gasolina Súper y Regular

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0.829801259
Coefficiente de determinación R <sup>2</sup>	<b>0.68857013</b>
R <sup>2</sup> ajustado	0.672179084
Error típico	0.385698829
Observaciones	41

#### ANÁLISIS DE VARIANZA

	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	2	12.49879516	6.249397582	42.00891989	2.36508E-10
Residuos	38	5.653016282	0.148763586		
Total	40	18.15181145			

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	<b>12.93810086</b>	2.592220804	4.991126078	<b>0.00</b>
Precio Super	<b>14.43769198</b>	1.65791071	8.70836523	<b>0.00</b>
Precio Regular	<b>-14.40249057</b>	1.955274062	-7.365970248	<b>0.00</b>

Fuente: CDPC con datos de la CAP

## BIBLIOGRAFÍA

- Armstrong, M., S. Cowan y J. Vickers (1994). *Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience*. Cambridge: MIT Press.
- Bu, L. (2004a). "Precios de los combustibles derivados del petróleo". Estudio de Consultoría para la Reforma del Sector Hidrocarburos: Informe Final.
- Bu, L. (2004b). "Ventas al por mayor y al detalle". Estudio de Consultoría para la Reforma del Sector Hidrocarburos: Informe Final.
- CAP (2000-2007), Documentos estadísticos.
- CEPAL (2001). *Competencia en los Mercados de Hidrocarburos en el Istmo Centroamericano*.
- CEPAL (2004). "Istmo Centroamericano: Estadísticas de Hidrocarburos, 2003". Unidad de Energía y Recursos Naturales de la Sede Subregional en México de la Comisión Económica para América Latina.
- Competition Bureau of Canadá (2006). *What Determines the Profitability of a Retail Gasoline Outlet?*
- Dirección General de Defensa de la Competencia; N- 06035 Saras Energía/Estaciones de Servicio CAPRABO. Ministerio de Economía y Hacienda. Abril 2006.
- Fedesarrollo; *Distribución de los combustibles líquidos en Colombia*. Agosto de 2003.
- G, Mathews, William; *Definición de Precios Competitivos de los derivados del petróleo: Aspectos Fiscales*, Tomo III; Comisión Presidencial de la Reforma del Estado: Proyecto de Reforma del Sector Hidrocarburos. 31 de diciembre 2004.
- Horta Nogueira, Luís A; *Perspectiva para los Biocombustibles en América Central*; Taller CEPAL/GTZ; San José, Costa Rica; Noviembre 2003.
- LECG Canada; *What determines de profitability of a retail gasoline outlet*; Competition Bureau of Canada. March 2006.
- Maldonado Raudales, Marysabel; *Diagnostico de aspectos legales del sector hidrocarburos*; Comisión de Modernización del Estado: Proyecto de Reforma del Sector Hidrocarburos. 31 de agosto de 2004.
- Petrecolla, Diego; *El Mercado de los Combustibles Líquidos: Estudio Sectorial de Competencia*. Mayo 2006.
- Republica de Honduras, Secretaria de Industria y Comercio; Decreto Ejecutivo PCM-02 -2007. Diario Oficial la Gaceta, 13 de enero 2007.
- CEPAL; Istmo Centro Americano: *Diagnostico de la Industria Petrolera*. 25 de Mayo del 2006.
- Sanhueza, Ricardo; *Definición de las condiciones económicas previo a un nuevo modelo de comercialización en el marco de la reforma del sector hidrocarburos*; Comisión Presidencial de la Reforma del Estado: Proyecto de Reforma del Sector Hidrocarburos. Enero 2005.
- Secretaria de la Competencia, la Desregulación y la Protección al Consumidor; *Mercado de combustibles líquidos en Argentina: Estaciones de Servicio*. Año 2000.
- Paginas Web consultadas:  
[www.bch.hn](http://www.bch.hn)  
[www.ahdippe.org](http://www.ahdippe.org)  
[www.cap.gob](http://www.cap.gob)  
[www.omrpublic.iea.org](http://www.omrpublic.iea.org)  
[www.news.soliclima.com](http://www.news.soliclima.com)