

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR COMERCIO Y DE LAS GRANDES GASOLINERAS EN EL AREA METROPOLITANA DE SAN SALVADOR.

A. SECTOR COMERCIO

1 Antecedentes

El Comercio comprende el intercambio de productos a través de la actividad de compra-venta. Constituye la esfera en que se invierte el capital comercial con el fin de obtener ganancias. El comercio presenta dos formas principales: Al por mayor, o sea la venta en grandes cantidades, las cuales se transan en condiciones y precios especiales y al por menor, que se define cuando se vende el producto directamente a la masa de consumidores.

El origen del comercio se debe a las diferentes necesidades del hombre, quién no pudiendo por sí solo atender todo lo que necesitaba para su existencia o sirviera para su comodidad, entró en relaciones, tratos o negocios con sus semejantes, y que, con el auxilio mutuo que los hombres pudieran prestarse, admitieran los sobrantes de los productos de otros, necesarios para satisfacer sus necesidades a cuyo trato o comunicación se le llamó "Comercio".

Antes de 1990, la política Comercial de El Salvador, se desarrolló bajo una estrategia de sustitución de importaciones. Una de las principales características de esta estrategia, era el establecimiento de un régimen comercial proteccionista, el cual consiste en un esquema comercial, que se refleja en la existencia de elevados derechos arancelarios a la importación, así como una amplia gama de barreras no arancelarias orientadas a la restricción y/o control de las importaciones, ligado con un tipo de cambio sobrevaluado, generalmente bajo un régimen de cambio fijo.

La política comercial de El Salvador, sobre la base del proteccionismo, adoptó una serie de medidas orientadas a tal fin. El régimen comercial se tornó extremadamente complejo con barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional, las cuales incluían impuestos y subsidios a las exportaciones, cuotas de importación, licencias, depósitos previos, así como la existencia de monopolios estatales que controlaban el comercio exterior, entre otras medidas, con el tipo de cambio y las tasas de interés subsidiadas para la industria, que promovían el proceso de sustitución de importaciones. Esta protección que al principio tenía un alcance nacional, se amplió a nivel regional mediante el establecimiento del Mercado Común Centroamericano (MCCA), a finales de la década de los 60. Esto amplió las fronteras del mercado protegido de un mercado interno a uno regional.

Desde 1989, El Salvador, viene aplicando un programa de reforma económica que se sustenta en el principio de la liberalización económica y de la reducción de la intervención del Estado en las principales actividades económicas. Una de las reformas más importantes dentro de este proceso es la liberalización del comercio exterior iniciada en septiembre de 1989, dicha reforma incluye reducción de las barreras arancelarias, eliminación de las no arancelarias y el establecimiento de algunos incentivos para promover exportaciones. El objetivo principal de esta estrategia fue aumentar la eficiencia en el uso de los recursos productivos y mejorar por lo tanto, los niveles de bienestar de la economía mediante la eliminación del sesgo antiexportador y la instauración del principio de neutralidad de incentivos para todos los sectores de producción.

En El Salvador, el impacto del proceso de liberalización en la estructura arancelaria ha tenido dos momentos. En una primera etapa en septiembre de 1989, se llevó a cabo la primera reducción de aranceles, la cual tenía como objetivo reducir la dispersión y los niveles promedios arancelarios, pasando de un rango de tarifas del 5 al 29.0%, a un rango de 5 al 50%, y de un arancel medio el 36.9% a un arancel promedio del 20.4%. En 1992 el arancel medio era del 12.3% y en 1995 el 10%.

La segunda etapa dentro de la reforma comercial, en 1996, tiene como objetivo alcanzar para junio de 1999, un piso tarifario de arancel cero para las materias primas y los bienes de capital, manteniendo una escala de protección para los bienes intermedios y terminados en un rango de entre 1 y el 15% para 1999.

En 1997 las tarifas arancelarias variaban entre siete tipos de tarifas, donde el mayor porcentaje de productos se concentra en materias primas, bienes de capital y bienes intermedios.

Otro de los efectos importantes de la liberalización comercial se ha dado en el punto de las medidas no arancelarias. Antes de iniciar en 1989 el proceso de reforma, El Salvador, poseía una serie de medidas no arancelarias que funcionaban como obstáculos al comercio en una serie de productos y mediante diversos instrumentos de restricción a las importaciones como lo son las licencias o las cuotas de importación.

A partir de 1989, el proceso de liberalización comercial ha dado un importante avance en la reducción de las medidas no arancelarias. En la actualidad, las prohibiciones a las importaciones se incluyen dentro de las prohibiciones internacionalmente aceptadas en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) de 1994.

A pesar de que El Salvador ha logrado sustanciales avances en la apertura hacia el exterior, y que ha disminuido el sesgo antiexportador, la estructura arancelaria continúa favoreciendo la producción de bienes finales (sustitutos de las importaciones) en detrimento de la producción de materias primas y bienes intermedios (productos exportables).

En el período de la guerra, los servicios de infraestructura fueron severamente dañados, además se acentuó una fuerte intervención del Estado en los precios y en suministrar los servicios básicos, esto trajo como consecuencia monopolios propiedad del Estado con una administración inadecuada, reducida competencia y poca participación privada. Así El Salvador, inició su política de apertura comercial con una infraestructura inadecuada para un buen desempeño de la actividad productiva, el deficiente estado de las carreteras, dificultades y retrasos en obtener servicios telefónicos, energía, agua, y otros servicios, todo esto constituyó, entre otros, una serie de restricciones que enfrentaban las firmas exportadoras en el área. Dado que los grandes inversionistas, así como las firmas multinacionales, consideran la calidad de la infraestructura como uno de los factores críticos para ubicar sus inversiones, dependía en gran parte del desarrollo de una infraestructura acorde a las necesidades del sector productivo exportador, el éxito de una estrategia comercial hacia el exterior.

Además, para muchos empresarios, la apertura debería ser más gradual y estar más acorde al propio proceso de desgravación centroamericano, donde la diferencia entre países impide, no sólo el establecimiento de un arancel externo común, sino de una velocidad de desgravación armónica. Además el proceso de apertura se discute desde la reducción de la protección nacional. Se cree que el proceso de apertura comercial ha convertido a El Salvador en uno de los países más abiertos de la región, donde existen pocas formas de proteger la industria nacional. En este sentido, para muchos empresarios, el proceso de apertura debe complementarse con una serie de medidas integradas que permitan una verdadera reconversión productiva del sector industrial, orientada a una mayor integración en las cadenas productivas internacionales, por medio de un aumento en los niveles de competitividad comercial¹.

¹ Solito Barrientos, M.R. y otros. Tesis "Análisis de Factores Socioeconómicos Externos y Condiciones Internas de la Mediana Empresa del Sector Comercio de la Zona Metropolitana de San Salvador que Ocasionaron el Cierre de Algunas Unidades en el Período 1992-1998". Universidad Francisco Gavidia. El Salvador. 1999. p. 23-24..

2. Empresas Incluidas en el Sector Comercio

La actividad económica de El Salvador está clasificada en los siguientes sectores: Primario o industrial, que se encarga de transformar las materias primas en productos de consumo final o en insumos para otras industrias; el sector secundario de la economía o sector comercio se encarga de la comercialización y distribución de los productos elaborados por el sector industrial; y el sector servicios que comercializa bienes intangibles. Mediante estas actividades económicas se garantizan el crecimiento y desarrollo de la economía del país.

El sector comercio en El Salvador ha alcanzado grandes niveles de desarrollo, gracias al carácter emprendedor y laborioso de su gente que cada día busca oportunidades que contribuyan al éxito comercial de sus empresas ampliando la oferta de productos en el mercado e incrementando fuentes de empleo. Muchos comerciantes se han asociado en la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, quienes incluyen en el sector comercio a las empresas de abarrotes, accesorios automotrices, aceites y grasas industriales, aceros, acrílicos, aditivos, productos agrícolas, alarmas, agua, aires acondicionados, alfombras, almacenes (ropa, electrodomésticos), alimentos (congelados, lácteos, infantiles, para animales), aluminios, antenas parabólicas, armas y municiones, abarrotes, aserraderos, ascensores, asfaltos, artesanías, calzado, cementos, cerámicas, cosméticos y perfumes, ferreterías, floristerías, joyerías, librerías, licorerías, lubricantes, maquinaria (agrícola – construcción), medicamentos, panaderías, ópticas, periódicos, pinturas, plásticos, productos avícolas, publicitarios, químicos, representaciones comerciales, restaurantes, supermercados, gasolineras, transporte y vehículos, computadoras, y otros.

3. Dinamismo de la Actividad Económica y Crecimiento del Sector Comercio en El Salvador

Los indicadores de la actividad económica al mes de mayo de 2004 continúa mostrando una economía que en el corto plazo se debate entre la contracción y el estancamiento. La variación anual del IVAE² en mayo de este año fue del -0.3%, mientras que el año anterior al término del primer semestre registró una tasa de 0.1% anual.

La pérdida de dinamismo se observa prácticamente en todos los sectores de la economía. La actividad industrial de la maquila que venía inyectando dinamismo a la producción y a las exportaciones, se reporta en el semestre con tasas de variación negativas en los meses de abril mayo de este año (-0.4% y 7.6%, respectivamente), con los consecuentes efectos adversos sobre el empleo industrial y en las exportaciones.

Cinco sectores – agricultura, industria, maquila, comercio y construcción – generaron en mayo 2004, el 64% de los empleos formales del país, frente al 66% en diciembre 2002, En la medida que los sectores se contraen, el empleo se comporta en la misma dirección. Así, el número de trabajadores cotizantes al sistema de seguridad social por parte de la industria manufacturera, incluida en ella la maquila, presenta una pérdida de 6,223 puestos de trabajo en el período de enero a mayo del 2004, como resultado, entre otros, del retiro del país de al menos seis empresas maquileras en los últimos seis meses, así como de una contracción de la demanda externa por estos servicios, principalmente en los Estados Unidos. El principal factor que influye en el comportamiento de este estratégico sector de la industria y el comercio es el denominado “efecto china”, debido a la eliminación en diciembre de este año, del sistema de cuotas que ha regido el comercio mundial de textiles en las últimas décadas.

² IVAE: Índice de Volumen de la Actividad Económica

Mientras los sectores de la industria y la maquila restan dinamismo a la actividad económica general, el comercio y la construcción se constituyen en fuentes del crecimiento durante la primera mitad de este año. Sin embargo, el último de estos sectores muestra señales de desaceleración que se explican por el retraso en la ejecución de nuevos proyectos de inversión pública, incluida la reconstrucción de la red hospitalaria nacional aquellas de infraestructura vial con financiamiento aprobado por parte de organismos financieros multilaterales, todo ello debido a la tardía aprobación (a mediados de junio) del presupuesto nacional.

Cuadro No. 1
Crecimiento de Actividades Económicas 2002-2004
(Valoraciones porcentuales anuales del IVAE general y sectorial)

	General	Agricultura	Industria	Maquila	Comercio	Construcción
Junio 2002	0.6	-3.3	1.7	2.6	1.9	17.9
Dic. 2002	0.5	-0.7	3.2	7.8	2.1	6.7
Junio 2003	0.1	-1.6	0.9	11.8	2.8	1.2
Dic. 2003	-0.2	-1.7	-2.3	5.7	3.0	6.4
Mayo 2004	-0.3	0.6	-2.6	-7.6	2.9	1.8

Fuente: Pronóstico 2004 y Perfil Económico 2005. Revista GEA. Consultores para el Desarrollo Empresarial. Septiembre 2004.

La producción de electricidad reporta una baja en el ritmo de su crecimiento, que se refleja a lo largo de los últimos dieciocho meses, hasta ubicarse en una tasa de apenas del 0.4% en el mes de mayo de este año y haber registrado un crecimiento del 7.4% en diciembre del año 2002. La caída de la demanda de electricidad guarda sintonía con la caída de los principales sectores productivos, aún cuando conserva el signo positivo de su desempeño.

Los servicios de transporte de carga vienen de reportar dos años consecutivos de contracción, mientras que los meses de abril y mayo 2004, se registran los primeros signos positivos de crecimiento, aún cuando su nivel anual en mayo de 0.3%, se

considera apropiadamente una señal tímida. La evolución positiva del comercio intracentroamericano en el semestre, acompañada de una fuerte demanda de importaciones, podrían, a pesar de los elevados costos de los combustibles, explicar el desempeño reciente de este sector.

La producción agropecuaria reporta una leve mejora en ritmo de crecimiento en los primeros meses del 2004. Logros moderados en la producción de café, caña de azúcar y del sector avícola han contribuido a que en los meses de abril y mayo del 2004, la producción agropecuaria reportó tasas positivas pero bajas de crecimiento, 0.1% y 0.6%, respectivamente, después de dos años consecutivos de contracción.

En resumen, los sectores: agropecuario, construcción y comercio, y en alguna medida la electricidad y el transporte se presentan como los sectores que podrían inyectar cierto grado de dinamismo a la actividad económica general para el resto del año. El PIB del primer trimestre 2004 reporta una tasa de crecimiento anualizada del 1.7%, la cual podría mantenerse hasta el fin de año, si no continúa incrementándose los precios del petróleo, si continúa la recuperación de la economía estadounidense, se mantienen bajas y estables las tasas de interés en los mercados internacionales, y mejoran la seguridad interna, tanto en el ámbito jurídico como en el de la seguridad ciudadana.

Las exportaciones cayeron. La caída estuvo liderada por una importante reducción en las exportaciones de maquila que neutralizó la leve mejora en las exportaciones de productos tradicionales, particularmente el café.

Un hecho significativo de este año es el elevado monto de remesas familiares que vino a compensar el menor ritmo de actividad económica y a incrementar el ingreso disponible y el gasto de los hogares.

Finalmente, la tasa de inflación se disparó a niveles fuera de pronóstico y de expectativas. Los precios del petróleo y de algunos alimentos están en la base de este salto inflacionario.

Cuadro No. 2
RESULTADO MACROECONÓMICO DEL 2004

Indicador	2003	2004
Crecimiento PIB real (Var. % anual)	1.80%	1.80%
Crecimiento PIB real por habitante	0.00%	0.00%
PIB en US\$ (millones)	14,941	15,912
PIB por habitante en US\$	2,251	2,356
Déficit cuenta corriente (como % del PIB)	4.90%	4.30%
Exportaciones de bienes (var %)	4.70%	1.90%
Importaciones de bienes (var %)	11.00%	5.90%
Saldo de RMIN de BCR (millones de US\$)	1,885	1,850
Variación RMIN del BCR Millones de US\$)	274	-35
Remesas Familiares	2,105	2,420
Déficit fiscal incluidas donaciones (% del PIB)	2.30%	1.60%
Ingresos corrientes (var %)	9.60%	5.70%
Gastos totales (var %)	3.90%	0.30%
Carga tributaria (ingr tributarios / % PIB)	11.60%	11.60%
Liquidez total (Var. % anual)	1.50%	0.30%
Medio circulante (Var. % anual)	-2.00%	0.00%
Crédito al sector privado (Var. % anual)	7.60%	7.00%
Inflación anual (Var % del IPC)	2.50%	5.30%
Devaluación anual (%)	0.00%	0.00%
Tasa de Interés pasiva promedio	3.40%	4.30%
Tasa de desempleo abierto	6.90%	7.30%

Fuente: Pronóstico 2004 y Perfil Económico 2005. Revista GEA. Consultores para el Desarrollo Empresarial. Septiembre 2004.

B. GRANDES GASOLINERAS

1. Antecedentes

El petróleo es el energético más importante en la historia de la humanidad, un recurso natural que aporta el mayor porcentaje del total de energía que se consume en el mundo; se empezó a comercializar a mediados del siglo XIX como lubricante y materia prima para alumbrado hasta el fin de la Primera Guerra Mundial; en ese entonces, los principales centros de producción se encontraban en Rusia y Estados Unidos, aunque ya comenzaba a desarrollarse la producción en el Medio Oriente.

El petróleo, materia prima para la producción de la gasolina, es un líquido oleoso bituminoso de origen natural compuesto por diferentes sustancias orgánicas. También recibe los nombres de petróleo crudo, crudo petrolífero o simplemente “crudo”. Se encuentra en grandes cantidades bajo la superficie terrestre y se emplea como combustible y materia prima para la industria química. Las sociedades industriales modernas lo utilizan sobre todo para lograr un grado de movilidad por tierra, mar y aire impensable hace sólo 100 años. Además, el petróleo y sus derivados se emplean para fabricar medicinas, fertilizantes, productos alimenticios, objetos de plástico, materiales de construcción, pinturas y textiles, y para generar electricidad.

La búsqueda de un combustible mejor para las lámparas llevó a una gran demanda de “aceite de piedra” o petróleo, y a mediados del siglo XIX varios científicos desarrollaron procesos para su uso comercial. Por ejemplo, el británico James Young y otros comenzaron a fabricar diversos productos a partir del petróleo, aunque después Young centró sus actividades en la destilación de carbón y la explotación de esquistos petrolíferos. En 1852, el físico y geólogo canadiense Abraham Gessner obtuvo una patente para producir a partir de petróleo crudo un combustible para lámparas relativamente limpio y barato, el queroseno. Tres años más tarde, el químico estadounidense Benjamin Silliman publicó un informe que indicaba la amplia gama de productos útiles que se podían obtener mediante la destilación del petróleo.

La expansión del automóvil y el perfeccionamiento de la lámpara, favorecieron el surgimiento de la producción del petróleo, por lo cual, éste inició su carrera hacia la condición de principal fuente de energía primaria, a tal grado, que hoy en día los países del mundo dependen, casi en forma absoluta, de dicho energético para mantener y mejorar sus condiciones de vida; en este sentido, el petróleo se vincula estrechamente a los sectores productivos de la economía mundial, constituyendo una de las bases más importantes para la industria.

Todo lo anterior, inicia una nueva industria en la comercialización del petróleo crudo y sus derivados, y la potencial expansión de compañías petrolíferas debido al incremento de la demanda de gasolina como energía en el transporte vehicular. Este crecimiento causó una sobreoferta de hidrocarburos de los países productores entre ellos los Estados Árabes, Venezuela, Irán y la Unión Soviética. Hasta ese momento, los precios eran fijados por las compañías petroleras multinacionales en un reparto de acuerdo tácito que aseguraba el 50% para los países productores y 50% para los distribuidores. El pánico que generó esta situación alteró las reglas del juego, por lo que en los primeros meses de 1959, la transnacional THE BRITISH PETROLEUM de Inglaterra, fue la primera en recortar unilateralmente el precio pagado a los productores del crudo, disminuyendo en 10% el costo del barril.

En El Salvador, la comercialización de los productos derivados del petróleo antes de 1926, se realizaba en forma rudimentaria e inadecuada, siendo distribuidos en ferreterías y almacenes en envases sellados especialmente la gasolina y kerosene. Hasta la fecha no se ha constatado en El Salvador, la existencia de yacimientos petrolíferos comercialmente explorables. En tal sentido, las necesidades de este recurso no renovable son cubiertas a través de importaciones, esto supone una dependencia energética para la nación.

Asimismo, el crecimiento de la actividad industrial manifestada en la apertura de nuevas unidades en la ampliación de plantas industriales, y diversificación de líneas de producción trae como consecuencia una utilización mayor de insumos

energéticos; por ello que se inicia desde 1926, el auge industrial de la venta del petróleo y la necesidad de un marco legal para el funcionamiento dentro del mercado salvadoreño; así tenemos, que con la llegada al territorio nacional de la subsidiaria de la compañía transnacional de Estados Unidos de Norteamérica ESSO STANDARD OIL LIMITED S.A., (inscrita en el Registro de Comercio, hasta el día 12 de noviembre de 1966)³ se construyó terminales en los puertos de Acajutla, La Libertad y Cutuco, en donde eran descargados los buques para ser posteriormente transportados en camiones tanques a las diferentes gasolineras, a particulares y al gobierno. A raíz de esto, el gobierno decreta por medio del poder ejecutivo el Reglamento que reguló la Construcción y Mantenimiento de Garajes Públicos y Privados, Estaciones de Abastecimiento para Automóviles y puntos de Abastecimiento (gasolina, aceite, etcétera), este decreto fue publicado en el Diario Oficial número 51, tomo 100 del 3 de marzo de 1926, y consistía en establecer los requisitos de las estaciones de abastecimiento de automóviles, llamadas hoy en día "estaciones de servicio", éstas eran vigiladas por la Dirección General de la Policía y el Cuerpo de Bomberos Nacionales.

En 1935, ingresó la transnacional Norteamericana CHEVRON USA INC., contando con terminales en el puerto de Cutuco y luego en Acajutla. Un año después, se instaló TEXACO CARIBEAN INC. (Inscrita en el Registro de Comercio, hasta el día 19 de septiembre de 1970)⁴ quien también construyó terminales en el puerto de Cutuco y al igual que CHEVRON USA INC., trasladaban sus productos en ferrocarril para diferentes lugares de abastecimiento.

SHELL de El Salvador S.A., fue la última compañía en ingresar a El Salvador en 1960, siendo su forma de operación a través de contratos de suministro con la compañía CHEVRON USA INC., retirando los productos de las terminales de los puertos de Acajutla y Cutuco en camiones tanques.

³ Registro de Comercio de El Salvador, libro 12 de Constitución de Sociedades, Inscripción # 39 de lo tercero de lo Civil de San Salvador, pág. 264 a 283.

⁴ Registro de Comercio de El Salvador, Libro 11 de constitución de estatutos de Sociedades, Inscripción #91 del tercero de lo Civil, pág. 338 a 345.

Con el establecimiento de estas transnacionales y con las perspectivas de crecimiento de la demanda futura del petróleo como energético, se constituye la primera y única sociedad: Refinería Petrolera Acajutla S.A de C. V. que puede abreviarse RASA S.A. de C. V. en el año de 1961, inscrita en el Registro de Comercio al número 18 del libro 28 del libro de Sociedades, "con el capital extranjero compuesto por el 70% a favor de ESSO, el 18% de SHELL y el 12% restante de socios particulares".⁵ Iniciando sus operaciones en 1963, caracterizándose por un dominio monopólico, debido a la ausencia de otra sociedad que se dedicara a la misma actividad y que le hiciera competencia.

A finales de 1979, la industria de Refinación de petróleo en el país, se vio afectada, a raíz del incremento de los precios del crudo en el ámbito mundial, por lo que a finales de 1980, con el convenio de San José, suscrito el 3 de agosto del mismo año en San José Costa Rica, México y Venezuela se comprometen a suministrar petróleo crudo a los países de Centroamérica y del Caribe en condiciones favorables de pago, con el requisito de la intervención estatal en el eslabón de importación, designando el Gobierno a la Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa (CEL). La importación de crudo en manos de CEL le otorgó al Estado la capacidad de participar más directamente en el funcionamiento del sector de hidrocarburos, en consecuencia, esta intervención, se amplió de la simple regulación directa de la estructura de precios (acuerdo Ejecutivo 1010 del Diario Oficial con fecha 10 de diciembre de 1980) establecía que "el sistema para determinar los precios de venta en el cargadero de los productos de petróleo elaborados por la refinería Petrolera de Acajutla, S.A., hasta el control total del mismo", según el acuerdo #34 con fecha 21 de enero de 1986, éste dejó sin efecto al acuerdo 1010, bajo el supuesto que las importaciones de petróleo la realizaba directamente dicha Refinería y que con base en "la ley Constitutiva de la Comisión Ejecutiva Hidroeléctrica del Río Lempa, se encargaría de realizar, desde el mes de enero de 1981, las importaciones de petróleo crudo, razón por la cual ese acuerdo carecía de una correcta y adecuada aplicación, lo que haría necesario un nuevo sistema para la Fijación del Precio de Venta

⁵ Fernández de Medina, Blanca Ligia. Tesis "Análisis Factorial de la Rama Industrial- Petrolera- Refinería en El Salvador, 1986, UCA. Pag. 17.

Promedio en el cargadero de la Refinería, del barril del petróleo Terminado y Productos Limpios; rompiendo así con el esquema de integración vertical que se estaba desarrollando.

La modernización del mercado de los hidrocarburos impulsada a partir de 1989, hizo que el Estado creara políticas con el fin de establecer un sector que generara competencia en todos los niveles de la cadena de comercialización bajo las condiciones de un libre mercado, por la ley de la oferta y la demanda, que estaría fijando el precio de venta de los combustibles. Se debe tomar en cuenta que "la liberalización y apertura total del mercado, trae aparejada serios riesgos de formación de carteles sobre todo en un mercado tan pequeño como es El Salvador, lo que puede conducir a acuerdos de precios que perjudiquen a los consumidores y por lo tanto a la economía nacional".⁶

Desde 1989, hasta la fecha, las acciones de RASA solamente corresponden a "ESSO STANDARD OIL LIMITED de Estados Unidos y SHELL DE EL SALVADOR, en un 65% y 35% respectivamente"⁷ En este sentido, de las 25,000 acciones que conforman la RASA, 16.250 son de ESSO. El control que el Estado ha ejercido sobre las actividades de la Refinería, desde sus orígenes hasta principios de la década del 80, se limitaba a la recopilación de información relativa a volúmenes y montos de importaciones, de producción y ventas por tipo de producto, estados financieros anuales y datos asociados, autorización de importaciones. Hasta 1980, las importaciones de crudo eran efectuadas directamente por RASA, esto significó que de esta etapa a la refinación y distribución estaban totalmente en manos privadas, con un ordenamiento jurídico que regulaba, a través de acuerdos y decretos ejecutivos, la fijación de precios máximos de venta de productos de petróleo, con fundamento en la Ley de Impuesto de Consumo sobre Productos de Petróleo, emitida el 15 de mayo de 1964 por Decreto 574 y la Ley de Comercialización y Regulación de Precios emitida el 18 de octubre de 1973 por Decreto Legislativo 455.

⁶ CEPAL. Istmo Centroamericano; abastecimiento de hidrocarburos. Datos actualizados a 1991.31/03/1992.

⁷ Registro de Comercio de El Salvador. Libro de expediente, No. EE-3585 Libro 64, Folio 126.

Según el estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) del año 2001, los cinco principales proveedores de Petróleo para El Salvador son: Venezuela con un 37.7%, un 33.3% de Ecuador, un 12% de México, un 6.8% de Trinidad y Tobago, y un 6.2% de Estados Unidos.

Para el abastecimiento de gasolina en el mercado salvadoreño actualmente existen tres grandes empresas, que importan producto crudo o terminado, la tendencia es cada vez mayor por productos terminados, o sea la importación directa de la gasolina y el diesel.

Una vez que las importadoras venden la gasolina a los distribuidores mayoristas, estos venden el producto a su red de distribución que son las estaciones de servicio. En el servicio de transporte entre el distribuidor mayorista y el detallista participan dos actores: Primero las compañías petroleras (mayoristas) que tienen su flota de vehículos que transportan el producto ya refinado y, en segundo, están los transportistas independientes (comerciantes nacionales), que existen en cantidad menor y en algunos casos son los mismos gasolineros. Las distribuidoras mayoristas controlan al empresario nacional a través de contratos de transporte, dentro de los cuales se tienen que someter a la voluntad unilateral de ellas.

Por último, las estaciones de servicio distribuyen el producto al consumidor final. Actualmente, existen 299 estaciones de servicio en el ámbito nacional, de las que: 128 son marca SHELL, 78 marca ESSO, 83 marca TEXACO y 10 pertenecientes al Mercado Blanco. De este número, las petroleras son propietarias de 251 y las restantes 48 de empresarios nacionales; SHELL es dueña de: 110 gasolineras de las que opera directamente 18, ESSO tiene en su poder 71 y controla 9, TEXACO es dueña de 70 y maneja en forma directa 7 estaciones de servicio.

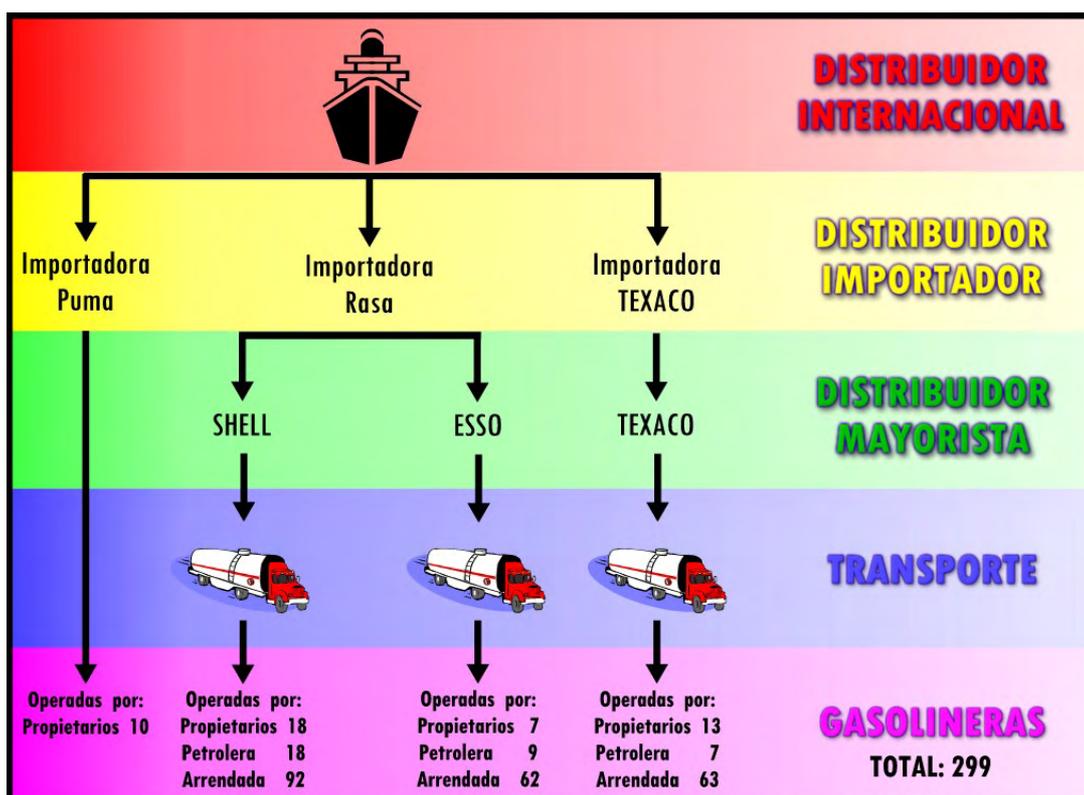
Cuadro No. 3
OPERARIOS DE GASOLINERAS EN EL SALVADOR

Opeario de la Gasolinera	Puma	Shell	Esso	Texaco	TOTAL
Propietario de Gasolinera	10	18	7	13	48
Compañía Petrolera	0	18	9	7	34
Arrendada por la Compañía petrolera	0	92	62	63	217
Total	10	128	78	83	299

Fuente: Asociación Salvadoreña de Distribuidores de Productos Derivados del Petróleo.

Gráfico No. 1

CANAL DE DISTRIBUCIÓN DE LOS COMBUSTIBLES EN EL SALVADOR



Fuente: Asociación Salvadoreña de Distribuidores de Productos Derivados del Petróleo.

2. Clasificación de las Gasolineras

Las gasolineras se clasifican tomando en cuenta el tipo de servicio que ofertan, el número de empleados o a sus volúmenes de ventas, a continuación se detalla cada una de éstas.

2.1 Por el Tipo de Servicio

La venta de combustible en El Salvador se realiza a través de “Gasolineras” y “Estaciones de Servicio”. Las gasolineras o gasolinerías solamente son proveedoras de combustibles, no de otros servicios. Y las estaciones de servicio aparte del combustible, ofrecen a la venta: lubricantes, llantas, baterías, servicios de cambio de aceite, de engrases y tiendas de conveniencia.

A pesar de existir esta clasificación formal, que diferencia a las estaciones de servicio y las gasolineras, en este documento el concepto de Gasolinera incluye a las estaciones de servicio y a las gasolineras.

2.2 De Acuerdo al Número de Empleados

Existen instituciones como FUSADES, AMPES, BMI, la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador y la Dirección General de Estadísticas y Censos, que poseen sus criterios de clasificación de las empresas de manera general, dentro de las cuales se incluyen las gasolineras.

Según FUSADES se clasifican así:

- a) Microempresa de 1 a 10 empleados
- b) Pequeña empresa de 11 a 19 empleados
- c) Mediana empresa de 20 a 99 empleados
- d) Gran empresa 100 ó más empleados

Según la Asociación de la Mediana y Pequeña Empresa se clasifican así:

- a) Microempresa de 1 a 5 empleados
- b) Pequeña empresa de 6 a 20 empleados
- c) Mediana empresa 21 ó más empleados

Según el Banco Multisectorial de Inversiones (B.M.I.) se clasifican así:

- a) Microempresa de 1 a 10 empleados (incluyendo al propietario)
- b) Pequeña empresa de 11 a 49 empleados
- c) Mediana empresa de 50 a 99 empleados
- d) Gran empresa 100 ó más empleados

Según la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador se clasifican así:

- a) Microempresa de 1 a 10 empleados
- b) Pequeña empresa de 11 a 19 empleados
- c) Mediana empresa de 20 a 99 empleados
- d) Gran empresa 100 ó más empleados

Según la Dirección General de Estadísticas y Censos se clasifican así:

- a) Microempresa de 1 a 4 empleados
- b) Pequeña empresa de 5 a 9 empleados
- c) Mediana empresa de 10 a 19 empleados
- d) Grande empresa de 20 a 40 empleados
- e) Gigante empresa de 41 ó más empleados

2.3 De Acuerdo al Volumen de Ventas

Por sus volúmenes de venta las gasolineras se clasifican en: Pequeñas, con una venta de 20 a 30 mil galones mensuales; medianas, venden entre 30 y 70 mil galones mensuales; grandes, entre 70 y 100 mil galones mensuales; y finalmente las megaestaciones que venden arriba de las 100 mil galones mensuales.

En este documentos se adopta este criterio de clasificación como referencia para la identificación de las grandes gasolineras del área metropolitana de San Salvador, el cual es determinado por la Asociación Salvadoreña de Distribuidores de Productos Derivados del Petróleo.

3. Gasolineras y/o Estaciones de Servicio que Funcionan en el Área Metropolitana de San Salvador

A junio de 2003 de acuerdo a registros proporcionados por la Asociación Salvadoreña de Distribuidores de Productos Derivados del Petróleo se encontraron registradas 299 gasolineras a nivel nacional, 128 de la marca Shell, 83 Texaco, 78 Esso y 10 Bandera Blanca.

En el área metropolitana de San Salvador se ubican 121 gasolineras, de las cuales 45 de la marca Shell, 38 Texaco, 34 Esso y 4 Bandera Blanca. Con relación al volumen de ventas se identificó la cantidad de 56 grandes gasolineras distribuidas de la siguiente manera: Esso 25, Shell 18, Texaco 12 y Bandera blanca 1.

3.1 Texaco

El comienzo del desarrollo del petróleo de Texas, lleva a muchas personas del apreciado recurso entre los que se encontraban Joseph Cullinan que en la Primavera de 1902 constituyó la TEXAS COMPANY, con el objeto de consolidar su diversidad de compra y distribución de crudo, con instalaciones propias a una distancia de 30 kilómetros de los pozos petrolíferos.

La TEXAS COMPANY, desde un principio comenzó a tener éxito debido a que en su primer año de negocio, vendió petróleo a un precio medio de \$0.65 ctvs. por barril, el cual había sido comprado a \$0.12 ctvs, durante la época de transición masiva, ante este éxito, otra compañía, la "GULF OIL CORPORATION", que tenía problemas

financieros, propuso a Cullinan una fusión, pero los pequeños productores de petróleo al ver que se podía crear otro monstruo igual a STANDARD OIL, se la arreglaron para que no se llevara a cabo, exigiendo a la legislatura tejana que prohibiera tal situación, eso permitió que no se produjera dicha fusión pero al igual que las demás compañías, TEXACO, que fue la marca comercial de TEXAS COMPANY, se registró en 1906, en la ciudad de Texas y adoptó un logotipo. Una "T" verde supuesta sobre una estrella roja. Busco la manera de ingresar para obtener una mayor seguridad en el negocio.

En 1936 se instaló TEXACO CARIBEAN INC. Quien también construyó terminales en el puerto de Cutuco, trasladaban sus productos en ferrocarril para diferentes lugares de abastecimiento.

IMPORTADORA TEXACO. Esta compañía compra y vende el producto a un distribuidor mayorista siendo ésta del mismo nombre. Es decir TEXACO mayorista, y de igual manera que RASA, teniendo el control de la importación y distribución.

La transnacional TEXACO CARIBEAN INC, desde principios de 1994 empezó a importar su propio producto, considerándose en estos días como una de las principales importadoras del país. Hoy en día, CHEVRON USA INC. se encuentra fusionada con TEXACO CARIBEAN INC. conocida en Estados Unidos como TEXAS COMPANY, creada por Joseph Cullinan, ésta hizo su aparición en 1936, construyendo de igual manera terminales en el puerto de Cutuco, trasladando su producto en ferrocarriles nacionales para los diferentes lugares de abastecimiento. La fusión de estas compañías se llevó a cabo en el año de 2001, creando "la segunda compañía petrolera más grande de Estados Unidos, siendo la primera el consorcio petrolero estadounidense "EXXON MOBIL". Sin embargo, CHEVRON TEXACO, mantendrá la marca TEXACO⁸.

⁸ La Prensa Gráfica, sección economía, jueves 11 de octubre de 2001. Pág. 31.

3.2 Shell

En 1890, en el noroeste de Sumatra en las islas orientales Holandesas se estableció la compañía Royal Dutch, compañía que mas tarde encontraría a su mejor aliado, Shell, convirtiéndose en una de las siete compañías petroleras mas grandes del mundo.

El nacimiento de la Royal Dutch se debe a Aeilko Jans Zijlker un directivo de una empresa de tabaco de Sumatra. El cual una noche de 1880, se refugió en un cobertizo a pasar una tormenta, justamente con él estaba un mandur o caoata nativo que prendió una antorcha, ésto llenó de curiosidad a Jans y preguntó al mandur ¿Cómo había fabricado la antorcha?... respondiéndole que lo había empapado en una especie de cera mineral que desde hacía mucho tiempo, los nativos habían extraído esa cera de la superficie de pequeños estanques, lo que utilizaban para varias cosas, lo anterior llevó a Jans a recoger una pequeña muestra de la sustancia y la mando a analizar resultando que su contenido tenía entre un 59% y 62% de keroseno, ésto asombró al holandés, buscó patrocinio para llevar a cabo la explotación del recurso encontrado, construyendo así la primera compañía holandesa que encontraría en larga competencia con las ya establecidas en la zona de Estados Unidos y Rusia.

El rápido desarrollo de la compañía comenzó a producir un impacto a lo largo y ancho de los mercados de Asia, con su propia marca, "Crow Oil" y al hacerlo estaba abriendo la tercera zona mundial de producción del crudo.

El hecho anterior llevó a Royal Dutch a prepararse mediante la idea de Rockefeller "integrarse verticalmente" y no era suficiente limitarse a ser un productor más, sino que comenzó a establecer su propia organización de comercialización por todo el extremo oriente independiente de los mediadores.

Según la compañía Holandesa la única manera de protegerse ante la situación era la necesidad de algún tipo de unión entre las empresas, expresando que la unidad de poder. Este es el primer paso hacia la integración de la Royal Dutch-Shell.

En 1907, la compañía se fusionan creando la sociedad “Grupo Royal Dutch-Shell” después de un buen tiempo de acuerdos informales entre ellas.

Cuando la fusión se completó, significó que el mercado mundial del petróleo estaba dominado por el gigante original, la Standar Oil, y por un gigante en desarrollo y que presentaba una gran competencia, la ROYAL DUTCH/SHELL GROUP. Ante esto los americanos de la Standar, reducen los precios, abriendo otra guerra de petróleo, y no solamente eso, también establecieron una filial Holandesa para que buscara concesiones de crudo en el sur de Sumatra de las Indias Orientales.

Toda esta estrategia se realizó para deshacerse de la competencia, pues representaba un peligro para los intereses de la compañía.

Shell de El Salvador S.A. ingresó al país en 1960 siendo su forma de operar a través de contratos de suministros con la compañía Chevron USA Inc., retirando los productos de las terminales de los puertos de Acajutla y Cutuco en camiones tanque.

Con el establecimiento de transnacionales y con la perspectiva de crecimiento de la demanda futura del petróleo como energético se constituye la primera y única sociedad; Refinería Petrolera Acajutla S.A. de C.V. que puede abreviarse RASA S.A. de C.V. en el año de 1961 con un capital donde el 18% era lo único de Shell, las operaciones se iniciaron en 1963.

A inicios del nuevo siglo a Shell de El Salvador le corresponden el 35% de las acciones de RASA S.A. de C.V.

3.3 Esso

Una curiosa subasta tuvo lugar un día de febrero de 1865, en Cleveland, Ohio. Los dos socios de una de las refinerías con más éxito de la ciudad habían entablado una discusión acerca del ritmo de expansión. Conllevando a la disolución de la sociedad la que decidió Maurice Clark, dejando el negocio a John D. Rockefeller por la cantidad de sesenta y dos mil quinientos dólares, esto da comienzo al sector petrolífero moderno a través de la empresa STANDARD OIL, que a medida adquiría un dominio total sobre el comercio petrolero mundial se convirtió en una compleja empresa transnacional que llevó la iluminación barata a los rincones más escondidos de la tierra. Esta empresa abrió una nueva era, al convertirse en una de las primeras y mayores corporaciones multinacionales.

A medida que fue progresando la prosperidad del petróleo, Rockefeller siguió invirtiendo en su refinería, tan bien le fue, que en 1866 construyó una segunda empresa. en New York para gestionar al comercio de la costa Atlántica y la exportación de Keroseno.

Rockefeller se dedicó en cuerpo y alma a fortalecer su negocio. Amplió sus instalaciones y se esforzó por mantener y mejorar la calidad, sin dejar por ello de controlar los costos en todo momento. Dio los primeros pasos hacia la integración, el proceso de incorporar las funciones de suministro y distribución dentro de la propia empresa, a fin de conseguir aislar el conjunto de la explotación de la volatilidad del mercado y mejorar su posición competitiva.

En 1867, se asocia con Henry Flager “Quién estructuró y gestionó los planes de transporte, que tan importante resultaron ser para el éxito de la STANDARD OIL. Esto le dio a la empresa un poder decisivo que lo estaba logrando frente a todos los competidores, y que sobre esta base se consolidaron la formidable posición y progreso” de la sociedad Rockefeller.

A finales de la década de 1860, se da un exceso de la producción de petróleo provocando la caída de los precios lo que conllevó a que el precio de venta al público de keroseno se viera reducido en más de la mitad.

Se estimó que la capacidad de refino era de tres veces mayor que la necesidad del mercado. Esta circunstancia provocó que la mayoría de los refinadores perdieran dinero, no obstante Rockefeller y Flager querían captar más capital, pero sin perder el control que estaban ejerciendo en el sector. La alternativa que usaron fue transformar su asociación en una sociedad anónima por acciones.

En 1879, la STANDARD OIL COMPANY tenía bajo su control el noventa por ciento de la capacidad refinadora de petróleo de los Estados Unidos. Como consecuencia de la integración vertical que Rockefeller llevó a cabo, creando a la vez un monopolio del sector petrolero de Norteamérica, la idea era obtener un gran número de empresas dedicadas a la refinación y también poseer un gran número de concesiones en las propiedades productoras con el fin de imponer una estructura ordenada y estable de la compañía.

El crecimiento de la actividad industrial manifestada en la apertura de nuevas unidades de la ampliación de plantas industriales y la diversificación de líneas de producción trae como consecuencia una utilización mayor de insumos energéticos por ello es que se inicia desde 1926 el auge industrial de la venta de petróleo y la necesidad de un marco legal para el funcionamiento dentro del mercado salvadoreño; así se tiene que con la llegada al territorio nacional de la subsidiaria de la compañía transnacional de Estados Unidos de Norteamérica ESSO STANDARD OIL LIMITED S.A. se construyeron terminales en los puertos de Acajutla, La Libertad y Cutuco, donde eran descargados los buques para posteriormente ser transportados en camiones tanques a las diferentes gasolineras, a particulares y al gobierno. A raíz de esto, el gobierno decreta por medio del poder ejecutivo el reglamento que reguló la construcción y mantenimiento de garajes públicos y privados, estaciones de

abastecimiento para automóviles y puntos de abastecimiento (gasolina, aceite, etcétera), este decreto fue publicado en el diario oficial número 51 tomo 100 del 3 de marzo de 1926, y consistía en establecer los requisitos de las estaciones de abastecimiento de automóviles llamadas hoy en día "estaciones de servicio", éstas eran vigiladas por la Dirección General de la Policía y El Cuerpo de Bomberos Nacionales.

3.4 Importadora Puma.

IMPORTADORA PUMA: Comercializa a un sector de distribuidores que no están relacionados con las marcas tradicionales (ESSO, SHELL y TEXACO) pero hasta el momento no les representa ninguna competencia real, debido a que la mayoría de estaciones de servicio las poseen las transnacionales. Dicho sector es llamado comúnmente como "Mercado Blanco" y se caracteriza por no existir intermediario para vender el combustible.

La Importadora PUMA El salvador, S.A. de C.V. empezó a funcionar desde el 2000, y es la que suministra el mercado blanco que está formado por gasolineras sin marca tradicional. Los productos que ésta importa son: Gasolina que viene desde Guatemala y el diesel que en su mayoría procede de Europa, en el año 2002 duplicó su capacidad de almacenamiento con la construcción de un tanque de gasolina cuya capacidad es de 55,000 barriles.

4. Aporte Socioeconómico de las Grandes Gasolineras y/o Estaciones de Servicios para la Sociedad Salvadoreña

4.1 Aporte Social

En El Salvador, al igual que en todo el mundo, los combustibles fósiles, que incluyen el petróleo, el carbón y el gas natural, proporcionan la mayor parte de la energía que

mueve la moderna sociedad industrial. La gasolina o el diesel utilizan nuestros automóviles, mueven plantas eléctricas locales y calienta las calderas de la planta Nejapa Power. Los combustibles fósiles son un producto de vital importancia para el desarrollo de las diferentes actividades económicas del país, contribuyen a generar fuentes de trabajo para cientos de familias salvadoreñas, ya que proporciona ocupación, desempeñando cargos de: Gerentes, administradores, supervisores, jefes de pistas, ayudantes, vendedores de pistas, secretarias, entre otros. Contribuyendo en esta forma a distribuir parte del ingreso nacional.

La gasolina mantiene activo el transporte que sirve para que muchas familias puedan gozar de una recreación turística, ya que este les permite transportarse a diferentes lugares de sano esparcimiento familiar.

Las grandes gasolineras contribuyen a utilizar eficientemente los recursos de capital y a la vez estimular el ambiente competitivo, buscando ofrecer a sus clientes el mejor servicio que demandan.

4.2 Aporte Económico

La gasolina es utilizada como un medio de captación de impuestos por parte del gobierno. Durante 20 años, 1981-2001, el precio de la gasolina tuvo una carga que se llamó “subsidio”, la cual fue utilizada para subsidiar el diesel del transporte colectivo.

Se dejó un impuesto que se llama Fondo de Estabilización y Fomento Económico (FEFE), popularmente conocido como “impuesto de guerra”.

En el Diario Oficial número 237, tomo 349, del 18 de diciembre de 2000 fue publicada la Ley de Creación del Fondo de Conservación Vial (FOVIAL), la cual busca crear un fondo independiente del Ministerio de Obras Públicas para garantizar el

mantenimiento de las carreteras. Con base en esta iniciativa de ley el Organo Ejecutivo traslada ahorro de sus transacciones en hidrocarburos para garantizar al FOVIAL recursos permanentes para su funcionamiento.

Según Decreto Legislativo número 597, publicado en el Diario Oficial el 9 de noviembre de 2001, se establece el valor de la contribución vial será de \$0.20 de dólar americano por galón de diesel, gasolina o sus mezclas con otros carburantes.

Actualmente la carga impositiva aplicada a los combustibles es: FEFE con un 8%, FOVIAL con \$0.20 por galón y el IVA con un 13%, lo cual incrementa el precio de venta de los mismos al ser trasladados al consumidor final.

4.3 Importancia para los Clientes

El Salvador cuenta con un parque vehicular que supera el medio millón de automotores, de los cuales cerca del 70% son vehículos que superan los 15 años de uso, lo que implica altos niveles de consumo de gasolina.

El Salvador registra 61 vehículos por cada mil habitantes, ubicándose en la posición 84 a nivel mundial, además cuenta con más de 10,000 Kms de carreteras, lo que genera una demanda de combustibles para satisfacer las necesidades de transporte de población en general y de las empresas. Sin embargo, por no ser productor de petróleo, depende totalmente de las importaciones del mismo, las cuales ascienden aproximadamente 16 millones de barriles anuales, colocándose en la posición 91 a nivel mundial en consumo⁹.

Hay tres grandes niveles de consumo: industria, comercio y gobierno, ascendiendo a un 45%, el restante 55% de la venta de combustibles se realiza a través de la red de gasolineras.

⁹ Biblioteca de consulta Encarta 2004. Microsoft Corporation.

La red de gasolineras a nivel nacional, que en un 90% pertenece a las grandes compañías petroleras Esso, Shell y Texaco, son el punto de venta en el cual los consumidores pueden adquirir las diferentes presentaciones de combustible, y las cuales satisfacen dicha demanda.

Para el ciudadano la importancia del sector representa el poder transportarse diariamente hacia sus lugares de trabajo, hacia centros de entretenimiento o para abastecerse de los diferentes productos de uso diario y cotidiano.

Por tal razón es de mucha importancia que los clientes cuenten con grandes gasolineras donde puedan satisfacer la demanda de combustibles, aceites y lubricantes. Ya que para todos estos clientes, su vehículo es la herramienta clave para realizar diferentes actividades de la vida cotidiana, ya sean éstas de forma personal o laboral.

Muchos de los clientes visitan una determinada gasolinera para comprar gasolina o hacer uso de sus diferentes servicios que ofrecen, como son: verificación del agua, aceite, motor, aire, etcétera. Estos servicios son de satisfacción para el cliente cuando va de paseo con su familia y lo que desea es estar seguro que su vehículo cuente con los servicios básicos necesarios, o cuando va rumbo a su trabajo y desea tener mayor seguridad de no tener un percance que interrumpa sus actividades laborales.

4.4 Importancia para las Empresas

Las empresas son de gran utilidad para el desarrollo socio-económico de un país, ya que se convierten en generadoras de empleo ofreciendo diferentes clases de productos y servicios; por tal motivo las grandes gasolineras se convierten en parte primordial para el buen funcionamiento de éstas, ya que muchas empresas utilizan

las estaciones de servicio para llenar sus tanques de gasolina de los camiones repartidores, quiénes transportarán su mercadería de sus bodegas al cliente.

Otras usan las gasolineras para que una planta eléctrica funcione y poder transformar una materia prima en producto terminado; y otras simplemente las utilizan como una estación de venta para ofrecer diferentes artículos que satisfagan la demanda de los clientes.

Para una empresa del sector agrícola el transporte de insumos desde distribuidores hasta las zonas de producción, así mismo en la temporada de recolección debe trasladar la cosecha a los centros de tratamiento tales como ingenios, beneficios, empacadoras, etcétera. Para el sector industrial el combustible juega un papel de suma importancia ya que se requiere para transportar materias primas, producto terminado como para la transformación del mismo. Mientras tanto, el comercio es quién requiere de gran atención, los movimientos fluctuantes en los precios del combustible repercuten con mayor impacto al momento de determinar los precios de venta de un determinado producto. En cualquiera de los casos, el costo de transporte es trasladado al consumidor final.

4.5 Importancia General para el País

En El Salvador el uso de los combustibles repercute directamente en la calidad de vida de sus habitantes, por una parte es utilizado en proceso de producción de productos que satisfacen diversas necesidades de la población; por otra parte, tiene una influencia enorme en el costo de vida ya que encarecen los servicios de transporte y por lo tanto los precios en el mercado.

Es de reconocimiento general la influencia que ejerce en la economía nacional los precios del petróleo, pequeñas alteraciones en el precio del crudo genera distorsiones que repercuten en los niveles de costos de operación en las empresas,

lo que a su vez altera los niveles de inflación a nivel nacional, e incluso puede repercutir en el nivel de desempleo.

Las gasolineras representan para un país una fuerza abastecedora de combustibles y por lo tanto en una fuerza motriz de la economía, esto se percibe en la captación de impuestos, generación de empleo, impactando en el desarrollo socio económico de todo un país.

4.6 Participación del Sector de Gasolineras en la Economía del País

En El Salvador se encuentran operando actualmente 299 estaciones de servicio, que pertenecen a las firmas Esso, Shell, Texaco, así como a empresarios nacionales; y son operadas directamente por estas empresas o, en su mayoría, arrendadas a distribuidores para su operación.

Según estudio del mercado de los hidrocarburos realizado por consultores técnicos de la industria petrolera de Buenos Aires para la Comisión Presidencial para la Modernización del Sector Público en el año 1999 cada estación de servicio vendió un promedio de 900,000 galones de combustibles, de los cuales el 10% se distribuye al sector gubernamental.

Este sector es de vital importancia para la economía nacional, puesto que se encarga del abastecimiento de combustibles a todos los sectores económicos y sociales del país, de igual manera es una fuente generadora de empleo, contribuyendo de esta forma a distribuir parte del ingreso nacional, además de acelerar la actividad económica manteniendo activo el elemento transporte, el cual facilita las actividades de comercialización, contribuyendo a utilizar eficientemente los recursos de capital y a la vez estimulando un ambiente competitivo, buscando ofrecerle al cliente un mejor servicio que satisfaga sus necesidades.

5. Marco Legal

Hasta 1992 todo el sistema fue regulado por el Estado, posteriormente de 1992 al 2000 con la privatización del sistema se dejó en total libertad a mayoristas y detallistas, en el año 2000 se establece el Sistema de Precios de Paridad de Importación que facultó a la Dirección de Hidrocarburos y Minas del Ministerio de Economía para que periódicamente se calcule y comuniquen por escrito a los importadores, refinadores locales y compañías distribuidoras, los precios de paridad de importación o precios máximos de facturación.

5.1 Ley Reguladora del Depósito, Transporte y Distribución de Productos de Petróleo y su Reglamento

Mediante el decreto legislativo número 169 de 19 de noviembre de 1970, publicado en el Diario Oficial número 235, tomo 229 del 23 de diciembre de 1970, se promulgó la Ley Reguladora del Depósito, Transporte y Distribución de Productos de Petróleo y su reglamento se emitió por decreto ejecutivo número 51, del 19 de junio de 1973, publicado en el Diario Oficial número 121, tomo 240 del 2 de julio del mismo año.

En enero de 2003 se reforma la ley antes mencionada por decreto número 1113, publicado en el Diario Oficial número 15, tomo 358, del 24 de enero del 2003 y se vuelve necesario emitir un nuevo reglamento para que refleje las modificaciones emitidas por la ley, Decreto número 46, publicado en el Diario Oficial número 125, tomo 360 de fecha 8 de julio de 2003.

5.2 Sistema de Precios de Paridad de Importación

El sistema de precios de paridad de importación se define como el mecanismo automático para la determinación de los precios máximos en el mercado interno del gas licuado para consumo doméstico al que los importadores y/o refinadores locales

deberán facturar como máximo a las compañías distribuidoras autorizadas. Las cifras deben expresarse en dólares de los Estados Unidos de América y el tipo de cambio que se utiliza para convertir los precios a colones es el establecido en la Ley Monetaria.

Con base en la Ley Reguladora del Depósito, Transporte y Distribución de Productos de Petróleo y su Reglamento, se establece el Sistema de Precios de Paridad de Importación, el cual se emitió por acuerdo número 1062, del 20 de diciembre de 2000, publicado en el diario oficial número 241, tomo 349 del 22 de diciembre del mismo año, para el aceite combustible diesel liviano automotriz destinado al transporte público de pasajeros por medio de autobuses y del gas licuado de petróleo para consumo doméstico, así como las disposiciones generales que regulan el mercado interno de los hidrocarburos.

Este acuerdo se modificó posteriormente en noviembre de 2001 y luego se reformó la Ley Reguladora del Depósito, Transporte y Distribución de Productos de Petróleo y su Reglamento, mediante decreto legislativo número 1113, emitido el 9 de enero del 2003, publicado en el Diario Oficial número 15, Tomo 358 de ese mismo año, para posteriormente emitirse, por Decreto número 46 del 19 de junio del 2003, el Reglamento para la aplicación de dicha ley, publicada en el Diario Oficial número 125, tomo 360, del 8 de julio de 2003.

Mediante el acuerdo de establecer el Sistema de Precios de Paridad de Importación se facultó a la Dirección de Hidrocarburos y Minas del Ministerio de Economía para que en cada período de ajuste calcule y comunique por escrito a los importadores, refinadores locales y compañías distribuidoras, los precios de paridad de importación o precios máximos de facturación que estarán conformados por la sumatoria de los “costos variables” e “invariables” y el margen de beneficios, que se establecen de conformidad a la siguiente fórmula:

$$\text{PPI} = \text{CV} + \text{CI} + \text{MB}$$

Siendo: PPI = Precio de Paridad de Importación
CV = Costos Variables
CI = Costos Invariables
MB = Margen de Beneficio

La determinación de los Precios de Paridad de Importación se efectúa en un viernes, debiéndose comunicar éstos el mismo día a las empresas señaladas en el numeral 3 del acuerdo número 616, Diario Oficial número 131, tomo 360, publicado en fecha 16 de julio de 2003.

5.3 Normas de Uso Común en la Industria Petrolera

Por Acuerdo número 618, Diario Oficial número 131, tomo 360 publicado el 16 de julio de 2003; las normas principales que se utilizan en la industria petrolera y que se encuentran contenidas en las diferentes disposiciones íntegramente para la aplicación de la Ley Reguladora del Depósito, Transporte y Disposición de Productos de Petróleo son:

- Las normas de los laboratorios de aseguradoras incorporadas (“underwriters laboratories Inc.:UL); UL-58: Normas para tanques subterráneos de acero para líquidos inflamables y combustibles y UL-1746: Norma de Seguridad para sistemas de protección contra la corrosión externa para tanques de acero para almacenamiento subterráneo para el diseño y fabricación de los tanques;
- El código de la asociación nacional de petróleo al fuego, NFPA-30: Código de líquidos inflamables y combustibles, además la norma del Instituto Americano del Petróleo, y;
- NFPA-30-A: Código de estación de servicio automotriz y marina;

- NFPA-30: Código Eléctrico Nacional
- NFPA-30: Código antes mencionado y el Código de Regulaciones Federales;
- API RP-520: Tamaño, selección e instalaciones de dispositivos de alivio de presión en refinerías;
- NFPA-58: Norma para el almacenamiento de gas licuado y petróleo.

6. Ámbito Administrativo y Comercial

6.1 Ámbito Administrativo

Cada empresario debe diseñar la estrategia administrativa que mejor se acople a los objetivos que busca alcanzar sean estos a corto, mediano o largo plazo, entre las cuales se pueden mencionar: Definir o determinar la estructura organizativa de la gasolinera, reglamentos de funcionamientos internos de las diversas áreas, políticas salariales, de capacitación y adiestramiento, etcétera.

Sin embargo, en actividades relacionadas a la compra del combustible los empresarios están atados a contratos de exclusividad con la compañía proveedora de los combustibles, limitándolos a aceptar las condiciones que éstas imponen, firman un contrato de arrendamiento y firman otro contrato que se llama contrato de suministro, los cuales regulan aspectos como:

- El distribuidor se compromete a pagarle a la compañía dueña de la estación un pago por arrendamiento, el cual varía de una estación a otra. Hay gasolineras que llegan a costar en arrendamiento arriba de los \$ 7,000.00 mensuales, por ejemplo la gasolinera Esso que está a la entrada de Apopa es una megaestación y paga más o menos esa cantidad.

- Los distribuidores firman contrato de suministro, que lo obliga a vender productos de manera exclusiva, si es Esso tiene que comprarle exclusivamente a la Esso, si es Shell a la Shell, si es Texaco igual; desde hace algunos años en estos contratos de suministro se incluye una cláusula sobre el mínimo de galonaje que el distribuidor se compromete a vender.
- Las petroleras monitorean las existencias de los diversos combustibles, determinan cuanto les hace falta para llenar los tanques, unilateralmente y en cualquier momento deciden enviar el combustible faltante sin consultar al distribuidor si lo quiere o no.
- El pago por el producto recibido se realiza mediante una transacción bancaria desde una cuenta abierta por el distribuidor, pero bajo el control de la petrolera, es decir automáticamente la petrolera ordena un traspaso desde la cuenta del distribuidor a una cuenta de la petrolera por el monto del importe, sin que el distribuidor pueda objetar.
- La petrolera regula las actividades que se están realizando dentro de las estaciones, cuidando que no se realicen actos que dañen la imagen de la marca, al no ser acatadas sus disposiciones la petrolera tiene la facultad de establecer las sanciones que considere convenientes, incluso el cierre de la estación.

6.2 Ámbito Comercial

Entre las políticas de venta se encuentra la política de precios que establece el distribuidor, sin embargo en ésta se tiene poco margen de maniobra, puesto que prácticamente son regulados por la Dirección de Hidrocarburos y Minas del Ministerio de Economía que establece los precios de paridad de importación o precios máximos de facturación, dejándole al distribuidor local un pequeño margen de maniobra.

La venta de productos o servicios adicionales a los combustibles también es controlada por las compañías petroleras, puesto que cualquier producto o servicio ofertado por el distribuidor debe contar con previa autorización de la petrolera.

A pesar de las diversas exigencias que las firmas petroleras imponen a los distribuidores, éstos gozan de libertad en la aplicación de estrategias de venta que hace a los clientes directamente.

6.3 Estructura Administrativa

La estructura organizativa de las grandes gasolineras en área metropolitana de San Salvador no se establece por un modelo preelaborado, cada distribuidor adopta la estructura que considere adecuada de acuerdo a los objetivos que se haya trazado. En este aspecto no existe regulación por parte de las compañías petroleras, sin embargo existe un patrón comúnmente adoptado en la mayoría de gasolineras, en el cual se observan los siguientes puestos y líneas de mando.

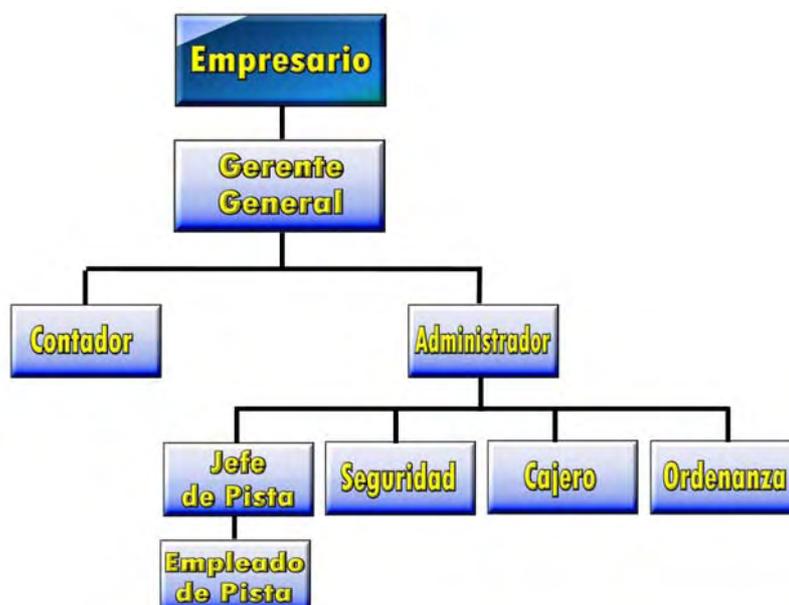


Fig. 1. Organigrama de Grandes Gasolineras del Área Metropolitana de San Salvador
Fuente: Asociación Salvadoreña de Distribuidores de Productos Derivados del Petróleo.

Donde los cargos desempeñados son:

Empresario Gasolinero o Distribuidor. Es la persona natural o jurídica que ejerce la actividad económica relativa a la comercialización de combustible, su fin primordial es obtener rentabilidad, aunque corre con los riesgos del cual son sujetos todos los empresarios.

Gerente. Es la persona encargada del control administrativo y operativo de una o varias gasolineras, y su objetivo es diseñar y ejecutar diferentes estrategias operativas que garanticen la rentabilidad de la inversión.

Administrador. Es la persona encargada de la parte operativa de la gasolinera, su principal función es la conducción del recurso humano bajo su cargo.

Contador. Es la persona que registra las operaciones contables de las gasolineras, emite los estados financieros y los documentos de carácter legal a presentarse en el Ministerio de Hacienda y Alcaldías Municipales.

Cajero/a. Es la persona que ingresa a caja el efectivo proveniente de las ventas realizadas.

Jefe de Pista. Supervisar al personal de turno, controla las ventas y los respectivos cortes de las diversas bombas existentes en la gasolinera.

Empleado de pista. Es la persona que atiende y vende combustible al cliente, ofrece otros servicios de mantenimiento del vehículo como calibrado de llantas, abastecimiento del nivel de aceite al motor, nivel de agua y limpieza de parabrisas.

Seguridad. Es la persona que garantiza la seguridad del personal, bienes materiales e inmuebles y clientes en general, ante cualquier atentado o peligro que se presente. Dicha persona puede estar bajo contratación directa u outsourcing.

Ordenanza. Es la persona encargada de realizar actividades varias dentro de la gasolinera.

7. Vulnerabilidad de las Grandes Gasolineras

El sector de distribuidores de combustibles no goza de los beneficios de un programa de créditos dirigidos, es decir que ni la banca nacional ni el gobierno han abierto líneas especiales para el financiamiento del sector. Sin embargo, los empresarios gasolineros tienen un buen record crediticio lo que los convierte en sujetos de crédito en cualquier banco del sistema financiero nacional.

Anteriormente las petroleras acostumbraban brindar crédito a los distribuidores a fin de estimular el desarrollo del sector, pero a raíz de la nacionalización de las importaciones en la década de los ochenta estas compañías decidieron cerrar estas facilidades.

Prácticamente todos los empresarios son sujetos de crédito en la banca nacional, esto se debe a la confianza que genera el sector puesto que han mostrado un comportamiento responsable y cumplen con los requisitos establecidos por las diversas empresas bancarias.

El distribuidor de productos de petróleo tiene la facultad de elegir libremente con que banco realizar sus transacciones y seleccionar el que le ofrezca mejores condiciones en cuanto a ventajas y beneficios.

El sistema bancario tiene como política para el financiamiento de inversiones en el sector comercial, y por lo tanto para los distribuidores de combustibles, otorgar préstamos hasta por un monto equivalente al 80% del valor de la garantía que éste presente. Para lo cual existen varias modalidades: hipotecaria de bienes inmuebles, maquinarias o equipos; o bien, mediante la confiscación del capital invertido.

La presentación de proyectos junto a la solicitud de crédito es bien vista y por lo tanto tomada en cuenta por los bancos, puesto que se comprueba la viabilidad de la

inversión a realizar y de esta manera se comprueba que se tendrá capacidad de pago en el tiempo estipulado. Sin embargo, esto no exenta de la presentación de garantías.

Además, todo préstamo está sujeto a un pago de seguro de deuda, el cual es pagado junto con las cuotas asignadas por mutuo acuerdo.