

La Regulación de Precios de los GLP envasados en España: ¿Hay oportunidades para su mejora?

**Alejandro Bello Pintado
Emilio Huerta Arribas ¹**

**Departamento de Gestión de Empresas
Universidad Pública de Navarra**

En este trabajo se presenta una descripción y un análisis del actual sistema de fijación de precios de los GLP´s envasados en España. Actualmente, este sector atraviesa por importantes dificultades de supervivencia empresarial, puestas de manifiesto por el continuo abandono de la actividad de agentes distribuidores, y además, de competencia, dado el elevado nivel de concentración industrial que motiva la aplicación de un sistema de regulación de precios a los GLP´s envasados por parte del Gobierno. Nuestro objetivo ha sido analizar en qué medida la regulación de precios cumple con sus objetivos de fomento de la competencia y de transmisión de los costes reales del producto a los consumidores finales. Los resultados de nuestro estudio indican que existe una oportunidad para la mejora del vigente sistema de regulación de precios en tanto este sea sometido a una profunda revisión por parte de las autoridades de regulación y competencia.

¹ Dirección postal de ambos autores:

Teléfono:

alejandro.bello@unavarra.es; ehuerta@unavarra.es
Departamento de Gestión de Empresas
Universidad Pública de Navarra Campus de Arrosadía
31006 Pamplona (Navarra)
948196085; 948199368

1. Introducción

Este trabajo presenta un estudio pormenorizado del sistema de fijación de precios de los Gases Licuados del Petróleo (en adelante GLP) con especial énfasis en el segmento de envasado. Los GLPs constituyen el único segmento de la industria española del petróleo donde el Gobierno mantiene un fuerte control sobre la actividad. Esto es así, por que a pesar de haberse puesto en práctica una serie de mecanismos que han intentado promover su apertura y liberalización, la situación actual dista mucho de propiciar una activa competencia efectiva: se mantiene una excesiva concentración industrial, con un Operador Dominante, Repsol Butano, que esta presente en toda la cadena de valor de la industria, principalmente en la comercialización final dónde controla más del 80% del mercado. Así, el Gobierno fija los precios finales de comercialización, aplicando una fórmula de precios máximos desde el año 1993, que teóricamente, se justifica al evitar comportamientos abusivos por parte de la empresa dominante.

Los GLP's todavía constituyen una importante fuente energética en el mercado español, con una demanda del 2,20% del total de energía final consumida, cantidad comparable al consumo de Carbón o de Energías Renovables. Actualmente, existen aproximadamente 11 millones de clientes en el mercado nacional, concentrados principalmente en el segmento residencial, que dejan constancia de su importancia como producto energético.

Una característica distintiva de este producto es la gran sensibilidad política y social que existe sobre sus precios. Esto se debe básicamente a dos factores: de un lado, a que el consumo de estos productos se asocia a segmentos de la sociedad con menor poder adquisitivo y/o a zonas o regiones dónde no existen infraestructuras para la distribución de gas natural (su sustituto más próximo); de otro, a que integra la canasta de productos básicos para el cálculo del Índice de Precios al Consumo (IPC). Es factible que estos sean los motivos por los cuales los precios de los GLPs envasados (Butano y Propano) en España sean los más bajos de la Unión Europea de los 15, a pesar incluso de llevar incorporado la obligatoriedad del reparto domiciliario si el cliente lo solicita (ver apéndice 1).

El objetivo de nuestro trabajo consiste en realizar una descripción y un análisis del actual sistema de fijación de precios, así como una valoración de su eficiencia para transmitir los costes reales del producto a los consumidores finales y sus efectos sobre los niveles de competencia alcanzados. Para esto, se estudia la naturaleza de los niveles de tarifas aplicados a los GLP envasados, la evolución

histórica de cada uno de sus componentes, y su relación con los niveles de competencia y desarrollo alcanzados en el sector.

Nuestros resultados indican que el actual sistema de fijación de precios debería ser sometido a una profunda revisión para cumplir con sus objetivos de transmitir de forma correcta los costes de la actividad, fomentar la competencia y proteger a los consumidores finales. Los distintos componentes de la fórmula de precios: Cotizaciones Internacionales de Materias Primas y Fletes y Costes de Comercialización y sus pesos han permanecido invariables desde el inicio de su aplicación hace ya 14 años. Incluso, si comparamos la evolución del IPC en este período, el incremento de éste ha sido de un 43,8%, mientras que el de los precios del GLP envasado ha sido sólo de un 18,4%. La gran sensibilidad social respecto del precio de la bombona de butano, o la importancia de los GLP's en la definición de los Índices de Precios al Consumo, parecen formar parte de los criterios del regulador para fijar los precios finales. Además, el sistema de fijación de precios impuesto por el regulador tiene notables efectos negativos para la competencia, ya que, ha actuado como Precio Límite, obstaculizando la apertura efectiva del sector y ha desincentivado el ingreso y las inversiones de potenciales entrantes.

Por otra parte, estos precios bajos han fomentado un fuerte proceso de reestructuración del sector debido a la continua salida de agencias de distribución, principalmente las más pequeñas y con mayor dispersión en la demanda. Sin embargo, este proceso de reestructuración ya da síntomas de agotamiento. La continua descapitalización de muchas de las agencias existentes, la reducción de las inversiones de reposición y fragilidad de los servicios de asistencia, o el riesgo de desabastecimientos comprometidos en algunas zonas rurales, son algunos de los aspectos que evidencian que los niveles de retribución estimados en la fórmula de precios son insuficientes, a pesar de haberse incrementado la escala y la eficiencia de las agencias dedicadas a la distribución minorista en los últimos años.

El trabajo se organiza como sigue; en el siguiente apartado se analiza brevemente la industria de los GLPs en España; en el tercer apartado se estudia la evolución y naturaleza de las tarifas de precios de los GLP's envasado. Finalmente, se ofrece evidencia empírica para la comparación de los costes reales de comercialización y los estimados en la fórmula de precios máximos. Las conclusiones y recomendaciones cierran el trabajo.

2. La Industria de los GLP's en España

Los Gases Licuados del Petróleo son combustibles fósiles derivados del petróleo o del gas natural. Técnicamente, cuando hablamos de GLP's cabe distinguir dos productos: el gas butano y el gas propano. Al ser derivados del petróleo y/o del gas natural, sus orígenes son tres: yacimientos petrolíferos; los pozos de gas natural y el refino, por cracking y destilación atmosférica. Esta fuente constituye el 40% de la producción de GLP's.

Los GLP's constituyen una de las energías más tradicionales utilizadas en el sector residencial en España, y recientemente esta sufriendo un proceso intenso de sustitución por otras energías alternativas como el gas natural y la electricidad². Los GLP's todavía constituyen el 2,20% del total de energía final demandada, cantidad comparable a la del Carbón o las Energías Renovables.

A continuación presentamos una breve descripción y análisis de la competencia en el sector. Para ello utilizamos el enfoque Estructura-Conducta-Resultados de la Nueva Economía Industrial, siguiendo como guía el esquema de las cinco fuerzas competitivas de Porter³. La competencia en este sector viene determinada por la intensidad de cuatro fuerzas bien identificadas que explican la situación actual del sector: la concentración horizontal, barreras de entrada, estancamiento de la demanda y amenaza de sustitución, y finalmente, las relaciones verticales que se establecen entre fabricantes y agentes comercializadores.

a) Concentración Horizontal. La producción nacional de GLP's tiene la característica de un oligopolio: Tres empresas concentran toda la capacidad de refino española: Repsol Butano, Cepsa y BP, con unas cuotas de participación en la producción de GLP's de 50,54%, 42,17% y 7,29%, respectivamente⁴. En cuanto a la comercialización, Repsol Butano ocupa una posición de claro dominio del mercado peninsular (Cuadro 1).

² A pesar de esto, las características de composición y técnicas de los GLP's dejan constancia de su potencialidad futura respecto a otras energías competidoras. Por su composición, los GLP's pueden ser utilizados como fuentes de energía para las células de combustible, unas de las innovaciones tecnológicas más importantes en el mundo de la energía, que transforman la energía química del Hidrogeno y el Oxígeno. También, su utilización en el sector automotriz presenta muchas ventajas derivadas del bajo nivel de emisiones de dióxido de azufre y otras partículas a la atmósfera, y por ello es utilizado como fuente energética en la flota de transporte público en muchas ciudades.

³El esquema metodológico de Porter (1980) reconoce la influencia de determinados factores o fuerzas que gobiernan el núcleo competitivo de la industria, principalmente la estructura del sector y la capacidad de las empresas para competir.

⁴ Los GLP's consumidos en España provienen de dos orígenes: la producción nacional que absorbe el 62% del consumo y las importaciones que atienden la demanda en períodos punta que van desde octubre a marzo, y que provienen principalmente de África y Europa, constituyendo así el 38% restante del total consumido.

CUADRO 1: BALANCE NACIONAL DE GLP'S 2005

CONSUMO =2510 Ktep	PRODUCCIÓN	COMERCIALIZACIÓN
PRODUCCIÓN NACIONAL	61,4%	
Repsol	50,54 %	82,23 %
Cepsa	42,17%	9,33%
BP	7,29%	4,76%
IMPORTACIÓN	38,6%	Resto de Operadores ⁵

Fuente: Dirección General de Política Energética y Minas, Ministerio de Industria, 2005; y elaboración Propia.

Puede observarse, que Repsol Butano esta presente a lo largo de toda la cadena vertical, y posee un fuerte control a lo largo de toda la cadena vertical de la industria, principalmente en la comercialización final, donde absorbe más del 80% de la demanda. Esta posición le confiere una enorme capacidad de negociación en el negocio aguas arriba, frente al resto de operadores con capacidad de refino que no son capaces de absorber con sus ventas su capacidad de producción efectiva (Cepsa produce 634.9 tm y comercializa 219.42 tm en el mercado final; BP produce 110,5 tm y comercializa 39,46 tm.) y por tanto, establecen contratos horizontales con Repsol Butano.

El grado de concentración industrial es muy alto. Si tenemos en cuenta la clasificación realizada por Bain (1959) o bien si calculamos el Índice de Herfindalh éste se sitúa en los 6.719 puntos, nivel que presupone el ejercicio de poder de mercado por parte del operador dominante, con la consecuente pérdida de bienestar social⁶. Estos posibles efectos negativos sobre la competencia y el bienestar social determinan que el Gobierno aplique un sistema de fijación de precios máximos, que en principio buscan evitar el posible abuso de poder del Operador Dominante.

c) *Barreras de Entrada*. Las barreras de entrada en este sector constituyen una fuerza muy importante para la competencia, y su reducción/eliminación podría tener notables efectos positivos sobre la competencia. Existen básicamente dos tipos de barreras de entradas; por un lado, las derivadas de las acciones estratégicas del operador dominante, y por otro, las barreras administrativas a la competencia.

⁵ El resto de operadores que operan en España son los siguientes: Total (0,34%), Disa (4,28%), Shell (0,73%), Galp (0,93%), Primagaz (1,56%). Cuota de mercado entre paréntesis.

⁶ Usando la información del cuadro 1:

$$\sum_{i=1}^n S_i^2 * 1000 = (S_{REPSOL}^2 + S_{CEPSA}^2 + S_{BP}^2 + S_{DISA}^2 + S_{PRIMAGAS}^2 + S_{TOTAL}^2 + S_{GALP}^2 + S_{SHELL}^2) * 10000 = 6719$$

$$= (0,811^2 + 0,0937^2 + 0,01904^2 + 0,04298^2 + 0,0156^2 + 0,0034^2 + 0,00928^2 + 0,00728^2) * 10000 = 6719$$

Con relación a las primeras, Repsol Butano, levanta importantes barreras al ingreso de nuevos o potenciales competidores a distintos niveles de la cadena vertical de la industria. Por un lado, controla prácticamente toda la red final de distribuidores (agentes comisionistas), que operan con contratos en exclusiva y a los que les asigna territorios exclusivos. De esta forma cierra el mercado a la competencia. Además, aguas arriba controla prácticamente todos los activos específicos necesarios para el envasado, almacenamiento, y transporte, que han sido heredados del antiguo monopolio y que si bien no son activos esenciales, le atribuyen a Repsol una posición ventajosa para controlar el acceso de la competencia. Finalmente, establece contratos de abastecimiento de largo plazo con los otros operadores, Cepsa y Bp, que poseen una capacidad de refino superior a la capacidad de comercialización que tienen con su red propia de distribuidores.

Por otra parte, existen las barreras administrativas a la competencia, derivadas de la regulación de precios o las dificultades para los consumidores para elegir/cambiar de operador. Entre otras barreras de este tipo, destacan los contratos de abastecimiento en exclusiva firmados con los consumidores finales, la propiedad de los envases por parte del Operador, la imposibilidad de intercambiar los envases entre operadores, o la obligatoriedad de la entrega domiciliaria (artículos 24, 25, 26 Ley de Hidrocarburos).

c) *Madurez de la Demanda y Amenaza de Sustitución.* El mercado de los GLP's en España, es un mercado maduro, caracterizado por un estancamiento en las cantidades demandadas y un marcado proceso de sustitución por otras energías como el Gas Natural o la Electricidad, principalmente en el sector residencial (Cuadro 2). Esta amenaza de sustitución crea gran inestabilidad en la competencia, reduce el atractivo del sector y promueve la salida de agentes en tanto los productos sustitutos supongan una mejora de la calidad del bien y/o el servicio, el acceso se fácil y se incrementa el excedente de los consumidores, convirtiendo al producto en obsoleto (Scherer y Ross, 1990). Esta situación se aprecia claramente en el cuadro 1, donde se observa que se mantienen las cantidades demandadas de GLP's en contraste con el incremento que presentan el resto de energías alternativas⁷.

⁷ Las cantidades consumidas se mantienen constantes, en tanto la amenaza no se concreta en los segmentos de la sociedad más pobres o en aquellas zonas, sobre todo rurales, donde no existen infraestructuras de gas natural.

CUADRO 2: CONSUMO FINAL DE ENERGÍA EN ESPAÑA

	2001		2003		2005	
	Ktep	Estruct	Ktep	Estruct	Ktep	Estruct
Carbon	2544	2,7	2436	2,4	2424	2,3
P. Petrolíferos	57255	61,0	60082	59,6	61728	57,7
GLP's	2491	2,81	2350	2,56	2293	2,20
Gas	13208	14,1	15601	15,5	18183	17,0
Electricidad	17292	18,4	19040	18,9	20820	19,5
Renovables	3571	3,8	3667	3,6	2815	3,6
Total	93870	100	100826	100	105970	100

Fuente: Dirección General de Política Energética y Minas y elaboración propia

d) *Relaciones Verticales*: Los agentes distribuidores desarrollan las funciones de almacenamiento al por menor, venta y reparto al consumidor final. La relación contractual que estipula con detalle las funciones y actividades que estas empresas desempeñan se materializa en los contratos de Agencia que firman con los operadores, en más del 80% con Repsol Butano, con una duración determinada y para una zona geográfica de exclusividad.

Estas agencias poseen las habilitaciones legales para realizar la actividad, así como las condiciones y nivel de especialización necesarios para la prestación de los servicios exigidos: básicamente la asistencia técnica a los clientes, así como, la formalización en nombre del operador de los nuevos contratos con los clientes finales. Como contrapartida perciben una comisión por envase repartido. El tamaño medio de estas empresas es reducido, ya que entre 699 empresas se reparten todo el mercado nacional. Más del 85% de las empresas no supera la cifra de negocios anual (por comisiones) de 400.000 euros (Federación Española de Asociaciones Provinciales de Distribuidores de GLP).

En los últimos años, hemos asistido a un proceso continuo de reducción en el número de agentes: desde el año 1998 hasta hoy, han desaparecido más de trescientos distribuidores (actualmente hay 700 agentes), la mayoría de ellos vinculados a Repsol Butano. Esta situación deja constancia de que la actividad de distribución de GLP está pasando por notables dificultades y está dejando de ser rentable, y puede llevar al desabastecimiento en determinadas zonas donde la distribución no sea rentable, y donde los consumidores no tengan la posibilidad de sustituir esta fuente por otras energías alternativas, situación incompatible con la consideración de este tipo de suministros energéticos como “servicios universales”.

En definitiva, el mercado de GLP's en España, se caracteriza por la presencia de una empresa dominante, Repsol Butano, que posee un amplio control a lo largo de toda la cadena vertical y especialmente, en la fase final de comercialización. En esta última etapa, el operador principal está presente por medio de una red de distribuidores exclusivos a los que asigna territorios exclusivos. Alta concentración industrial y las fuertes restricciones verticales que cierran el mercado a potenciales competidores, se suman a la inestabilidad y estancamiento en las cantidades demandadas de GLP's, constituyendo importantes barreras a la entrada de nuevos competidores. En este contexto, las agencias distribuidoras se enfrentan a grandes dificultades para mantener su actividad, puestas de manifiesto con la continua reducción del número de agentes distribuidores y que ponen en riesgo el abastecimiento en determinadas zonas.

3. Tarifas de Precios de GLP Envasados

Previo a iniciar la descripción y análisis de las tarifas de precios finales de venta de los GLP envasados fijadas por el gobierno, conviene preguntarnos por qué el Gobierno fija unas tarifas de precios a estos productos, cuando la Ley de Hidrocarburos de 1998, marco base regulador de la actividad, establece la libertad de precios para los productos derivados del petróleo.

La respuesta a esta pregunta la encontramos en que, a pesar de la liberalización del sector y el fin del antiguo monopolio de los GLP's gestionado por BUTANO S.A., la estructura del sector se ha mantenido prácticamente invariable, con una empresa, REPSOL BUTANO S.A., que ha heredado la posición que ocupaba su predecesora y que en la actualidad mantiene un elevado control del mercado, tanto en la producción, envasado y transporte, como en la comercialización final⁸.

Por este motivo, en el Real Decreto-Ley 15/1999, de 1 de octubre, en el que se aprueban medidas de liberalización, reforma estructural e incremento de la competencia en el sector de hidrocarburos, se presentan una serie de habilitaciones muy amplias para la determinación de un sistema de fijación de precios de los GLP envasados por parte del Gobierno, concretamente en los apartados 2 y 3⁹.

⁸ Este ha sido un patrón común en el proceso de privatización a la mayoría de los sectores de servicios públicos del estado en España. Ver Arocena, 2006.

⁹ El apartado 2 del artículo 5 del mencionado Real Decreto-Ley establece que ..“el Ministro de Industria y Energía, establecerá un sistema de fijación de precios de los GLP envasados atendiendo a razones de estacionalidad en los mercados”. Por su parte, en el apartado 3 del mismo precepto, se afirma que ..“si las condiciones de concurrencia y competencia en este mercado no se consideraran suficientes, se podrán establecer otros sistemas de fijación de precios máximos de venta al público de gases licuados del petróleo envasados. El precio máximo incorporará el coste de la distribución a domicilio”.

El actual sistema de fijación de precios, que se mantiene en línea con los anteriores sistemas de fijación de precios manteniendo algunos segmentos de los GLP con regulación de precios, hecho que pone en evidencia que en el sector no se ha alcanzado ni la concurrencia ni la competencia suficiente, perseguida con el marco normativo actualmente vigente (Real Decreto-Ley 15/1992; Ley de Hidrocarburos de 1998) (ver Cuadro 3).

CUADRO 3. RÉGIMEN DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE LOS DISTINTOS TIPOS DE SUMINISTRO DE GLP

Modalidad	Tipo de Suministro	Régimen	Disposición Normativa
Envasados	Envases de > 8 Kg.	Regulado	O.M. ITC/2065/2006
	GLP Automoción	Liberalizado	O.M. 6/9/1996
	Envases Populares<8Kg	Liberalizado	O.M. 16/7/1998
Granel No Canalizado	Suministrados por operadores al por mayor a empresas distribuidoras de GLP por canalización	Regulado	O.M.16/7/1998
	Consumidor Final	Liberalizado	O.M 16/7/1998
Granel Canalizado	Usuarios Finales	Regulado	O.M 10/11/2005

Fuente: Dirección General de Política Energética y Minas y elaboración Propia.

Del cuadro anterior, se deduce que la regulación de precios en los distintos segmentos depende del grado de competencia que exista en el mismo, razón por la cual en segmentos donde el operador dominante, REPSOL BUTANO S.A., tradicionalmente tiene un dominio del mercado (envasados de más de 8 Kg, Granel Canalizado y No Canalizado), y por lo cual se presupone que el nivel de competencia no es suficiente, el estado se reserva el derecho de regular los precios. En aquellos sectores, donde más que haber convergido hacia la competencia, han sido sectores que compiten con energías alternativas y/o han sido sustituidos por estas (GLP's automoción) son aquellos en donde los precios están liberalizados.

3.1 Naturaleza y Evolución de la Fijación de Tarifas de GLP Envasados

El mecanismo de fijación de precios de los GLP's está basado en tres componentes: Cotizaciones Internacionales de la Materia Prima, Cotización Internacional de Fletes de Transporte, y un término "C" que recoge los Costes de Comercialización. Este mecanismo se fijación automático de precios,

tuvo su origen en la O. M. del Ministerio de Industria y Energía de 5 de noviembre de 1993, por la cual se estableció un sistema de precios máximos de venta, antes de impuestos, para el ámbito de la Península y Baleares, para las modalidades de envasado.

Para el primero de dichos componentes la disposición estableció que, a efectos del cálculo del precio de los GLP's, se debía de considerar como cotización internacional de los GLP's, la media de los precios en \$/tn de butano y propano del Mar del Norte y Golfo Pérsico correspondientes al mes anterior al de aplicación del precio máximo y publicados en el "Platt's Oilgram". En aquel entonces, y al igual que en la actualidad, se optaba por fijar el componente de materia prima de acuerdo con el coste de oportunidad de las empresas productoras de GLP's, con independencia del coste real de producción y/o importación derivado de su actividad.

Para el cálculo del segundo componente del precio, el flete, se considera desde la Orden del Ministerio de Industria y Energía de 5 de noviembre de 1993 hasta la actual Orden Ministerial vigente ITC/2065/2006 de 30 de Junio, como la media de la cotización en \$/tn del flete Rass Tanura-Mediterráneo para buques de 54.000 -75.000 metros cúbicos, publicada en el "Potten and Partner", con ciertos matices a lo largo de los años en cuanto al mes de referencia y el mes de aplicación real en la tarifa (Cuadro 4).

El tercer sumando de la tarifa de precios de los GLP's envasados se refiere a los costes de comercialización en la Península y Baleares (en 1994 se extiende a Canarias) que comprenden los siguientes conceptos: gastos de Puerto; transporte Primario, secundario y capilar; gastos variables en factoría; otros costes variables; costes fijos y gastos de distribución; costes de Capital.

A continuación analizaremos la naturaleza y evolución de los tres componentes de la ecuación utilizada por el Gobierno para fijar los precios máximos de venta al público antes de impuestos de los GLP envasados, puesta en práctica desde 1993.

3.1.1 Naturaleza de las Cotizaciones Internacionales

Como hemos mencionado anteriormente, dos de los tres componentes que integran la ecuación de precios máximos, dependen de las cotizaciones internacionales de las materias primas, Butano y Propano, y los fletes de transporte. Históricamente los precios de los GLP's se han fijado atendiendo a la estacionalidad de los mercados, hecho que ha sido motivo de debate y discusión

permanente. En el Cuadro 4, puede apreciarse que los criterios de revisión de las variables internacionales, materias primas y fletes, así como su actualización han estado sometidos a continuas modificaciones.

En este punto conviene reflexionar sobre las distintas modificaciones del nivel de tarifas de GLP envasados aplicados por el Gobierno y su justificación, como consecuencia de los distintos criterios de aplicación de las cotizaciones en la ecuación de precios. En primer lugar, la evolución que han tenido los periodos de revisión y de referencia de la ecuación de precios aprobadas en las distintas Ordenes Ministeriales dejan en evidencia la falta de un criterio claro a seguir al respecto por parte de las autoridades competentes. En este sentido, se ha pasado de trasladar inmediatamente a los precios regulados nacionales la evolución de los precios internacionales, a realizarlo de forma semestral utilizando medias anuales de los mismos, para finalmente, en los criterios vigentes actualmente de la Orden Ministerial vigente ITC/2065/2006 de 29 de junio, se aprueba un sistema de fijación de precios que reduce de doce a seis meses el periodo temporal de referencia de las variables internacionales (materia prima y flete) que sirven de base para el cálculo del precio, y reduce de semestral a trimestral, para su aplicación a partir del día 1 de los meses de enero, abril, julio y octubre, la periodicidad de revisión del precio mediante Resoluciones del Director General de Política Energética y Minas. En segundo lugar, las modificaciones observadas dan indicios de responder, principalmente, a la voluntad de los Gobiernos de hacer frente a las tensiones inflacionistas (ver congelación de precios en gráfico 1), así como con la suavización de los efectos derivados del incremento de los precios de los productos petrolíferos ampliando los períodos de actualización.

En definitiva, a lo largo de estos años, con relación a las referencias internacionales, la actitud del Gobierno da indicios de haber estado buscando un equilibrio entre las ventajas de utilizar largos períodos para las actualizaciones, reduciendo así las fluctuaciones entre las cotizaciones a lo largo del año (período invernal y estival) y de esta forma dar mayor certidumbre a los agentes, y las desventajas, por no trasladar de forma directa las variaciones de precios de la materia prima al precio de venta al público conforme éstas se producen, desvirtuando en cierta medida la razón de la utilización de las cotizaciones internacionales como variable en la determinación del precio máximo.

CUADRO 4: CRITERIOS DE REVISIÓN DE LAS VARIABLES INTERNACIONALES Y DE LA ACTUALIZACIÓN DEL PRECIO MÁXIMO 1993-2005

Normativa	Período de Revisión de Variables Internacionales
<p>Orden de 5 de Noviembre de 1993</p> <p>Orden de 6 de Septiembre de 1996</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Período de referencia de variables internacionales <ul style="list-style-type: none"> -Cotización Internacional: mensual (mes anterior Orden 5/11/1993), (mes de aplicación Orden 6/09/1996). -Flete: mensual (mes anterior) -Tipo de Cambio: mensual (mes anterior Orden 5/11/1993), (durante períodos de referencia Orden 6/09/1996). • Actualización del precio máximo mensual condicionado a: El precio máximo del GLP envasado se verá modificado únicamente si el valor de la suma de la cotización internacional y flete se hubiera modificado al alza o a la baja en una cifra superior al 10% del valor de la suma usada en la última determinación y publicación del Precio máximo del GLP envasado.
	Mantenimiento de precios máximos de septiembre de 1996 a julio de 1997.
<p>Orden de 31 de julio de 1997</p> <p>Orden de 16 de julio de 1998.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Período de referencia de variables internacionales <ul style="list-style-type: none"> -Cotización Internacional: mensual (mes de aplicación) -Flete: mensual (mes anterior) -Tipo de Cambio: mensual (mes anterior). • Actualización del precio máximo mensual condicionado a: El precio máximo del GLP envasado se verá modificado únicamente si el valor de la suma de la cotización internacional y flete se hubiera modificado al alza o a la baja en un 10% del valor de la suma usada en la última determinación y publicación del Precio máximo del GLP envasado.
Real Decreto –Ley 15/1999	Mantenimiento de precios máximos de octubre de 1999 a septiembre de 2000.
<p>Orden de 6 de octubre de 2000</p> <p>Orden ECO/2002</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Período de referencia de variables internacionales <ul style="list-style-type: none"> -Cotización Internacional: anual (doce meses comprendidos entre el segundo y decimotercero mes precedente al de actualización) -Flete: anual (doce meses comprendidos entre el segundo y decimotercero mes precedente al de actualización) -Tipo de Cambio: Anual (doce meses comprendidos entre el segundo y decimotercero mes precedente al de actualización). • Actualización del precio máximo mensual condicionado a: Semestral sin Condición.
Orden ITC/2475/ 2005 de 28 de Julio. Criterios aplicados hasta la actualidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Período de referencia de variables internacionales <ul style="list-style-type: none"> -Cotización Internacional: Semestral (seis meses comprendidos entre el segundo y séptimo mes precedente al de actualización) -Flete: Semestral (seis meses comprendidos entre el segundo y séptimo mes precedente al de actualización) -Tipo de Cambio: Semestral (seis meses comprendidos entre el segundo y séptimo mes precedente al de actualización). • Actualización del precio máximo mensual condicionado a: Trimestral sin Condición.

Fuente: Comisión Nacional de la Energía y Elaboración Propia.

3.1.2 Naturaleza de los Costes de Comercialización: El termino C.

En este apartado analizaremos la naturaleza y la evolución del tercer componente de la ecuación de fijación de precios máximos de venta al público antes de impuestos de los GLP envasados. Al igual que con las cotizaciones internacionales, su forma de determinación no siempre ha sido la misma. De hecho se pueden distinguir de forma clara dos etapas:

a) De 1993 a 1996: La Orden de 5 de noviembre de 1993, fijaba el importe de los costes de comercialización en 0,270455 €/kg y relacionaba, aunque no cuantificaba, los componentes de dichos costes, así como los criterios de actualización porcentual de sus componentes de la siguiente forma:

Gastos de Puerto	- La tarifa T3 de descarga de busques.
Transporte Primario, secundario y capilar.	-Promedio de precios de venta al público de gasóleo de automoción y del IPC.
Gastos variables en factoría	-Tarifa eléctrica industrial aplicable.
Otros costes variables	-Índice de precios industriales IPRI.
Costes fijos y gastos de distribución.	-Media aritmética de IPC e IPRI
Costes de Capital	-Tipo de interés preferencial a tres años del Banco de España.

La Orden Ministerial de abril de 1994, extiende el sistema de precios máximos de venta antes de impuestos de GLP envasados y a granel en destino de la Península al ámbito del Archipiélago Canario. En la Orden de 5 de mayo de 1995, se elevan los costes de comercialización a 0,272859 €/kg y se señala que la siguiente revisión se realizaría sobre referencias estandarizadas con criterios objetivos para la determinación de los distintos conceptos de costes y en particular los derivados de las inversiones materiales, que garantice la recuperación de las mismas en su periodo de vida útil y una retribución adecuada de los recursos empleados, debiéndose además tener en cuenta los principios de homogeneidad retributiva y de incentivos a una eficiente gestión empresarial.

b) De 1996 a la actualidad:

El criterio de actualización de los costes de comercialización cambia tras la entrada en vigor del Real Decreto-ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica, cuyo artículo 16, punto 2, establece que las modificaciones de precios solicitadas se valorarán teniendo en cuenta la evolución de los costes del sector y las ganancias de productividad, en el marco del establecimiento de crecimientos máximos de los precios sectoriales formulados en términos de variaciones del IPC minoradas en determinados porcentajes (IPC-X)¹⁰. Así, en la Orden de 6 de septiembre de 1996 se decide mantener los costes en 0,272859 €/kg, y se dispone que su actualización se realizará teniendo en cuenta la evolución previsible de los costes del sector y las ganancias de productividad y en el marco de lo establecido en el punto 2 del artículo 16 del Real Decreto-ley 7/1996. Idéntica fórmula de actualización se recoge, posteriormente, en las Ordenes Ministeriales de 31 de julio de 1997 y

¹⁰ Para un mayor conocimiento de los distintos sistemas de regulación por medio de tarifas óptimas de precios, ver Laceras, 1999.

de 16 de julio de 1998, la cual elevó el importe de los costes de comercialización a 45,76 PTA/kg (0,275023 €/kg).

Tras el paréntesis de la Orden de 10 de mayo de 1999 que rebajó los costes de comercialización del GLP envasado hasta 0,269494 €/kg, para dar cumplimiento a lo dispuesto en el Real Decreto-ley 6/1999, de 16 de abril, de Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia, el cual obligaba a que la actualización de los precios del GLP tuviera por objeto "... la revisión a la baja de parámetros no vinculados a cotizaciones internacionales de crudo y productos petrolíferos", la Orden de 6 de octubre de 2000 recupera la fórmula de revisión basada en "la evolución previsible de los costes del sector y las ganancias de productividad" y eleva los costes de comercialización a 0,281274 €/kg.

Finalmente, la Orden ECO/640/2002 incorpora la fórmula genérica de revisión anual potestativa ("se podrán actualizar") de los costes de comercialización teniendo en cuenta la evolución previsible de los costes del sector y de la productividad.

La evolución que han tenido estos tres términos desde 1993 hasta el año 2006 se presenta en el siguiente cuadro:

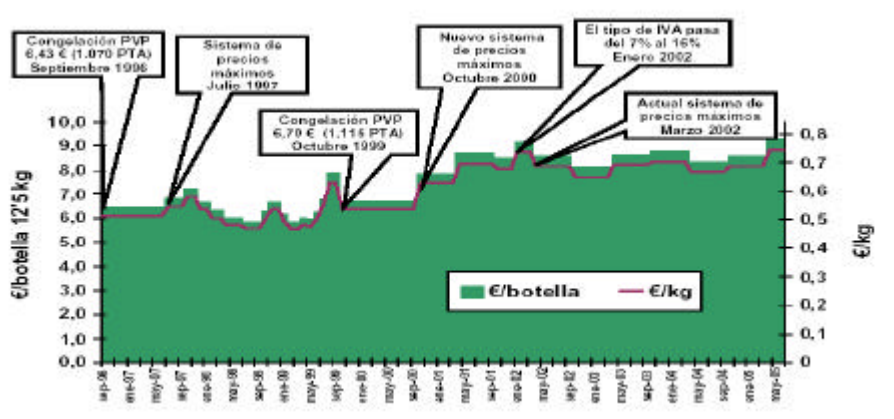
CUADRO 5. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA AL PÚBLICO ANTES DE IMPUESTOS DEL GLP ENVASADO

	Término "C" (€/kg)	M.Prima + Flete (€/kg)	P.V.P (antes Imp.) (€/kg)
Noviembre de 1993	0,270455	0,118151	0,388606
Junio 2006	0,366728	0,47046	0,837188
Variación	35,59%	244,01%	115,4%

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2005

El Gráfico 1 resume la evolución que han tenido los precios finales de venta al público después de impuestos de los GLP's envasados. En este puede apreciarse el impacto de las modificaciones de las distintas Ordenes Ministeriales aprobadas en 1993, 1997, 2000, 2002, así como distinguir claramente los dos períodos de congelación de los precios finales de venta al público (9/96 a 7/97 y 10/99-9/2000, respectivamente).

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL PVP DEL GLP ENVASADO (1996-2005) -€/KG Y €/BOTELLA DE 12,5KG.



Fuente: CNE

3.2 La Ecuación actual de fijación de Precios de Venta al Público de GLP Envasado

La actual fijación de precios de venta al público antes de impuestos de GLP envasado está regulado por la O.M. ITC/2065/2006, de 29 de junio. La especificación de la ecuación es la siguiente:

$$P = \frac{\sum_{i=n-2}^{i=n-7} \left(\frac{0,8C_{But_i} + 0,2C_{Prop_i} + F_i}{1000} \right) / e_i}{6} + Costes_de_Comercialización$$

En la que,

P = Precio máximo sin impuestos en euros/kilogramo.

$C_{but,i}$ = Media de las cotizaciones internacionales FOB POSTINGS/contracts, en dólares por tonelada métrica de butano en el Mar del Norte (BPAP) y Arabia Saudí (S. Arabia) publicados en el Platts LPGASWIRE correspondiente al mes i .

$C_{pro,i}$ = Media de las cotizaciones internacionales FOB POSTINGS/contracts en dólares por tonelada métrica de propano en el Mar del Norte (BPAP) y Arabia Saudí (S. Arabia) publicados en el Platts LPGASWIRE correspondiente al mes i .

F_i = Media mensual en dólares/tonelada métrica de la cotización baja y alta del flete Rass Tanura-Mediterráneo para buques de 54.000-75.000 metros cúbicos, publicada en el «Poten and Partners» correspondiente al mes i .

e_i = Media mensual del cambio dólar/euro publicado en el «Boletín Oficial del Estado» o por el Banco Central Europeo correspondiente al mes i .

n = Primer mes de aplicación de nuevos precios.

La ecuación mantiene los tres componentes tradicionales: Cotizaciones Internacionales, Materias Primas y Flete, y los Costes de Comercialización. Se mantienen los periodos de referencia semestrales, tanto en las materias primas, fletes, así como para el tipo de cambio, con una revisión trimestral del precio máximo que ajusta la variación en las cotizaciones internacionales y una revisión anual de los costes de comercialización. Este último término se fija en 0.366728 €/kg, las cotizaciones internacionales de materias primas y flete en 0,46959 €/kg y el precio final de venta antes de impuestos en 0,837188 €/Kg.

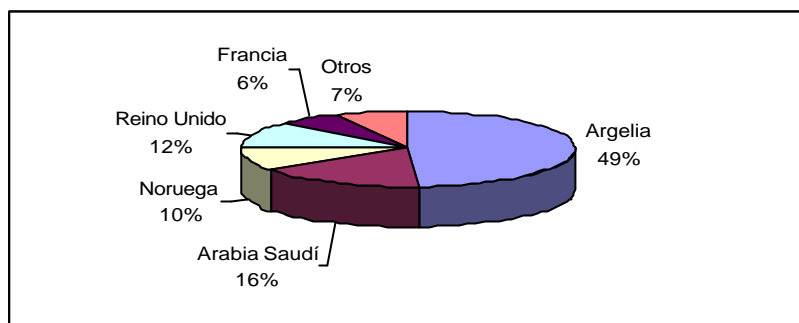
3.2.1 Análisis de las Cotizaciones Internacionales

Con relación a los componentes de materias primas y fletes, además de la controversia que hemos analizado en cuanto a los periodos de referencia y revisión de los mismos, resta por señalar un último aspecto que es el referente a los mercados de referencia utilizados en la fórmula y su concordancia con los mercados reales de importación.

Actualmente, para el coste de la materia prima, se utiliza la media ponderada de las cotizaciones internacionales de propano y butano en el Mar del Norte y Arabia Saudí, y para el flete, la media de la cotización del flete Rass Tanura (Arabia Saudí)-Mediterráneo para buques de 54.000 a 75.000 m³.

La realidad actual en cuanto a los orígenes de los aprovisionamientos, como se refleja en el Gráfico 2, es distinta a la tenida en cuenta como referencias internacionales más representativas de los costes reales de las materias primas en la fórmula utilizada por el Gobierno¹¹. La diversificación de mercados es ahora mayor, y por tanto, debería incorporarse un mecanismo por el cual cuando se realicen las revisiones, incorpore en su verdadera magnitud, el impacto de los mercados de referencia.

GRÁFICO 2. ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE GLP'S EN ESPAÑA (2005)



Fuente: Comisión Nacional de la Energía y Elaboración propia.

Por último señalar, que la reciente actualización de las variables internacionales fija estas en 0,46959 €/kg, lo que supone una disminución de 0,028719 €/kg respecto al período anterior en el que éstas variables se fijaban en 0,498309 €/kg (-5,76%). Esta reducción se situó en línea con las reducciones experimentadas en las cotizaciones internacionales de las materias primas.

3.2.2 Los Costes de Comercialización

Los costes de comercialización recogen todos aquellos costes necesarios para poner el producto a disposición del consumidor, incluyendo los correspondientes al reparto domiciliario. Si bien, estos costes suponen una parte muy significativa del precio máximo antes de impuestos fijado por el gobierno, en ninguna de las Ordenes Ministeriales utilizadas para la determinación de estos precios se detalla con claridad cada uno de estos costes. La única Orden Ministerial que lo recoge fue la de 28 de abril de 1994, por la que se extiende el sistema de precios máximos de venta antes de impuestos de GLP envasados y a granel en destino de la Península al ámbito del Archipiélago Canario. El precio se desglosaba de la siguiente forma¹²:

¹¹ Actualmente, para el coste de la materia prima, se utiliza la media ponderada de las cotizaciones internacionales de propano y butano en el Mar del Norte y Arabia Saudí, y para el flete, la media de la cotización del Flete Rass Tanura (Arabia Saudí)-Mediterráneo para buques de 54.000 a 75.000m³.

¹² Aquí conviene realizar una puntualización acerca de la histórica tradición de falta de transparencia en los criterios de fijación de este término, que en cierta medida limitan nuestro análisis al no disponer de la información utilizada para el cálculo de los Costes de Comercialización, que nos permita obtener con precisión los valores de los distintos conceptos que integran dicho término de la fórmula de cálculo del precio de los GLP envasados.

CUADRO 6: COMPOSICIÓN DE LOS COSTES DE COMERCIALIZACIÓN O.M 1994.

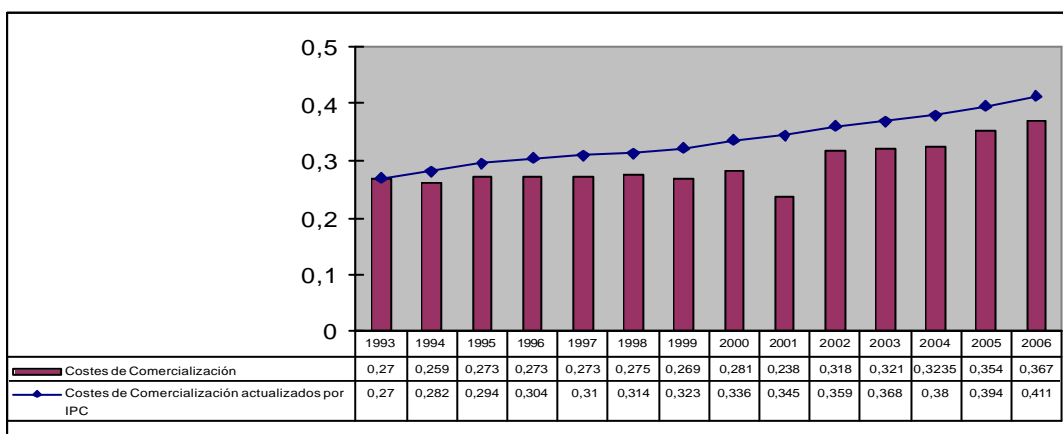
	Porcentaje	Monto €/kg
Gasto de Puerto y extracostos del flete	5,67	0,0208
Transporte Primario	4,64	0,0170
Gastos variables de factoría	0,76	0,0028
Transporte Secundario	8,49	0,0311
Costes fijos directos e indirectos de personal, mantenimiento, instalaciones, etc.	36,13	0,1325
Retribución mínima por reparto en almacén	38,24	0,1402
Costes de Capital	6,07	0,0223
Total	100	0,366728

Fuente: Ministerio de Industria y energía y elaboración propia.

Este término engloba un conjunto de actividades de factoría y distribución final que son compartidas entre los Operadores y los Agentes Comisionistas de Distribución, en una relación aproximada 52%-48% respectivamente, aunque no están regulados ni las comisiones ni los precios de transferencia entre el Operador y el Agente.

En los últimos años éste término ha experimentado un crecimiento reducido, incluso por debajo del IPC (ver Gráfico X). Este hecho, sumado a las fuertes tensiones e incertidumbres por las que atraviesa el sector analizadas en el apartado 2, es señalado desde las Asociaciones de distribuidores de GLP como el principal causante del abandono del 30% de las agencias, así como la descapitalización de muchas de las existentes.

GRAFICO3: EVOLUCIÓN DEL TÉRMINO “C” DE COSTES DE COMERCIALIZACIÓN



Fuente: Ministerios de Industria, Comercio y Turismo; Comisión Nacional de la Energía y Elaboración Propia.

En este sentido, con referencia a los criterios utilizados para actualizar los costes de comercialización, hasta la anterior orden ministerial, ITC 2475/2005, que regulaba los precios máximos de venta al público antes de impuestos, al igual que en la Orden Ministerial anterior (ECO/640/2002) , se presentaba en su memoria explicativa donde se señalaba que para la actualización de los costes de comercialización se tienen en cuenta tres aspectos: El término C fijado en la anterior fórmula de precios (ECO/640/2002), el IPC desde la anterior fórmula a la actual, un término de evolución del mercado y productividad. Más concretamente, la fórmula era la siguiente:

$$C_{2005} = C_{2002}(1 + IPC_{2002-05}) + T_p$$

Donde:

C_n : Costes de comercialización del año n

IPC_n : Variación del IPC en el año n

T_p : Término de evolución del mercado y productividad

La fórmula se basaba en dos criterios para la actualización: la evolución de los Costes del Sector por un lado, y por otro, la Evolución de la Productividad¹³. Sin embargo, no se presentaba ninguna fórmula explicativa del cálculo de los costes de comercialización, cuyo punto de partida es de un término C anterior, del cual tampoco se ofrecía ninguna explicación.

La última actualización de los costes de comercialización recogen un incremento de 0,028719 €/kg respecto a la orden ministerial anterior, igual al importe en el que se han reducido las cotizaciones internacionales, como señalamos en el apartado anterior. Es decir, se traslada la disminución de las variables internacionales que forman parte del sistema de precios máximos al término C, el cual se incrementa en igual cuantía, manteniéndose por tanto igual el precio máximo actualmente en vigor (0,851952 €/kg). En definitiva, y desafortunadamente en esta ocasión, los conceptos de evolución de

¹³ Respecto a la evolución de estos costes, en la memoria explicativa de la orden ministerial se proponía considerar el IPC para la actualización de este término (IPC 2003, 2004 y 2005 -2,6%, 3,2 %, 2%, respectivamente) a lo cual se le aplicaba un coeficiente de ponderación del 80%. La actualización por este concepto era la siguiente: $0,317624 \text{ €/kg} * 0,098 * 0,80 = 0,024902 \text{ €/kg}$. Respecto al término de productividad, del que se reconoce en la Memoria que es de difícil cuantificación, se han tenido en cuenta dos aspectos: por un lado, la pérdida de mercado experimentada durante los últimos años y, por otro, la influencia en el sector de factores referidos a la situación de la actividad de los distribuidores de GLP envasado. Así, el término se fijó negativo, del 3,5% sobre los costes de comercialización fijados por la Orden ECO/640/2002, de 22 de marzo. Esto supone un incremento de los costes unitarios, ya que, tanto la pérdida de mercado como las dificultades por las que pasa el segmento de GLP envasado, no se pueden trasladar la parte correspondiente a los costes fijos, según se indica en la Memoria justificativa del Ministerio. En definitiva, la actualización de los costes por este concepto se fijaba en $0,31764 \text{ €/kg} * 0,035 = 0,011117 \text{ €/kg}$.

Por último, señalar que ni el 80% de ajuste al IPC, ni el 3,5 % de ajuste por productividad son justificados ni en la propuesta de orden ministerial, ni en la misma orden.

los costes del sector y evolución de la productividad que, de forma más o menos explícita habían servido de base para calcular las últimas modificaciones del término C (años 2002 y 2005), se han sustituido por la adición del importe de la reducción estimada de los valores de las variables internacionales que conforman el sistema de precios máximos.

En este punto conviene hacer una reflexión acerca de la precisión y transparencia con la cual se fija este término C. La falta de información sobre los componentes que conforman el término “C” limita en gran medida hacer un análisis preciso respecto a la cantidad en la que se fijan los mismos actualmente. Dada la importancia de este término dentro de la fórmula de precios máximos, sería recomendable que el sistema de determinación de precios máximos del GLP envasado contara con parámetros concretos de cuantificación y de actualización de los costes de comercialización que permitieran que dicho término reflejara costes y márgenes comerciales objetivos y transparentes, evitando otros criterios que pudieran estar impidiendo que se trasladaran al precio de los GLP envasados costes reales de la actividad comercial.

3.2.2 Evidencia Empírica de los Costes de Comercialización

En este apartado nos centraremos en analizar la relación que existe entre los costes de comercialización (término “C”) de la fórmula de precios de GLP envasado estimados por el Gobierno y los costes reales en los que incurren las agencias de distribución. El estudio de esta relación cobra especial relevancia en la actualidad ya que, como anteriormente hemos señalado, el sector de distribución minorista de GLP’s atraviesa importantes dificultades y da claras señales de estar dejando de ser rentable.

Para cumplir con este objetivo, por un lado, hemos tomado como referencia la retribución que el Gobierno estima deberían percibir los agentes comercializadores por concepto de almacenamiento al por menor y reparto es de unos 0,176€/kg, es decir, 2,20€/bombona de 12,5Kg (Cuadro 6). En definitiva, esta sería la retribución (comisión) por envase que deberían recibir los agentes por parte del Operador. Por otro, hemos utilizado los resultados provenientes de un estudio realizado para la Federación Española de Asociaciones Provinciales de Empresas Distribuidoras de GLP en el año 2002 por un equipo de investigadores de la Universidad de Zaragoza dirigidos por Alberto Lafuente. Siguiendo con el criterio de actualización de costes por IPC utilizado por el Ministerio de Industria, hemos actualizado los resultados de este estudio hasta el año 2005 utilizando la misma

metodología (en el apéndice 2, se presenta de forma resumida la metodología utilizada para las estimaciones de los costes reales).

En el cuadro 7, se presentan los costes estándar de las agencias tipo según ventas anuales y densidad de la demanda de la zona de exclusividad, y que resultan de sumar los costes totales anuales para los diferentes tipos de Agencias-Tipo y dividirlos por los correspondientes volúmenes de actividad medidos en términos de envases distribuidos. Conviene señalar que tales costes estándar incorporan la remuneración de la inversión de acuerdo con una tasa del 10%.

CUADRO 7. COSTES ESTÁNDAR EN LAS AGENCIAS TIPO.(EUROS/ENVASE), 2006

VENTAS ANUALES DE BOTELLAS EN LA ZONA DE EXCLUSIVIDAD	DENSIDAD DE LA DEMANDA			Costes Medios
	100% Centro Urbano	50% Otros,50 % C Urbano	100% Otros	
Menos de 50.000	3,73	3,69	3,52	3,68
De 50.001 a 100.000	2,95	2,91	2,80	2,90
De 100.001 a 300.000	2,73	2,69	2,59	2,68
De 300.001 a 500.000	2,27	2,23	2,21	2,23
De 500.001 a 700.000	2,21	2,17	2,06	2,16
Mas de 700.000	2,06	2,02	1,92	2,01
Media	2,66	2,62	2,52	2,61

Fuente: A. Lafuente (2002) actualizado 2005, y Elaboración Propia

De la lectura del cuadro anterior se deduce, en primer lugar, que los costes medios unitarios estimados para el año 2006 se sitúan en lo 2,61 € por envase de 12,5kg. En segundo lugar, la existencia de economías de escala en la actividad de distribución da lugar a una notable dispersión de los costes unitarios en función del tamaño del mercado atendido: los costes unitarios de las Agencias de menor tamaño duplican los costes de las Agencias de tamaño mayor. En tercer lugar, que los costes unitarios de la mayoría de las agencias distribuidoras se sitúan por encima de los costes estimados por el gobierno (2.20 €/envase 12,5 kg).

En este contexto, y teniendo en cuenta que, dado que las retribuciones que perciben las agencias son negociadas con el operador sin ninguna referencia, es factible que las comisiones se estén negociando aún por debajo de los costes estimados por el Gobierno. Esta situación en el corto plazo puede conducir a, que exista riesgo de ausencia de suministro a los consumidores finales en zonas amplias del territorio nacional donde no existan agencias distribuidoras, y /o que la actividad de

distribución de GLP envasado se realice en condiciones propias de economía sumergida, en perjuicio de la seguridad, el cumplimiento de la normativa laboral, y la calidad del servicio.

4. Conclusiones y Recomendaciones

En este trabajo hemos presentado un estudio pormenorizado del sistema de fijación de precios de los GLP en el segmento de envasado. Se ha realizado una descripción y un análisis del actual sistema de fijación de precios y su eficiencia para transmitir los costes reales del producto a los consumidores finales y fomento de la competencia. También hemos analizado la relación que guardan los Costes de Comercialización estimados por el Gobierno con los costes reales de las Agencias Distribuidoras.

Nos hemos centrado en estudiar tres aspectos fundamentales: Caracterizar la industria y los rasgos más destacados de la competencia; la naturaleza de los niveles de tarifas aplicados a los GLP envasados y su evolución histórica desde su puesta en práctica en 1993; las estimaciones de los costes de comercialización que realiza el Gobierno para fijar el término “C” en la ecuación de precios, y la comparación con los costes unitarios en los que incurren las Agencias Distribuidoras

Los resultados principales del análisis son:

.- En primer lugar, los GLP’s todavía constituyen una energía importante en España, con más de 11 millones de clientes, concentrados principalmente en el segmento residencial. En cuanto a la industria y el desarrollo de la competencia hemos identificado cuatro fuerzas que sirven para explicar la situación actual del sector: alta concentración horizontal, importantes barreras de entrada, estancamiento de la demanda y fuerte amenaza de sustitución, y finalmente, las relaciones verticales que se establecen entre fabricantes y agentes comercializadores que cierran el mercado. Esta situación genera una gran inestabilidad en el sector y motiva la intervención del Gobierno por medio de la aplicación de un sistema automático de fijación de precios máximos.

.- En segundo lugar, la existencia de tarifas de GLP envasado constituye la principal evidencia de que no se han alcanzado los niveles de competencia necesarios que faciliten la liberalización definitiva del sector. Más aún, dado que los precios regulados españoles de los GLPs se sitúan muy por debajo de los precios de los GLPs en el resto de países de la Europa de los 15, a

pesar de llevar incorporado al reparto a domicilio, estos desincentivan el ingreso de nuevos o potenciales competidores.

.-En tercer lugar, desde la implantación de la fórmula de fijación de precios de los GLPs envasados hace 14 años, no se ha producido ninguna variación en la naturaleza de sus componentes, ni de los mercados de referencia utilizados para la estimación de los costes de materias primas, ni del conjunto de actividades que integran los costes de comercialización y sus respectivos pesos en la fórmula. Además, los criterios y plazos de revisión y actualización de la fórmula han seguido un comportamiento errático. Esta evidencia permite reconocer que los mecanismos de fijación de precios aplicados por el regulador público en los pasados años, ofrecen indicios de que han primado más consideraciones relacionadas con hacer frente a las tensiones inflacionistas mediante la neutralización temporal de tales efectos, que una voluntad firme de trasladar las variaciones de los precios de las materias primas, y los costes de comercialización, a los precios finales pagados por los consumidores.

.- Por último, nuestras estimaciones indican que los costes de distribución son comparativamente muy superiores a los contemplados en la fórmula de precios utilizada por el Gobierno a pesar de la tendencia alcista registrada en el término C en los últimos años. Esta situación ha motivado un profundo proceso de reestructuración de la red de distribuidores, con la desaparición de más de trescientas Agencias Distribuidoras independientes desde el año 1998. Sin embargo, a pesar de la ganancia de escala y eficiencia, la remuneración estimada sigue siendo inferior a los costes reales. De ahí, la continua descapitalización y reducción en los niveles de inversión de reposición y en la calidad del servicio de las agencias existentes.

Tras analizar estos resultados entendemos que existen tres principios que deberían guiar los cambios en la regulación de precios en el sector:

.- Sobre los Precios; Debería existir un ajuste rápido y producirse una completa transferencia de Costes a los Precios Finales que soportan los consumidores. Es fundamental que la estimación de los tres componentes que integran la ecuación de precios se haga siguiendo este criterio. Así, la estimación de costes de materias primas debería realizarse de acuerdo con los verdaderos costes de producción y los costes de importación de acuerdo con las cotizaciones internacionales de referencia. Por ello, las referencias en la fórmula de precios tendrían que guardar mayor relación con los verdaderos mercados de abastecimiento. Actualmente, únicamente se

realizan de acuerdo a las cotizaciones internacionales, es decir, de acuerdo al coste oportunidad de las materias primas.

Con relación a los costes de comercialización, realizaremos dos consideraciones importantes. De un lado, entendemos que es necesario hacer una profunda revisión de sus componentes y actualizarlos de acuerdo a las características actuales de la actividad. Es necesario que estas estimaciones remuneren de forma correcta la actividad desempeñada por los Agentes, para lo cual recomendamos se incorpore de alguna forma los mayores niveles de riesgo económico y financiero por el posible fracaso empresarial en el contexto actual, asegurando así la continuidad del suministro y mejorando el atractivo del sector. De otro, también sería recomendable especificar de forma clara las actividades que, comprendidas en el término "C", corresponden al operador, y las que corresponden a sus agentes, y sus pesos correspondientes en los costes de comercialización. De esta forma, se establece una referencia para las negociaciones de los términos contractuales y comisiones entre el operador y los agentes, y se asegura un reparto proporcional de los costes estimados por el Gobierno.

Finalmente, en un contexto de gran incertidumbre como el actual, todos estos costes estimados de correcta deberían ser transferidos de forma rápida a los consumidores finales. Actualmente, las materias primas y fletes se revisan trimestralmente, mientras que los costes de comercialización se revisan anualmente.

.- Sobre la Competencia; Que la Fijación de Precios fomente la mejora de la competitividad de las empresas del sector y estimule una adecuada competencia entre las grandes empresas de la industria.

La fijación de precios por parte del Gobierno debe procurar ser un mecanismo eficaz para propiciar la inversión y modernización de las empresas instaladas y garantizar un reparto de las cuotas de mercado empresarial. Sería bueno incentivar la competencia para facilitar una reducción en la concentración del mercado. Actualmente los niveles de precios se sitúan muy por debajo a los del resto de los países de la Unión Europea actuando así como barreras de entrada. Del mismo modo, se debe realizar una correcta retribución de las Agencias Distribuidoras que recupere el atractivo del negocio y evite el continuo abandono de la actividad registrado en los últimos años.

Entendemos que el desarrollo de este conjunto de acciones para mejorar la regulación de precios de los GLP's envasados en España, permitirá estimular la competencia, la competitividad y productividad de la distribución capilar. Así, se consolidará la viabilidad futura de la actividad de distribución, actividad estratégica fundamental para garantizar el suministro de GLP envasado de las familias y economías domésticas del país.

5 BIBLIOGRAFÍA

Arocena, P (2006): “Privatisation Policy in Soain: Stuck Between Liberalization and the Protection of Nationals’ interest” en *Privatization Experiences in the European Union*, 339-364. Editado por Köthenbürger M, Sin W, Whaley, J. MIT Press.

Bain, J (1959): *Industrial Organization*. Wiley and sons, New York.

Lasheras, M.A (1999). *La Regulación Económica de los servicios públicos*. Editorial Ariel, S.A.

Porter, ME (1980) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* New York: Free Press.

Scherer, F y Ross, D (1990): *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Houghton, Boston.

Enciclopedia OILGAS. Petróleo, Petroquímica y Gas. 1998-2005.

Informes sobre Política de la Defensa de la Competencia: años 2000, 2001, 2002, 2003, 2004.

Comisión Nacional de la Energía: Informes del sector de GLP’s 2000, 2002, 2004, 2005.

Memorias Grupo Repsol-Ypf 1998-2005

Memorias Grupo Cepsa 1998-2005

Apéndice 2.

El estudio realizado utilizó una encuesta, que con la intermediación de la Federación Española de Asociaciones Provinciales de Empresas Distribuidoras de GLP, fue entregada y cumplimentada por las Agencias Distribuidoras de GLP envasado. Este cuestionario recogía amplia información referente a:

- Ubicación de la Empresa.
- Superficie y Zona de Operación. Se recoge en detalle la superficie y la zona de actuación en exclusiva a los efectos de subdividir esta según el porcentaje que corresponda a zona urbana y zona rural, de acuerdo con la variación en la densidad de la demanda según la zona.
- Tamaño de Empresa. Se realiza un acercamiento según el volumen de ventas y número de empleados.
- Composición detallada del Activo de la Empresa.
- Gastos Fijos y Variables.

A partir de esta información, en primer lugar se clasificaron los distintos tipos de empresas según el tamaño, por volumen de ventas y zona de operación, y posteriormente para cada uno de estos tipos de empresas se estimaron los costes fijos y variables, distinguiendo en:

-Costes de Logística: Son los costes para realizar las actividades de Programación de visitas de servicio técnico, Operaciones de Compra-Venta; Gestión de Inventarios y Programación del Reparto.

-Costes de Transporte/Reparto: Estos engloban todos aquellos costes en los que incurre la Agencia Distribuidora relacionados con la carga y descarga de vehículos, y carga y descarga en el almacén.

-Costes de Marketing : Costes relacionados con la gestión del fondo de comercio y la imagen corporativa de REPSOL BUTANO S.A.. Además, captación de nuevos clientes y mantenimiento de los actuales, y gestión de reclamaciones.

-Costes del Servicio Técnico: Costes en los que incurre la Agencia Distribuidora relacionados con las actividades de inspección y/o montaje de las instalaciones de nuevos clientes actuales.

Para cada uno de estos costes, se presenta detalle de los correspondientes por:

Costes de Vehículos; Costes de Almacén; Costes de Personal; Costes de Oficina; y Otros Costes

