La regulación de precios de los gases licuados del petróleo en España: ¿Hay oportunidades para su mejora?

Alejandro Bello Pintado*
Emilio Huerta Arribas
Departamento de Gestión de Empresas
Universidad Pública de Navarra

Resumen

En este trabajo se presenta una descripción y un análisis del actual sistema de fijación de precios de los Gases Licuados del Petróleo (GLPs) envasados en España. Este sector viene atravesando importantes dificultades de supervivencia empresarial en los últimos años, puestas de manifiesto por el continuo abandono de la actividad de agentes distribuidores, y además, de competencia, que se manifiestan en la existencia de un sistema de regulación de precios máximos a los GLPs envasados. 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 del producto a los consumidores finales. Los resultados de nuestro estudio indican que existen oportunidades para la mejora del vigente sistema de regulación de precios, el cual debe propiciar de forma decidida un escenario de mayor competencia y liberalización de precios en el corto plazo.

Palabras Clave: *Regulación de Precios, Competencia, Gases Licuados del Petróleo.*
Clasificación JEL: *L10, L51, L95, D40.*

Abstract

This paper presents a description and an analysis of the current price regulation system of bottled Liquefied Petroleum Gas in Spain. Our goal has been to analyze to what extent the regulation is associated with the difficulties of business survival that the sector is going through. We also tried to see if the regulation mechanism meets its objectives of promoting competition and transmission of production costs to final consumers. The results of our study indicate that opportunities for improve the price regulation system exist. However, the current regulation should contribute decisively to a scenario of increased competition and liberalization of prices in the short term.

Keywords: *Price Regulation, Competition, Liquefied Petroleum Gas, Spain.*
JEL Classification: *L10, L51, L95, D40.*

1. Introducción

Este trabajo presenta un estudio sobre el sistema de fijación de precios de los Gases Licuados del Petróleo en España (en adelante GLPs) con especial énfasis en el segmento de envasado. Los GLPs constituyen el único segmento de la industria española del petróleo donde el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (en

* Los autores quieren agradecer los comentarios de dos evaluadores anónimos de la Revista ICE, así como las sugerencias y comentarios realizados por los asistentes al 5th Seminar on Government Restructuring: Governments and markets, Cambridge, 2008.

adelante MITYC) 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 la apertura y liberalización del sector, desde la Ley de Hidrocarburos de 1998 y posteriormente con el Real Decreto-Ley 15/1999 de 1 de Octubre, la situación actual dista mucho de propiciar una activa competencia efectiva: se mantiene una excesiva concentración industrial, con un operador dominante, Repsol Butano, que está presente en toda la cadena de valor de la industria, y principalmente en la comercialización final, donde todavía posee una cuota de mercado superior al 75%. En este contexto, el MITYC fija los precios finales de comercialización, aplicando una fórmula de precios máximos desde el año 1993, que se justifica, teóricamente, para evitar posibles comportamientos abusivos por parte de la empresa dominante.

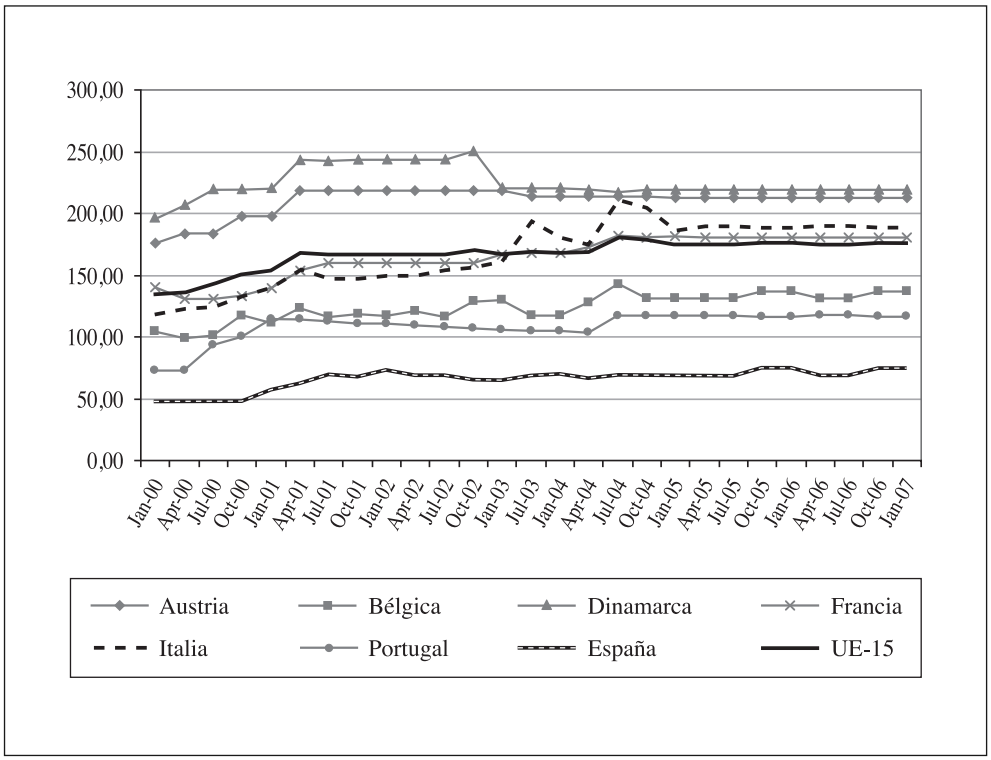
Los GLPs todavía constituyen una importante fuente energética en el mercado español, con una demanda que alcanza el 3,80% del total de productos petrolíferos consumidos en España en 2007, y representa el 2,1 % del consumo total final de energía. (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2008). Actualmente, existen aproximadamente 11 millones de clientes en el mercado nacional, concentrados principalmente en el segmento residencial, que dejan constancia de su importancia como fuente energética.

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 su consumo se asocia a segmentos de la sociedad con menor poder adquisitivo y/o a zonas o regiones donde son menos frecuentes 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 GLP envasados (Butano y Propano) en España son los más bajos de la Unión Europea de los quince –UE 15– (ver gráfico 1), a pesar incluso de llevar incorporado la obligatoriedad del reparto domiciliario si el cliente lo solicita, tal y como se recoge en la Ley de Hidrocarburos de 1998 y en las distintas ordenes ministeriales con las cuales se han ido actualizando los precios máximos desde el año 1993.

Este contexto de precios bajos ha fomentado un fuerte proceso de reestructuración del sector debido a la continua salida de agencias de distribución, principalmente las más pequeñas que, en general, han sido absorbidas por otras agencias. En el cuadro 1, puede apreciarse que esta reducción es muy intensa en la mayoría de las CCAA, principalmente en País Vasco, Aragón, Navarra, Castilla-La Mancha, Castilla y León. Sin embargo, en Galicia, Extremadura y Baleares se ha incrementado levemente el número de agencias. Si se observa la densidad de población de las distintas CCAA, no parece que la evolución en el número de agencias este condicionada por esta característica. Sin embargo, la dinámica en la reducción de agencias en los últimos años viene dando síntomas de agotamiento, ya que, la eficiencia derivada de las economías de escala al aumentar el tamaño de las agencias, encuentra un límite en la dispersión geográfica de la demanda, y además, por el poco atractivo del sector para realizar inversiones por parte de los actuales y potenciales entrantes.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE PRECIOS DE COMERCIALIZACIÓN DE GLP ENVASADO (c€/KG)



Fuente: Boletín Estadístico de Hidrocarburos, 2000-2007.

El objetivo de nuestro trabajo consiste en realizar una descripción y un análisis del sistema de fijación de precios máximos de los GLP envasados en España, que ha sido motivo de debate y discusión en los últimos años, y que incluso ha sido recientemente sometido a cambios en su fórmula de fijación de precios máximos. Este análisis nos permitirá valorar su capacidad para transmitir los costes reales del producto a los consumidores finales y sus efectos sobre el desarrollo de la actividad y los niveles de competencia alcanzados en el sector.

El trabajo se organiza como sigue. En el siguiente apartado se analiza de forma breve la industria de los GLPs en España, con especial énfasis en el segmento de envasado. El tercer apartado analiza la regulación de precios que se aplica a los GLP envasados, y se divide en dos secciones en las que, primero, se presenta y analiza la naturaleza y evolución de las tarifas de precios, y seguidamente se analizan las oportunidades para la mejora del sistema de regulación. Por último, las conclusiones y discusión final cierran el trabajo.

CUADRO 1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE AGENCIAS POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

Comunidad Autónoma	Nº Agencias 1998	Nº Agencias 2007	Variación %	Densidad de Población (Hab/km^2) – (2006-07)
País Vasco	30	9	-70,0	296
Aragón	33	14	-57,6	27,2
Navarra	11	5	-54,5	58,3
Asturias	27	13	-51,9	101,4
Castilla-La Mancha	108	55	-49,1	24,8
Castilla y León	135	71	-47,4	26,8
Madrid	35	20	-42,9	757,6
La Rioja	7	4	-42,9	61,2
Cataluña	68	41	-39,7	224,5
Cantabria	11	7	-36,4	107,7
Andalucía	214	137	-36,0	92
C. Valenciana	63	49	-22,2	210
Murcia	32	27	-15,6	123,1
Galicia	79	84	6,3	93,5
Baleares	14	15	7,1	206,5
Extremadura	51	64	25,5	26,2

Fuente: Comisión Nacional de la Energía, 2008; FEAPEDGLP; INE, 2009; Elaboración Propia.

2. La Industria de los GLPs en España

Los GLPs constituyen una de las energías más tradicionales utilizadas en el sector residencial en España. En la actualidad, a pesar de estar sufriendo un retroceso frente a otras energías alternativas que los sustituyen[1], los GLPs todavía satisfacen

[1] A pesar de esto, las características de composición y técnicas de los GLPs dejan constancia de su potencialidad futura respecto a otras energías competidoras. Por su composición, los GLPs 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 Hidrógeno 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.

una cantidad importante de la energía final consumida en España, similar al consumo de carbón y al consumo total de energía eólica (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2008).

La competencia en el sector puede ser descrita y analizada por la intensidad de cinco fuerzas estructurales bien identificadas que afectan de forma notable a su funcionamiento y situación actual[2]. Estas son; la concentración horizontal, las barreras de entrada, el estancamiento de la demanda, la amenaza de sustitución, y finalmente, las relaciones verticales que se establecen entre operadores y agentes comercializadores.

a) *Concentración Horizontal*

La producción nacional de GLPs tiene la característica de un oligopolio: tres empresas concentran toda la capacidad de refino española: REPSOL-YPF, CEPSA y BP, con unas cuotas de participación en la producción de GLPs de 50,54%, 42,17% y 7,29%, respectivamente[3]. En cuanto a la comercialización de GLP envasado, Repsol Butano ocupa una posición de claro dominio del mercado peninsular, con una cuota de mercado del 77,7%.

CUADRO 2

CUOTA DE MERCADO POR OPERADORES DE ENVASADO EN COMERCIALIZACIÓN – 2006

Operador	Cuota de Mercado (%)
Repsol-Butano	77,7
Cepsa	15,3
Disa	4,9
Galp	1,6
Atlas	0,5

Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio 2007; Comisión Nacional de la Energía, 2008; Elaboración Propia.

[2] El 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.

[3] Los GLPs consumidos en España provienen de dos orígenes: la producción nacional que constituye el 52% 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 48% restante del total consumido (MITYC, 2007). Estas necesidades de importación, en general, varían con las condiciones climáticas; en inviernos muy fríos los niveles de importación son mayores. En los últimos 10 años, los niveles de importación han oscilado entre el 42% y 48% de los niveles de consumo.

Repsol Butano tiene una gran posición dominante, hecho que le confiere una enorme capacidad de negociación, de una parte, 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 con los que establece contratos de largo plazo (por ejemplo, Cepsa produce 615,4 kt en sus refinerías de Algeciras, Huelva y Tenerife, y comercializa 286.24 kt. en el mercado final con su red de distribuidores); y de otra, en el negocio aguas abajo con las agencias distribuidoras que operan como comisionistas en su nombre con las que negocia en un contexto de grandes asimetrías de poder.

La cuota de mercado de Repsol Butano se ha reducido un 8,9 por ciento desde el año 2002 al 2006. Esta caída contrasta con los aumentos que han experimentado los otros operadores de GLP envasado, Cepsa, Galp y Disa, con aumentos de 6,9, 1,1 y 0,5 por ciento, respectivamente (Comisión Nacional de la Energía, 2008). Sin embargo, dada la gran cuota de marcado del operador dominante, el resultado final es una considerable reducción en el número de agencias, bien como consecuencia de su cese de actividad, o bien, por que se han fusionado con otras. En 1998 existían en España 980 agencias, de las cuales más de 800 estaban ligadas a Repsol Butano. En el año 2007, el número total de agencias es de 752 agencias (Comisión Nacional de la Energía, 2008).

En definitiva, 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 Herfindahl[4] (6.236 puntos), se obtienen unos niveles de concentración industrial muy elevados que podrían facilitar el ejercicio de poder de mercado por parte de los Operadores. Estos posibles efectos negativos sobre la competencia y sobre el bienestar social en su conjunto, determinan que el MITYC aplique un sistema de fijación de precios máximos, que en principio, busca evitar el posible abuso de poder del operador dominante.

b) *Barreras de Entrada*

Las barreras de entrada en este sector constituyen una fuerza muy importante que condiciona de forma notable los niveles de competencia alcanzados. Por ello, su reducción o eliminación podría tener importantes efectos positivos sobre la competencia. Existen básicamente dos tipos de barreras de entrada; por un lado, las derivadas de las acciones estratégicas del operador dominante, y por otro, las barreras administrativas a la competencia.

Con relación a las primeras, Repsol Butano, levanta importantes barreras al ingreso de nuevos o potenciales competidores a distintos niveles de la cadena vertical

[4] El Índice de Herfindahl se define como la suma de los cuadrados de las proporciones de mercado de todas las empresas en la industria multiplicado por 10.000. En un monopolio puro, este debería ser igual a 10.000. El Departamento de Justicia de EEUU considera que mercados cuyo Índice de Herfindahl es menor que 1000 son poco concentrados, entre 1000 y 1800 moderadamente concentrados, y por encima de 1800 son altamente concentrados.

de la industria. Aguas abajo, 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 la mayoría de las instalaciones necesarias para el envasado, almacenamiento, y transporte, que han sido en gran medida heredados del antiguo monopolio de BUTANO S.A. y que si bien no son activos esenciales, le atribuyen a Repsol Butano una posición ventajosa para controlar el acceso de la competencia. Finalmente, establece contratos de abastecimiento a largo plazo con los otros operadores, que poseen una capacidad de refino superior a la capacidad de comercialización que tienen con su red de distribuidores.

Por otra parte, las barreras administrativas a la competencia en este sector se manifiestan principalmente en la regulación de precios, en las dificultades de los consumidores para elegir o cambiar de operador, y finalmente, en la vigente normativa que determina que la propiedad de los envases sea del operador, lo que imposibilita el intercambio de los mismos entre operadores, y obliga que la entrega sea a domicilio, si el consumidor final así lo demanda (artículos 24, 25, 26 Ley de Hidrocarburos de 1998).

c) *Madurez de la Demanda* y *Amenaza de Sustitución*

El mercado de los GLPs en España, es un mercado maduro, caracterizado por una reducción en las cantidades demandadas y un marcado proceso de sustitución en el segmento residencial por otras energías como el gas natural o la electricidad (CNE, 2007). Según los datos de la Dirección General de Política Energética y Minas, desde el año 2002 hasta el año 2007, el consumo de GLPs ha experimentado una reducción en las cantidades demandadas del 23,7 por ciento, mientras que sus sustitutos más cércanos, gas natural y electricidad, han experimentados aumentos del orden de 25,6 y 26,7 por ciento, respectivamente. Este es el resultado de la renovación y creación de parque inmobiliario, y la mayor disponibilidad de infraestructuras de distribución de gas natural.

Sin embargo, la ausencia de infraestructuras de gas en zonas rurales y costeras, así como en las zonas más deprimidas y/o antiguas de las ciudades, mantienen relativamente constantes las cantidades demandadas. No obstante, la sustitución existe y crea gran inestabilidad en la competencia, reduce el atractivo del sector y promueve el cierre y la consiguiente salida de agentes.

d) *Relaciones Verticales entre el Operador y el Distribuidor*

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 como comisionistas que firman con los operadores, en más del 70 por ciento de los casos con Repsol Butano, con una duración determinada, no inferior a 5 años, y para una zona geográfica de exclusividad[5].

Estas agencias poseen las habilitaciones legales para realizar la actividad, así como las condiciones y nivel de especialización necesaria para la prestación de los servicios exigidos, básicamente la asistencia técnica a los clientes y la formalización en nombre del operador de los nuevos contratos con los clientes finales. Como contrapartida perciben una comisión por envase repartido. Estas comisiones por la distribución se negocian libremente entre las agencias y el operador, y por tanto, el proceso de negociación de las comisiones está gobernado por el poder negociador de las partes. En este sentido, tres son los aspectos a tener en cuenta para analizar este proceso de negociación:

- *Asimetrías en el Tamaño*: Las diferencias de tamaño entre las partes son evidentes. Las agencias de distribución tienen un muy bajo poder de negociación, dado los bajos volúmenes que comercializan en comparación con las ventas totales del operador. Además, en las condiciones actuales no existe amenaza de integración vertical hacia atrás por parte de las agencias.
- *Fondo de Comercio*: Un aspecto de vital importancia que restringe notablemente el poder de negociación de las agencias es que éstas realizan su actividad en nombre del operador, y por tanto, los consumidores tienen una relación contractual con el operador y no con el agente. Así, el operador es el propietario de todo el fondo de comercio y por ello, los costes de cambio de operador para los agentes son muy altos, con lo que no existe amenaza de sustitución.
- *Nivel de Precios*: Los precios regulados de los GLPs envasados en España se sitúan en los niveles más bajos de la UE 15. Esta situación fomenta que las empresas busquen en su favor la mayor parte posible del valor creado en la industria, que se estima con dicha fórmula de precios, y tal y como hemos señalado, el reparto está marcado por las asimetrías en el tamaño y el poder de negociación de las partes.

Así, en un contexto en el cual los precios finales están regulados (siendo éstos muy bajos comparativamente al resto de países europeos), el operador tiene grandes incentivos a utilizar su poder negociador frente a las agencias, y por su parte, las agencias tienen grandes incentivos a reducir costes para mantener su actividad, lo que puede conducir a una inevitable reducción de la calidad del servicio.

---

[5] En el caso particular de las Islas Canarias, los agentes distribuidores no operan como agentes sino como revendedores. En este caso, tal y como señala la Comisión Nacional de la Energía, el diferencial impositivo que existe en las Islas Canarias puede repercutirse a los Costes de Comercialización, y con ello, en general, los niveles retributivos de los revendedores en las islas supera al de las agencias de la península.

3. La Regulación de Precios de los GLP Envasados en España

Previo a iniciar la descripción y análisis de las tarifas de precios finales de venta de los GLP envasados fijadas administrativamente, conviene preguntarnos por qué el MITYC 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.

De acuerdo con lo que se sostiene desde la teoría económica, la utilización de los distintos mecanismos de regulación se justifica por la existencia de ineficiencias en el funcionamiento de los mercados. Los casos más comúnmente observados son la existencia de poder de mercado, presencia de externalidades, o distintos tipos de comportamientos oportunistas (ver Williamson, 1975; Schmalensee, 1979; Kahn, 1970, 1975; Carlton y Perloff, 2006). En este sentido, la regulación se diseña para mejorar la eficiencia económica y/o promover y proteger el bienestar social (Schmalense, 1979; Kahn, 1975; Joskow, 1974, 2000b)[6].

En efecto, en el sector del GLP envasado en España, a pesar de la liberalización del sector y la escisión del antiguo monopolio de los GLPs gestionado por BUTANO S.A., la estructura del sector se ha mantenido prácticamente invariable, con una empresa dominante, Repsol Butano, 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 final.

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 MITYC, concretamente en los apartados 2 y 3[7].

---

[6] Existe un amplio debate en regulación económica sobre la eficacia o ineficacia de los reguladores para promover la eficiencia económica, la redistribución de ingresos y el bienestar social por medio de medidas regulatorias. El análisis se centra principalmente en la existencia de asimetrías en la información entre el regulador y las empresas, así como la utilización oportunista de la información por parte de los grandes grupos, que pueden distanciar los efectos de las acciones regulatorias de sus justificaciones teóricas. Para un análisis profundo de estos aspectos de la regulación económica, ver Schmalensee, 1979; Posner, 1971; Peltzman, 1976; Joskow y Rose, 1989; Joskow, 2000a; Motta, 2004.

[7] El apartado 2 del artículo 5 del mencionado Real Decreto-Ley establece lo siguiente: "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 lo siguiente: "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".

3.1. *Mecanismo de Fijación de Tarifas de GLP Envasados: Naturaleza y Evolución*

El mecanismo de fijación de precios de los GLP envasados 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, tal y como se recoge a continuación[8]:

$$P = \frac{\sum_{i=n-2}^{i=n-4} \left(\frac{0{,}8C_{But_i} + 0{,}2C_{Pro_i} + F_i}{1000} \right) \Big/ e_i}{3} + Costes_de_Comercialización$$

Donde,

P = Precio máximo sin impuestos en euros/kilogramo.

n = Cada uno de los meses del año.

C_{But_i} = Media de la cotización, correspondiente al mes i, del butano FOB Mar del Norte (Argus North Sea Index) y del butano FOB Arabia Saudí (Contract Price S. Arabia), en dólares por tonelada.

C_{Pro_i} = Media de la cotización, correspondiente al mes i, del propano FOB Mar del Norte (ARGUS NORTH SEA INDEX) y del propano FOB Arabia Saudí (Contract Price S. Arabia), en dólares por tonelada.

F_i = Flete medio, correspondiente al mes i, de la ruta Rass Tanura-Mediterráneo, para buques de 54.000-75.000 metros cúbicos, publicada en el «Poten and Partners», en dólares por tonelada.

e_i = Media mensual del cambio dólar/euro publicado por el Banco Central Europeo correspondiente al mes i.

Para el primero de dichos componentes, las Materias Primas, desde su puesta en práctica se considera como cotización internacional de los GLPs, la media de los precios en U$S/tn de butano y propano del Mar del Norte y Golfo Pérsico publicados por "Platt's Oilgram". Es decir, siempre se ha optado por fijar el componente de materia prima de acuerdo con el coste de oportunidad de las empresas productoras de GLPs, con independencia del coste real de producción y/o importación derivado

[8] Éste 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 cuál 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.

de su actividad. A lo largo de estos años, las modificaciones de éste término han estado asociadas con los cambios en los criterios de actualización, en lo que refiere a los períodos de referencia y la frecuencia de actualización[9].

CUADRO 3

CRITERIOS DE REVISIÓN DE LAS VARIABLES INTERNACIONALES Y DE LA ACTUALIZACIÓN DEL PRECIO MÁXIMO 1993-2008

Normativa	Período de Revisión de Variables Internacionales
Orden de 5 de Noviembre de 1993 **Orden de 6 de Septiembre de 1996**	• **Período de referencia de variables internacionales** – 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.
Orden de 31 de julio de 1997 **Orden de 16 de julio de 1998**	• **Período de referencia de variables internacionales** – 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.**

[9] Ver informe 11/2005 de la CNE sobre la propuesta de Orden Ministerial por la que se establece el sistema de determinación automática de precios máximos de venta, antes de impuestos, de los gases licuados del petróleo, en su modalidad de envasado (aprobado por el Consejo de Administración de 18 de julio de 2005), así como las Órdenes Ministeriales de actualización de precios ITC/2065/2006 de 29 de Junio y Orden ITC/1968/2007 de 2 de Julio.

CUADRO 3 ***(continuación)***

CRITERIOS DE REVISIÓN DE LAS VARIABLES INTERNACIONALES Y DE LA ACTUALIZACIÓN DEL PRECIO MÁXIMO 1993-2008

Normativa	Período de Revisión de Variables Internacionales
Orden de 6 de octubre de 2000 **Orden ECO/2002**	• **Período de referencia de variables internacionales** – 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.	• **Período de referencia de variables internacionales** – 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.
Orden ITC/1858/2008 de 26 de Junio	• **Período de referencia de variables internacionales** – Cotización Internacional: Trimestral (tres meses comprendidos entre el segundo y cuarto mes precedente al de actualización). – Flete: Trimestral (tres meses comprendidos entre el segundo y cuarto 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; Elaboración Propia.

Para el cálculo del segundo componente del precio, el flete, desde la puesta en práctica del mecanismo hasta la Orden Ministerial ITC/1858/2008 de 26 de Junio, se utiliza la media de la cotización en $/tn del flete Rass Tanura-Mediterráneo para buques de 54.000-75.000 m^3, publicada en el "Potten and Partner", también con ciertos matices a lo largo de los años en cuanto al mes de referencia y el mes de

aplicación real en la tarifa. El cuadro 3 resume la evolución de los criterios de revisión de las variables internacionales.

El tercer sumando de la fórmula se refiere a los costes de comercialización en la Península y Baleares (en 1994 se extendió a Canarias). 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.

Al igual que con las cotizaciones internacionales, la forma de determinación de los costes de comercialización no siempre ha sido la misma. En una primera etapa (1993-1996), los costes se fijaron en 0,270455 €/kg (Orden de 5 de noviembre de 1993) y se relacionaba, aunque no cuantificaba, los componentes de dichos costes, así como los criterios de actualización. La segunda etapa (1996 hasta 2006), se inicia con un cambio en el criterio de actualización de los costes de comercialización que se recoge en el Real Decreto-ley 7/1996[10], de 7 de junio, que 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 (en definitiva, IPC-X)[11]. Seguidamente, en la actualización de los costes de comercialización del 2006 (O.M

[10] 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. Idéntica fórmula de actualización se recoge, posteriormente, en las Ordenes Ministeriales de 31 de julio de 1997 y 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. 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, y se extiende hasta la O.M ITC 2475/2005 por medio de la siguiente actualización:

$$C_{2005} = C_{2002}\ (1 + .IPC2002\text{-}05) + Tp$$

Donde:

C_n : Costes de comercialización del año n

IPC_n : Variación del IPC en el año n – 1

T_p : Término de evolución del mercado y productividad.

[11] A partir del año 1996, se evidencia un intento por implantar un sistema de regulación de precios máximos actualizados por IPC-X por parte del Gobierno (en aquel entonces la cartera de economía era dirigida por Rodrigo Rato) que además de los GLPs se extendió a otras industrias como la eléctrica o la farmacéutica. Para un mayor conocimiento de los distintos sistemas de regulación por medio de tarifas óptimas de precios, ver Lasheras, 1999.

ITC 2065/2006), se recoge un incremento de 0,028719 €/kg respecto a la orden ministerial anterior que coincide exactamente con la reducción en las cotizaciones internacionales. Es decir, se trasladó la disminución de las variables internacionales que forman parte del sistema de precios máximos al término C, el cual se incrementó en igual cuantía, manteniéndose por tanto igual el precio máximo actualmente en vigor (0,851952 €/kg). En definitiva, en aquella ocasión, los conceptos de evolución de 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[12], se sustituyó por la adición del importe de la reducción estimada de los valores de las variables internacionales que conforman el sistema de precios máximos. En la actualización del año 2008, los costes de comercialización se fijan en 0,392448 €/Kg (O.M ITC/1858/2008), aunque sin precisar, que las futuras actualizaciones tendrán en consideración la evolución previsible de los costes del sector y evolución de la productividad.

Finalmente, la última actualización de los costes de comercialización se recoge en la Orden Ministerial ITC/776/2009, de 30 de marzo, que fija los costes de comercialización en 0,416469 €/kg. Esta última actualización introduce un cambio importante en lo que refiere a la fórmula de estimación y actualización de los costes de comercialización, tal y como se recoge a continuación:

$$C_n = C_{n-1}\left(1 + \left[0{,}525 * IPC_{n-1} + 0{,}075 * \Delta P_{\text{Gasóleo } n-1} + 0{,}375 * \Delta IPC_{n-1} * \left(1/(1 + \Delta Ventas_{n-1} * F)\right)\right]\right)$$

En la que:

C_n	=	Costes de comercialización del año n.
C_{n-1}	=	Costes de comercialización del año $n-1$.
ΔIPC_{n-1}	=	Variación interanual de diciembre del Índice de Precios al Consumo publicado por el Instituto Nacional de Estadística.
$\Delta P_{\text{Gasóleo } n-1}$	=	Variación del precio medio de venta al público del gasóleo de automoción del año $n-1$ en relación al año anterior, de acuerdo con el Boletín Estadístico de Hidrocarburos publicado por la Corporación de Reservas Estratégicas.
$\Delta Ventas_{n-1}$	=	Variación interanual de las ventas del sector de GLP envasado correspondiente al año $n-1$, de acuerdo con el Boletín Estadístico de Hidrocarburos publicado por la Corporación de Reservas Estratégicas.
F	=	Factor de productividad que se considerará igual a cero.

[12] Básicamente para los años 2002-2005, ya que desde 1997 a 2001 si bien se mencionaba en las distintas Órdenes Ministeriales que los criterios de actualización de los precios máximos se harían siguiendo un criterio IPC-X, en la práctica no se ofrecía ninguna referencia objetiva que indique que efectivamente así se estaba realizando.

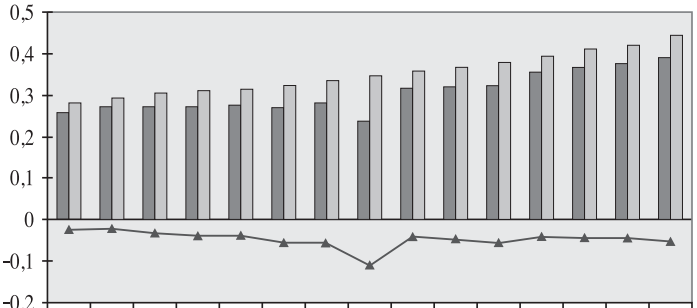
Esta última fórmula por medio de la cual se actualizan los costes de comercialización, es el resultado de la reciente recomendación de un estudio sobre la retribución del GLP envasado encargado por la CNE (Ref. 85/2008). La CNE propone, a partir de los datos aportados por los operadores para el período 2002-2006, una nueva estimación de los costes de comercialización "provisional" hasta el año 2010, que recoge como principal novedad la aportación de una mayor transparencia a la hora de actualizar los costes de comercialización y la estimación de los costes de comercialización a partir de la información aportada. La actualización de costes se realiza principalmente en función de la evolución del IPC, que en una pequeña proporción se corrige por la variación de ventas y un factor de productividad, y en menor medida, por la evolución del precio del gasóleo, que conjuntamente con los costes de mano de obra, constituye el coste variable más importante para el desarrollo de la actividad. Desafortunadamente, debido a la escasa información aportada por los agentes distribuidores, en lo que se refiere a los costes de comercialización, la fórmula se elaboró principalmente con la información de declaración de las comisiones pagadas por los Operadores, constatando que suponen aproximadamente el 50% de los costes declarados de comercialización. Sin embargo, la CNE haciendo referencia a los cuestionarios que fueron aportados por los agentes, constató que en zonas semiurbanas los márgenes son negativos y que las únicas agencias que no obtienen márgenes negativos son aquellas de mayor tamaño y que operan en entornos urbanos. En este sentido, si observamos la evolución de los precios fijados administrativamente, incluidos los de esta última revisión y la evolución de los mismos si estos se actualizaran simplemente por el IPC, podemos comprobar que en los últimos años los costes de comercialización han experimentado un crecimiento reducido, incluso por debajo del IPC tal y como se recoge en el gráfico 2. Este hecho, sumado a las fuertes tensiones e incertidumbres por las que atraviesa el sector analizadas en el apartado 2, es sin duda el principal causante del cierre de más del 40% de las agencias de distribución en los últimos 5 años, así como la descapitalización y deterioro de muchas de las existentes.

En resumen, el análisis de la naturaleza y evolución de los tres componentes que constituyen la fórmula del sistema de precios máximos por el cual se regulan los precios finales antes de impuestos de los GLPs envasados de más de 8 kg desde su puesta en práctica en 1993, permite hacer las siguientes afirmaciones:

- Las referencias internacionales y su peso en la fórmula han permanecido prácticamente invariables,
- Los criterios de actualización han variado en distintas ocasiones sin una clara justificación por parte del regulador. Incluso se ha producido en dos ocasiones la congelación de los precios finales de comercialización (09/96-07/97 y 09/99-12/00). En definitiva, las situaciones observadas dan indicios de haber respondido principalmente a la voluntad de los Gobiernos de hacer frente a las tensiones inflacionistas y a suavizar los efectos derivados del incremento de los precios de los productos petrolíferos por medio de la ampliación de los períodos de actualización.

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DEL TÉRMINO "C" DE COSTES DE COMERCIALIZACIÓN (€/KG)



	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Costes de Comercialización-CC	0,259	0,273	0,273	0,273	0,275	0,269	0,281	0,238	0,318	0,321	0,324	0,354	0,367	0,377	0,392
Costes de Comercialización (actualizados IPC)-CC(IPC))	0,282	0,294	0,304	0,31	0,314	0,323	0,336	0,345	0,359	0,368	0,38	0,394	0,411	0,421	0,443
Diferencial (CC-CC(IPC))	-0,023	-0,021	-0,031	-0,037	-0,039	-0,054	-0,055	-0,107	-0,041	-0,047	-0,056	-0,04	-0,044	-0,044	-0,051

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

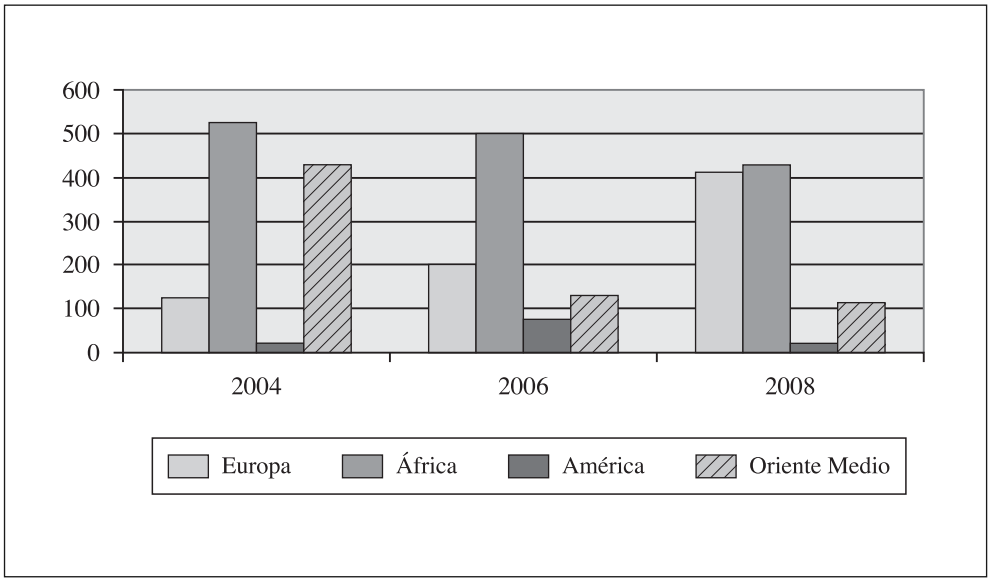
– Igualmente, los costes de comercialización y sus componentes no se presentan de forma transparente. Si bien se ha avanzado en la información acerca de los criterios de actualización, debe mejorarse la transparencia de los componentes y sobre todo realizar una mejor aproximación a los verdaderos costes comerciales de las agencias. Específicamente, en todo lo referente al tipo de activo, su vida útil y el coste de la posible extensión de la misma así como de las nuevas inversiones.

3.2. *Oportunidades de Mejora para el Actual Sistema de Regulación del GLP envasado*

Las evidencias aportadas en los apartados anteriores permiten afirmar que efectivamente existen oportunidades para mejorar el actual sistema de fijación de precios. Estas mejoras pasan básicamente por lograr que sus distintos componentes reflejen de la mejor forma posible los costes reales incurridos en las distintas actividades de la cadena vertical de la industria, y además que se actualicen de forma más rápida y transparente. A nuestro juicio, las propuestas deberían incorporar los siguientes aspectos:

GRÁFICO 3

ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE GLPS EN ESPAÑA (2004-2008)



Fuente: Enciclopedia OILGAS, 2004-2008; Elaboración Propia.

– En cuanto a las Cotizaciones Internacionales, si bien entendemos que la regulación se realice en función del coste de oportunidad de las materias primas, debido básicamente a las dificultades del regulador para conocer con exactitud los costes reales de producción, entendemos que la fórmula debería ser más flexible en cuanto a los orígenes de los aprovisionamientos a utilizar como referencia. Los orígenes de los aprovisionamientos, tal y como se refleja en el gráfico 3, han variado de forma considerable en los últimos cuatro años. Las importaciones provenientes de Europa han ido aumentando en importancia, mientras que las provenientes de Oriente Medio se han reducido de forma considerable. La diversificación de mercados es ahora mayor, principalmente en Europa[13], y por tanto, debería poder incorporarse un mecanismo por el cual cuando se realicen las revisiones, incorpore en su verdadera magnitud, el impacto de los mercados de referencia.
– En cuanto a los Costes de Comercialización, a la luz de las anteriores observaciones, podemos afirmar que también existen oportunidades de mejora, que se resumen a continuación:

[13] En el año 2008, las importaciones Europeas provienen de: Francia, Holanda, Portugal, Noruega y Reino Unido (Enciclopedia OilGas, 2008).

- Promover un ajuste más rápido de los costes reales de la actividad a los precios finales. Actualmente, la revisión del término se realiza una vez al año y dado el constante encarecimiento de los precios de los inputs (Precios de Hidrocarburos, Electricidad, Convenio Colectivo, etc) y las oscilaciones de la demanda sería conveniente valorar reducir dicho plazo. La elección de este plazo debe surgir de una comparación entre los costes administrativos y de transacción de la actualización y los potenciales beneficios del ajuste antes señalado.
- Sería recomendable que el sistema de determinación de precios máximos contara con parámetros concretos de cuantificación y de actualización de los costes de comercialización que permitieran que dicho término reflejase costes y márgenes comerciales objetivos y transparentes, evitando otros criterios que pudieran estar impidiendo que se trasladaran al precio de los GLP envasados los costes reales de la actividad comercial. Esto además, serviría como referencia para las negociaciones de las condiciones económicas de las agencias distribuidoras con el operador que tal y como hemos mencionado anteriormente, se desarrollan en el marco de fuertes asimetrías entre las partes. En efecto, el deterioro de la actividad de distribución al que aludíamos anteriormente, puede ser consecuencia de unos niveles de tarifas que no remuneren de forma correcta los costes reales de la actividad. De hecho, no existe ningún motivo aparente que justifique unos niveles de precios en España que se sitúan muy por debajo de los europeos (24% inferiores a los de Portugal, 50% inferiores a los de Francia, 59% inferiores a los de Italia).

Esta situación ha sido previamente señalada por Bello y Huerta (2007), que utilizado la información aportada por la Federación Española de Asociaciones Provinciales de Empresas Distribuidoras de GLP (FEAPEDGLP) en 2005, estiman los costes en los que incurren las agencias distribuidoras que integran esta federación, distinguiendo por tamaño y por localización de acuerdo con la densidad de la demanda. Hemos actualizado los costes estimados al mes de julio de 2008, y los hemos comparado con los fijados por el Gobierno en dicha fecha (0,392448 €/Kg -O.M ITC/1858/2008)[14], 2,36 €/envase de 12,5 Kg.

En primer lugar, los resultados indican que los costes medios unitarios estimados para el año 2008 se sitúan en los 2,85 € por envase de 12,5kg (ver cuadro 4). En segundo lugar, a pesar de la desaparición de la mayoría de las agencias de menor tamaño, los costes unitarios de la mayoría de las agencias distribuidoras se sitúan por encima de los costes estimados por el MITYC (2,20 €/envase 12,5 kg), tal y como puede observarse en la zona sombreada del cuadro 4.

[14] Hemos considerado únicamente la parte correspondiente que remunera la actividad de los agentes distribuidores que, tradicionalmente, se considera entorno al 48% de los costes totales de comercialización.

CUADRO 4

COSTES ESTÁNDAR EN LAS AGENCIAS TIPO. (EUROS/ENVASE), 2008

VENTAS ANUALES DE BOTELLAS EN LA ZONA DE EXCLUSIVIDAD	DENSIDAD DE LA DEMANDA			
	100% Centro Urbano	50%Otros, 50% Centro Urbano	100% Otros	Costes Medios
Menos de 50.000	4,06	4,01	3,83	3,97
De 50.001 a 100.000	3,21	3,16	3,05	3,14
De 100.001 a 300.000	2,97	2,93	2,82	2,91
De 300.001 a 500.000	2,55	2,49	2,37	2,46
De 500.001 a 700.000	2,48	2,43	2,25	2,39
Mas de 700.000	2,37	2,36	2,09	2,27

Fuente: Bello y Huerta (2007), actualizado 2008, y elaboración propia

Finalmente, según los datos aportados por la FEAPEDGLP, las comisiones medias se sitúan entorno a 1,84 €/envase de 12,5Kg, cantidad muy inferior a los costes estimados, e incluso menores a los costes recogidos en la fórmula de precios que fija el MITYC suponiendo que el reparto fuera el señalado, y esto pone en evidencia que en la práctica no lo es.

Por todo ello, entendemos que sería una buena medida incorporar a la fórmula un nuevo término que valore el coste específico de la distribución a domicilio de la bombona. De esta forma se establecería con absoluta claridad, y no sería objeto de una negociación siempre difícil y compleja entre los operadores y los distribuidores, la compensación por la distribución capilar y el reparto a domicilio. De este modo, quedaría plenamente garantizado que este porcentaje de los precios finales se haga efectivo para las agencias en su proceso negociador con el operador dominante. Alternativamente, si esta propuesta resultase técnicamente complicada de implementar, podría considerarse que la fórmula del precio final se establezca sobre el producto en almacén final y no en domicilio.

4. Conclusiones y discusión

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 capacidad para reflejar los costes reales del producto a los consumidores finales. Nos hemos centra-

do en estudiar tres aspectos fundamentales: caracterizar la industria y los rasgos más destacados de la competencia; describir la naturaleza de los niveles de tarifas aplicados a los GLP envasados y su evolución histórica desde su puesta en práctica en 1993; analizar el actual sistema de regulación de precios, valorar su eficiencia para transmitir los costes reales del producto a los consumidores finales, y ofrecer un conjunto de propuestas para mejorar la aplicación y eficacia del sistema de fijación de precios, y con ello, el desarrollo de la actividad y los niveles de competencia.

Los resultados principales del análisis son:

- En primer lugar, los GLPs 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 cinco 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 MITYC 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 todavía 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 GLP envasados se sitúan muy por debajo de los precios de los GLPs existentes en el resto de países de la UE 15, a pesar de llevar incorporado al reparto a domicilio obligatorio, estos desincentivan el ingreso de nuevos o potenciales competidores, y actúan como "precios límite" a su ingreso. Además, en este contexto de precios bajos fijados por la administración del estado, existen grandes incentivos por parte de los operadores para utilizar su poder negociador con las agencias distribuidoras imponiendo fuertes restricciones verticales y extrayendo la mayor parte del valor creado en la industria. Asimismo, esta situación incentiva la reducción de la calidad del servicio por parte de las agencias distribuidoras, a las que les es cada ves más difícil cubrir sus costes[15].
- En tercer lugar, desde la implantación de la fórmula de fijación de precios de los GLPs envasados hace 16 años, no se ha producido ninguna variación en la

[15] La reducción en la calidad del servicio queda manifiesta en las crecientes dificultades para acceder al servicio en determinadas zonas, el incremento en el tiempo de espera para la entrega domiciliaria, los bajos niveles de inversión en activos o la reducción en la calidad del empleo. Esto ha sido constatado tanto desde la Federación Española de Asociaciones Provinciales de Distribuidores de GLP (encuesta de satisfacción de clientes, 2007-2008). En línea con Hart *et al*. (1997) y Uri (2003), este es el resultado esperado en la provisión de un servicio público obligatorio, en un contexto en el cual desde el Gobierno se presiona para la reducción de costes.

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 a lo largo de todos estos años no se han justificado de forma clara y se han aplicado de forma intermitente.

No obstante, recientemente ha habido una preocupación mayor por la situación del sector y se ha hecho un esfuerzo por mejorar el sistema de fijación de precios de los GLPs. Sin embargo, el vigente sistema de fijación de precios de los costes de comercialización que ha sido fijado transitoriamente hasta el año 2010, crea incertidumbre acerca del futuro del propio sistema de fijación de precios, ya que es difícil pensar que para dicha fecha pueda liberalizarse el sector. Por ello, es previsible que deba realizarse una nueva actualización de costes de comercialización, con una nueva fórmula de precios la cual tendría que revisar y actualizar los distintos elementos que constituyen cada uno de los componentes de la fórmula, hacerlo de forma transparente y favorecer que el proceso de actualización se haga de forma justificada y en respuesta a reflejar la verdadera evolución de los costes de producción y distribución de los GLPs. En el caso particular del término C, éste debería incorporar de alguna forma los mayores niveles de riesgo económico y financiero existentes por el posible fracaso empresarial de las agencias y el operador en el contexto actual, las amortizaciones de nuevas inversiones así como los costes de mantener y mejorar los activos actuales ya amortizados. En definitiva ha de ser completa, eficiente y eficaz, y solo así se podría garantizar la continuidad del suministro, la calidad del servicio y el atractivo del sector para la realización de inversiones y la mejora en las condiciones de competencia.

– Por último, entendemos que es necesario el desarrollo de un conjunto de acciones para dar un estímulo decidido a la competencia y liberalización de precios:
  - Eliminación de la restricción legal que impone la identificación de los envases con las marcas del distribuidor.
  - Permitir que los consumidores finales sean los propietarios de los envases, permitiendo una mayor libertad en la elección de suministrador.
  - Revisar, a la luz de la normativa española y europea sobre la competencia, las restricciones impuestas por los contratos de Agencia firmados por Repsol Butano en los ámbitos siguientes: obligación de entrega domiciliaria; riesgos financieros y comerciales asumidos por parte de las agencias; exclusividad de las agencias; garantías y avales; comisiones que reflejen fielmente los costes en los que incurren las agencias distribuidoras; inventarios de seguridad y todas aquellas restricciones que puedan tener efectos anticompetitivos y reducen o limitan la autonomía de gestión de los negocios de los distribuidores.

- Establecer un Plan de Modernización y Aumento de la Productividad en el sector de la Distribución de GLP que facilite la toma de decisiones empresariales para aumentar la productividad, eficiencia y eficacia de la actividad de distribución capilar.

La fijación de precios por parte del MITYC 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, y con ello, avanzar de forma decidida hacia la liberalización de los precios. Tras muchos años de regulación de precios y continuo deterioro de la actividad, estamos convencidos de que sólo el estímulo de la competencia puede consolidar 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.

Referencias bibliográficas

[1] BAIN, J. (1959): «Industrial Organization», Wiley and Sons, New York.
Boletín Estadístico de Hidrocarburos. Informes Anuales. 2002-2007. www.cores.es

[2] BELLO, A. y HUERTA, E. (2007): «Regulation and market power in the Spanish liquefied petroleum gas industry: progress or failure? », *Energy Policy*, 35, pp. 3595-3605.

[3] CARLTON, D. y PERLOFF, M. (2006): «Modern Industrial Organization», 4ª edición, Pearson, Addison Wesley.

[4] Comisión Nacional de la Energía: Informes del sector de GLPs 2000, 2002, 2004, 2005, 2006, 2008.

[5] Enciclopedia OILGAS. Petróleo, Petroquímica y Gas. 1998-2007.

[6] HART, O.; SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1997): «The proper scope of government: theory and an application to prisons», *The Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 1127-1161.

[7] JOSKOW, P. L. (1974): «Inflation and environmental concern; structural change in the process of public utility price regulation», *Journal of Law and Economics*, 17, pp. 291-328.

[8] JOSKOW, P. L. (2000a): «Deregulation and regulatory reform in the U.S. electric power sector, en Deregulation of network industries: what's next? », editado por Peltzman S. y Clifford, W., AEI-Brooking Center for Regulatory Studies, Washington, D. C., Edward Elgar Publishing.

[9] JOSKOW, P. L. (2000b): «Economic Regulation, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing.

[10] JOSKOW, P. L. y ROSE, N. (1989): «The effect of economic regulation», en The handbook of industrial organization, editado por Schmalensee R. y Willig, R., Amsterdam, North-Holland.

[11] KAHN, A. (1970): «The economics of regulation», Vol. 1. New York, John Willey and Sons, Inc.

[12] KAHN, A. (1975): «The economics of regulation», Vol. 2. New York, John Willey and Sons, Inc.
[13] LASHERAS, M. (1999): «La regulación económica de los servicios públicos». Editorial Ariel, S. A.
[14] Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Dirección General de Política Energética y Minas.
[15] MOTTA, M. (2004): «Competition policy. Theory and practice». Cambridge University Press.
[16] PELTZMAN, S. (1976): «Towards a more general theory of regulation», *Journal of Law and Economics*, 19, pp. 211-240.
[17] PORTER, M. (1980): «Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors», New York.
[18] POSNER, R. (1971): «Taxation by regulation», *Bell Journal of Economics*, 2, pp. 22-50.
[19] SCHMALENSEE, R. (1979): «The control of natural monopolies», Lexington, MA, Lexinton Books.
[20] URI, N. (2003): «Service quality effects of incentive regulation on access service in telecommunications in the United States», *European Journal of Law and Ec*onomics, 16, pp. 369-390.
[21] WILLIAMSON, O. (1975): «Markets and hierarchies-analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization», New York.