

INFORME TÉCNICO N° 10

ENERO DE 2008

DIRECCIÓN NACIONAL DE LIBRE COMPETENCIA

**ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DEL GAS LICUADO DE
PETRÓLEO (LPG) EN PANAMÁ**
Versión Pública

DIRECTOR NACIONAL DE LIBRE COMPETENCIA: LIC. PEDRO LUIS PRADOS.

ECONOMISTA JEFE: LIC. OSCAR GARCÍA CARDOZE.

Elaborado por: MSc. Víctor Hugo Herrera Ballestero.

Por razones de confidencialidad, algunos datos estadísticos de las empresas han sido agregados y modificado algunos comentarios pertinentes, respecto de la versión confidencial.

Índice	Pág.
I. ANTECEDENTES GENERALES.....	1
II. SISTEMA DE ACOPIO Y VENTAS.....	2
III. COMERCIALIZACIÓN Y CONSUMO.....	3
1. LA DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO POR VÁLVULAS DIFERENCIADAS.....	8
2. ANÁLISIS DE PRECIOS.....	9
CONSIDERACIONES FINALES.....	12
BIBLIOGRAFÍA.....	12

I. ANTECEDENTES GENERALES

El mercado del Gas Licuado está constituido desde el punto de vista de la oferta, por pocos agentes competidores en el área de la importación y distribución. La importación es realizada por Chevron-Texaco y la empresa PETROPORT, S.A., que inició operaciones en 1996. Ambas empresas constituyen un oligopolio, caracterizado por comercializar un producto homogéneo, al igual que la tecnología utilizada en el proceso de almacenamiento y comercialización.

Con relación a las empresas envasadoras, sólo existen dos en el mercado; a saber PANAGAS, S.A. y TROPIGAS, S.A. En el primer caso, PANAGAS, S.A., es abastecida por Chevron-Texaco y en el segundo, TROPIGAS, S.A. es abastecida por PETROPORT, S.A. Cada empresa distribuidora mantiene una relación comercial con su proveedora de forma exclusiva, al igual que un sistema de distribución propio.

De igual manera, cada una tiene su propio sistema de válvulas por lo cual los clientes respectivos deben pagar los gastos de instalación y materiales que cada empresa utiliza (a excepción del cilindro de 25 libras), ya sean compras domésticas o de comercios, contando ambas con distribuidores independientes. Estos últimos distribuyen los cilindros de 25 y 100 libras para la empresa TROPIGAS, S.A. y PANAGAS, S.A. (esta empresa también comercializa cilindros de 60 libras), y operan como microempresarios.

Salvo para el cilindro de 25 libras, los demás cilindros (60 y 100 libras) no han sido regulados en sus precios de venta al por mayor (importador a envasador). Mediante el Decreto de Gabinete N° 13 de 7 de abril de 1993, se estableció el precio de B/. 4.37. No obstante, el mercado está segmentado por válvulas en este formato específico y es un punto a tomar en consideración respecto de la competencia, ante situaciones de desabastecimiento en ciertas zonas en las cuales tal vez por las condiciones de acceso o comercialización no resultan bien provistas de este producto.

El mercado de gas licuado está regulado en el segmento de la distribución por el precio de paridad¹, que es el precio al cual compran el gas las empresas importadoras-ensadoras (DG-036-03: páginas 46 y 49). En el artículo N° 80 del DG-036-03, se establece el procedimiento para el cálculo del precio de paridad. En los costos variables se incluye como base el precio FOB “*Mount Belvieu*”, transporte y manejo, flete marítimo, seguro marítimo, carta de crédito y pérdida total de producto. En los costos fijos se incluye, costos de operación y el margen de comercialización del terminal.

Como se ha mencionado, la estructura de este mercado tanto en la importación como en la venta al por mayor, está constituida por un oligopolio, en el cual la competencia queda limitada a dos empresas y que por tratarse de un producto de consumo básico su precio está subsidiado, con relación al cilindro de 25 libras, lo que ha requerido de un esquema regulatorio en el precio que

¹ En el artículo 78 del Decreto de Gabinete N° 036-03 del 17 de septiembre de 2003, establece que el precio de paridad será... “el precio máximo al cual las empresas importadoras-distribuidoras de productos derivados del petróleo deberán comprar para la venta en el territorio aduanero de la República de Panamá, entregado en cargadero camiones o sea el precio máximo CIF cargadero de camiones en la Zona Libre de Petróleo”.

será explicado más adelante, pero es dable señalar que ante las actuales circunstancias hay una mayor presión sobre el subsidio, que ha venido aumentando en los últimos años como también se verá más adelante.

II. SISTEMA DE ACOPIO Y VENTAS

Como ya se señaló la oferta disponible de gas a lo interno del mercado es suministrada por las empresas PETROPORT, S.A. y Chevron-Texaco, con relación a las importaciones. La empresa PETROPORT, S.A. cuenta con un patio de almacenaje ubicado en la Isla Telfers en la Provincia de Colón. PETROPORT, S.A., es una empresa especializada en importar gas licuado y sus compras las realiza a través de una empresa en la región de Mount Belvieu, Estados Unidos y vende el producto a precio de paridad únicamente a la empresa TROPIGAS, S.A.

En cuanto al otro proveedor, Chevron-Texaco, igualmente esta empresa está ubicada en la Provincia de Colón en el área de Bahía Las Minas en la que tiene su infraestructura de almacenaje.

En los tres primeros años de operaciones, las ventas de PETROPORT, S.A., registraron una participación considerable en el mercado mientras que las de CHEVRON-TEXACO, S.A., habían tenido una tendencia decreciente.

Tabla N° 1
VENTAS DE GAS PROPANO EN PANAMÁ

Años	Millones de Galones
1996	22.3
1997	42.1
1998	45.3
1999	48.3
2000	48.4
2001	49.3
2002	49.8
2003	51.6
2004	52.7
2005	52.1
2006	56.8

Fuente: PETROPORT-CHEVRON-TEXACO.
http://www.mef.gob.pa/Cope/cee/cee_sh/c_sh-3.htm

Entre los años de 1996 y 1998 las ventas de PETROPORT, S.A., fueron ganando participación de forma vertiginosa. En años más recientes 2004 a 2006, se observa que las ventas de ambas empresas han tendido a equipararse.

Claramente se observa que estas empresas mantienen en años recientes una participación de mercado equiparada y ambas deben vender su producto utilizando el precio de paridad como referencia, según las normas establecidas. Sin embargo, conviene vigilar de cerca el desempeño de las mismas, dada la actual estructura del mercado ante la posibilidad que en la actualidad o a futuro se puedan realizar prácticas monopolísticas prohibidas por la Ley 29 de 1996, por tratarse además de un producto de primera necesidad.

Esta estructura de participación de mercado bajo un esquema de oligopolio (duopolio), también se evidencia aguas abajo, en la venta al por menor, respecto de las empresas TROPIGAS, S.A. y PANAGAS, S.A., en la venta al por menor.

III. COMERCIALIZACIÓN Y CONSUMO

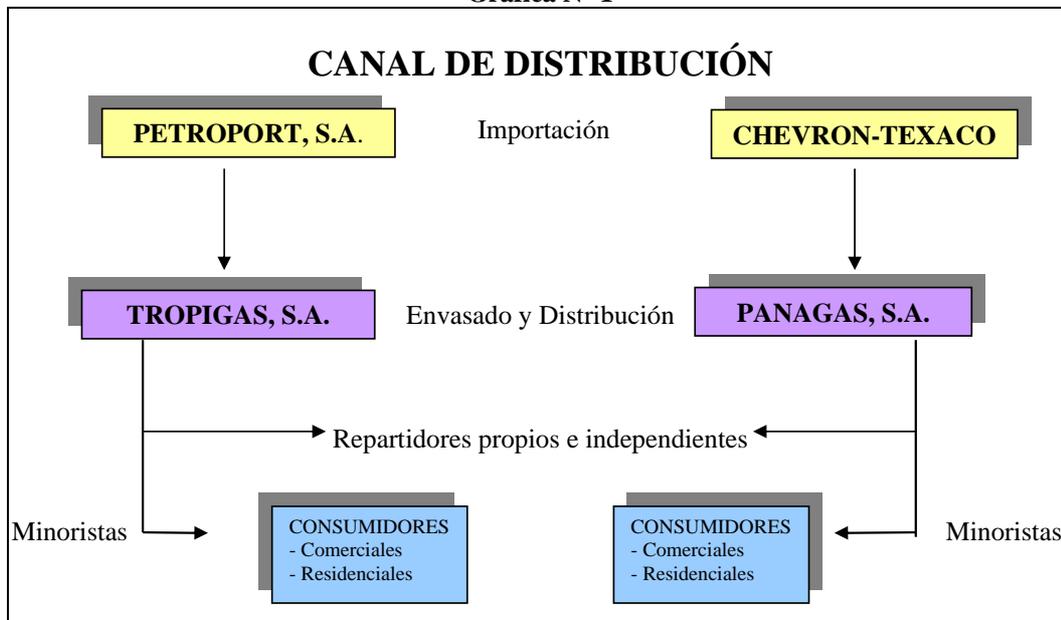
Según datos obtenidos para el año 2003, el consumo de LPG² en Panamá fue de 1,135 Millones de barriles, en el 2004: 1,255 Millones de barriles, y en el 2005: 1,339 Millones de barriles, lo cual indica que el consumo ha venido creciendo en los últimos años, ello también presiona el subsidio, toda vez que de igual manera el formato que más se consume es el de 25 libras, (el tanquecito popular).

El esquema de comercialización en esta industria es muy simple, en el cual se tiene la figura del duopolio, en cuanto al envasado y distribución al por mayor a través de las empresas TROPIGAS, S.A. y PANAGAS, S.A., las cuales se sirven a su vez de distribuidores independientes especialmente en las ventas de gas en cilindros.

En el siguiente esquema se presenta de forma general, la estructura básica de comercialización del LPG, caracterizado por el hecho de que se trata de un producto homogéneo. El mercado esta segmentado por los consumidores residenciales de 25, 60 y 100 libras, mientras que la venta a granel o surtido en tanques estacionarios es para consumidores comerciales (hoteles, restaurantes o edificios de apartamentos familiares). De manera general el canal de distribución se puede esbozar de la siguiente manera.

² <http://www.mici.gob.pa/hidrocar.php> y CEPAL(2004:60)

Gráfica N° 1



En este sentido se hace referencia al hecho, que de acuerdo al poder adquisitivo existen dos curvas de demanda en principio independientes entre sí, tales como los consumidores de cilindros de 25, 60 y 100 libras y los consumidores a granel. Se diferencia a los consumidores con relación al nivel de consumo con base en el cual se realiza la venta a precios diferenciados, sabiendo de antemano que el cilindro de 25 libras está subsidiado. Por ejemplo, solo al tomar en consideración el precio de paridad de importación al 11 de diciembre de 2006 (precios de mercado), el cilindro de 25 libras tenía un costo de B/. 8.35 por galón, el de 60 libras B/. 20.05, el de 100 libras B/. 33.41 y a granel B/. 1.57³, implica que tanto en la venta al por mayor como en la venta al por menor, existen segmentos de consumidores bien definidos o diferenciados por los precios a los que adquieren el producto.

Se trata de segmentos bien constituidos y diferenciados pero de igual manera las empresas tienen segmentado el mercado, por tipo de cilindro o formato de venta. Este elemento resulta importante tomarlo en consideración por el hecho que para la competencia en el mercado pueden presentarse situaciones de demandas cautivas en determinadas áreas, especialmente rurales, donde en algunos casos no se cuenta con la presencia de ambas marcas como se ha mencionado.

Así se tiene que el mercado conforme al tipo de venta se distribuye de la siguiente manera:

³ Precios de Paridad de Importación de los Productos Derivados del Petróleo al 11 de Diciembre de 2006. Dirección Nacional de Hidrocarburos. Ministerio de Comercio e Industrias.

Tabla N° 2
DISTRIBUCIÓN DE LAS VENTAS DE GAS LICUADO POR TIPO DE CILINDRO
Enero a Junio de 2006

Compañías	VENTAS EN CILINDROS (25, 60 y 100 libras)		GRANEL (Libras)		TOTAL(Libras)	
	Volumen	Porcentaje	Volumen	Porcentaje	Volumen	Porcentaje
TOTAL	92,854,633	71.5	37,031,162	28.5	129,885,795	100.0

(1) Incluye cilindros de 60 Libras (8,994).

Fuente: Empresas mayoristas TROPIGAS, S.A. y PANAGAS, S.A.

Las ventas en cilindros representan el segmento más importante, dado que las ventas a granel son el 29% aproximadamente del total. Sin embargo, los cilindros requieren mayor mantenimiento, especialmente los de 25 libras para las empresas envasadoras, dada su alta rotación y que son más propensos a daños tanto por el manejo en la distribución como por parte del consumidor.

Bajo este esquema el producto se comercializa inicialmente mediante la venta al por mayor a precio de paridad y posteriormente cada empresa envasadora agrega su respectivo margen y establece el precio de venta a los minoristas y estos últimos a los consumidores, este es un modelo de comercialización vertical que funciona bajo una estructura de mercado oligopólica (duopolio) con tres o cuatro niveles en la cadena de comercialización.

Con relación a los precios, este producto está regulado por el precio de paridad, el cual es el precio máximo al que las empresas importadoras-distribuidoras (de productos derivados de petróleo) PETROPORT, S.A. y CHEVRON-TEXACO (respecto del gas licuado), deben vender en el territorio aduanero panameño (DG-036-03: Página 46). Con relación a la distribución al por mayor y al por menor, ambas empresas utilizan transportistas independientes que salen de los distintos centros de distribución. A continuación se detalla la capacidad de almacenamiento de cada empresa:

Capacidad de Almacenamiento:

Con relación a la empresa PANAGAS, S.A., ésta cuenta con seis (6) plantas de almacenamiento: La empresa cuenta en sus instalaciones con un tanque estacionario de 30,000 galones.

Planta de Chilibre: Cubre Panamá Centro, Panamá Este, Darién y Colón:
-Seis tanques estacionarios.

Planta de Vacamonte: Cubre Panamá Oeste:
-Un tanque estacionario

Comentario [vh1]: Página: 5
Solo dejar las áreas y señalar que es muy coincidental que ambas empresas tengan su infraestructura de acopio y redistribución en las mismas zonas.

Planta de El Roble: Cubre Coclé, Herrera, Los Santos y Veraguas:
-Dos tanques estacionarios.

Planta de Las Lomas: Cubre Chiriquí y Bocas del Toro:
-Dos tanques estacionarios

Respecto de la empresa TROPIGAS, S.A., la misma cuenta con la siguiente infraestructura:

Planta de Chilibre
Planta de El Roble (Coclé)
Planta de Las Lomas (David, Chiriquí):
Planta de Changuinola (Bocas del Toro):

Ambas empresas tienen distribuida (en el ámbito nacional) su capacidad de distribución para las zonas este, oeste y provincias centrales, argumentando como una razón estratégica reducir los costos de distribución y surtir las distintas áreas geográficas. De acuerdo a los directivos de ambas empresas, el segmento de venta de 25 libras, es el más importante para esta empresa. Este segmento además cuenta con un subsidio del Gobierno, con lo cual la competencia no se da vía precio sino por servicio y calidad, en adición a que el regulador y el tipo de válvula es diferente entre ambas empresas, lo cual en principio debiera generar costos de salida para el consumidor si desea cambiarse de marca. Este fue un aspecto relevante que se analizó en el año 2000, respecto de la competencia en este segmento y que representaba hasta ese entonces una barrera a la salida para el consumidor. Se consideró la posibilidad de utilizar una válvula única, pero en aquel entonces no pasó de ser una iniciativa legislativa⁴, aunque en el plano de la libre competencia se sugirieron algunas recomendaciones:

Tabla N° 3
PROPUESTAS EN MATERIA DE COMPETENCIA

ALTERNATIVAS PROPUESTAS		ASPECTOS A CONSIDERAR		
1	Anteproyecto de Ley N° 65.	Costos de válvulas y reguladores como costos principales.	Sistema que se utilizará aprobado por el Cuerpo de Bomberos.	Efectos sobre la distribución y la seguridad.
2	Válvula única solo para zonas desabastecidas.	Cantidad de válvulas y reguladores a reconvertir.	Problemas de flujo de caja de parte de los detallistas y distribución.	Fallos de mercado por falta de incentivos para cubrir esas rutas.
3	Sanciones por problemas de abastecimiento, si la culpa es de las empresas envasadoras.	Inventario de los niveles de abastecimiento actuales (por ejemplo, en abarroterías y otros centros de expendio).	Fijar metas de abastecimiento por zona geográfica.	Castigo con sanción o multa por desabastecimiento.
4	Adaptador para acople de los dos sistemas de válvulas.	Diseño aprobado por el Cuerpo de Bomberos.	Costo de fabricación.	Pruebas de seguridad y de identificación.

⁴ Ver Nota Técnica N° 16 (Válvula Única - 2 de Mayo de 2000). Posteriormente en el año 2001 se promulgó la Ley 71 de 26 de diciembre de 2001 "Que establece

La primera alternativa contemplaba en principio los costos tanto de las válvulas como de los reguladores, al igual que ciertas inversiones en los centros de llenado para ajustarse a este nuevo dispositivo. Esta sería la alternativa con el mayor costo de reconversión en principio.

Con relación a la segunda y quizás más conservadora puede considerarse sólo asumir los costos de reconversión para las comunidades con problemas de abastecimiento, por lo que si bien las inversiones contemplarían los mismos rubros en general, costo de válvula, regulador y modificaciones de los equipos en los centros de llenado, se realizarían de una forma parcial.

La tercera alternativa se perfilaba como una de las menos costosas, en la cual se consideró la posibilidad que las empresas construyeran centros de llenado más cerca de dichas zonas (como bien informó un distribuidor independiente de TROPIGAS, S.A. del área de Chepo). Esto implicaba considerar, cuáles eran las razones por las que habían fallado los canales de distribución y que tipo de solución requerían ante el desabastecimiento de las zonas apartadas, como por ejemplo Darién. No sin dejar de considerar que además de los costos de distribución, había que considerar otros costos no tan explícitos como por ejemplo, los riesgos de penetrar ciertas áreas ante la posibilidad de accidentes por lo inaccesible del terreno (prima de seguro).

La cuarta posibilidad era tal vez una de las más complicadas, al tener que diseñar un adaptador para ambos sistemas de válvulas o bien si se trataba más bien de dos adaptadores. El costo principal sería el del propio adaptador en principio, pero no dejaba de implicar problemas de diseño, de seguridad y de producción. De igual forma se tendría que desarrollar los mecanismos de inspección de un sistema de tal naturaleza.

Todas estas alternativas serían evaluadas tomando en consideración los costos y aspectos de seguridad subyacentes. Igualmente ¿Cómo se vería afectado todo el canal de distribución? y considerar los costos de regulación pertinentes, fue en aquel entonces un aspecto en que se vieron enfrentadas por un lado la Oficina de Seguridad del Cuerpo de Bomberos de Panamá y la Universidad Tecnológica de Panamá, al igual que la antigua CLICAC por el otro. En esta materia nunca hubo un acuerdo consensuado y la Oficina de Seguridad del Cuerpo de Bomberos de Panamá, dejó clara su posición de no avalar la Válvula Única, por razones de seguridad.

No obstante, finalmente se aprueba la Ley N° 71 de 26 de diciembre de 2001, “Que establece normas con relación al sistema de conexión para recipientes de gas licuado de veinticinco libras y el uso del adaptador”. En el artículo 1 de la misma se describe el sistema de conexión conformado por el recipiente, la válvula, el adaptador, el regulador y la manguera de conexión.

Se contempla igualmente la identificación de los recipientes, las válvulas, los adaptadores y reguladores, al igual que la inspección de seguridad de parte de la Oficina de Seguridad del Cuerpo de Bomberos de la República de Panamá. (artículos 3, 4, 5 y 6).

Estos elementos son cónsonos con lo planteado en la cuarta alternativa que proponía la antigua CLICAC, en el año 2000. En principio en el artículo 7 de la Ley 71, contempla la eliminación de las barreras a la salida, al establecer que... “Las tiendas y demás lugares de expendio de

recipientes de gas licuado de veinticinco libras, están obligados a aceptar los recipientes vacíos de las distintas marcas, que les entreguen los usuarios para reponerlos por recipientes llenos”. De igual manera en el artículo 9 se menciona que cada empresa envasadora de gas licuado debe suministrar de forma gratuita el adaptador respectivo, que permita a los usuarios utilizar los diferentes recipientes de gas licuado de veinticinco libras que existan en el mercado.

Continuando con este punto, en el artículo 10, se establece la exoneración del impuesto de importación de los adaptadores, al igual que el impuesto de transferencia de bienes muebles a las empresas envasadoras. Y finalmente en el artículo 16, se establece que los costos de adquisición del adaptador no serán trasladados al consumidor. La Autoridad de Protección al Consumidor y Defensa de la Competencia tiene la facultad de verificar el peso (artículo 8), para garantizar cantidad de contenido neto al consumidor.

En principio la Ley 71 contribuye a subsanar algunos de los problemas fundamentales respecto de la competencia en el mercado, como por ejemplo, eliminar las barreras a la salida e incluso el abastecimiento (tal como se establece en el artículo 14) y la disponibilidad de marcas en el comercio al por menor, los cuales eran dos elementos centrales en la propuestas de la antigua CLICAC, para resolver los fallos de mercado, por falta de incentivos para cubrir ciertas rutas de parte de los transportistas de algunas de las marcas existentes.

1. La segmentación del mercado por válvulas diferenciadas

Cada empresa distribuidora mantiene un sistema propio de válvulas y reguladores en cuanto a los cilindros de 25 libras, en los cuales en principio debiera existir una “barrera” a la salida para cambiarse de compañía. Como ya se ha mencionado, este es el segmento más importante del mercado en el cual la empresa TROPIGAS, S.A., tiene la mayor participación de mercado.

Anteriormente este sistema restringía la competencia por las barreras a la salida, para el consumidor, aunque fuentes del sector argumentan que ello permite tener un mejor control de los inventarios, mayor seguridad, responsabilidad ante siniestros, control de calidad, etc. Igualmente en entrevista sostenida con los miembros de la Oficina de Seguridad del Cuerpo de Bomberos de Panamá en aquel entonces (año 2000), se señaló que el problema no era la válvula única como tal, sino más bien que ésta cumpliera con las normas de seguridad localmente exigidas al igual que poder deslindar responsabilidades al momento de un siniestro o desperfecto de ésta. El establecimiento de un sistema de válvula única sigue siendo un tema controvertido, pero que fue resuelto con la Ley 71 respecto del uso del adaptador.

Según los miembros de la Oficina de Seguridad del Cuerpo de Bomberos de Panamá, esta situación afectaría negativamente a los consumidores, de no establecerse mecanismos efectivos de identificación de las válvulas y máxime si no se establecían los criterios de verificación en las plantas. De esta manera resultaría difícil poder deslindar responsabilidades ante accidentes.

Es importante considerar las implicaciones para la competencia en el mercado, de un sistema de válvula única, respecto del sistema dual que rige en la actualidad, siendo necesario evaluar los puntos a favor y en contra de este dispositivo, sobre todo considerando los costos de recambio

para las empresas y que el mecanismo de financiación que se utilice, para que su adopción tenga un costo mínimo para el consumidor de ser el caso.

No obstante, en la actualidad y de acuerdo a conversaciones sostenidas con representantes de ambas empresas (TRIPIGAS, S.A. y PANAGAS, S.A.) se ha dado a conocer que un cliente que compra cilindros de 25 libras, se puede cambiar de marca si así lo desea, sin costo alguno para el mismo. Es decir, si por ejemplo el consumidor desea cambiarse de PANAGAS a TROPIGAS, la empresa TROPIGAS le cambia el sistema de válvula y regulador por el suyo e incluso el cilindro de la otra empresa, sin costo alguno. En adición le devuelve el cilindro de PANAGAS y su equipo a dicha empresa (válvula y regulador). De igual manera la empresa PANAGAS hace lo mismo con TROPIGAS⁵.

Este nuevo elemento contribuye en principio a dinamizar la competencia en dicho segmento, al eliminar de hecho una barrera a salida para el consumidor, al no tener que asumir el costo de cambiarse de empresa o marca, sobre todo en aquellas zonas que por razones de logística no se cuenta con un abastecimiento oportuno y continuo de alguna de las dos marcas existentes.

Igualmente deja de lado la discusión en torno a la viabilidad en el uso de la válvula única como un elemento dinamizador de la competencia. No obstante, no queda claro si ésta política por parte de ambas empresas se mantendrá en el largo plazo.

Hasta este punto se puede señalar que existen tres aspectos claramente identificados a raíz del establecimiento de una válvula única:

1. Eliminación de la barrera a la salida por parte del consumidor.
2. Problemas en la distribución que deben ser claramente identificados y establecer posibles correctivos.
3. Problemas con los controles de seguridad en cuanto a inspecciones y determinación de responsabilidades con relación a la identificación de la válvula, ante la ocurrencia de siniestros.

En este sentido existen distintos problemas que deben ser discutidos de forma integral entre la Autoridad de Protección al Consumidor y Defensa de la Competencia y otros organismos relacionados con este sector, tanto en la comercialización como en materia de seguridad. No obstante, vale la pena tomar como referencia el sistema de válvulas y reguladores empleados en otros productos tales como el oxígeno médico en el cual hay compatibilidad de válvulas y cuales normas de seguridad rigen los mismos en cuanto a la identificación de estos dispositivos para las distintas casas comerciales.

2. Análisis de precios

Actualmente la competencia se da básicamente por servicio y calidad en los tres segmentos del mercado. No obstante, en cuanto a las ventas de cilindros de mayor tamaño (60 y 100 libras) y a granel el mercado está liberado y en este segmento las empresas no tienen problemas para

⁵ Información suministrada mediante entrevista por la señora María Espinoza (Asistente de Ventas y Mercadeo de PANAGAS, S.A.), y el señor Augusto E. De La Cruz (Contralor de la empresa TROPIGAS, S.A.).

atender clientes que deseen cambiarse a su servicio por ejemplo en las ventas de cilindros de 100 libras e incluso las válvulas y los reguladores son compatibles en principio.

En cuanto al segmento de la demanda constituido por los cilindros de 100 libras, el incentivo a capturar clientes de la competencia es viable aún con los costos de cambiarse. Lo interesante es que los costos de instalación de los cilindros de 100 libras son mayores que los de 25 libras pero en este segmento las empresas han tenido incentivos para hacer los sistemas compatibles.

Es importante señalar que ante la presencia de un “*duopolio*” en la distribución de gas licuado en cilindros y a granel y más aún ante la existencia de un sistema dual de válvulas, valdría la pena investigar con mayor detalle hasta donde ese sistema es justificable con relación a la competencia en dicho sector, especialmente en las zonas donde existen problemas de abastecimiento y si el cambio gratuito se aplica en las zonas de difícil acceso.

Conviene preguntarse, hasta donde es necesario continuar con un esquema de válvulas duales y que el consumidor pueda adquirir el producto de cualquier empresa sin tener que incurrir en un costo de salida, sobre todo si no hay certeza que esta política de cambio gratuito se mantendrá en el largo plazo.

Mediante el Decreto de Gabinete N° 13 de abril de 1993, se estableció el precio FOB máximo del gas licuado vendido en cilindros de 25 libras en B/. 0.3951, a este precio deben venderles los importadores CHEVRON-TEXACO y PETROPORT, S.A. a las empresas envasadoras (PANAGAS, S.A. y TEXACO, S.A.) y luego el Gobierno Nacional, reconoce a las empresas importadoras PETROPORT, S.A. y CHEVRON-TEXACO, el diferencial entre este precio fijo de B/. 0.3951 y el precio de paridad establecido cada catorce días, sobre la base de las ventas netas de gas en cilindros de 25 libras, para venderse a un precio de B/. 4.37. Las solicitudes de reembolso del subsidio al precio del gas licuado de petróleo que se vende en cilindros de 25 libras, son presentadas semanalmente por las empresas PTROPORT, S.A. y CHEVRON-TEXACO a la Dirección General de Hidrocarburos.

Para la estimación de las ventas netas, primero se calculan las ventas semanales (de los importadores a los distribuidores, PANAGAS, S.A. y TROPIGAS, S.A.) en galones netos ajustados por factor de gravedad, es decir la venta a una temperatura de 60°C. De igual manera se calculan las ventas promedio mensuales de las empresas (del mes anterior) envasadoras por cilindros y se obtiene la participación relativa de las ventas (en galones) en cilindros de 25 libras, respecto de las otras presentaciones (por ejemplo, 60, 100 y a granel en tanques estacionarios).

Cada semana la Dirección Nacional de Hidrocarburos, recibe las facturas de ventas en galones de las empresas importadoras a las empresas envasadoras y también se reciben mensualmente las facturas de venta de las empresas envasadoras.

Para comprender el cálculo del subsidio, se utiliza el siguiente ejemplo con las ventas totales del 24 al 30 de abril de 2006, reportadas a la Dirección Nacional de Hidrocarburos:

CÁLCULO DEL SUBSIDIO

Ventas netas de la semana ajustado por el factor de gravedad (60°C) = 532,515 galones
% de ventas de cilindros de 25 libras del mes anterior = 81.12%
Ventas estimadas en cilindros de 25 libras = 532,515 x 0.8112 = 431,976.17 galones
Precio Fijo = 0.3951
Precio de Paridad actual = 1.5862
Diferencia del Precio Fijo y el Precio de Paridad = 1.1911
Subsidio (diferencia a pagar) = 431,976.17 x 1.1911 = B/. 514,526.81

Este reporte se remite a la Oficina de Control Fiscal del MICI y una vez verificado, se envía mensualmente al MEF, para que sea reconocido como crédito fiscal a las empresas importadoras. El año 2005 el Estado⁶ pagó B/. 39.4 Millones y para este año se perfila que el subsidio irá en aumento, pues los sectores de clase media se han desplazado hacia este tipo de cilindros (25 libras) según fuentes de la Dirección General de Hidrocarburos, cuando esta medida solo se pensó para los sectores populares fundamentalmente. Esta situación generará una mayor presión sobre las finanzas públicas, al aumentar el sacrificio fiscal. Tomando en consideración los datos de la empresa PANAGAS, S.A. y TRIPIGAS, S.A., en la Tabla N° 4, se puede observar las variaciones en los cilindros de 25, 60 y 100 libras.

Tabla N° 4
CANTIDAD DE CILINDROS VENDIDOS DE GAS

AÑOS	25 Libras	100 Libras
2002	6,501,436	179,689
2003	6,271,930	178,430
2004	6,480,833	167,663
2005	6,827,511	153,897

Fuente: TROPIGAS, S.A. y PANAGAS, S.A.

Se puede observar, que mientras las ventas de cilindros de 25 libras se han tendido a incrementar, especialmente a partir del año 2003, las ventas en cilindros de 100 libras, han tendido a disminuir.

Conviene recomendar la realización de monitoreos de los precios al por menor en las abarroterías y minisúper, para observar si se vende el cilindro de 25 libras, a los precios subsidiados. En esta

⁶ Nota N° 201-01-1067, recibida de la Dirección Nacional de Ingresos-MEF (8 de septiembre de 2006).

materia la Autoridad de Protección al Consumidor y Defensa de la Competencia, tiene un papel proactivo que cumplir.

CONSIDERACIONES FINALES

Hasta el momento se pueden tener las siguientes conclusiones de la información relevante del mercado del gas licuado en Panamá.

- Con relación a la estructura de mercado, se puede decir que el mismo está constituido por un oligopolio en la importación y de igual manera en las ventas al por mayor, mientras que en las ventas al por menor, el canal suele ser más atomizado en el sentido de tener muchos detallistas (Tiendas y Minisúper, por ejemplo).
- La cadena de comercialización desde la importación hasta la venta al por menor, esta constituida por un oligopolio. Por un lado, la empresa PETROPORT, S.A., surte a TROPIGAS, S.A. y por el otro CHEVRON-TEXACO, surte a PANAGAS, S.A.
- Aunque la discusión de la conveniencia o no en el uso de una válvula única ha quedado de lado, por el hecho que los costos de cambio de una marca a otra son cubiertos por las empresas envasadoras (PANAGAS, S.A. y TROPIGAS, S.A.) respecto de la válvula y el regulador (cabezote), no queda claro si esta política se mantendrá a largo plazo.
- Por otro lado, la existencia de un subsidio al cilindro de 25 libras, hace más rígida la política de precios en la venta al por menor, y compromete a la Autoridad de Protección al Consumidor y Defensa de la Competencia a monitorear continuamente los precios del mercado.

Bibliografía

CEPAL . Istmo Centroamericano: Diagnóstico de la Industria Petrolera. 25 de mayo de 2006. 131 páginas.

Decreto de Gabinete N° 13 de 7 de abril de 1993. “Por el cual se adoptan medidas en relación con la venta de gas licuado en cilindros de 25 libras”. Gaceta Oficial N° 22,264 de 15 de abril de 1993.

Decreto de Gabinete N° 036-03 de 17 de septiembre de 2003. “Por el cual se establece la política nacional de hidrocarburos en la República de Panamá y se toman otras medidas”. Gaceta Oficial N° 24,892 de 22 de septiembre.

Ley N° 71 de 26 de diciembre d 2001. “Que establece normas con relación al sistema de conexión para recipientes de gas licuado de veinticinco libras y el uso del adaptador”. Gaceta Oficial 24,460.