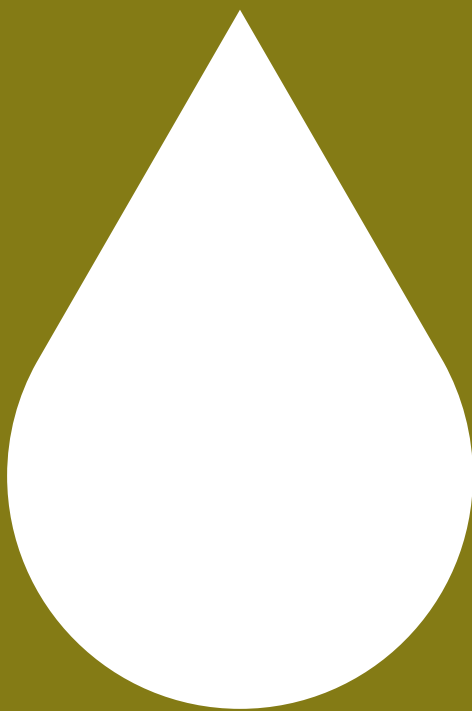


Trabajando por la Competencia



Informe sobre la competencia
en el sector de carburantes de automoción



Trabajando por la Competencia

Informe sobre la competencia
en el sector de carburantes
de automoción

El sector de carburantes de automoción tiene una gran relevancia en la economía española, ya que supone un importante gasto para los hogares y suministra un input clave para el sector del transporte, por lo que resulta esencial su funcionamiento competitivo.

El elevado precio del crudo en la primera mitad de 2008 incrementó la preocupación sobre el funcionamiento de este mercado, por lo que se ha estimado necesario elaborar el siguiente Informe con el objetivo de identificar posibles restricciones al funcionamiento competitivo de este mercado y proponer recomendaciones que las corrijan.

El Informe describe el funcionamiento del sector, distinguiendo entre el mercado mayorista, la logística y la distribución minorista a través de Estaciones de Servicio. Su análisis permite identificar una serie de factores que condicionan el grado de competencia en el sector, y proponer recomendaciones para favorecer su buen funcionamiento.

The automotive fuel sector is of great importance in the Spanish economy. It represents a major expenditure for households and a key input for the transport sector. Thus, competition in this sector is of great concern.

High oil prices during the first half of 2008 raised further concerns about this market. That is why this report has been prepared: to identify possible restrictions to competition in this market and to suggest some recommendations in order to correct these restrictions.

The report describes the functioning of the different markets, including the wholesale market, the logistics and the retail market (gas stations). The analysis identifies several factors that affect the level of competition in this market and proposes some recommendations to favour its appropriate functioning.

Índice

Resumen ejecutivo	5
1. Introducción	8
2. Precios	12
2.1 Diferencial de PAI con la media comunitaria	13
2.2 Diferencial de margen bruto de distribución con la media comunitaria	19
2.3 Horquilla de precios entre Estaciones de Servicio	19
2.4 Traslación de variaciones en el precio del crudo a los carburantes	24
3. Análisis estructural del sector	28
3.1 Mercado mayorista	32
3.2 Logística	38
3.3 Distribución minorista a través de Estaciones de Servicio	53
4. Factores que condicionan el grado de competencia	68
4.1 Grado de concentración en la industria	69
4.2 Barreras de entrada en el mercado mayorista	73
4.3 Barreras de entrada en el mercado minorista de distribución en Estaciones de Servicio	76
5. Conclusiones	86
6. Recomendaciones	90
Bibliografía	94
Anexo 1. Registro del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de operadores al por mayor	99
Anexo 2. Jurisprudencia relacionada con la aplicación del Real Decreto-ley 6/2000	100

Resumen ejecutivo

Entre 2003 y 2008 se ha producido un fuerte aumento del precio de los carburantes de automoción, en un contexto de incremento de los precios internacionales de la energía y, en particular, de la cotización del crudo. Esta situación ha provocado un debate público en España sobre el grado de competencia en este sector. A pesar de que en el segundo semestre de 2008 se registró una caída del precio del crudo y de los carburantes, no por ello son menos oportunas las preguntas sobre el nivel de competencia existente.

Distintos indicadores de precios y de márgenes ponen de manifiesto una falta de competencia en el sector español. Así, el precio antes de impuestos de la gasolina sin plomo 95 y del gasóleo de automoción se sitúa prácticamente en todo momento por encima de la media comunitaria; los márgenes brutos de distribución de estos carburantes son también superiores en los últimos años a la media comunitaria; la horquilla de precios antes de impuestos de ambos carburantes es muy reducida, y el precio medio se sitúa cerca de su máximo; y la transmisión de las variaciones en el crudo al precio de los carburantes se realiza con menor intensidad en España que en otros países de nuestro entorno.

En el pasado este sector ha sido objeto de interés por las autoridades de competencia, española y comunitaria, que han analizado frecuentemente el funcionamiento de este sector, tanto desde una perspectiva de promoción de la competencia como aplicando sus facultades sancionadoras, lo que pone de manifiesto la preocupación por la falta de competencia en el sector.

Del conocimiento acumulado por la CNC respecto a este sector se infiere la existencia de elementos tanto estructurales como de comportamiento que estarían provocando la falta de competencia en el sector a la que apuntan los indicadores antes citados. El objetivo de este Informe será analizar el sector de carburantes de automoción con el fin de identificar aquellos elementos estructurales del sector que pudieran constituir restricciones a la competencia y proponer recomendaciones que las corrijan. Para ello, el Informe se centrará en la distribución mayorista de carburantes y la capacidad de refino en España, la logística de transporte y almacenamiento, y la distribución minorista de carburantes en estaciones de servicio (EESS). Los problemas en el funcionamiento competitivo de cada una de estas actividades o mercados afectarán al conjunto del sector, dadas las interrelaciones entre ellos y el alto grado de integración vertical de las empresas participantes, especialmente en el caso de los operadores con capacidad de refino en España.

El análisis realizado permite concluir que la combinación de una excesiva concentración empresarial, fruto del proceso de ruptura del monopolio, junto con las estrategias de los operadores y la existencia de barreras a la entrada y a la expansión en los mercados de distribución mayorista y minorista tiene como consecuencia una escasa presión competitiva sobre las empresas participantes. A su vez, la combinación de la integración vertical con esta gran concentración facilita las conductas anticompetitivas sancionadas por la Ley de Defensa de la Competencia.

La falta de competencia quedaría reflejada en el escaso dinamismo de este mercado en los últimos años. A pesar de la entrada tras la liberalización del sector de muchos operadores con importante presencia en otros mercados, muchos de ellos no han podido consolidar su presencia en España.

Los operadores propietarios de capacidad de refino en España (Repsol, Cepsa y BP) disponen de una importante ventaja respecto a otros competidores en el sector que deben importar el carburante y asumir, por tanto, los costes de transporte. Esto limitaría su capacidad para competir en el mercado, teniendo en cuenta las dificultades para la apertura de estas grandes instalaciones.

A ello se pueden unir otros problemas derivados de la estructura patrimonial de CLH, cuya integración vertical con los operadores con capacidad de refino puede condicionar el modelo de gestión de la red de oleoductos. CLH es la principal empresa de servicios logísticos para el sector de carburantes, propietaria de la red de oleoductos y de una parte significativa de los depósitos de almacenamiento. Dada la capacidad de CLH para fijar unilateralmente el precio de acceso a la red, la presencia en su accionariado de los operadores integrados verticalmente le permite la fijación de un precio de monopolio. Esta composición accionarial también facilita comportamientos estratégicos y el acceso a información sensible que pudieran favorecer a los operadores al por mayor con mayores cuotas de mercado en perjuicio de competidores que no estén en el accionariado de esta entidad.

Una solución para resolver este problema en otros monopolios de red es la fijación por parte del regulador del precio de acceso. Alternativamente el proceso de fijación de precios se debería regir por los principios de transparencia, objetividad y no discriminación, por lo que, de no optar por esta alternativa, CLH debería, al menos, hacer pública su metodología de fijación de precios en la red de oleoductos y presentar una contabilidad separada de sus resultados empresariales en esta actividad. Por otra parte, al igual que sucede con otros monopolios de red en el sector energético español, y con el fin de dificultar la existencia de comportamientos estratégicos, parece recomendable que los operadores del mercado no estén presentes en el accionariado y en la gestión del monopolio de red.

El poder de mercado que puede otorgar la integración vertical de la capacidad de refino y las principales infraestructuras de transporte podría verse mitigado, en parte, y teniendo en cuenta la importancia de la interrelación entre los diferentes mercados de este sector, a través de una mayor competencia en el mercado minorista de carburantes en EESS, aunque ello requeriría ciertos cambios estructurales. Se pueden identificar dos tipos de participantes que pueden provocar cambios estructurales e introducir una mayor competencia en precios: las redes de estaciones de servicio de otros operadores al por mayor diferentes a los líderes, y las estaciones de servicio de los hipermercados. Sin embargo, su entrada y expansión en este mercado se encuentran limitadas por la existencia de diferentes barreras identificadas a lo largo del presente Informe.

La implantación o desarrollo de la red de puntos de venta de operadores al por mayor se puede realizar a través de contratos de abanderamiento (o simplemente de suministro) de estaciones de servicio propiedad de empresarios independientes, a través de la apertura de nuevas estaciones de servicio, o a través de la adquisición de redes de EESS a operadores al por mayor competidores.

Dada la existencia de restricciones a la apertura de nuevas EESS y a la captación de EESS abanderadas, los operadores al por mayor han optado en los últimos años por adquirir redes de EESS a otras empresas del sector. El efecto de estas operaciones sobre la estructura del mercado de distribución

minorista ha sido muy limitado, al afectar sólo marginalmente a la posición de las empresas líderes.

La apertura de nuevas estaciones de servicio se ve muy limitada por barreras administrativas que impiden o retrasan las autorizaciones y licencias necesarias. No sólo existe una escasez de suelo para su instalación derivada de los planeamientos urbanísticos municipales, sino que el proceso de concesión de licencias municipales es poco transparente y permite un alto grado de discrecionalidad.

Para simplificar y mejorar el procedimiento de concesión de licencias de apertura de nuevas EESS podría ser de especial utilidad la aplicación a este ámbito del Plan de Reducción de Cargas Administrativas y de Mejora de la Regulación, en el que colaboran todas las Administraciones Públicas. Este planteamiento es coherente con la Directiva de Servicios y su transposición al ordenamiento jurídico español, que establece que los requisitos para la prestación de un servicio deben ser no discriminatorios, necesarios y proporcionados.

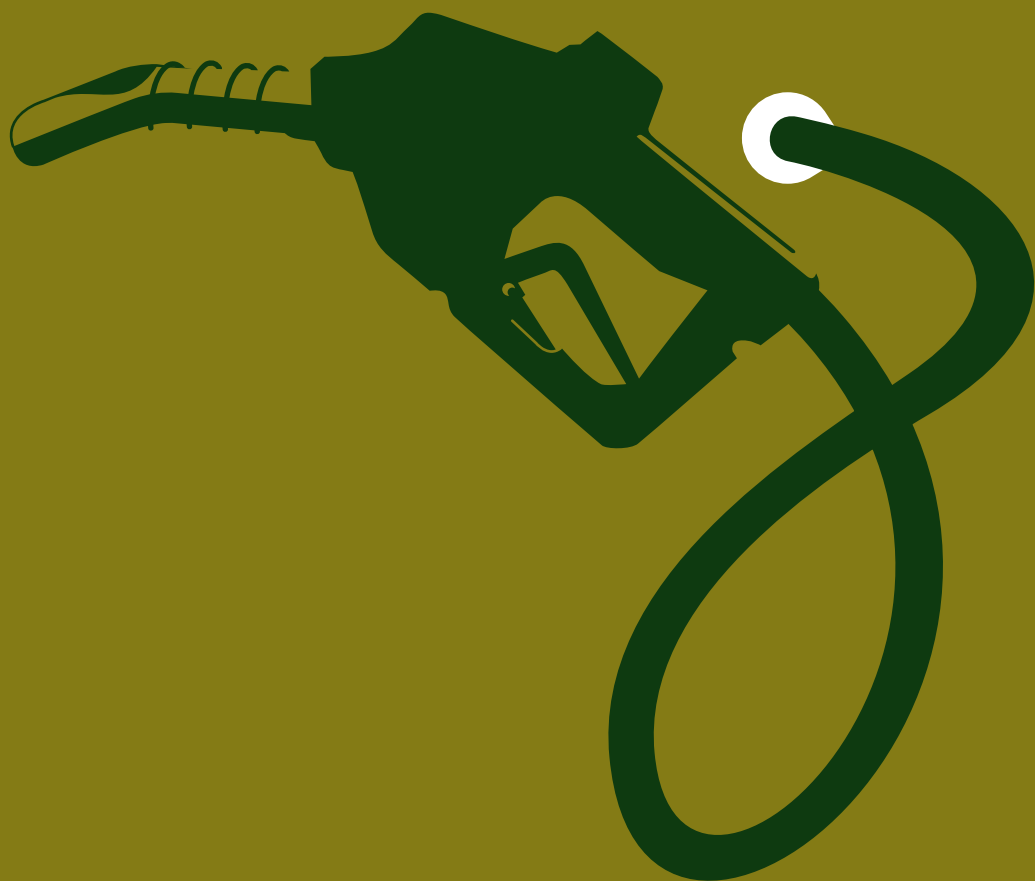
Por su parte, en el procedimiento de autorización o concesión de EESS situadas en áreas de servicio en carreteras se deberían potenciar los criterios de competencia para evitar una excesiva concentración de EESS abanderadas por el mismo operador al por mayor en entornos locales. Por un lado, en los concursos públicos de adjudicación de áreas de servicio que incluyan una estación de servicio, la ponderación favorable de aquellas ofertas cuyos suministros no sean realizados por el mismo operador al por mayor inmediatamente posterior o anterior de la vía, prevista el Real Decreto-ley 15/1999 en vías de titularidad estatal, debería extenderse a las vías de titularidad autonómica. Por otro, sería recomendable evitar en todo caso la posibilidad de adjudicar varias EESS en bloque.

En cuanto a las estaciones de servicio de los hipermercados, éstas realizan una intensa competencia en precios en este mercado. Sin embargo, su expansión se ve frenada por la resistencia de ciertos Ayuntamientos a autorizar su apertura. Es especialmente significativa la negativa en algunos casos a aplicar las facilidades que el Real Decreto-ley 6/2000 establece para la apertura de estas estaciones de servicio. Como resultado de estas barreras, y a diferencia de lo que sucede en otros países de nuestro entorno, tan sólo un porcentaje menor de los hipermercados incorpora en sus instalaciones una estación de servicio.

Para conseguir una aplicación efectiva de lo establecido en el Real Decreto-ley 6/2000, sería deseable una participación más activa de las autoridades de competencia autonómicas y estatal, en función de sus respectivas atribuciones, en los procesos de autorización administrativa de EESS. La presentación de alegaciones a demanda de los interesados en el trámite de información pública del procedimiento de licencias municipales permitiría a las autoridades de competencia defender una correcta interpretación de las ventajas previstas en esta norma. En todo caso, es preciso recordar que la Ley de Defensa de la Competencia, en sus Arts. 12.3 y 13.2, prevé la posibilidad de que las autoridades de competencia impugnen actos de Administraciones Públicas sujetos a derecho administrativo y disposiciones generales con rango inferior a la ley de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados.

1.

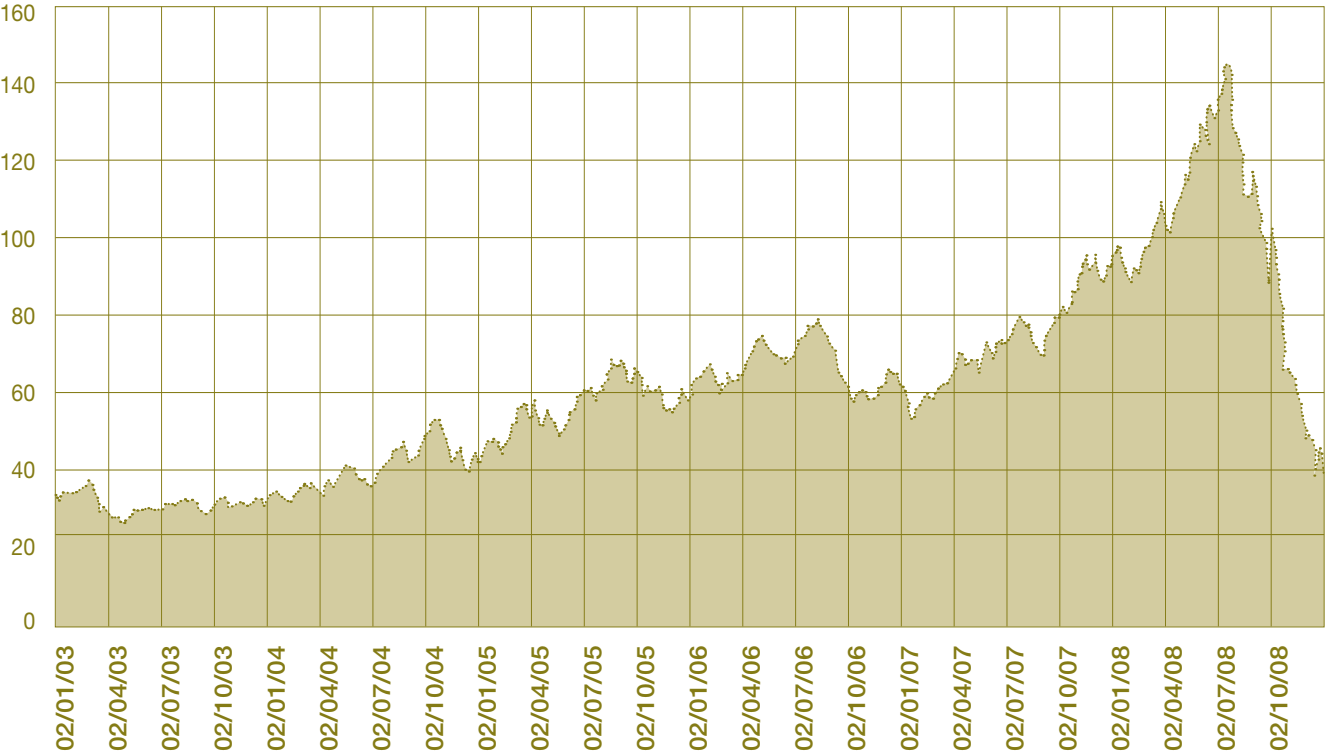
Introducción



El sector de carburantes de automoción tiene una gran importancia en el conjunto de la economía española. Según la Encuesta de Presupuestos Familiares del INE, el código de gasto “carburantes y lubricantes” representa el 4,29% del gasto doméstico, lo que supuso en 2007 un gasto total de algo más de 22.300 M€. El gasto por familia se situó en 1.372 €, y el gasto por persona en 500 €. Sin embargo, más allá de su aportación directa, hay que subrayar su interrelación con el resto de sectores de la economía, especialmente a través del sector de transporte por carretera.

Desde los primeros años de esta década el precio internacional de la energía ha registrado un fuerte aumento, debido a razones económicas y geopolíticas. Este encarecimiento ha afectado a la cotización del crudo Brent, especialmente entre 2004 y julio de 2008. Entre julio y diciembre de 2008 la cotización del crudo ha descendido con intensidad y, si bien en 2009 el crudo ha experimentado un encarecimiento, su nivel se mantiene por debajo de los máximos alcanzados en 2008.

Gráfico 1
Cotización Spot del Brent europeo FOB (Dólares por barril),
02/01/2003 al 31/12/2008



Fuente: Energy Information Administration

Esta evolución del precio del crudo ha dado lugar en todos los países de nuestro entorno a incrementos del precio de venta al público (PVP) de los carburantes de automoción, y a una preocupación de los ciudadanos y de las autoridades económicas sobre el grado de competencia existente en este sector. Aunque a partir del verano de 2008 los precios de los carburantes han

El objetivo del presente

Informe es analizar el sector de carburantes de automoción, con el fin de identificar posibles restricciones a la competencia y proponer recomendaciones que las corrijan.

experimentado una fuerte caída, sigue siendo pertinente un análisis de las condiciones de competencia en este mercado pues la comparación con los países del entorno evidencia que tenemos un entorno menos competitivo.

Distintos indicadores de precios y de márgenes, extraídos de informes publicados recientemente y de fuentes estadísticas, son coherentes con la existencia de un déficit de competencia en el sector:

- Desde hace años se mantiene un diferencial positivo del precio antes de impuestos (PAI) de la gasolina sin plomo 95 (GNA95) y del gasóleo de automoción (GOA) respecto a las medias europeas.
- El margen bruto de distribución¹ en el mercado español de carburantes se sitúa por encima de la media de la UE.
- La horquilla de PAI de la GNA95 y del GOA es reducida, y los precios medios se encuentran próximos a los valores máximos.
- En el mercado español las traslaciones de variaciones del precio del crudo al PVP de GNA95 y del GOA son menos intensas que en otros países de la UE, lo que puede reflejar un mayor poder de mercado de los agentes presentes en él.

Ya en su Informe de 1995 *“La competencia en España: balance y nuevas propuestas”*, el Tribunal de Defensa de la Competencia prestaba una atención especial a la distribución de carburantes. Desde entonces, esta institución, hoy Comisión Nacional de Competencia, ha recibido numerosas denuncias alguna de las cuales han culminado en sanciones a los operadores principales por prácticas restrictivas de la competencia, hoy declaradas firmes por el Tribunal Supremo.

El objetivo del presente Informe es analizar el sector de carburantes de automoción, con el fin de identificar posibles restricciones a la competencia y proponer recomendaciones que las corrijan.

En el ámbito del análisis no se incluirán las actividades o mercados denominados *upstream* o aguas arriba (la propiedad de reservas de crudo, su extracción y transporte), al trascender el mercado nacional. El Informe se centrará en el análisis de la distribución mayorista de carburantes y la capacidad de refino en España, la logística de transporte y almacenamiento, y la distribución minorista en EESS².

Estos mercados se encuentran estrechamente relacionados, dado que es frecuente la integración vertical de las empresas que en ellos operan y que forman parte de la misma cadena de valor. Por ello, los rasgos estructurales o de comportamiento que limiten la competencia en cada uno de los mercados

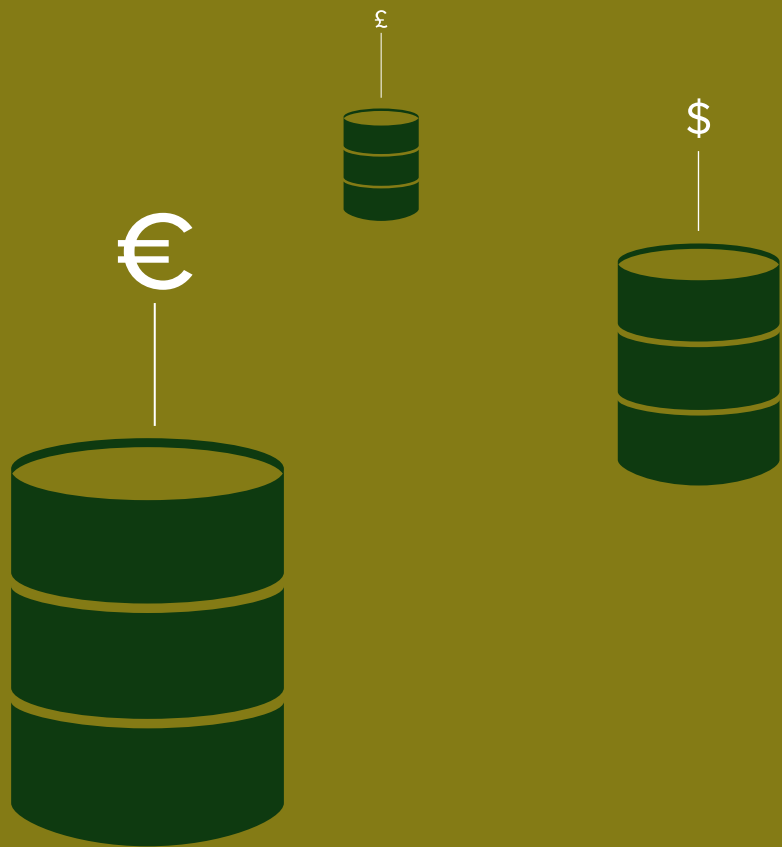
analizados pueden originar restricciones en el resto, facilitando conductas anticompetitivas por parte de los operadores integrados verticalmente.

El Informe tiene su punto de partida en el análisis de los indicios de precios antes comentados. A continuación se estudia la dinámica competitiva de los distintos mercados y, a partir de esta información, se identifican y analizan los factores que condicionan el grado de competencia. Por último, el Informe propone una serie de recomendaciones que reforzarían la competencia en el sector.

¹ El margen bruto de distribución se define como la diferencia entre el precio antes de impuestos y el coste de aprovisionamiento.
² Este Informe no incluirá el análisis de la venta directa de carburante a grandes consumidores (clientes industriales, grandes empresas de transporte, etc.), dado que su participación en la distribución minorista de gasolinas es marginal y en gasóleo de automoción es minoritaria.

2.

Precios



El nivel y la evolución de los precios y márgenes³ proporcionan información relevante sobre el funcionamiento del mercado y su grado de competencia. La evidencia disponible en diversas fuentes de información pública y en análisis realizados por otras instituciones pone de manifiesto una falta de competencia en el sector objeto de este Informe.

2.1

Diferencial de PAI con la media comunitaria

Desde 2004 se viene registrando en diversos informes de seguimiento del sector y en los datos del Boletín Petrolero⁴ la persistencia de un diferencial del PAI español en GNA95 y en GOA respecto a las medias comunitarias.

El Expediente Informativo de la Comisión Nacional de Energía (CNE) “sobre la evolución de los precios de los carburantes de automoción en España en relación con las medias europeas”, de 23 de julio de 2008 (Expediente CNE 2008), señalaba la persistencia de este diferencial en el periodo 2004-2007 respecto a la UE-6⁵ y a la UE-14⁶. Fue el aumento observado en este diferencial con respecto al de la UE-14 en los diez primeros meses de 2007 lo que llevó al Consejo de la CNE a encargar en noviembre de ese año la realización del citado expediente informativo. El que los precios de venta al público (antes de impuestos) sean más altos que los que existen en otros Estados Miembros sugiere la existencia de un control por parte de los operadores instalados de las importaciones de otros Estados Miembros, lo cual es coherente con la estructura de mercado que se identifica en este Informe, donde los principales operadores al por mayor tienen un notable control sobre la red minorista de distribución.

La menor diferencia de PAI con los países de nuestro entorno que se observa, en 2003, coincide con el año en que mayor número de redes competidoras operaban en España. Después se han producido varias salidas del sector mediante distintos procesos de adquisición, redundando en una estructura menos competitiva.

³ De acuerdo con el criterio habitualmente utilizado en los estudios sobre este mercado, únicamente se analizarán los precios de la GNA95 y el GOA, ya que son los de mayor consumo y la evolución del resto de carburantes muestra un grado muy alto de correlación con ellos.

⁴ El Boletín Petrolero ofrece información sobre los precios de productos petrolíferos en los países de la UE y es elaborado por el Observatorio del Mercado de la Energía de la Comisión Europea a partir de datos enviados por los Estados Miembros. Su objetivo es mejorar la transparencia del mercado y fortalecer así el mercado común.

⁵ La UE-6 agrupa a los 6 países de la UE (Alemania, Reino Unido, Francia, Bélgica, Holanda e Italia) cuyos precios de carburantes se tomaban como referencia en la fórmula de precios máximos utilizada en España antes de la liberalización del sector.

⁶ La UE-14 comprende todos los países de la UE-15 salvo España.

Tabla 1
Diferencial PAI España-UE14 2003-2007

Dif. España-UE-14	PAI GNA 95 (c€/lt)	PAI GOA (c€/lt)
2003	-0,1082	0,0805
2004	0,5892	0,4768
2005	0,2520	0,6176
2006	0,4115	0,4159
2007	0,5098	0,6464

Fuente: Expediente CNE 2008

El anuncio de la apertura del Expediente coincidió con una inversión del diferencial en ese mes de noviembre, y una recuperación de los diferenciales positivos en los meses siguientes (gráficos 2, 3 y 4).

De hecho, este diferencial del PAI con respecto a los países de nuestro entorno no solo se mantiene sino que aumenta de forma importante en 2008.

Tabla 2
Diferenciales PAI GNA95 y GOA con UE14 y Eurozona

(c€/l)	GNA95			GOA		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Diferencial PAI con UE-14	0,411	0,510	1,47	0,416	0,646	1,13
Diferencial PAI con Eurozona	0,508	0,377	0,809	0,911	0,798	0,960

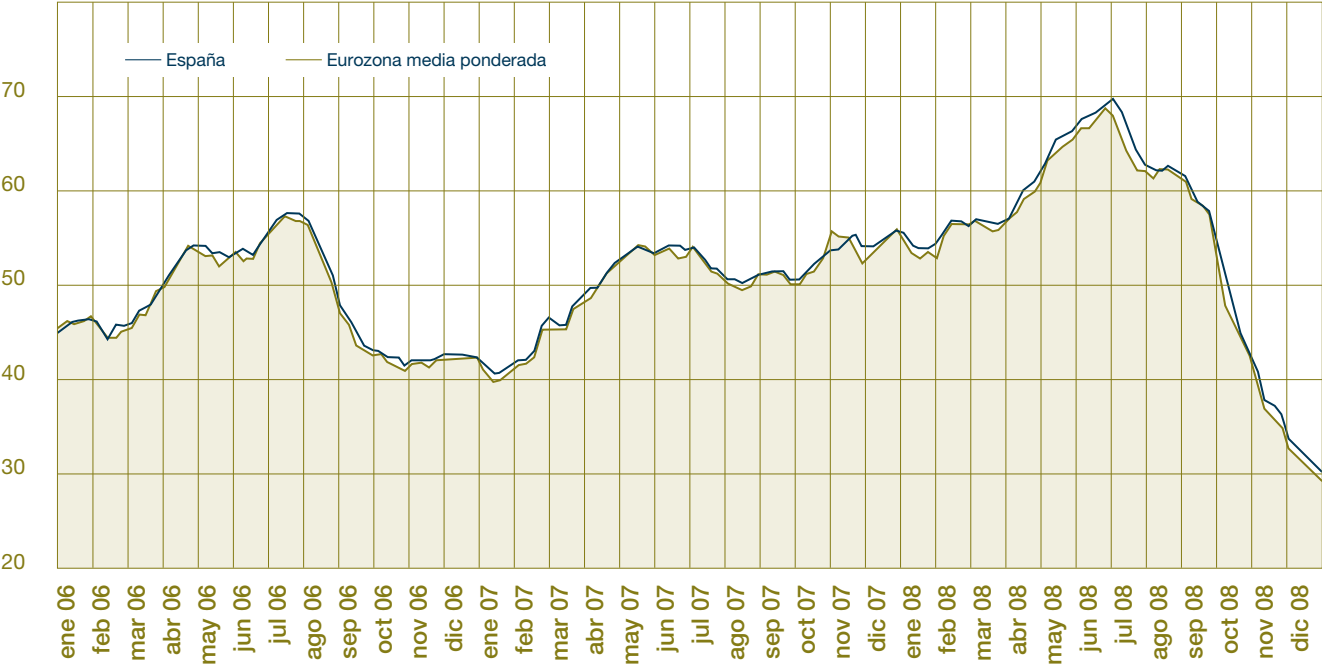
Fuente: Expediente CNE 2008 y Boletín Petrolero de la Comisión Europea

En efecto, en el seguimiento de precios de 2008 realizado por la CNE y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC), y en los datos del Boletín Petrolero de la Comisión Europea se sigue observando, salvo en momentos excepcionales, un diferencial positivo de precios antes de impuestos, tanto en GNA95 como en GOA, respecto a diversas medias europeas, ya sean la UE-14 y la UE-6 (utilizadas por la CNE) o la Eurozona (utilizada por el MITYC y por el Boletín Petrolero). Hay que matizar, sin embargo, que existen diver-

gencias en su cuantía y en su evolución según se utilice la media aritmética UE-14, como hace el Expediente CNE 2008, o la media ponderada por volúmenes de consumo de la Eurozona⁷, dato que proporciona el Boletín Petrolero de la Comisión Europea⁸.

En los siguientes gráficos se toma como referencia el dato de media ponderada de la Eurozona que facilita el Boletín Petrolero de la Comisión Europea, al considerar que, al ser una media ponderada por volúmenes de consumo, es más representativo de la media comunitaria.

Gráfico 2
Evolución PAI GNA95 en España y en la Eurozona (c€/litro) 2006-2008

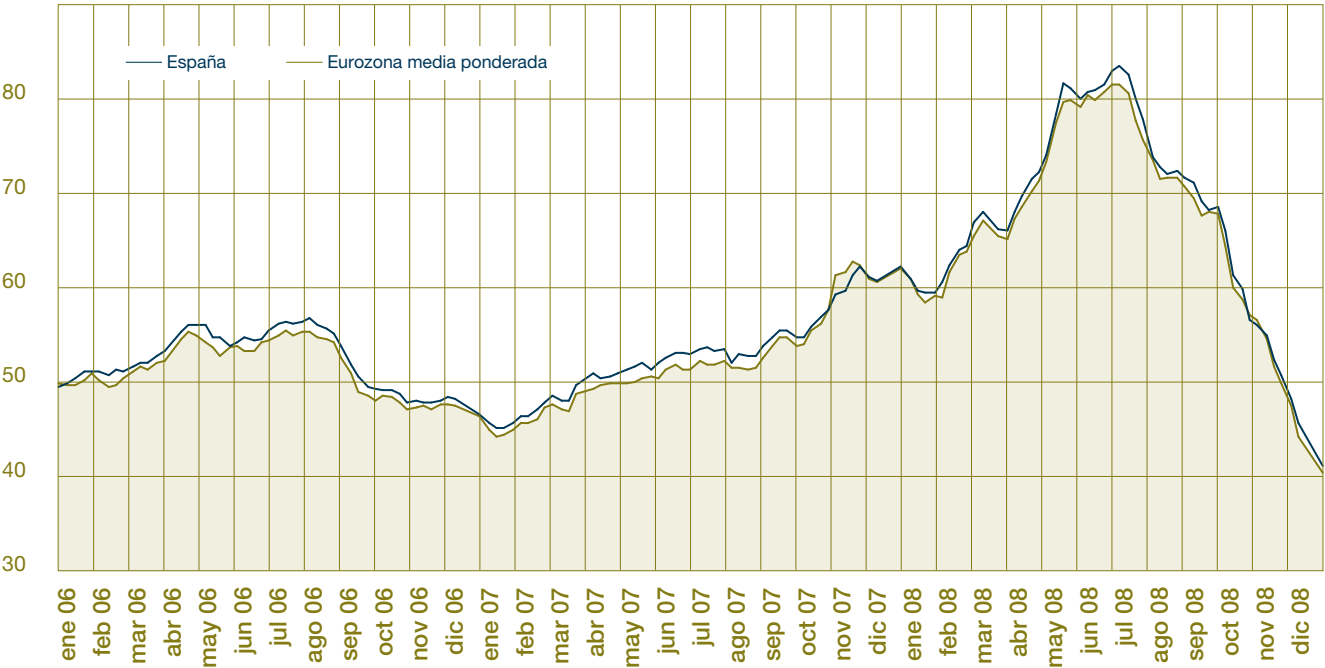


Fuente: Boletín Petrolero de la Comisión Europea

⁷ El Boletín Petrolero de la Comisión publica el PAI promedio de la Eurozona 16 ponderado por los consumos nacionales de carburantes realizados en 2007. Este dato es el que se toma como referencia.

⁸ Un ejemplo de estas diferencias se observa en 2008: en este año aumenta de forma importante el diferencial del PAI español respecto a una serie de Estados Miembros con poco peso en la media ponderada (Austria, Dinamarca, Luxemburgo). Por ello, la media aritmética UE-14 se ve muy afectada y el diferencial español con respecto a esta media experimenta un fuerte aumento. Sin embargo, su impacto en la media ponderada de la Eurozona es mucho menor.

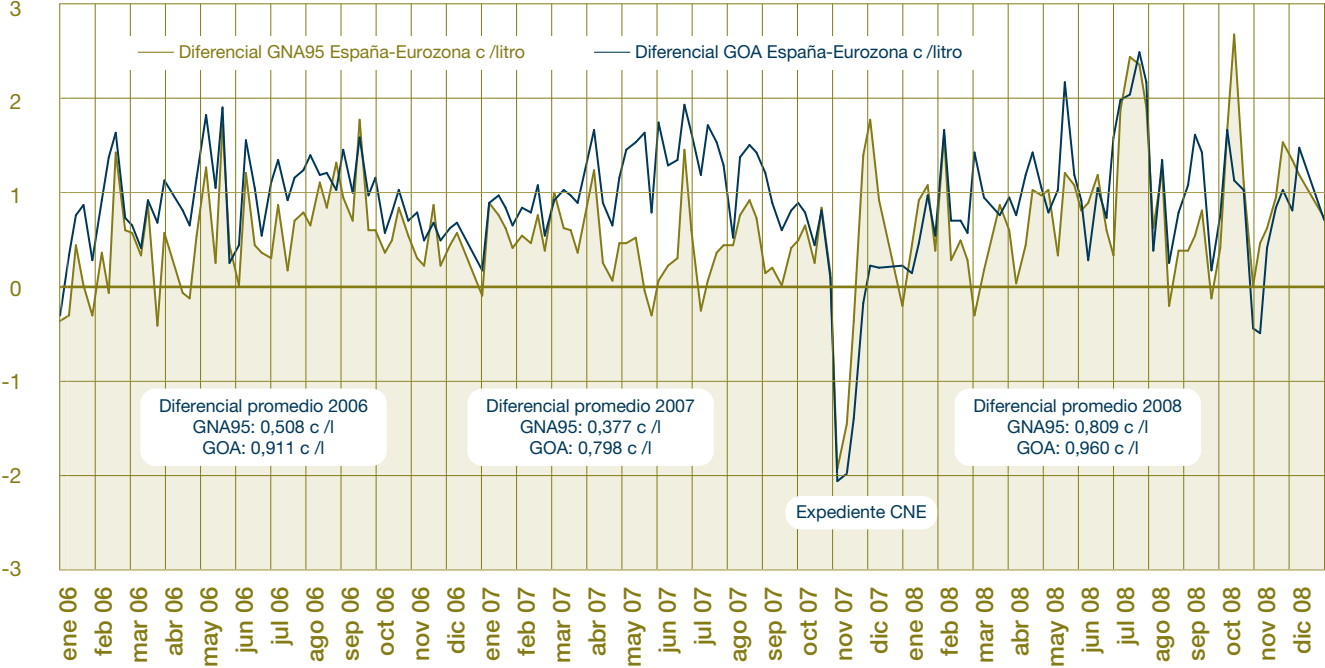
Gráfico 3
Evolución PAI GOA en España y en la Eurozona
(c€/litro) 2006-2008



Fuente: Boletín Petrolero de la Comisión Europea

El análisis de la evolución en los últimos años del diferencial del PAI español respecto a la Eurozona muestra su elevada volatilidad y la excepcionalidad de los periodos con diferencial negativo. Es llamativa la caída del diferencial tras el acuerdo de la CNE para la apertura del Expediente Informativo finalmente publicado en 2008.

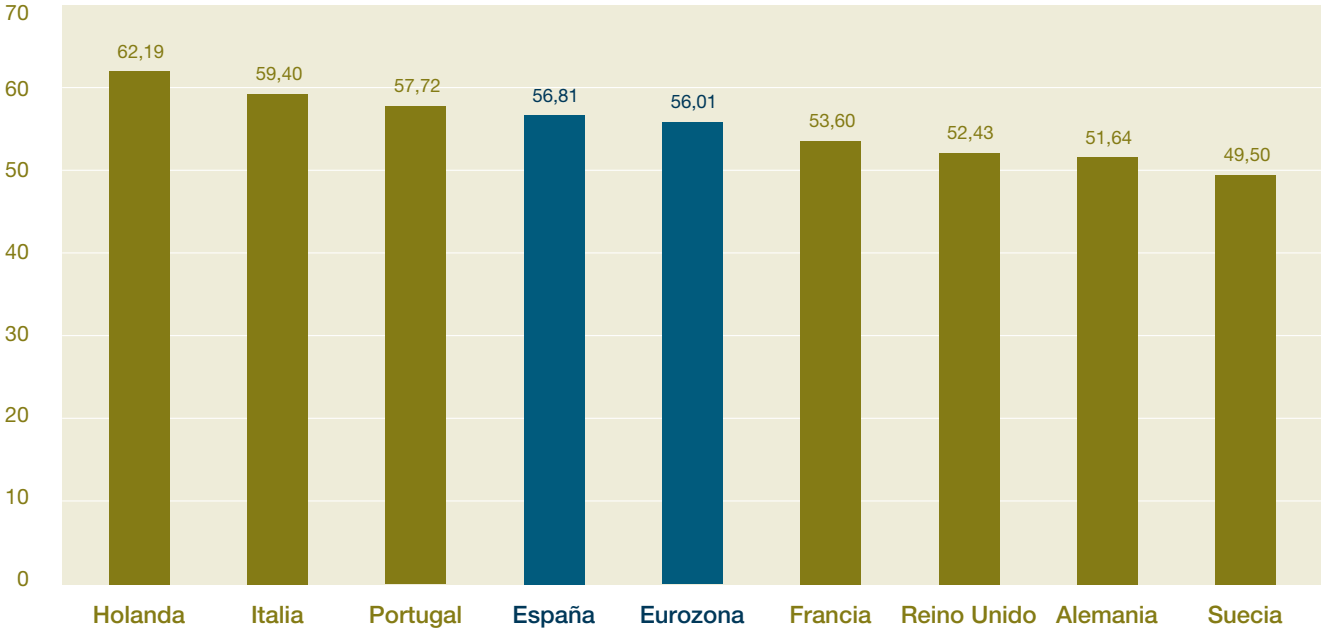
Gráfico 4
Evolución del diferencial del PAI (c€/litro)
de la GNA95 y del GOA de España con la Eurozona 2006-2008



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Boletín Petrolero de la Comisión Europea

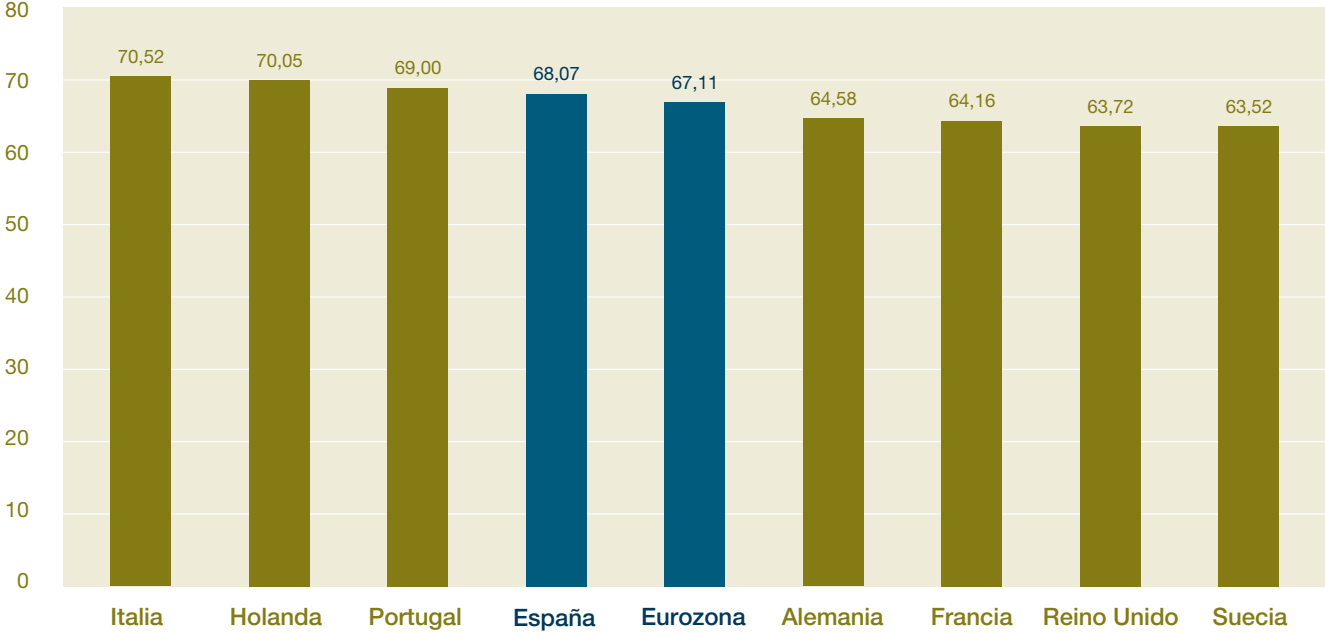
En términos más desagregados, la comparación en 2008 del PAI promedio de los carburantes con algunos de los principales países europeos y con la media ponderada de la Eurozona pone de relieve que el nivel de PAI del mercado español es superior a esta media, y en particular llama la atención que en nuestro país el PAI sea considerablemente superior al PAI promedio de algunos de los países más desarrollados de nuestro entorno como Alemania, Francia o Reino Unido.

Gráfico 5
Comparación internacional del PAI (c€/l)
promedio GNA95 en 2008



Fuente: Boletín Petrolero de la Comisión Europea (7/01/2008 al 5/01/2009)

Gráfico 6
Comparación internacional del PAI (c€/l)
promedio GOA en 2008



Fuente: Boletín Petrolero de la Comisión Europea (7/01/2008 al 5/01/2009)

2.2

Diferencial de margen bruto de distribución con la media comunitaria

No sólo se mantiene un diferencial positivo en el PAI de ambos carburantes, sino que éste viene acompañado de un diferencial también positivo en el margen bruto de distribución, que en los últimos años se sitúa en España por encima de la media comunitaria.

Tabla 3 Evolución del Margen Bruto de Distribución				
c€/l	2007		2008	
	GNA95	GOA	GNA95	GOA
España	11,21	11,07	13,29	13,27
UE	10,57	10,45	12,31	12,68
Diferencial	0,64	0,62	0,98	0,59

Fuente: Informes semanales de supervisión de mercado de hidrocarburos, CNE

2.3

Horquilla de precios entre Estaciones de Servicio

El Informe anual del MITYC sobre precios de carburantes, comparación 2007-2008⁹, recoge los datos de PAI de GNA95 y GOA medios por provincia en 2008. Del análisis de estos datos se extraen las siguientes conclusiones:

- La amplitud del rango de PAI entre provincias es muy reducida: 1,9 c€/l para GNA95 y 2,1 c€/l para GOA.
- Este rango es significativamente menor si se eliminan las colas de la distribución de los datos. Entre el percentil 5 y el 95, el rango es de 0,9 c€/l para GNA95, y de 1,1 c€/l para GOA.
- La variabilidad que se observa en precios es muy pequeña: la desviación típica y el coeficiente de variación de Pearson¹⁰ de ambas distribuciones son muy reducidos.
- En ambos carburantes, y especialmente en el caso del PAI de la GNA95, la mayor parte de las observaciones se encuentran cercanas al PAI máximo registrado.

⁹ Informe del MITYC "Precios de Carburantes y Combustibles. Comparación 2007-2008". El Informe no incluye datos sobre precios de Santa Cruz de Tenerife, Las Palmas, Ceuta ni Melilla.
¹⁰ El Coeficiente de variación de Pearson es una medida de la dispersión relativa que muestra el grado de representatividad de la media aritmética. Se calcula como el cociente entre la desviación típica y la media aritmética, multiplicado por cien para expresarse como porcentaje. Valores cercanos a cero indican que la media aritmética es muy representativa.

Los precios a nivel provincial

no parecen estar influidos por la distancia a los lugares de producción e importación de carburantes.

- Los precios a nivel provincial no parecen estar influidos por la distancia a los lugares de producción e importación de carburantes, como puede observarse en la siguiente tabla en la que aparecen sombreadas las provincias en que existe una refinería. Esta situación parece reflejar la existencia de una política de precios uniformes independientes del coste del transporte. El cuadro siguiente revela ciertas inconsistencias con un mercado competitivo. Madrid, donde existe un volumen de consumo incomparablemente superior a Soria y un desarrollo de infraestructura que permite reducir costes de transporte, tiene los segundos precios mas caros de toda España en gasóleo, mientras que Soria, con bajos niveles de demanda y mayores costes de aprovisionamiento, sería la séptima más barata. Si se compara el precio de la gasolina, Soria es la tercera más barata y Madrid la tercera más cara. De la misma forma, Jaén, próxima a la refinería de Puertollano, es la segunda provincia más cara de España, por detrás de Baleares. Este tipo de resultados evidencia una política de fijación de precios posible en entornos con existencia de poder de mercado.

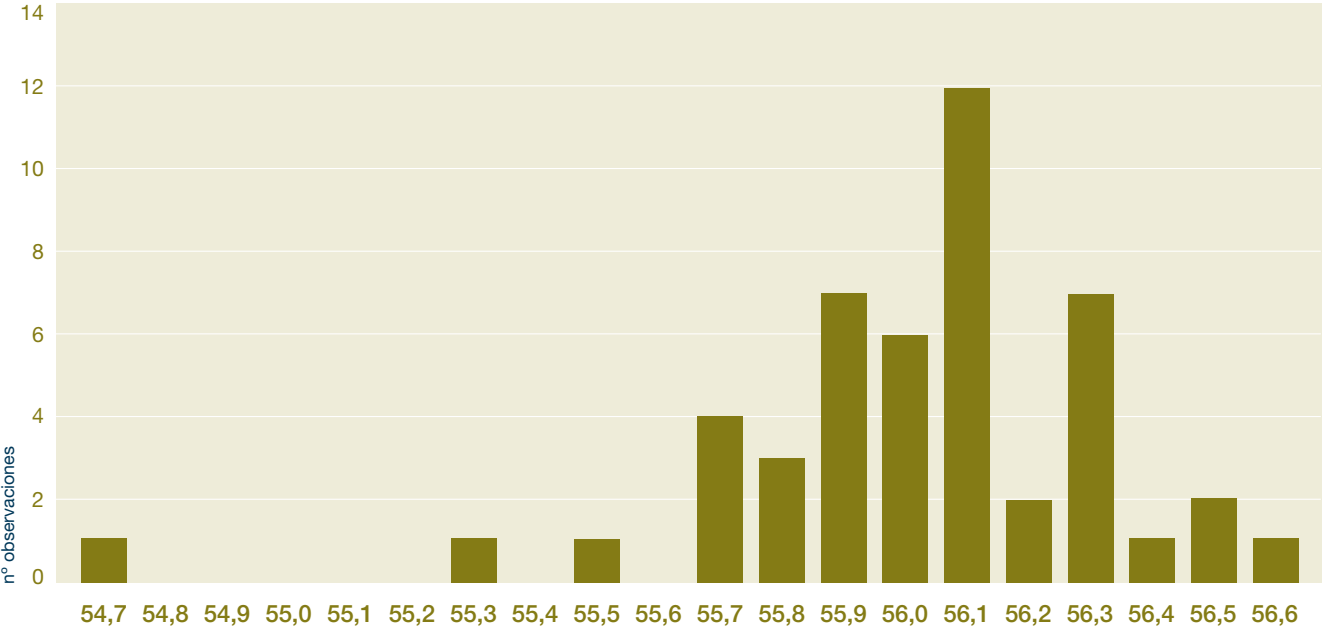
Tabla 4 Datos provinciales de PAI en 2008 (c€/l)			
PAI GNA95 2008		PAI GOA 2008	
Lérida	54,67	Lérida	65,62
Huesca	55,30	Navarra	66,36
Soria	55,49	Huesca	66,39
Asturias	55,69	Asturias	66,69
Navarra	55,72	Zaragoza	66,81
Ciudad Real	55,73	Tarragona	66,87
Lugo	55,73	Soria	66,91
Tarragona	55,78	Burgos	67,05
Burgos	55,81	Ciudad Real	67,06
Palencia	55,82	La Rioja	67,14
La Rioja	55,87	Teruel	67,15
Zaragoza	55,88	Guadalajara	67,16
Segovia	55,88	Salamanca	67,19
Vizcaya	55,89	Murcia	67,19
Salamanca	55,90	Almería	67,20
Álava	55,92	Toledo	67,22
León	55,92	Zamora	67,23
Cantabria	55,99	Lugo	67,25
Guadalajara	55,99	Valencia	67,26
Valladolid	56,03	Albacete	67,26
Toledo	56,04	Cádiz	67,26
Guipúzcoa	56,05	Orense	67,26
Pontevedra	56,05	León	67,27
Teruel	56,07	Cantabria	67,27
Gerona	56,07	Huelva	67,28
La Coruña	56,08	Vizcaya	67,29
Ávila	56,10	Cuenca	67,29
Valencia	56,10	Gerona	67,30

Tabla 4
(continuación)

PAI GNA95 2008		PAI GOA 2008	
Albacete	56,10	Álava	67,32
Huelva	56,10	Barcelona	67,34
Murcia	56,13	Valladolid	67,35
Zamora	56,13	Palencia	67,37
Cádiz	56,13	Córdoba	67,37
Orense	56,14	Guipúzcoa	67,38
Barcelona	56,15	La Coruña	67,40
Alicante	56,17	Granada	67,43
Córdoba	56,23	Sevilla	67,45
Cuenca	56,27	Segovia	67,47
Sevilla	56,30	Ávila	67,48
Badajoz	56,31	Pontevedra	67,51
Málaga	56,33	Alicante	67,54
Almería	56,34	Málaga	67,56
Cáceres	56,35	Jaén	67,57
Castellón	56,35	Cáceres	67,60
Granada	56,41	Badajoz	67,61
Madrid	56,49	Castellón	67,61
Jaén	56,50	Madrid	67,71
Baleares	56,56	Baleares	67,75
Media	56,022	Media	67,230
Desviación típica	0,325	Desviación típica	0,372
Amplitud del rango	1,890	Amplitud del rango	2,130
Amplitud rango excluyendo colas 5% distribución*	0,902	Amplitud rango excluyendo colas 5% distribución*	1,115
Coeficiente de variación de Pearson**	0,579%	Coeficiente de variación de Pearson**	0,554%
*Rango entre el percentil 5% y 95%. El 90% de la distribución se encuentra en este rango. -Los datos resaltados indican la existencia de una refinería en esa provincia. Fuente: MITYC			

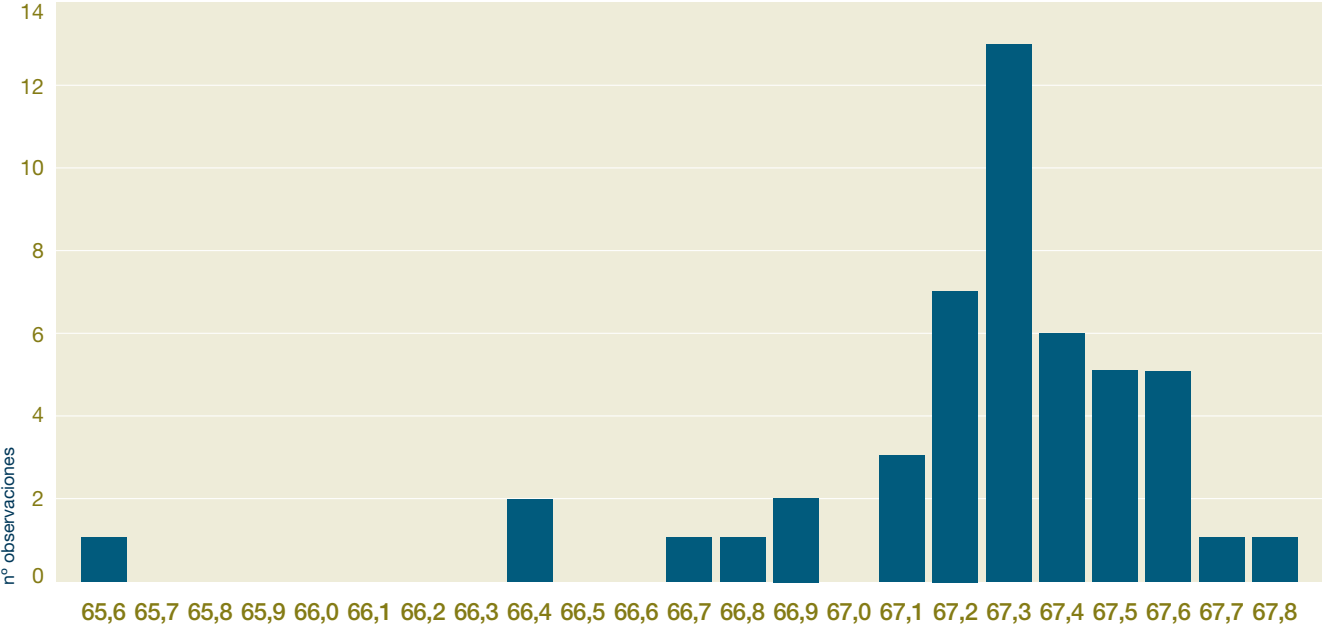
Los histogramas (gráficos que muestran la frecuencia de los datos en la muestra) reflejan la asimetría de la distribución de los PAI y su reducida dispersión.

Tabla 5
Histograma distribución PAI GNA95
en provincias españolas 2008



Fuente: MITYC

Tabla 6
Histograma distribución PAI GOA
en provincias españolas 2008



Fuente: MITYC

El Expediente de la CNE de 2008 realiza un análisis de PAI (incluidos descuentos) por operadores¹¹, con resultados coherentes con el análisis previo realizado a nivel provincial con datos del MITYC. A partir de los precios mensuales, la CNE determina el precio mínimo y máximo para cada uno de los meses del periodo 2003-2007 con objeto de identificar la “banda de precios” en cada momento, concluyendo que la banda de precios es mayor en el caso del GOA, 3,36 c€/l, que en el de la GNA95, 2,80 c€/l. En cuanto al precio medio ponderado por volumen, la CNE concluye que en ambos productos se encuentra por lo general más próximo al precio máximo mensual; es decir, no sólo la horquilla de precios entre operadores fue reducida, sino que la distribución de precios dentro de ella se concentró en valores cercanos al máximo.

2.4

Traslación de variaciones en el precio del crudo a los carburantes

Un elemento más que evidencia un mercado menos competitivo que el de países de nuestro entorno es la distinta respuesta que se observa en la traslación de variaciones del precio del crudo a variaciones del precio final. Se puede tomar la velocidad y la intensidad en la traslación de las variaciones del crudo como indicadores del nivel de competencia en los mercados. En efecto, un mercado de competencia perfecta debe trasladar las variaciones de este input en el menor tiempo posible (velocidad) y de forma completa (intensidad). Si en un contexto competitivo una empresa no lo hiciera, o bien perdería cuota de mercado ante una caída del precio del crudo, o bien vería caer su rentabilidad ante un aumento del mismo. Por tanto, una menor velocidad o intensidad en la traslación de variaciones del precio del crudo se interpretan como indicador de un menor grado de competencia.

Precisamente el Boletín Económico del Banco de España de noviembre de 2008 incluyó los resultados de un reciente estudio sobre este tema. El objetivo del estudio fue el análisis de la transmisión de las variaciones del precio del petróleo al PAI de gasolinas y gasóleos de automoción en los mercados mayoristas internacionales y en los mercados minoristas de España, Alemania, Francia y Reino Unido durante el periodo 1999-2008. Su principal conclusión fue que la transmisión de variaciones en el precio del crudo al PAI de los carburantes se produce en el mercado español con menos intensidad que en otros mercados de nuestro entorno.

En el mercado mayorista internacional el Banco de España confirma la existencia de un alto grado de competencia, dada la rapidez en la transmisión (más del 60% del efecto total se produce en la misma semana en que cambia el precio del crudo) y su intensidad (la traslación máxima es del 81% en gasolinas y 90% en gasóleo). En comparación con este comportamiento del mercado mayorista internacional, el Banco de España constata que la transmisión en los mercados minoristas nacionales se produce con menor rapidez e intensidad.

¹¹ El Expediente realiza sus análisis a partir de la información solicitada a 15 operadores cuya cuota conjunta supone el 96% del mercado.

La principal diferencia entre el mercado español y el resto de mercados analizados es la baja intensidad en la transmisión de variaciones del crudo a las gasolinas y al gasóleo. En gasolinas, la intensidad en España es del 57%, frente al 79% en Alemania, el 71% en Francia y el 72% en Reino Unido. En gasóleo, la intensidad en España es del 62%, frente al 78% en Alemania, el 65% en Francia y el 58% en Reino Unido.

Tabla 7
Velocidad e intensidad de transmisión de variaciones de precios del petróleo a carburantes de automoción

	Mercado mayorista	Mercados minoristas			
		España	Alemania	Francia	Reino Unido
Gasolinas de automoción					
Impacto total	81%	57%	79%	71%	72%
Semanas para alcanzar el impacto total	1	7	8	7	10
Gasóleos de automoción					
Impacto total	90%	62%	78%	65%	58%
Semanas para alcanzar el impacto total	5	10	8	6	10
Fuente: Banco de España, Boletín Económico noviembre 2008					

A partir de estos resultados, el análisis del Boletín Económico del Banco de España indica que “*parece existir menor grado de competencia*” en el mercado español. El estudio indica asimismo que en los últimos años se ha registrado una tendencia al aumento en la intensidad de transmisión, más acusada en el resto de mercados que en España.

Finalmente, el estudio no encuentra asimetrías en la transmisión de las bajadas y subidas de precios del petróleo, ni en los mercados mayoristas internacionales ni en los minoristas. Otros estudios que abordan posibles asimetrías en el mercado español no permiten extraer una única conclusión:

- Perdiguero (2006b) encuentra evidencia empírica de una asimetría en la transmisión al PAI de variaciones del precio del crudo. La transmisión sería más rápida en las subidas que en las bajadas.
- Contín-Pilart (2006) encuentra una reacción simétrica de las variaciones de precios minoristas de la gasolina ante cambios en la cotización internacional de la gasolina, y observa una ralentización del ajuste tras la primera fase de liberalización del mercado, una vez que se eliminó el sistema de precios máximos.

Indicadores de Competencia

Este conjunto de indicadores señalan la posible existencia de un déficit de competencia en este sector.

En definitiva, nos encontramos ante un mercado que mantiene a lo largo de los años un nivel de PAI y de margen bruto de distribución superior a la media comunitaria, que muestra una horquilla de precios antes de impuestos reducida y con una distribución concentrada en valores cercanos al máximo, y en el que las variaciones del crudo se trasladan en menor medida al precio de los combustibles que en otros países de nuestro entorno.

Este conjunto de indicadores señalan la posible existencia de un déficit de competencia en este sector. Este déficit puede venir ocasionado tanto por una falta de presión competitiva derivada de la estructura del sector, como por determinados comportamientos anticompetitivos por parte de los agentes que en él operan. Este estudio aborda precisamente el análisis de los rasgos estructurales que contribuyen a esa ausencia de presión competitiva entre los agentes del sector.

3.

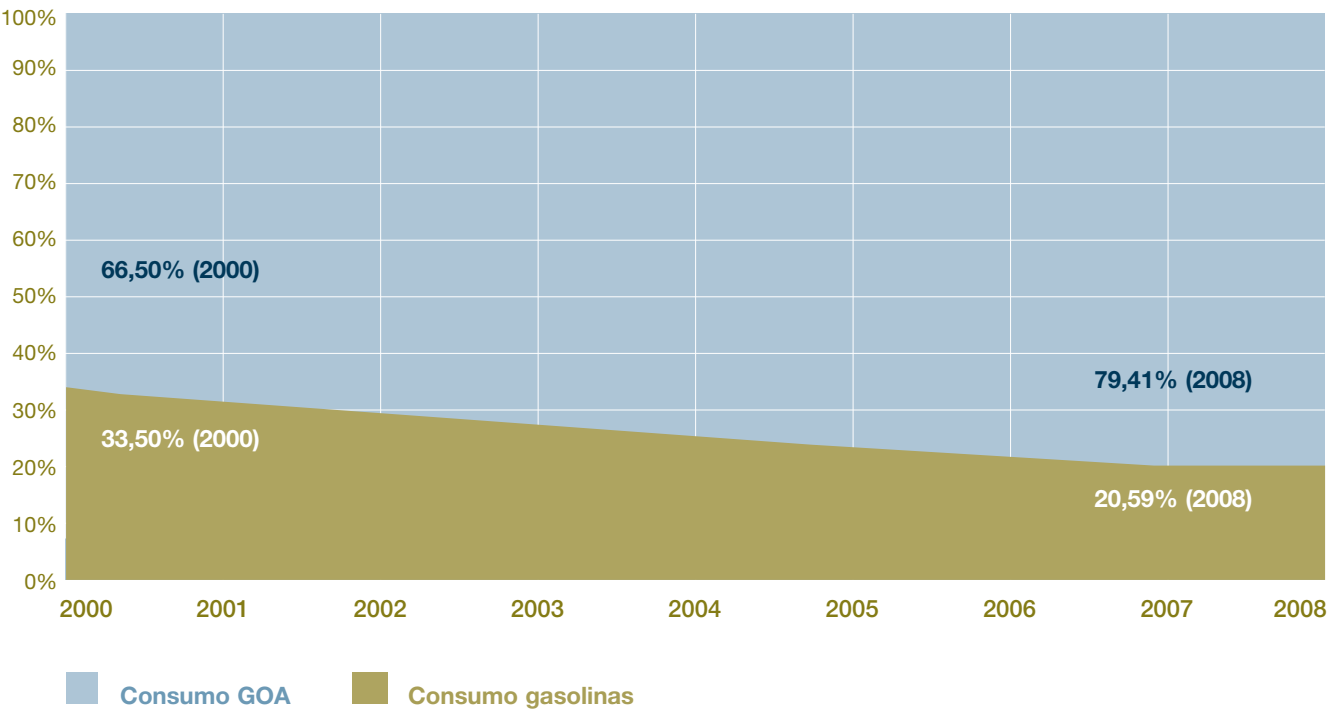
Análisis estructural del sector



El consumo nacional¹² de GNA95 en 2008 en España fue de 5.578 miles de Tm. lo que supone una caída del 4,63% respecto a 2007. En el caso del GOA, el consumo ascendió a 24.822 miles de Tm., con una disminución respecto al periodo anterior del 3,69%.

La evolución del peso relativo del consumo de uno y otro carburante refleja el proceso de “dieselización” del parque de automóviles en España, más intenso que en otros países de nuestro entorno.

Gráfico 7
Evolución del peso relativo del consumo de distintos tipos de carburantes 2000-2008



Fuente: CORES

Por el lado de la oferta, en el proceso que tiene lugar desde que el carburante de automoción se produce hasta que llega al consumidor final se pueden distinguir tres actividades o mercados:

- La distribución mayorista: su oferta procede de la producción de las refinerías españolas y de la importación de carburantes, y sus clientes son los distribuidores minoristas que atienden a los consumidores finales.
- La logística de transporte y almacenamiento: los operadores al por mayor de carburantes requieren, para llegar a un suficiente número de clientes, la utilización de medios de transporte eficientes, así como de unas instalaciones de almacenamiento.

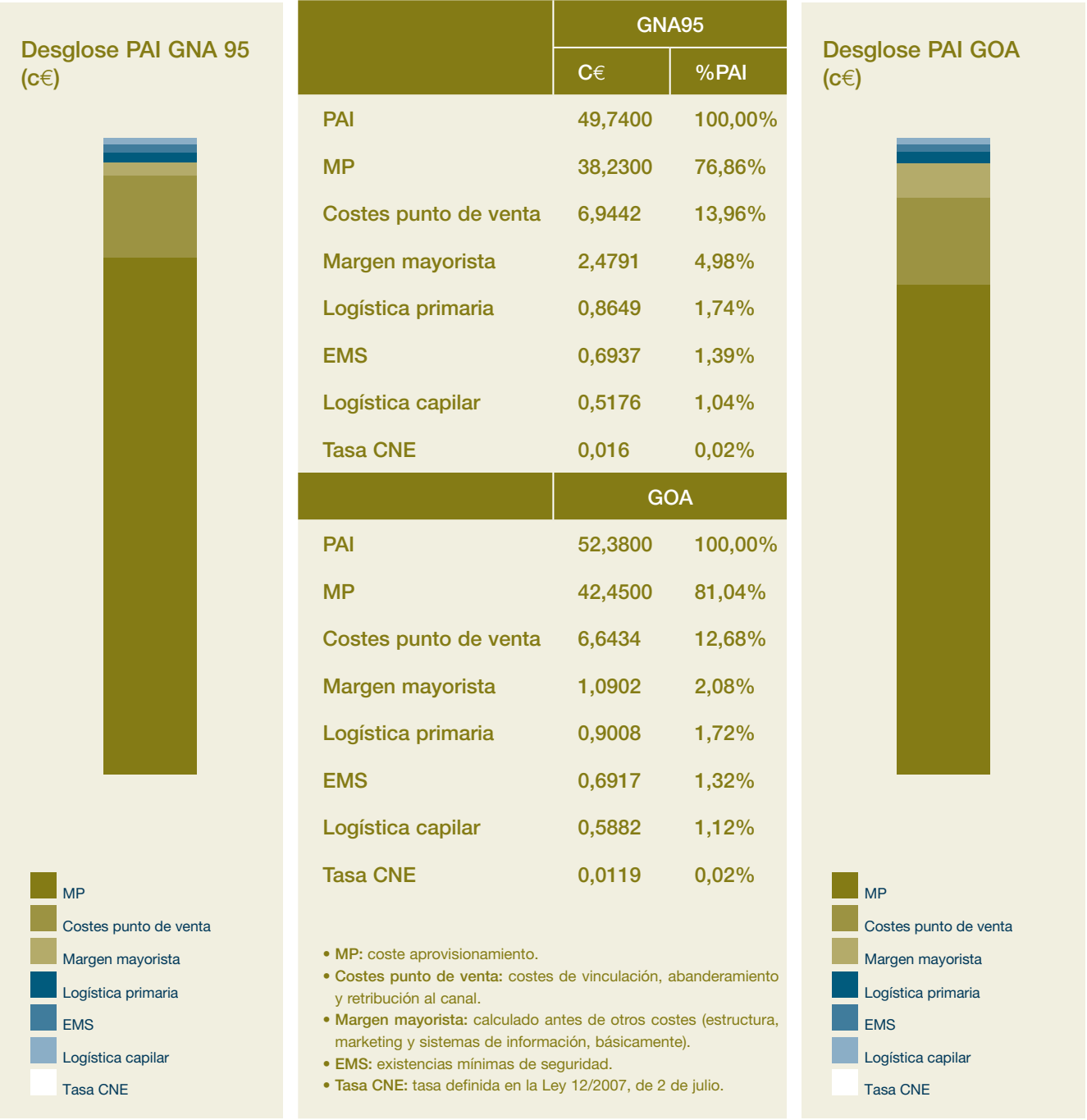
¹² Datos de CORES.

- La red de distribuidores minoristas adquiere a los distribuidores mayoristas el carburante, que pone finalmente a disposición del consumidor.

La aportación de las tres actividades a la formación del valor de los carburantes de automoción se puede observar a través de la descomposición del PAI en sus diferentes elementos:

- Coste de aprovisionamiento: el aprovisionamiento depende de la producción nacional de las refinerías y de las importaciones de carburante. Su coste depende por tanto de la cotización internacional de los carburantes y del precio del carburante de las refinerías nacionales. Constituye más del 75% del PAI.
- Logística: se distingue la logística primaria (transporte de larga distancia y almacenamiento) de la logística secundaria o capilar (transporte en camiones cisterna). Conjuntamente representan cerca de 3% del PAI.
- Margen mayorista. En términos relativos este componente tiene mayor importancia en gasolinas, cerca del 5%, que en gasóleos, cerca del 2%.
- Coste del punto de venta: incluyen los costes de vinculación, abanderamiento y retribución al canal. Tras el coste de aprovisionamiento es el componente más importante del PAI, con porcentajes comprendidos entre el 12 y el 14%.
- Existencias Mínimas de Seguridad (EMS) y Tasa de la CNE: son dos componentes con una influencia menor en la formación del PAI.

Gráfico 8
Descomposición del PAI en el Coste de Aprovisionamiento y en los componentes que configuran el Margen Bruto de Distribución. Datos de 2007



Fuente: Expediente CNE 2008

El PVP se completa con los impuestos sobre los carburantes (el IVA e impuestos especiales sobre hidrocarburos), que en conjunto representaron en 2007 el 60% y el 52% del PVP de la GNA95 y del GOA respectivamente.

En cuanto a la estructura empresarial, uno de los rasgos más relevantes de este sector es la intensidad de las relaciones verticales entre las empresas

presentes en los distintos mercados identificados. Por un lado, es habitual que las empresas que distribuyen al por mayor los carburantes dispongan de sus propias redes de EESS, y a menudo sean también propietarias de instalaciones de almacenamiento. El ejemplo más característico es el de las tres mayores empresas que operan en el país que son las únicas con capacidad de refino en territorio español, y que, en mayor o menor grado, han integrado verticalmente todas las actividades del sector. Por otro, una parte importante de los empresarios independientes que poseen y gestionan EESS suelen vincularse a largo plazo a los distribuidores mayoristas a través de contratos de suministro en exclusiva o abanderamiento.

A continuación se analizan las características principales de los mercados mayorista, logístico y minorista, y sus implicaciones para la competencia en el sector.

3.1

Mercado mayorista

La actividad del distribuidor mayorista de carburantes de automoción u operador al por mayor consiste en la venta de carburante a las EESS¹³.

Las empresas autorizadas para desarrollar esta actividad figuran en un Registro de operadores al por mayor de productos petrolíferos en el MITYC. Actualmente hay noventa empresas en este Registro, además de las filiales de las refinerías¹⁴. A partir de los datos del Registro o de otras fuentes públicas no es posible, sin embargo, conocer qué operadores al por mayor son activos en la actualidad en este mercado.

Los requisitos para desarrollar esta actividad figuran en los Art. 10 a 13 del Real Decreto 2.487/1994, de 23 de diciembre, que hacen referencia a capacidad técnica y financiera suficientes, seguridad de los suministros, disponibilidad de medios de recepción, almacenamiento y transporte, y cumplimiento con la normativa de Existencias Mínimas de Seguridad (EMS).

Los operadores al por mayor pueden abastecerse de las refinerías situadas en territorio español, o pueden importar el carburante. Estas importaciones pueden tener como origen los mercados internacionales de carburantes, o pueden provenir de refinerías propiedad de los operadores al por mayor situadas fuera de España. En este mercado mayorista el producto es básicamente homogéneo, si bien la localización geográfica de las refinerías o los puertos de entrada del carburante podría contribuir a la diferenciación del producto y tener efectos sobre la dinámica de la competencia en este mercado.

La información pública sobre la red nacional de EESS permite conocer qué operadores al por mayor distribuyen carburante con marca comercial propia en EESS. Una primera clasificación de estas empresas puede realizarse

¹³ Los operadores al por mayor también suministran a los distribuidores minoristas que tienen pequeños depósitos para la posterior venta a clientes finales, conocida como venta directa. Tal y como se ha establecido en la introducción, este tipo de actividad económica no entra en el ámbito de este Informe.

¹⁴ Ver Anexo 1.



La competencia en el mercado mayorista se produce entre los operadores con refinerías nacionales y los importadores de carburantes producidos en el exterior.

atendiendo a su integración vertical con la producción en refinería, dentro o fuera de nuestro país:

- Mayoristas con capacidad de refino en España: Repsol-YPF, Cepsa y BP.
- Mayoristas con capacidad de refino en otros países: Agip, Galp, Erg, Tamoil, Saras, Shell, ExxonMobil (Esso), Chevron (Texaco), Kuwait Petroleum International (Q-8), Total.
- Mayoristas sin capacidad de refino: Disa, Meroil, Esergui.

Por lo que respecta a los demandantes del mercado mayorista, una parte significativa está compuesta por las redes de EESS abanderadas por operadores al por mayor, con quienes mantienen contratos de suministro en exclusiva a medio plazo. Este segmento de la demanda está por tanto cerrado a otros competidores durante el plazo de vigencia del abanderamiento. El resto de los demandantes son las denominadas EESS blancas y las vinculadas a hipermercados. Dada la dispersión en la propiedad de las EESS blancas y la escasa dimensión de las redes de EESS de hipermercados, el poder compensador de esta demanda en el mercado mayorista es muy limitado.

La competencia en el mercado mayorista se produce entre los operadores con refinerías nacionales y los importadores de carburantes producidos en el exterior. El que el operador tenga o no capacidad de controlar el precio final de venta al público es crucial, por cuanto le otorga un instrumento de retorsión. El operador con dicha capacidad puede amenazar de forma creíble con que responderá con una reducción del precio final de venta al público como medida disuasoria ante el intento de cualquier importador de introducir producto importado a precios bajos y reducir el precio de venta final al público. Se pierde así la posibilidad de que operadores independientes realicen una competencia real a los operadores tradicionales con poder de mercado.

Producción de carburantes de automoción en España

Repsol-YPF, Cepsa y BP son propietarios de las 10 refinerías instaladas en territorio español. Entre ellas se encuentra la refinería ASESa, a la que en adelante no se hará referencia por producir únicamente asfaltos.

La capacidad de refino y su distribución geográfica de las tres empresas con capacidad de refino en España es muy asimétrica. Repsol-YPF, con casi 2/3 partes de la capacidad de refino, tiene sus 5 refinerías dispersas a lo largo de la costa cantábrica, Cataluña, Cartagena y en el interior (Puertollano); Cepsa tiene sus 3 refinerías concentradas en el suroeste y en Canarias; y BP tiene su única fuente de producción en la costa mediterránea.

La producción de gasolinas en las refinerías españolas ascendió en 2007 a 9,1 millones de Tm., de las que 3,2 millones se exportaron. En cuanto a los gasóleos, la producción nacional ascendió a 23,7 millones de Tm., a las que hubo que añadir 14,4 millones de Tm. importadas.

Tabla 8
Producción de gasolinas y gasóleos en 2007; cuotas de producción

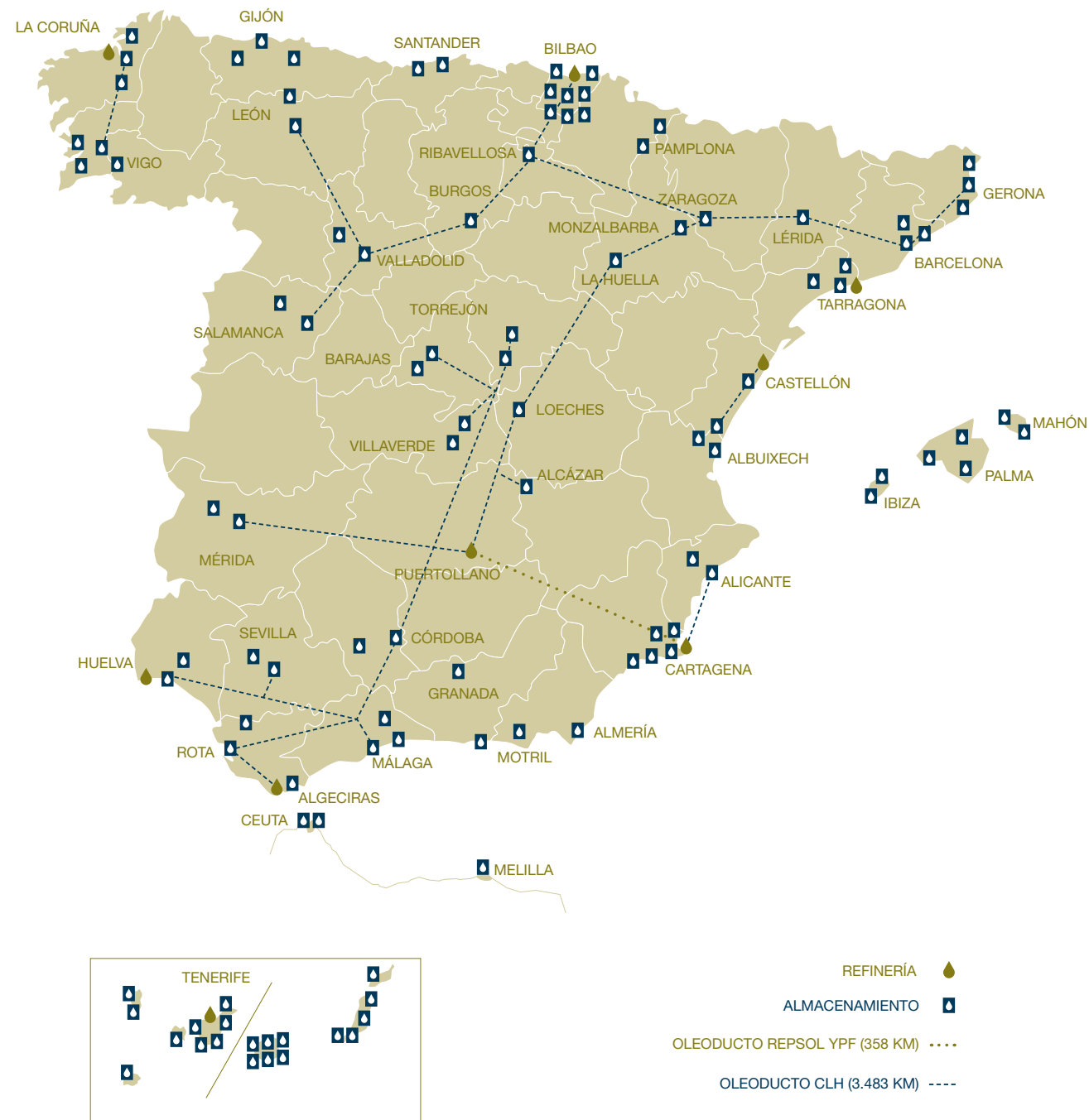
t/año (2007)	Refinerías	Gasolinas			Gasóleos		
		Producción	% total	Cuota por empresa	Producción	% total	Cuota por empresa
Repsol-YPF	Cartagena	400.100	4,40%	61,80%	1.329.600	5,61%	63,22%
	La Coruña	1.001.600	11,02%		2.690.400	11,36%	
	Puertollano	941.400	10,36%		3.416.600	14,42%	
	Tarragona	1.225.800	13,49%		3.861.400	16,30%	
	Petronor (Somorrostro)	2.047.000	22,53%		3.676.000	15,52%	
Cepsa	Gibraltar-San Roque	1.332.300	14,66%	25,71%	3.816.300	16,11%	28,98%
	La Rábida	515.600	5,67%		1.771.200	7,48%	
	Tenerife	488.800	5,38%		1.275.800	5,39%	
BP	Castellón	1.134.500	12,48%	12,48%	1.849.000	7,81%	7,81%
TOTAL		9.087.100	100,00%	100,00%	23.686.300	100,00%	100,00%

Fuente: Enciclopedia Nacional del Petróleo, Petroquímica y Gas 2008, Oilgas

Ocho de las nueve refinerías productoras de carburantes se encuentran situadas en la costa, lo que favorece su abastecimiento por vía marítima. La única situada en el interior, la de Puertollano, se suministra de crudo a través de un oleoducto de Repsol-YPF que la conecta con la refinería de Cartagena.

Mapa 1

Refinerías en territorio español



Fuente: CNE

La propiedad de las refinerías existentes por parte de Repsol, Cepsa y BP otorga a estos operadores una importante ventaja respecto a otros competidores que deben importar el carburante y asumir, por tanto, los costes de transporte hasta España. Dicha ventaja en costes supone una barrera estructural que afecta a la capacidad de competir de otros operadores mayoristas sin capacidad de refino en España que pretenden operar en este mercado.

Importación de carburantes

Los principales puertos de importación de carburantes en España son Bilbao, Barcelona, Cartagena, Castellón y Huelva. En la tabla 9 figuran los “movimientos de carburante”, que incluyen tanto importaciones como exportaciones y movimientos nacionales (cabotaje). Además se recogen los “desembarcos procedentes del exterior”, que corresponden a las importaciones.

Tabla 9 Movimientos de gasolinas y gasóleos en los puertos españoles						
	Movimientos Gasolina	Movimientos Gasóleo	Total movimientos	Desembarco gasolinas procedentes del exterior	Desembarco gasóleos procedentes del exterior	Total desembarcos exteriores
Bilbao	1.305.748	3.897.330	5.203.078	88	3.513.661	3.513.749
Barcelona	1.159.307	2.777.315	3.936.622	689.046	2.593.724	3.282.770
Sta. Cruz de Tenerife	1.563.569	1.504.532	3.068.101	179.514	391.839	571.353
Bahía de Algeciras	1.778.560	849.161	2.627.721	587.451	143.721	731.172
Las Palmas	736.866	1.537.870	2.274.736	115.218	680.265	795.483
Cartagena	215.927	2.027.808	2.243.735	86.739	1.528.218	1.614.957
Castellón	1.107.439	1.116.138	2.223.577	194.845	917.023	1.111.868
Tarragona	658.451	1.188.176	1.846.627	297.291	592.669	889.960
Baleares	757.482	1.079.401	1.836.883	374.644	556.799	931.443
Huelva	231.043	1.155.722	1.386.765	112.625	904.954	1.017.579
Motril	213.842	1.118.406	1.332.248	126.638	750.447	877.085
A Coruña	350.574	686.042	1.036.616	0	203.880	203.880
Gijón	127.514	767.538	895.052	0	543.537	543.537
Valencia	102.372	534.831	637.203	96.499	461.116	557.615
TOTAL MUESTRA	10.308.694	20.240.270	30.548.964	2.860.598	13.781.853	16.642.451
TOTAL ESPAÑA	10.328.718	20.914.137	31.242.855	2.860.598	14.067.285	16.927.883
Representatividad muestra	99,81%	96,78%	97,78%	100,00%	97,97%	98,31%
Datos en Tm.; Movimientos incluyen carburantes embarcados y desembarcados, en cabotaje o internacionales. Fuente: Puertos del Estado, 2007						

Coste de aprovisionamiento

Los carburantes de automoción GNA95 y GOA cotizan en mercados internacionales, a los que indexan sus precios las distintas refinerías. En Europa hay dos mercados internacionales de referencia para gasolinas y gasóleos, el MED (Mediterráneo, cuyo centro es Génova) y el NWE (North West Europe, cuyo centro es el eje Ámsterdam-Róterdam-Amberes). La CNE considera que la cotización internacional de referencia para el carburante importado por el mercado español es una media ponderada de los dos mercados mencionados, consistente en una combinación de 70% mercado MED y 30% mercado NWE.

El coste de aprovisionamiento de carburante en el sector se deriva de las compras de carburante en las refinerías nacionales y del coste de las importaciones. De acuerdo con el Expediente CNE 2008, el coste de aprovisionamiento en España está correlacionado con la cotización internacional de referencia para el mercado nacional. Además, la CNE encuentra que la cotización internacional de referencia para el mercado español está correlacionada con la cotización internacional de referencia para la UE-14.

Sin embargo, esta correlación de las cotizaciones internacionales de referencia no indica que el coste de aprovisionamiento sea el mismo en España que en la UE-14. De hecho, y de acuerdo con los datos antes utilizados en este Informe sobre los diferenciales del PAI y del Margen Bruto de Distribución (MBD) de España respecto a la UE-14, se puede calcular una aproximación al diferencial del coste de aprovisionamiento en España respecto a la UE-14 desglosando el diferencial del PAI en sus dos componentes, margen bruto de distribución y coste de aprovisionamiento.

Tabla 10 Diferencial del coste de aprovisionamiento en España respecto a la UE-14				
	GNA 95		GOA	
	2007	2008	2007	2008
Diferencial PAI	0,51	1,47	0,65	1,13
Diferencial MBD	0,64	0,98	0,62	0,59
Diferencial Coste aprovisionamiento	-0,13	0,49	0,03	0,54
Fuente: Elaboración propia a partir de datos CNE				

La existencia de un mayor coste de aprovisionamiento en España respecto a la media comunitaria es un indicio de la existencia de poder de mercado de los incumbentes, que podrían estar operando bajo la protección de ciertas barreras que desincentivarían o impedirían la entrada de operadores mayoristas importadores de carburante. Estos desincentivos pueden derivarse de la

situación de costes ventajosa de los operadores con refinerías en España que disponen de unos activos ya amortizados, o de las barreras que enfrentan, como se verá más adelante, tanto en la fase logística (en el caso de que su objetivo sea únicamente la distribución al por mayor de carburantes) como en el mercado de distribución en EESS (en el caso en que su objetivo sea la distribución minorista de su carburante en una red de EESS).

3.2

Logística

Las actividades logísticas más relevantes para analizar el funcionamiento del sector son el transporte del carburante a través de la red de oleoductos y su almacenamiento en grandes depósitos. Ambos servicios, que constituyen la denominada logística primaria, son demandados por los operadores al por mayor para poner el carburante a disposición de las EESS.

Transporte por oleoducto

El oleoducto es el medio más eficiente para realizar el transporte de carburante a nivel nacional. Sus posibles alternativas, en ferrocarril, en camiones cisterna o en barcos de cabotaje, pueden ser adecuadas para determinados trayectos, pero implican un coste muy superior para desarrollar una logística en todo el mercado.

La red de oleoductos puede ser reconocida como un monopolio natural por las economías de escala y de red que presenta. Los monopolios de red, que proveen un input necesario para el sector, pueden ser gestionados por empresas públicas o privadas. En este último caso es necesaria una correcta regulación que provea los incentivos adecuados para invertir en el desarrollo de la infraestructura y para prestar el servicio a un precio razonable.

En el acceso a las infraestructuras de logística primaria en España la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH) juega un papel determinante, dado que presta en condiciones de monopolio el servicio de transporte por oleoducto y posee una cuota significativa de la capacidad de almacenamiento de carburantes. Esta situación se deriva de la asignación a esta entidad de los activos logísticos propiedad del antiguo monopolio legal, CAMPSA, en el proceso de apertura y liberalización del sector en los años 90¹⁵.

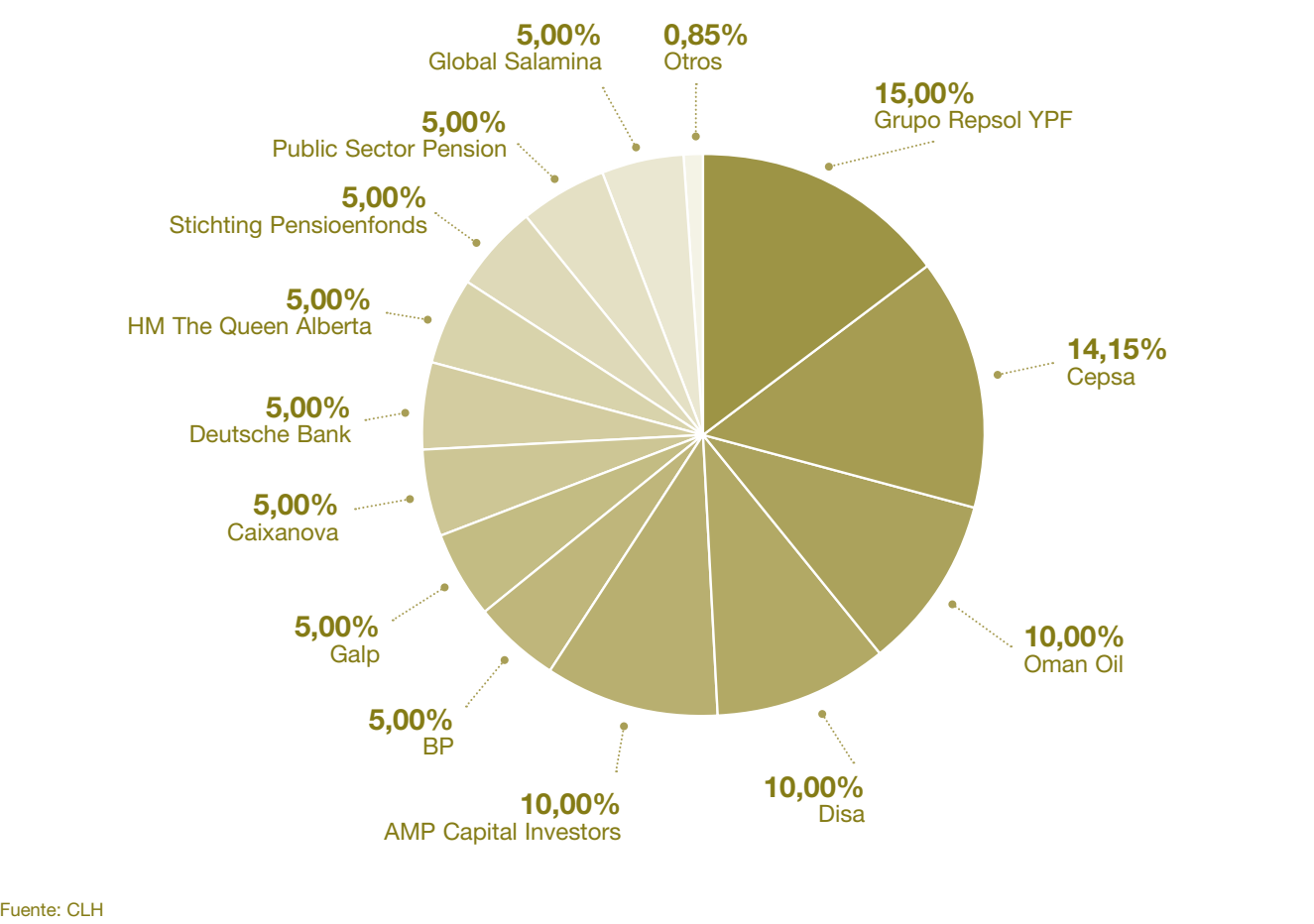
El accionariado de CLH, desde un principio dominado por los principales operadores mayoristas con capacidad de refino (Repsol-YPF, Cepsa y BP), se vio sometido a un proceso de apertura tras la aprobación del Real Decreto-ley 6/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios. Ante la preocupación por los efectos que, desde el punto de vista de la competencia, pudieran derivarse de que las empresas refinerías ostentaran el control de las infra-

¹⁵ Ley 15/1992, de 5 de junio, sobre medidas urgentes para la progresiva adaptación del sector petrolero al marco comunitario.

estructuras, esta norma, en su Art. 1, limitó al 25% la participación de cada accionista individual en el capital social, y al 45% la participación conjunta de las empresas con capacidad de refino en España.

En la actualidad la composición accionarial de CLH es la siguiente:

Gráfico 9
Accionariado de CLH



En su composición actual, los inversores de carácter financiero tienen una mayoría del capital, si bien las empresas con capacidad de refino en España siguen teniendo un porcentaje relevante (34,15%)¹⁶. Aunque han entrado en CLH otros operadores mayoristas (Disa y Galp), sigue habiendo una parte de operadores con actividad en el mercado mayorista español que no está presente en su accionariado, como Meroil, Erg, Esergui, Esso, Chevron, Q-8, Tamoil o Saras.

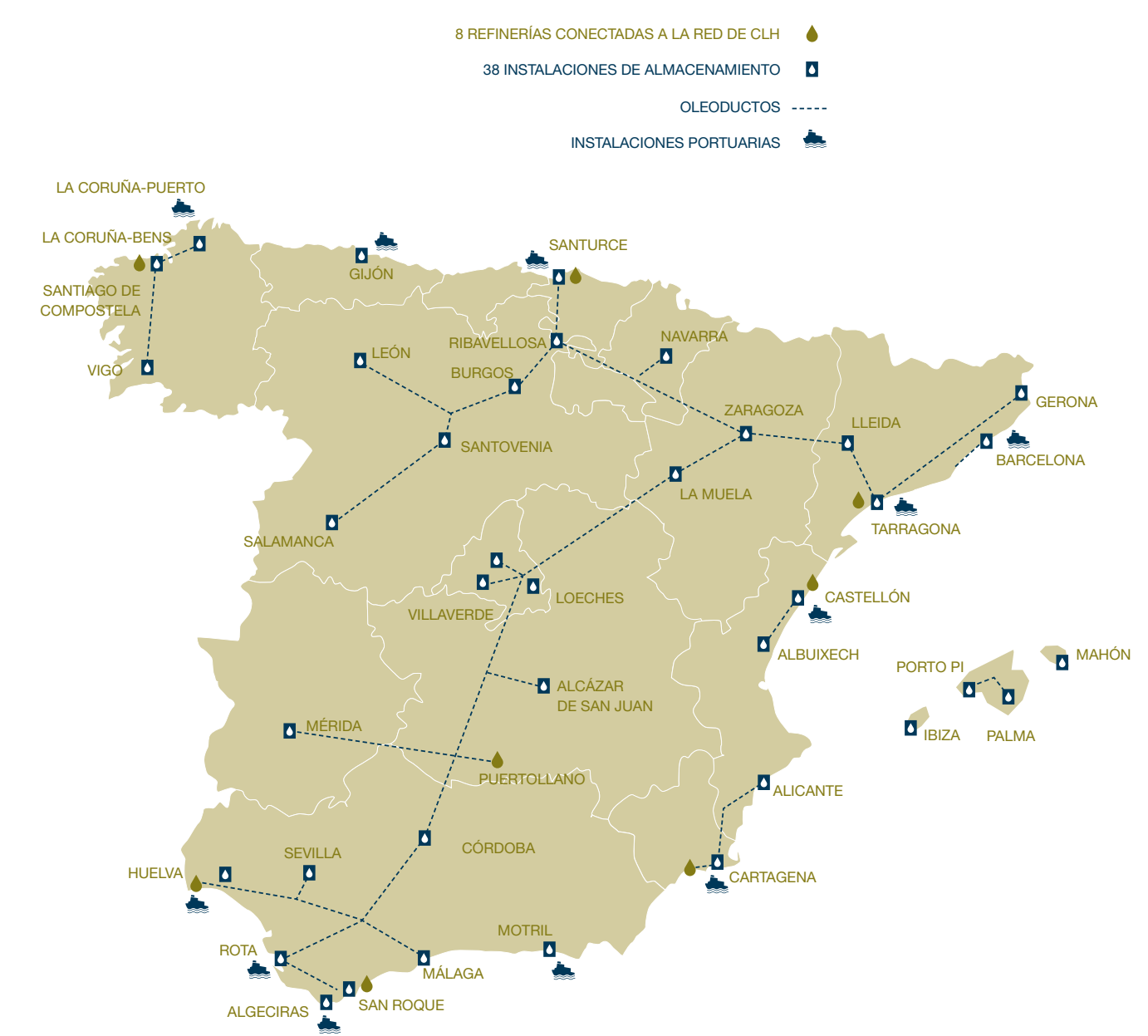
¹⁶ Repsol redujo su participación en 2007 del 25 al 15%, vendiendo un 5 por ciento de sus acciones a Deutsche Bank y otro 5 por ciento a Global Ramayana S.L. En la Revista CLH correspondiente al primer trimestre de 2008, Repsol reafirma "su intención de permanecer como primer accionista industrial español y primer cliente de la compañía logística".

Tabla 12
Grupos de accionistas en CLH

	% participación en el capital
Empresas con capacidad de refino en España	34,15%
Otros operadores al por mayor	15%
Inversores financieros y otros	50,85%
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de CLH	

A excepción de un tramo construido por Repsol-YPF para conectar sus refinerías de Cartagena y Puertollano, CLH posee la totalidad de la red de oleoductos de España, que se extiende a lo largo de 3.835 Km. Esta empresa presta otros servicios de transporte primario a través de dos buques-tanque que transportan combustible a Baleares y, de forma residual, a algunos centros de almacenamiento no conectados con la red de oleoductos.

Mapa 2
Red de oleoductos e instalaciones de almacenamiento de CLH



Fuente: CLH

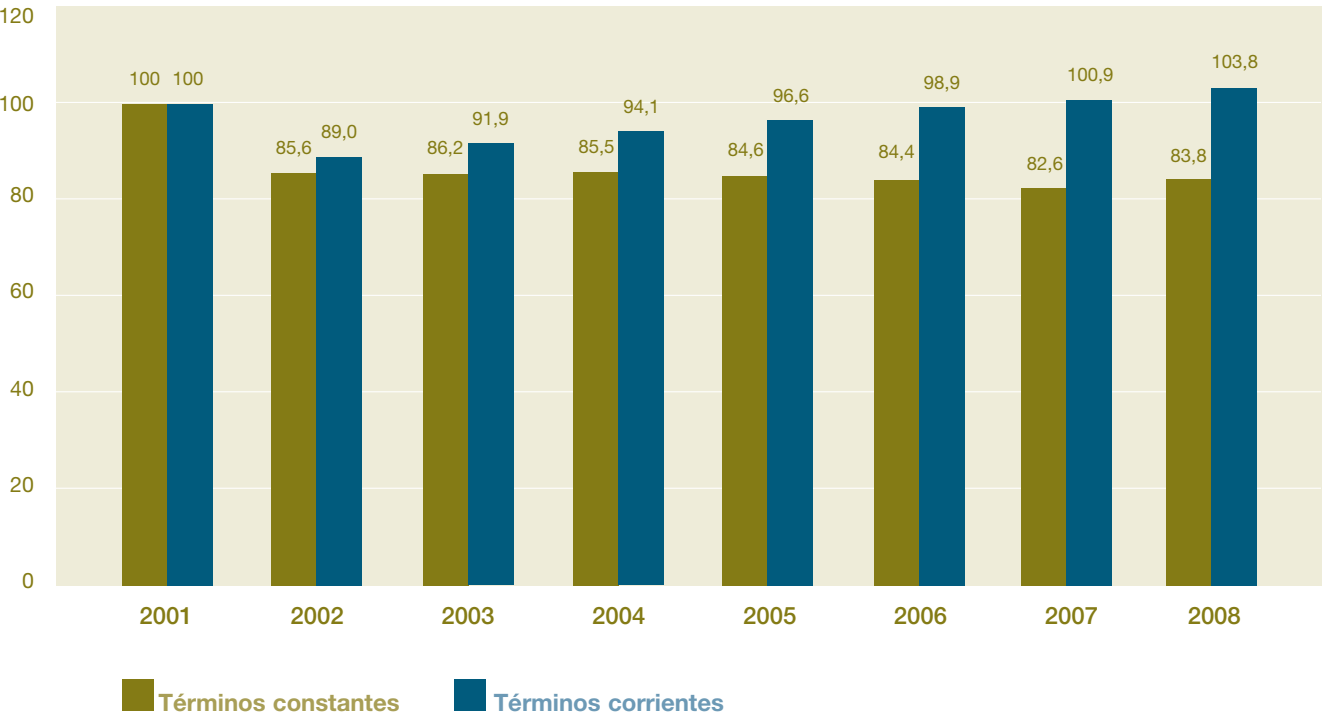
CLH ofrece a sus clientes un contrato básico en el que presta sus servicios logísticos a un precio o tarifa única, que incluye la recepción en origen (refinería, puerto de importación, o terminal de tercero conectada), almacenamiento operativo, transporte, y entrega en la instalación destino. Los servicios adicionales que un operador pueda demandar son prestados por CLH a los precios correspondientes.

En el apartado 2 del Artículo 1 del Real Decreto-ley 6/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios, titulado “Ampliación del accionariado de la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH)”, se preveía la presentación por parte de CLH de un plan de actuaciones a la Secretaría de Estado de Economía, de

la Energía y de la Pequeña y Mediana Empresa, de carácter confidencial. De acuerdo con la información comunicada por CLH, precisamente uno de los compromisos adquiridos en este plan de actuaciones es el esquema de precios aplicado por la empresa a partir de noviembre de 2001.

Si se observa la evolución de la tarifa integral de servicios logísticos, llama la atención la importante caída experimentada en 2002 tras la aplicación del nuevo esquema de precios. A partir de ese año la tarifa aumenta progresivamente en términos nominales, pero no así en términos reales, sufriendo una ligera caída.

Tabla 11
Evolución de los precios de los servicios de CLH. Año 2001=100



Fuente: CLH; El precio incluye la recepción, almacenamiento, transporte, expedición y carga de camiones cisterna. Precio medio en 2008: 7,645€/m³

En cuanto a la prestación de servicios de transporte y de almacenamiento en España, la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos (LSH) establece unos criterios regulatorios comunes para los dos tipos de actividades. Las exigencias que impone la LSH se centran en:

- Permitir el acceso de terceros a estos servicios.
- Garantizar que las condiciones de acceso, técnicas o económicas, no sean discriminatorias.

El actual modelo de propiedad y gestión de CLH carece de la transparencia suficiente para descartar comportamientos estratégicos que pueden dar lugar a una restricción de la competencia en el mercado mayorista de carburantes.

En concreto, la LSH, en su Art. 41.1 párrafo 1, establece que: “Los titulares de instalaciones fijas de almacenamiento y transporte de productos petrolíferos (...) deberán permitir el acceso de terceros mediante un procedimiento negociado, en condiciones técnicas y económicas no discriminatorias, transparentes y objetivas, aplicando precios que deberán hacer públicos. No obstante, el Gobierno podrá establecer peajes de acceso para territorios insulares y para aquellas zonas del territorio nacional donde no existan infraestructuras alternativas de transporte y almacenamiento o éstas se consideren insuficientes.”

Para dar transparencia a esta obligación de acceso, el párrafo 2 del Art.41.1 establece que “Los titulares de instalaciones fijas de almacenamiento y transporte de productos petrolíferos que (...) deban permitir el acceso de terceros, habrán de comunicar a la Comisión Nacional de Energía los contratos que suscriban, la relación de precios por la utilización de las referidas instalaciones, así como las modificaciones que se produzcan en los mismos en un plazo máximo de tres meses. La Comisión Nacional de Energía hará pública esta información (...)” La CNE publica dichos precios en su página web¹⁷.

El Art. 41 de la LSH recoge asimismo las razones tasadas por las que los titulares de las instalaciones de transporte y almacenamiento pueden denegar el acceso: falta de capacidad de almacenamiento, incumplimiento de obligaciones de pago, o falta de reciprocidad con otros países.

En definitiva, el marco regulatorio que afecta a la gestión del monopolio de la red de oleoductos se limita a establecer unas condiciones de acceso no discriminatorias a los servicios de transporte por oleoducto. Sin embargo, no establece condiciones o criterios sobre elementos relevantes para que esta red de transporte funcione adecuadamente. En concreto:

- Si bien la composición del accionariado de CLH ha cambiado en los últimos años, en su gestión continúan participando una parte de las empresas que son al mismo tiempo sus clientes.
- La metodología de fijación del precio no es aprobada o supervisada por el Ministerio sectorial o por la CNE.
- El precio que CLH fija por este servicio no es tampoco aprobado o supervisado por el Ministerio sectorial o por la CNE.
- La planificación de las infraestructuras para desarrollar y mantener la red de oleoductos no es tampoco aprobada o supervisada por el Ministerio sectorial o por la CNE.

La ausencia de reclamaciones ante la CNE en algunos casos se esgrime como argumento para defender que no hay problemas en el acceso a estas instalaciones¹⁸. Sin embargo, esta ausencia de conflictos es un indicador

¹⁷ <http://www.cne.es/petroleo/nivel1.html>
¹⁸ El Reglamento de la CNE regulado en el Real Decreto 1.339/1999, de 31 de julio, recoge el procedimiento de comunicación de los conflictos que puedan aparecer en la negociación de los contratos de acceso a las instalaciones de transporte o almacenamiento.

cuestionable y más bien cabe pensar que el actual modelo de propiedad y gestión de CLH carece de la transparencia suficiente para descartar comportamientos estratégicos que pueden dar lugar a una restricción de la competencia en el mercado mayorista de carburantes, con consecuencias en el conjunto del sector.

Almacenamiento de carburante

Si bien como oferente de transporte por oleoducto CLH opera con exclusividad, como almacenista compite en el mercado con otras empresas que en los últimos años han construido depósitos de almacenamiento todos ellos cercanos a la costa.

Mapa 3
Centros de almacenamiento alternativos a CLH



Fuente: Memoria Anual 2007 AOP

La capacidad de estos depósitos de almacenamiento no pertenecientes a CLH ascendía en 2007 a 4,3 millones de m³ lo que supone un 24% del total de capacidad de almacenamiento del país. De acuerdo con la Memoria Anual 2007 de la AOP, esta capacidad habría crecido desde 2000 un 118%.

Una parte importante de quienes han decidido invertir en almacenamiento alternativo al de CLH son empresas que operan (o han operado) en el segmento mayorista del mercado de carburantes (Disa, Agip, Decal, Saras, Shell, Esergui, Meroil, Chevron). El resto son empresas especializadas en esta actividad de almacenamiento de carburantes en grandes depósitos.

Las empresas mayoristas que hacen uso de estos almacenamientos en general distribuyen a clientes localizados a distancias relativamente cortas empleando modos de transporte alternativos al oleoducto de CLH por resultar una opción económicamente más ventajosa.

Estas empresas almacenistas distintas a CLH están sujetas, al igual que ésta, a las obligaciones de acceso del Art. 41.1 de la LSH, exigencia que no se extiende a todos los operadores con capacidad de almacenamiento, en concreto a los refineros. En términos relativos, la capacidad de almacenamiento de estas empresas almacenistas supone un 42% de la capacidad total sujeta a la obligación de acceso.

Sin embargo, a la hora de determinar cuál es la capacidad total de almacenamiento de carburantes en España, hay que añadir los depósitos que Repsol-YPF, Cepsa y BP tienen dentro de sus refinerías que, como ya se ha indicado, se benefician de un trato asimétrico ya que no tienen obligación de proporcionar acceso a terceros. La capacidad de almacenamiento de productos petrolíferos en las nueve refinerías del territorio nacional ascendía en 2007 a 7,46 millones de m³ (cerca del 42% de la capacidad de almacenamiento nacional). Además hay que añadir los depósitos de CLH que, con 6,04 millones de m³, representan casi un 34% de la capacidad total y el 58% de la capacidad con obligación de acceso.

Tabla 13 Capacidad de almacenamiento de productos petrolíferos del sector				
EMPRESA	Instalaciones	Miles m³	% total	% del total sujeto a obligación de acceso
REFINERIAS	9	7.464	41,91%	
Repsol-YPF				
Cartagena		1.152		
La Coruña		667		
Puertollano		817		
Tarragona		1.052		
Bilbao		1.029		
Total Repsol-YPF	5	4.717	26,49%	
Cepsa				
Tenerife		665		
Algeciras		817		
La Rábida		481		
Total Cepsa	3	1.963	11,02%	
BP				
Castellón		784		
Total BP	1	784	4,40%	
CLH	38	6036	33,80%	58,06%
TOTAL EMPRESAS INDEPENDIENTES	35	4360	24,41%	41,94%
DECAL	2	715	4,00%	6,88%
MEROIL	1	705	3,95%	6,78%
T. PORTUARIAS	3	391	2,19%	3,76%
EUROENERGO	1	333	1,86%	3,20%
FORESTAL ATL	1	265	1,48%	2,55%
TERQUIMSA*	1	233	1,30%	2,24%
DISA	7	198	1,11%	1,90%
DUCAR	3	194	1,09%	1,87%
PETROCAN	2	193	1,08%	1,86%
T. CANARIOS	4	176	0,99%	1,69%
FELGUERA	2	175	0,98%	1,68%
ESERGUI	1	150	0,84%	1,44%
PTROVAL	1	139	0,78%	1,34%
SARAS	1	103	0,58%	0,99%
ATLAS	2	79	0,44%	0,76%
SHELL	1	62	0,35%	0,60%
AGIP	1	56	0,31%	0,54%
CHEVRON	1	55	0,31%	0,53%
FORESA	1	51	0,29%	0,49%
CMD	4	45	0,25%	0,43%
TERQUISA	1	41	0,23%	0,39%
GASTECO	1	1	0,01%	0,01%
TOTAL CAPACIDAD ALMACENAMIENTO		17.860	100%	-
TOTAL CON OBLIGACION ACCESO		10.396	58,21%	100%
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos CNE, Información básica de los sectores de la energía 2008				
* Propiedad de CLH al 50%				

El hecho de que la cuota de otros almacenistas haya alcanzado casi el 25% de la capacidad instalada con cierta rapidez parece indicar que en esta actividad logística no existen restricciones graves a la entrada de nuevos competidores.

Como ya se ha comentado, la LSH regula de la misma forma el acceso de terceros a las instalaciones de almacenamiento y el acceso al transporte por oleoducto. Es decir, su objetivo es permitir el acceso de terceros a estos servicios, y garantizar que las condiciones de acceso, técnicas o económicas, no sean discriminatorias.

Aunque CLH y las empresas con capacidad de refino controlan el 75% de la capacidad de almacenamiento en territorio español, el hecho de que la cuota de otros almacenistas haya alcanzado casi el 25% de la capacidad instalada con cierta rapidez parece indicar que en esta actividad logística no existen restricciones graves a la entrada de nuevos competidores.

Existencias mínimas de seguridad (EMS)

El abastecimiento de carburantes es una prioridad de política energética y trata de garantizarse a través de las EMS, de determinadas exigencias de almacenamiento de carburantes y de la potestad de planificación de la red¹⁹.

Los operadores al por mayor están sujetos a la obligación de mantenimiento de EMS. La LSH lo establece en su Art. 50: *“Todo operador autorizado a distribuir al por mayor productos petrolíferos en territorio nacional, y toda empresa que desarrolle una actividad de distribución al por menor de carburantes y combustibles petrolíferos no adquiridos a los operadores regulados en esta Ley, deberán mantener en todo momento existencias mínimas de seguridad de los productos en la cantidad, forma y localización geográfica que el Gobierno determine reglamentariamente, hasta un máximo de ciento veinte días de sus ventas anuales”*.

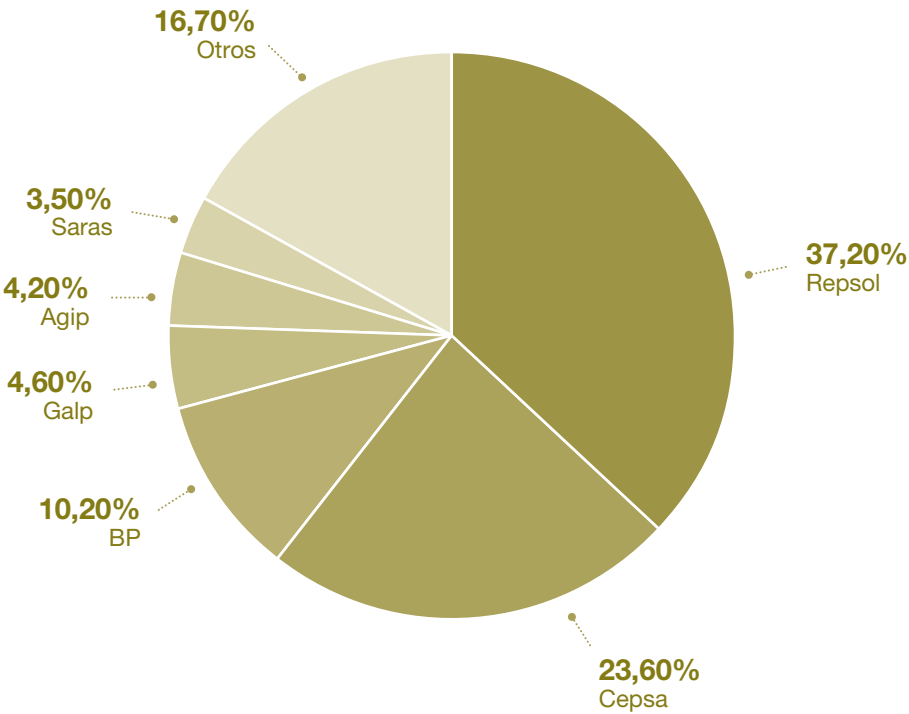
Dentro de las EMS se pueden distinguir las Reservas Estratégicas, que son mantenidas por la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (CORES), y los Stocks Mínimos, mantenidos por los operadores al por mayor y controlados y supervisados por CORES. Las EMS equivalen en la actualidad a 90 días de ventas o consumos (92 días a partir de 2010), tal y como establece el Real Decreto 1.716/2004, de 23 de julio, por el que se regula la obligación de mantenimiento de existencias mínimas de seguridad, la diversificación de abastecimiento de gas natural y CORES.

CORES es la entidad encargada del control del cumplimiento de los requisitos en relación con las EMS. Se configura como una Corporación de derecho público que actúa en régimen de derecho privado y está sometida a la tutela del MITYC. Sus miembros por adscripción obligatoria son los operadores autorizados a distribuir al por mayor productos petrolíferos y otras empresas del sector del gas. Sus funciones en relación con los carburantes de auto-

¹⁹ El Art.4 de la LSH, "Planificación en materia de hidrocarburos", establece que la planificación será realizada por el Gobierno con la participación de las CCAA, y deberá referirse a aspectos tales como el "establecimiento de criterios generales para determinar un número mínimo de instalaciones de suministro de productos petrolíferos al por menor en función de la densidad, distribución y características de la población y, en su caso, la densidad de circulación de vehículos". El Art.11 del Real Decreto-ley 15/1999 amplía los criterios para realizar esta planificación.

moción son la constitución, mantenimiento y gestión de las reservas estratégicas, el control de las EMS y la elaboración de información estadística. En cuanto a su financiación, la principal fuente son las cuotas que deben satisfacer sus miembros atendiendo a las cantidades de carburantes vendidas o consumidas. Estas aportaciones financieras determinan los derechos de voto en la Asamblea General, y en 2007 se distribuyeron de la forma siguiente:

Gráfico 10
Distribución de las aportaciones financieras de miembros de CORES por operadores, 2007



Fuente: CORES

CORES está obligada²⁰ a publicar en su página web la parte de la obligación de reservas mínimas de seguridad que asume en aplicación del Real Decreto 1.716/2004. Una parte de esas reservas ha de mantenerlas obligatoriamente CORES, otra el sujeto sometido a la obligación y otra puede ser solicitada a CORES aunque no esté garantizado su mantenimiento.

²⁰ Resolución de 30 de marzo de 2009, de la Dirección General de Política Energética y Minas, sobre las obligaciones de mantenimiento de existencias mínimas de seguridad de productos petrolíferos de la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos y de los sujetos obligados.

Tabla 14
Mantenimiento de EMS por categorías de operadores, mayo 2009

Categoría sujeto obligado	Mantenimiento CORES obligatorio	Mantenimiento CORES a solicitud interesado	Total CORES	A mantener por el sujeto	Total obligación
Categoría 0	40	50	90	0	90
Categoría 1 (2008)	40	24	64	26	90
Categoría 1 (2009)	40	15	55	35	90
Categoría 2	40	0	40	50	90
Categoría 3	40	0	40	50	90
No solicitantes	40	0	40	50	90

- **Categoría 0:** Sujetos no operadores, en la parte de sus ventas o consumos anuales en el mercado nacional no suministrada por los operadores al por mayor, con ventas o consumos inferiores al 0,5 % del volumen total de cada grupo de productos petrolíferos, vendidos o consumidos en territorio nacional.
- **Categoría 1 (2008):** Sujetos pertenecientes a grupos empresariales sin capacidad de refino en territorio español ni en cualquier otro Estado miembro de la UE con que se haya suscrito acuerdo intergubernamental en materia de almacenamiento de existencias mínimas de seguridad y que solicitaron cobertura de sus obligaciones a partir del año 2008.
- **Categoría 1 (2009):** Sujetos pertenecientes a grupos empresariales sin capacidad de refino en territorio español ni en cualquier otro Estado miembro de la UE con que se haya suscrito acuerdo intergubernamental en materia de almacenamiento de existencias mínimas de seguridad y que solicitaron cobertura de sus obligaciones a partir del año 2009.
- **Categoría 2:** Sujetos pertenecientes a grupos empresariales sin capacidad de refino en territorio español pero con capacidad de refino en cualquier otro Estado miembro de la UE con el que se ha suscrito acuerdo intergubernamental en materia de almacenamiento de existencias mínimas de seguridad (Francia, Italia y Portugal).
- **Categoría 3:** Sujetos pertenecientes a grupos empresariales con capacidad de refino en territorio español.
- **No solicitantes:** Sujetos que aun perteneciendo a las categorías anteriores no han solicitado a CORES cobertura de sus obligaciones en materia de almacenamiento de existencias mínimas de seguridad.

Fuente: CORES

El sistema de EMS recogido en el Real Decreto 1.716/2004 fue cuestionado por el tratamiento desfavorable que otorgaba a los operadores sin capacidad de refino en relación a los que sí la tenían. En febrero de 2005, la Unión de Petroleros Independientes (UPI) realizó una consulta a la CNE en la que criticó las diferentes consecuencias de este sistema. La UPI puso de relieve que el sistema suponía una discriminación favorable a las empresas con capacidad de refino dada su gran capacidad de almacenamiento en refinería. Como las empresas sin capacidad de refino disponen de un nivel de reservas operativas más reducido, no podían utilizarlo del mismo modo que las empresas con capacidad de refino para cumplir con las obligaciones de EMS. La CNE analizó la consulta y propuso una solución que se recogió en el Real Decreto 1.766/2007 junto con otras modificaciones del sistema, que parece haber satisfecho las demandas de los operadores agraviados.

Así, tras la aprobación del Real Decreto 1.766/2007, se permite²¹ que los sujetos obligados a EMS soliciten a CORES la ampliación de las reservas estratégicas

²¹ Real Decreto 1.766/2007, Artículo primero, once (modificación del Art. 14 del Real Decreto 1.716/2004).

Tabla 15
Almacenamiento de reservas estratégicas por compañía 2007

Almacenista	Gasolinas	%	Gasóleos y Querosenos	%	Total	%
CLH	368.904	55,15%	1.853.452	53,68%	2.222.356	53,92%
Repsol	185.948	27,80%	410.776	11,90%	596.724	14,48%
Cepsa	69.204	10,35%	316.047	9,15%	385.251	9,35%
Meroil	0	0,00%	364.412	10,55%	364.412	8,84%
CORES*	0	0,00%	200.000	5,79%	200.000	4,85%
BP	44.826	6,70%	120.107	3,48%	164.933	4,00%
Decal	0	0,00%	118.119	3,42%	118.119	2,87%
Forestal del Atlántico	0	0,00%	29.028	0,84%	29.028	0,70%
Petronor	0	0,00%	21.000	0,61%	21.000	0,51%
Disa	0	0,00%	12.253	0,35%	12.253	0,30%
Saras	0	0,00%	7.705	0,22%	7.705	0,19%
Total	668.882	100,00%	3.452.899	100,00%	4.121.781	100,00%

Datos en metros cúbicos

*Dispone de capacidad de almacenamiento en instalaciones de Repsol

Fuente: CORES, Resumen anual de actividades 2007

que ésta mantiene por cuenta de los operadores (40 días). Si se solicita esta ampliación debe adoptarse el compromiso durante un periodo mínimo de tres años. En el caso de que las solicitudes superen la capacidad de almacenamiento de la que dispone CORES, el reparto de capacidad se realizará atendiendo a una serie de reglas que otorgan la prioridad a las empresas sin ninguna capacidad de refino. Por otra parte, las empresas que no tienen capacidad de refino en España pero sí en el extranjero disponen de preferencia en la adjudicación sobre las empresas con capacidad de refino en España. Finalmente, las empresas cuyas ventas o consumos anuales no alcancen el 0,5% del mercado podrán solicitar el mantenimiento por parte de CORES del 100% de las EMS que les correspondan con preferencia sobre el resto de obligados.

CORES no dispone prácticamente de capacidad de almacenamiento, y por ello mantiene las reservas estratégicas en depósitos de las empresas del sector. Entre ellas, CLH tiene un papel principal, al mantener un porcentaje mayoritario de las reservas estratégicas controladas y mantenidas por CORES.

3.3

Distribución minorista a través de Estaciones de Servicio

Demanda y producto

La demanda minorista de carburantes en EESS se compone de dos tipos de clientes: los usuarios de vehículos particulares y los transportistas profesionales. Es, en definitiva, una demanda muy fragmentada ante los oferentes, lo que hace difícil una coordinación de sus estrategias de compra que compense el poder de mercado que ostentan los operadores en el mercado.

La elasticidad precio de la demanda de carburantes es baja²², dada la casi inexistencia de productos sustitutivos a los carburantes como combustible para los medios de transporte por carretera.

Habitualmente se ha considerado que en este sector el consumidor se enfrentaba a un producto homogéneo. Sin embargo, la propia diferenciación espacial asociada a la localización concreta de cada EESS y la estrategia de diferenciación del producto que ha desarrollado la industria hacen que esta afirmación deba ser matizada.

La importancia que para el consumidor tiene la situación geográfica de la EESS a la hora de considerar su decisión de compra pone de manifiesto que se trata de un producto con un alto componente de diferenciación espacial, que se traduce en una reducción del ámbito geográfico de competencia entre EESS.

En el estudio de 2008 sobre la competencia en la distribución de gasolinas en Cataluña publicado por el Tribunal Catalán de Defensa de la Competencia²³, se analiza el mercado relevante y se concluye que éste queda definido por isocronas²⁴ de 6-7 minutos en vías interurbanas, y por isocronas de 12 minutos en autopistas, de tal forma que en distancias superiores la existencia de competidores no disciplinaría suficientemente los márgenes de distribución.

La importancia de la dimensión local de la competencia entre EESS es el punto de partida de los Informes de Supervisión de EESS por áreas micro que viene realizando la CNE desde septiembre de 2007, en los que analiza

²² " (el combustible es un producto) de escasa elasticidad precio debido a su insustituibilidad y a la dependencia social del vehículo privado", Informe del Tribunal de Defensa de la Competencia, Expediente de concentración económica C86/04 DISA/SHELL. También en FEDERAL TRADE COMMISSION (USA). (2005) *Gasoline price changes: the dynamic of supply, demand and competition: "Consumers often lack adequate short-run substitutes for gasoline to power their cars. Thus, prices may have to rise substantially to reduce consumer demand in order to restore the balance between the quantity supplied and the quantity demanded. As noted earlier, a substantial body of empirical literature has shown that, even if the price of gasoline increases relatively quickly and sharply the short-run demand for gasoline does not decline much. In other words, short-run demand for gasoline is very inelastic. This inability to substitute other products for gasoline in the short run at the retail level results in higher price increases than if consumers could easily reduce their demand when prices rise"*.

²³ Tribunal Catalán de Defensa de la Competencia (España). (2008) "Competència i distribució de gasolina a Catalunya". El Tribunal no comparte necesariamente las opiniones expresadas por los autores.

²⁴ Las isocronas son líneas que unen todos aquellos puntos del espacio que se encuentran a la misma distancia temporal de un punto de referencia. En este caso, el punto de referencia será una EESS y la isocrona uniría todos aquellos lugares situados a 7 minutos de la misma, definiendo de esta forma el mercado relevante para dicha EESS.



A pesar de reconocer el componente local en la competencia entre EESS, se considera que el mercado geográfico a analizar tiene una dimensión nacional.

la evolución de precios por operadores y formas contractuales en un entorno geográfico limitado²⁵.

La importancia del elemento local ha sido puesta de manifiesto en distintas ocasiones por la CNC²⁶. Los consumidores finales suelen acudir a aquellas EESS próximas a su centro de actividad. No obstante, existe cierto solapamiento entre las áreas de influencia de estaciones de servicio, apareciendo interacciones competitivas entre estaciones vecinas y un encadenamiento de áreas de influencia entre EESS más alejadas. Además, gran parte de las EESS forman parte de redes nacionales y muchas de las decisiones por el lado de la oferta se adoptan a nivel nacional (gama de productos, prácticas comerciales, etc.). Por ello, a pesar de reconocer el componente local en la competencia entre EESS, se considera que el mercado geográfico a analizar tiene una dimensión nacional.

La estrategia comercial de los operadores ha hecho que la diferenciación del producto abarque otros aspectos. Éstos, si bien tienen un menor impacto que la localización espacial sobre la dinámica competitiva, también influyen en la toma de decisiones de los consumidores. Algunos de los operadores al por mayor han realizado un esfuerzo por diferenciar en calidad sus carburantes, para lo que han puesto en marcha campañas de publicidad que subrayan sus características beneficiosas para los motores o el medioambiente (contenido en azufre, aditivos, cumplimiento de normativas, etc.).

Además, la diferenciación realizada por los operadores afecta al conjunto de servicios que ofrece cada EESS. Éstas han pasado de ser un punto de venta de gasolinas y gasóleos a convertirse en centros de servicios al automovilista (p.ej., lavado de coches, aseos, taller) y al cliente en general (p.ej., servicio de comidas, venta de productos de alimentación, revistas, regalos, etc.).

También es relevante el esfuerzo diferenciador a través de tarjetas de fidelización ofrecidas por los operadores: Solred de Repsol, "Porque tú vuelves" de Cepsa, BP Premierplus o Fast de Galp, entre otras. Estas tarjetas ofrecen la posibilidad de acumular puntos canjeables por regalos o de acceder a descuentos en la compra de carburante o de artículos en las tiendas de las EESS. Normalmente las tarjetas destinadas a consumidores particulares tienen diferencias en sus condiciones respecto a las destinadas a clientes profesionales. Algunas redes han cerrado acuerdos con entidades financieras para otorgar ventajas a los usuarios de determinadas tarjetas de crédito o de débito. Esta estrategia de fidelización de los consumidores finales trata de aprovechar las ventajas de disponer de una amplia red de EESS, de forma que sus clientes habituales acudan a EESS de la red en sus desplazamientos ocasionales a localizaciones distintas a aquellas en que habitualmente repostan carburante.

Esta diferenciación modifica las condiciones de competencia en el mercado. Sin embargo, este proceso de transformación de las EESS (calificado

²⁵ Hasta ahora la CNE ha publicado Informes de Supervisión Micro de Benavente, Vigo, Jerez de la Frontera, Vitoria, Autopista Barcelona-La Junquera, Valladolid, Autovía Madrid-Zaragoza, La Coruña, Benavente y área de influencia de Don Benito.

²⁶ N-276 AGIP/PETROGAL/TFE, N-155 SARINT/CONTINENTAL OIL y N-03002 AGIP/SARAS (Activos).

habitualmente como “modernización” de la red) se observa tanto en España como en los países de nuestro entorno, y no explicaría por sí mismo el diferencial de los precios en nuestro país antes comentado.

Estructura del mercado

En el mercado de distribución minorista de carburantes en EESS compiten distintos tipos de empresas. La relación que las distintas EESS mantienen con los operadores al por mayor que las suministran permite realizar una caracterización de estas empresas competidoras, ya que este vínculo condiciona la independencia de la gestión del punto de venta con su operador y por tanto su forma de competir por el cliente final o consumidor.

Atendiendo a esta relación se pueden clasificar las EESS de la siguiente forma:

- Tipo I: EESS integradas verticalmente con un operador petrolero que realiza su gestión y su suministro.
- Tipo II: EESS gestionadas por empresas de distribución minorista de carburantes, con contratos de suministro en exclusiva con operadores petroleros que implican el abanderamiento de la instalación con los signos distintivos de la marca del suministrador.
- Tipo III: son las denominadas EESS independientes, que no están integradas con operadores petroleros, ni están vinculadas con éstos a través de contratos de abanderamiento.

A su vez, las EESS de Tipo I y II pueden mantener distintos regímenes contractuales con sus operadores al por mayor con cuya marca comercializan el carburante. Atendiendo a quién tiene la propiedad y la gestión del punto de venta se puede establecer la siguiente clasificación:

Las EESS Tipo I - Integradas Verticalmente pueden ser:

- COCO (*company owned-company operated*): constituye la forma más directa de integración vertical, dado que el operador petrolero es propietario y gestor de la EESS.
- DOCO (*dealer owned-company operated*): la instalación es propiedad de un tercero que cede la gestión a un operador al por mayor, quien también suministra el carburante.

Las EESS Tipo II - Abanderadas pueden ser:

- DODO (*dealer owned-dealer operated*): la propiedad y la gestión de la EESS corresponden a un empresario, que se vincula con el operador al por mayor mediante un contrato de suministro exclusivo.

- CODO (*company owned-dealer operated*): la propiedad de la EESS pertenece al operador al por mayor, quien, a través de un contrato de arrendamiento de industria con suministro exclusivo, cede la gestión a un tercero.

Las EESS Tipo I y Tipo II constituyen las redes de puntos de venta de los operadores al por mayor establecidos en España. Atendiendo a su grado de integración vertical en el sector, y de forma similar a la clasificación utilizada en la descripción del mercado mayorista, se puede distinguir entre:

- Redes de operadores mayoristas con capacidad de refino en España: Repsol-YPF, Cepsa y BP.
- Redes de otros operadores al por mayor con capacidad de refino fuera de España: Galp, Agip, ERG, Esso, Chevron-Exaco, Q-8, Tamoil, Saras.
- Redes de operadores al por mayor sin capacidad de refino, pero que disponen de almacenamiento propio: Disa, Meroil, Esergui.

Dentro de las EESS Tipo III destacan las pertenecientes a tres grandes grupos de distribución comercial: Carrefour, Eroski y Alcampo. El resto de las EESS independientes son las denominadas EESS Blancas, que son propiedad y están gestionadas por pequeños empresarios independientes que comercializan el carburante sin el abanderamiento de un operador al por mayor.

A 31 de diciembre de 2007 la red española de EESS estaba compuesta por 8.974²⁷ puntos de venta, con la siguiente clasificación conforme a los mayoristas con cuya marca se distribuye el carburante.

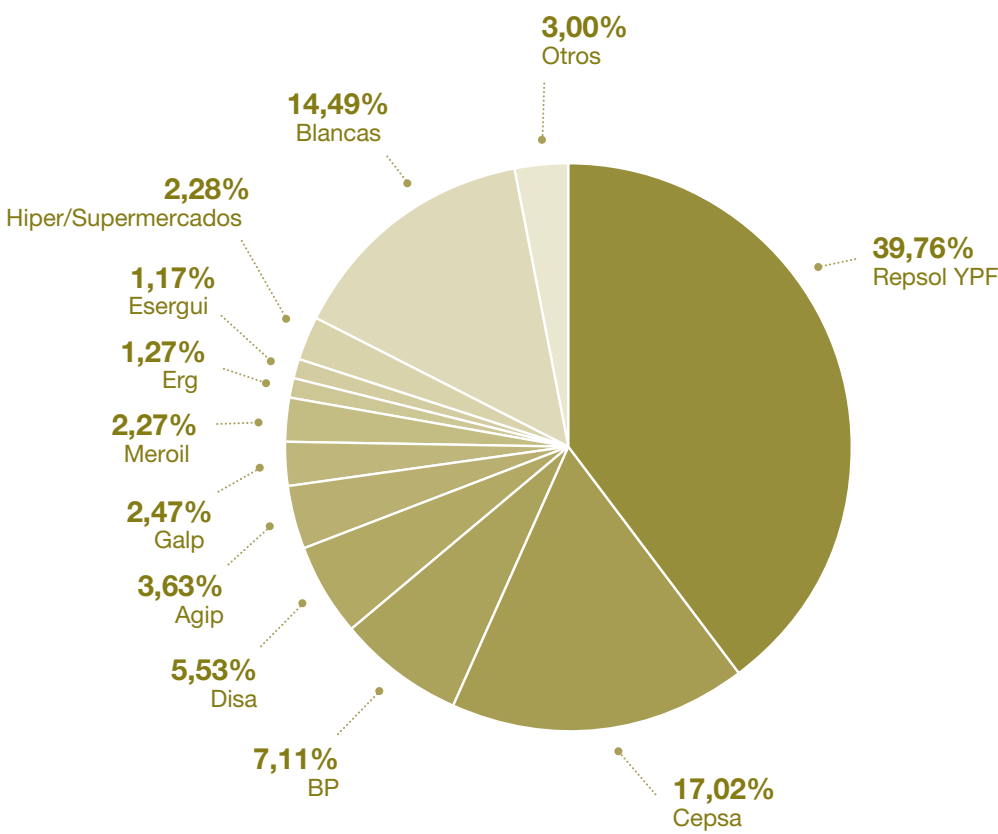
²⁷ Según datos de la Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio (CEEES), en 2008 el número supera ya las 9.000 EESS.

Tabla 16
Evolución del número de EESS y cuotas de mercado

Nº de EESS	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Variación 01-07
Repsol YPF	3.704	3.653	3.611	3.616	3.618	3.606	3.568	-3,67%
Cepsa	1.710	1.674	1.517	1.550	1.521	1.525	1.527	-10,70%
BP	582	583	618	649	635	637	638	9,62%
Disa	142	140	147	420	485	492	496	249,30%
Agip	127	130	295	297	313	310	326	156,69%
Galp	179	168	233	233	223	222	222	24,02%
Meroil	181	186	199	204	200	199	204	12,71%
Erg	24	62	134	122	124	118	114	375,00%
Esergui	64	67	72	79	92	100	105	64,06%
Esso	67	73	77	89	86	87	85	26,87%
Chevron-Texaco	57	57	56	57	60	61	61	7,02%
Q-8	25	29	36	42	37	40	45	80,00%
Tamoil	43	46	47	44	43	43	41	-4,65%
Saras	134	130	0	0	0	38	37	-72,39%
Total	187	187	56	25	14	5	0	-100,00%
Shell	302	316	338	66	0	0	0	-100,00%
Híper/ Supermercados	80	121	157	194	187	185	205	156,25%
Blancas	916	1000	1000	1.000	1.000	1.000	1.300 ⁽¹⁾	41,92%
Total	8.524	8.622	8.593	8.687	8.638	8.668	8.974	5,28%

Cuotas de mercado								Variación en puntos porcentuales
Repsol-YPF (CR1)*	43,45%	42,37%	42,02%	41,63%	41,88%	41,60%	39,76%	-3,69
Repsol-YPF, Cepsa (CR2)	63,51%	61,78%	59,68%	59,47%	59,49%	59,19%	56,78%	-6,73
Repsol-YPF, Cepsa y BP (CR3)	70,34%	68,55%	66,87%	66,94%	66,84%	66,54%	63,88%	-6,46
Resto mayoristas	17,97%	18,45%	19,67%	19,32%	19,41%	19,79%	19,34%	1,37
Hipermercados	0,94%	1,40%	1,83%	2,23%	2,16%	2,13%	2,28%	1,34
Blancas	10,75%	11,60%	11,64%	11,51%	11,58%	11,54%	14,49%	3,74
(1) De acuerdo a la fuente, el aumento de EESS Blancas en 2007 se debe, prácticamente en su totalidad, a una estimación más precisa y no a la apertura de nuevas EESS. Esta actualización del dato de EESS Blancas genera por sí misma una reducción de las cuotas de mercado del resto de operadores en 2007 respecto al año precedente. *CRi indica la cuota de mercado de las i primeras empresas del mercado. Fuente: Elaboración propia a partir de Memorias anuales de la AOP.								

Gráfico 11
Cuota de mercado por puntos de venta en 2007



Fuente: Elaboración propia a partir de Memorias anuales de la AOP

El liderazgo en puntos de venta corresponde a las empresas con capacidad de refino en España: Repsol-YPF, Cepsa y BP, con el 63,88% del total en 2007.

El liderazgo en puntos de venta corresponde a las empresas con capacidad de refino en España: Repsol-YPF, Cepsa y BP, con el 63,88% del total en 2007. Esta situación tiene su origen en el proceso de liberalización del sector, que tuvo como consecuencia la segregación y asignación, contemplada en el Real Decreto-ley 4/1991, de 29 de noviembre, a estas tres empresas de la red de EESS de CAMPSA, que hasta 1985 era propietaria de la única red existente de EESS. La marca CAMPSA pasó a partir de ese momento a ser propiedad de Repsol-YPF.

Uno de los problemas de información en este sector se encuentra en los datos sobre la red de EESS española. La CNE en sus informes de seguimiento del sector no incluye el número total de EESS ni su desglose por operadores al por mayor. La base de datos del MITYC sobre precios recoge únicamente datos de 7.800 EESS y el tamaño de las redes de los principales operadores difiere sustancialmente de los publicados por la AOP²⁸ y de las referencias

²⁸ En la base de datos del MITYC (consultada el 30/06/09) aparecen 7.837 EESS de las cuales 2.861 tienen como rótulo Repsol, Campsa o Petronor; 1.314 tienen rótulo Cepsa y 316 BP. Repsol, en su página web, hace referencia a una red de 3.600 EESS; Cepsa se refiere en su web a una red de 1.700 EESS y BP a una red de más de 650 EESS.

que las propias compañías dan en sus páginas web. Esto dificulta los análisis de la distribución geográfica de las redes de los distintos operadores.

A partir de la liberalización del sector en 1992 entraron en el mercado de distribución minorista en EESS otras empresas para comercializar carburantes importados de refinerías fuera del territorio nacional o de los mercados internacionales. Aunque algunos de ellos han podido consolidar su presencia en el mercado, como Galp, Meroil o Disa, su efecto sobre la estructura del mercado, y en todo caso sobre la posición de las empresas líderes, ha sido limitado. Otros operadores al por mayor más relevantes que forman parte de grandes grupos energéticos integrados verticalmente, como es el caso de ExxonMobil (con marca Esso), mantienen una cuota de mercado muy reducida en el mercado de distribución minorista español, o han decidido abandonarlo, como Avanti y Shell.

Es significativo que, en lugar de optar por la apertura de nuevas EESS, la principal forma de entrada y expansión en este mercado haya sido la adquisición de redes de EESS a otros competidores. Las operaciones más relevantes en los últimos años han sido las siguientes:

- Cepsa adquirió la red de Avanti (61 EESS, principalmente en el norte de España) en 2002 y vendió 60 EESS (de Andalucía y Cataluña esencialmente) a ERG en 2003.
- Disa llegó a un acuerdo con Shell en 2004 para adquirir la totalidad de su red (339 EESS, en la península y en las islas Canarias) y operar con licencia de marca y de distribución de lubricantes Shell.
- Galp adquirió en 2002 parte de la red de Total (unas 165 EESS). El resto de dicha red fue adquirida por Agip. En 2008 ha realizado dos importantes compras, la red de Agip (326 EESS) y la red de Esso (130 EESS) convirtiéndose en uno de los principales agentes del mercado atendiendo al número de puntos de venta.
- Saras, tras haber abandonado el mercado en 2002 (venta de la red a Agip), ha adquirido en 2008 parte de la red de ERG (81 EESS) y la red de Caprabo (37 EESS).

Las operaciones de compra de redes de EESS realizadas en 2008 todavía no están registradas en las estadísticas disponibles del sector. Una vez se tengan en cuenta, la red EESS de Galp podría llegar a convertirse en la tercera mayor, con un número similar al de la red de BP.

Esta estrategia de adquisición de redes ya implantadas por otros operadores permite superar barreras que impedirían la entrada mediante otras alternativas, como la apertura de nuevas EESS o mediante la captación de EESS abanderadas anteriormente por otros competidores.

Dentro de las EESS independientes, la categoría que más se ha desarrollado en los últimos años es la de las EESS de hipermercados, que han tenido un efecto dinamizador de la competencia en los entornos locales en que se han implantado. Sin embargo, las EESS blancas apenas han aumentado su participación en el mercado, dado que el aumento atípico de 300 EESS

en 2007 debe ser matizado por la propia observación que realiza la fuente consultada, en el sentido de que éste se debe casi exclusivamente a unas estimaciones más precisas y no a la apertura de nuevos puntos de venta. La menor capacidad financiera de estas empresas para hacer frente a las barreras de entrada en el mercado puede ser uno de los factores que explique su estancamiento.

Comparativa internacional

Una primera dificultad para realizar un análisis comparado del mercado español de distribución minorista en EESS es la falta de estadísticas oficiales u homogéneas a nivel europeo. Las estadísticas son en su gran mayoría elaboradas por asociaciones industriales o por consultoras especializadas en este sector. Resulta complicado obtener información fiable, completa y actualizada.

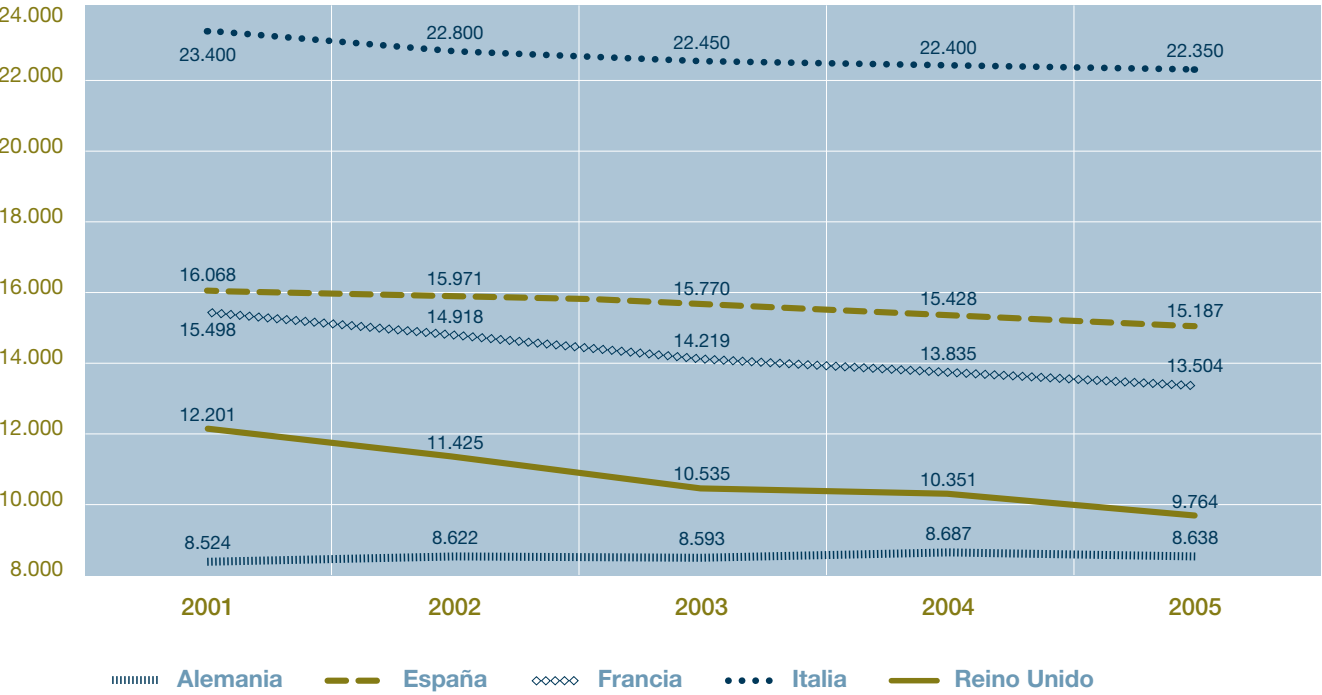
En el mismo sentido se pronuncia la CNE cuando, en su Expediente CNE 2008, propone promover un mayor grado de transparencia a nivel europeo a través de instituciones europeas o mediante una mayor coordinación de las autoridades sectoriales nacionales. A pesar de la limitación en los datos estadísticos, la información disponible permite extraer ciertas conclusiones.

Al comparar la evolución reciente del sector con los países del entorno, hay que partir del hecho de que España sólo liberalizó su sector tras la entrada en la CEE. En ese momento, la red de EESS presentaba características muy diferentes al resto de redes europeas, al igual que la red de carreteras del país. Ese distinto punto de partida explica que en España se haya incrementado el número de EESS, mientras que en otros países haya disminuido, en un contexto de modernización de la red y de eliminación de los puntos de venta menos rentables.

Conclusiones

Es significativo que la principal forma de entrada y expansión en este mercado haya sido la adquisición de redes de EESS a otros competidores.

Gráfico 12
Evolución del número de EESS en España
y en otros países de la UE



Fuente: Elaboración propia a partir de Memorias Anuales de la AOP, Asociación Nacional de la Industria del Petróleo de Francia (UFIP)

El ratio de turismos y de surtidores por EESS en España era, en 2005, similar al de otros países comparables.

Tabla 17 Ratio de Turismos y Surtidores por EESS en 2005						
	EESS	Surtidores	Surtidores por EESS*	Turismos	Turismos por EESS	Turismos por surtidor
Alemania	15.187	95.678	6,3	45.375.500	2.988	474
Reino Unido	9.764	67.372	6,9	27.820.700	2.849	413
España	8.638	52.692	6,1	20.250.400	2.344	384
Francia	13.504	56.717	4,2	30.497.000	2.258	538
Italia	22.350	98.340	4,4	34.636.400	1.550	352
Media			5,6		2.398	432
Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat, AOP, y Asociación Nacional de la Industria del Petróleo de Francia (UFIP)						

Tabla 18
Proporción de EESS en hipermercados en otros países europeos

	Núm. EESS (1)	Núm. EESS en Hipermercados (2)	Ratio (2)/(1)
Francia	14.219	4.590	32,2%
Reino Unido	10.535	1.126	10,7%
Alemania	15.405	650	4,2%
España	8.593	157	1,8%
Fuente: Asociación Nacional de la Industria del Petróleo de Italia (Unione Petrolífera), WPC Workshop Contemporary trends in the Oil Product Retail Trade 2005. Memoria Anual AOP 2004. Datos de 2003			

29 Working Paper No.2 on Competition and Regulation. Roundtable on Competition Policy for Vertical Relations in Gasoline Retailing. Germany. 20 octubre 2008. OCDE DAF/COMP/WP2/WD (2008)18.

30 Report by the Competition Authority on the Fuel Market in Portugal. Autoridade da Concurrência. 2 de junio de 2008.

31 Consultora Energy Institute de Reino Unido, datos 2005.

Regulación

La apertura de nuevas EESS está sometida a una amplia normativa de carácter urbanístico, técnico y medioambiental. En su diseño y aplicación intervienen distintas administraciones públicas de ámbito local, autonómico y estatal. Por otra parte, las autoridades públicas, conscientes de la limitada competencia existente en el sector, aprobaron a finales de la década de los 90 dos normas con propósito liberalizador: el Real Decreto-ley 15/1999 y Real Decreto-ley 6/2000.

Procedimiento de apertura de nuevas EESS: licencias administrativas

La apertura de nuevas EESS está sujeta a requisitos administrativos que encuentran su principal justificación en la protección de la seguridad de las personas, en la ordenación del territorio, la estabilidad en el suministro y en la protección del medio ambiente.

La mayor parte de los trámites de apertura se realizan en los Ayuntamientos y en las Consejerías de Industria de las CCAA. La competencia de la Administración General del Estado se centra en elaborar la legislación básica, otorgar autorizaciones a EESS en carreteras estatales y centralizar un registro de EESS a partir de datos autonómicos. El desarrollo reglamentario de la legislación básica lo realizan las CCAA y Ayuntamientos.

Las principales licencias y autorizaciones que deben obtenerse para abrir una nueva EESS son las siguientes:

- Licencia del Ayuntamiento de obras y de actividad clasificada.
- Autorización de la Consejería de Industria de la CCAA del proyecto de instalación petrolífera.
- Autorización del ente titular de la vía de los accesos a la vía pública.
- Licencia del Ayuntamiento de apertura de actividad clasificada.
- Autorización de la Consejería de Industria de la CCAA de puesta en funcionamiento y para el ejercicio de la actividad.

La apertura de una EESS exige cumplir con una normativa técnica diseñada para minimizar el riesgo de accidentes y garantizar el abastecimiento. Algunos de los requisitos más relevantes son los siguientes:

- Necesidad de disponer de un depósito con capacidad mínima de 20.000 litros para cada uno de los tres tipos de carburante que como mínimo debe vender una EESS.
- Necesidad de presentar una previsión a tres años vista de sus actividades y de los abastecimientos que aseguran su cumplimiento; en el caso de EESS que estén suministradas por un operador al por mayor autorizado, se entenderá que éste garantiza su abastecimiento.

Un elemento básico en el procedimiento de autorización de nuevas EESS es su consideración como urbana o como no urbana.

Las EESS urbanas sólo pueden instalarse en las parcelas previstas para ello en los Planes Generales de Ordenación Urbana (PGOU) de los municipios. En algunos casos se incluyen disposiciones adicionales en relación al tamaño mínimo de la parcela, usos determinados de las parcelas circundantes, etc. Dado que la planificación urbanística municipal no suele reservar una cantidad suficiente de suelo para este fin, se produce una escasez de terrenos que puedan albergar una EESS.

Por su parte, la apertura de EESS no urbanas (situadas en la red de carreteras) requiere autorización del ente titular de la vía. Existe normativa estatal y normas autonómicas que regulan los accesos desde la vía pública con el objetivo de salvaguardar la seguridad vial, y establecen diversos requisitos para la instalación de EESS. El procedimiento de autorización administrativa es diferente atendiendo a si la EESS está o no situada en áreas de servicio³².

De acuerdo con el Reglamento General de Carreteras (Real Decreto 1.812/1994), la adjudicación de áreas de servicio en vías de titularidad estatal se realiza a través de concursos que resuelve la Dirección General de Carreteras del Ministerio de Fomento. Esta norma admite tanto la concesión de la explotación de áreas de servicio de forma individual como de varias áreas en bloque. También permite adjudicar cada elemento del área de servicio por separado. En lo que respecta a las autopistas de peaje, la Ley 8/1972 de construcción, conservación y explotación de autopistas en régimen de concesión permite que el concesionario de la vía decida la adjudicación de sus áreas de servicio.

En un intento por fomentar la competencia en este ámbito, el Real Decreto-ley 15/1999, de 1 de octubre, por el que se aprueban medidas de liberalización, reforma estructural e incremento de la competencia en el sector de hidrocarburos, introdujo una ponderación favorable en la adjudicación de EESS situadas en áreas de servicio de vías de titularidad estatal a aquellas proposiciones cuyos suministros no fuesen realizados por la misma operadora de la EESS inmediatamente anterior o posterior en la vía³³. Asimismo, previó la

³² El Art.56 del Reglamento General de Carreteras (Real Decreto 1.812/1994) indica que son áreas de servicio las zonas colindantes con las carreteras, diseñadas expresamente para albergar instalaciones y servicios destinados a la cobertura de las necesidades de la circulación, pudiendo incluir estaciones de suministro de carburantes, hoteles, restaurantes, talleres de reparación y otros servicios análogos destinados a facilitar la seguridad y comodidad de los usuarios de la carretera.

³³ Art.8. *Preferencia en la adjudicación de áreas de servicio. En los concursos en los que, de acuerdo con la normativa vigente en materia de carreteras estatales, se contemple la concesión de instalaciones de distribución al por menor de productos petrolíferos, incluidas en áreas de servicio, se ponderarán favorablemente las proposiciones que no impliquen suministro en exclusiva con el mismo operador al por mayor u operador del mismo grupo empresarial que el que suministre en exclusiva a las estaciones de servicio inmediatamente anterior y posterior, en el mismo sentido de circulación a la que es objeto del concurso.*

Uno de los aspectos diferenciadores más importantes del mercado español es el escaso grado de participación de las empresas de distribución comercial en el sector de la distribución minorista de carburantes.

Tras el intenso proceso

de liberalización de principios de los años noventa, a finales de esa década se introdujeron una serie de medidas adicionales con el objetivo de estimular la competencia en el sector.

convocatoria de concursos, de oficio o a solicitud de cualquier interesado, para la apertura de varias EESS en una misma área de servicio.³⁴

Por otra parte, el procedimiento para instalar EESS no urbanas fuera de un área de servicio está reglado y la autorización de las solicitudes, en el caso de vías estatales, la realiza la Dirección General de Carreteras atendiendo a las conclusiones derivadas del trámite de información pública, de determinada información que debe aportar el interesado y al informe interno que realiza del caso concreto.

Últimas medidas de liberalización: Real Decreto-ley 15/1999 y Real Decreto-ley 6/2000

Tras el intenso proceso de liberalización de principios de los años noventa, a finales de esa década se introdujeron una serie de medidas adicionales con el objetivo, entre otros, de estimular la competencia en el sector de los carburantes. Se trata de los ya mencionados Real Decreto-ley 15/1999 y Real Decreto-ley 6/2000.

Real Decreto-ley 15/1999

Las principales medidas que contiene esta norma para impulsar la competencia en el mercado son las siguientes:

- Mayor transparencia en precios, a través de la instalación de carteles informativos en autopistas y carreteras estatales.
- Posibilidad de apertura de nuevas EESS en áreas de servicio de carreteras estatales en donde ya existen EESS instaladas.
- Preferencia en la adjudicación de áreas de servicio de carreteras estatales a aquellas ofertas que favorezcan una mayor diversidad de operadores en el mercado relevante³⁵.

Además, el Real Decreto-ley desarrolla en su Art.11 los criterios que tendrá en cuenta el Gobierno para la planificación en materia de EESS, ya contemplada en el Art. 4 de la LSH: la densidad, distribución y características de la población, la densidad de circulación de vehículos, así como aquellos otros parámetros que se estimen precisos.

34 Art.9. Concesión de nuevas estaciones de servicio. El Ministerio de Fomento, de oficio o a solicitud de cualquier interesado, cuando la ubicación y las características de las áreas de servicio de las carreteras estatales lo permitan, convocará concursos para el otorgamiento, dentro de la misma área, de concesiones independientes para la construcción y explotación de distintas instalaciones de distribución al por menor de productos petrolíferos.

35 En la valoración de las proposiciones de los concursos para la concesión de la construcción y explotación de áreas de servicio en autovías del Estado, los criterios no evaluables mediante fórmulas se valorarán con un máximo de 100 puntos. De ellos, 10 puntos se otorgarán a las proposiciones que comprendan el compromiso de que el suministro de hidrocarburos no se hará con ninguno de los operadores al por mayor u operador del mismo grupo empresarial que suministren en exclusiva o sean titulares de las EESS anterior y posterior, en el mismo sentido de la circulación, de la propia carretera con accesos directos a ésta o a sus enlaces.

Los efectos de estas medidas sobre la competencia en EESS no urbanas han sido muy limitados. La concentración de EESS de este tipo suministradas por el mismo operador al por mayor sigue siendo un rasgo característico, y no se ha producido la apertura de varias EESS en una misma área de servicio.

Real Decreto-ley 6/2000

Las medidas recogidas en el Real Decreto-ley 6/2000 perseguían, entre otros objetivos, reducir la cuota de EESS de los operadores mayoristas con mayor presencia en el mercado, aumentar el número de EESS abiertas por los hipermercados y la ya mencionada modificación de los límites de participación en el capital de CLH.

En su Art.3³⁶, el Real Decreto-ley establecía la obligación de apertura de al menos una EESS en los nuevos grandes establecimientos comerciales, preferentemente sin suministro en exclusiva de un operador al por mayor. Además, el otorgamiento de la licencia municipal para la actividad comercial debería suponer implícitamente la concesión de todas aquellas autorizaciones y licencias que fueran necesarias para la instalación de la EESS, siempre que cumpliera con la normativa técnica aplicable. De esta forma se evita tramitar una nueva licencia urbanística, al entenderse que el cumplimiento de la normativa urbanística en relación a la gran superficie comercial implica que los terrenos son también aptos para la instalación de una EESS. No obstante, esto no exime del cumplimiento del resto de la normativa.

Por último, la Disposición Transitoria Primera otorgaba facilidades para que los grandes establecimientos comerciales ya en funcionamiento con licencia municipal incorporaran una EESS, estableciendo que:

- “El espacio que ocupen las instalaciones y equipamientos que resulten imprescindibles para el suministro no computará a efectos de volumen edificable ni de ocupación.”
- “Las licencias municipales necesarias para la construcción de instalaciones y su puesta en funcionamiento se entenderán concedidas por silencio administrativo positivo si no se notifica la resolución expresa dentro de los cuarenta y cinco días siguientes a la fecha de la presentación de su solicitud”.

36 Artículo 3 del Real Decreto-ley 6/2000: Instalaciones de suministro a vehículos en grandes establecimientos comerciales.

1. Los establecimientos que, de acuerdo con el artículo 2.3 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, tengan la consideración de gran establecimiento comercial, incorporarán entre sus equipamientos, al menos, una instalación para suministro de productos petrolíferos a vehículos, para cuyo abastecimiento, con carácter preferente, no podrán celebrar contratos de suministro en exclusiva con un solo operador al por mayor de productos petrolíferos. Estas instalaciones deberán cumplir las condiciones técnicas de seguridad que sean exigibles, así como el resto de la normativa vigente que, en cada caso, sea de aplicación, en especial la referente a metrología y metrotecnia y a la protección de consumidores y usuarios.

2. En los supuestos a que se refiere el párrafo anterior, el otorgamiento de las licencias municipales requeridas por el establecimiento llevará implícita la concesión de las que fueran necesarias para la instalación de suministro de productos petrolíferos.

Los datos de aperturas en nuevos hipermercado correspondientes a tres de las grandes cadenas de hipermercados muestran que, a pesar de las obligaciones de apertura incorporadas en la nueva regulación, el porcentaje de EESS abiertas en nuevos hipermercados desde la entrada en vigor de la norma de 2000 ha sido limitado. Tan solo un 39% de los nuevos hipermercados instalados incorporan una EESS.

Tabla 19 Apertura de EESS en hipermercados desde la entrada en vigor del Real Decreto-ley 6/2000				
	Aperturas nuevos híper	Con EESS	% de nuevos híper con EESS	Apertura EESS en híper ya existentes
Alcampo	10	5	50,00%	9
Eroski	74	32	43,24%	7
Carrefour	58	18	31,03%	41
TOTAL	142	55	38,73%	57
Fuente: Alcampo, Eroski, Carrefour				

En la actualidad se encuentra en tramitación parlamentaria el Proyecto de Ley de modificación de diversas leyes para su adaptación a la Ley .../... sobre el libre acceso a las actividades de servicios y su ejercicio (denominado Proyecto de Ley Ómnibus), para la adaptación de diversas normas del ordenamiento jurídico español a la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior (Directiva de Servicios). Dicho Proyecto de Ley, en su Art. 44, modifica el Real Decreto-ley 6/2000, eliminado la obligatoriedad de añadir una EESS a las instalaciones de los grandes establecimientos de nueva creación (debido a que la exigencia de llevar a cabo una determinada actividad para obtener la autorización para prestar otra actividad de servicios es contraria a la Directiva de Servicios), pero mantiene las facilidades previstas para la apertura de EESS que serán de aplicación para los establecimientos comerciales.

Por otra parte, el Art.4 del Real Decreto-ley 6/2000 establecía que aquellos operadores que tuvieran una cuota en puntos de venta superior al 30% (Repsol-YPF) no podrían aumentar el número de EESS de su red de distribución en los cinco años siguientes; este plazo se fijaba en tres años para quienes tuvieran una cuota situada entre el 15 y el 30% (Cepsa).

Tabla 20 Evolución del número de EESS de Repsol-YPF y de Cepsa tras el Real Decreto-ley 6/2000								
	2001	Cuota 2001	2002	2003	2004	2005	Cuota 2005*	Variación puntos porcentuales
Repsol YPF	3.704	43,45%	3.653	3.611	3.616	3.618	41,88%	-1,57
Cepsa	1.710	20,06%	1.674	1.517	1.550	1.521	17,61%	-2,45
Resto de operadores al por mayor	2.114	24,80%	2.174	2.308	2.327	2.312	26,77%	1,96
Híper/Supermercados	80	0,94%	121	157	194	187	2,16%	1,23
Blancas	916	10,75%	1.000	1.000	1.000	1.000	11,58%	0,83
Total EESS	8.524	100%	8.622	8.593	8.687	8.638	100%	-
Fuente: Memorias Anuales AOP * El citado Real Decreto-ley fijaba la restricción de apertura de nuevas EESS hasta 2005 para Repsol-YPF y hasta 2003 en el caso de Cepsa								

La efectividad de estas medidas en la dinámica competitiva del mercado ha sido mayor que en el caso del Real Decreto-ley 15/1999, si bien se ha visto limitada por otros problemas, no ya tanto regulatorios, sino de aplicación de la propia regulación, que han derivado en restricciones a la apertura de nuevas EESS, ya sean de hipermercados o de operadores al por mayor, y que se analizarán más adelante.

4.

Factores que condicionan el grado de competencia



El análisis realizado del sector muestra que existe una elevada concentración empresarial en los mercados mayorista, logístico y minorista, fruto del proceso de ruptura del monopolio. Además, los operadores, con su estrategia en el mercado minorista, han reforzado tanto la integración vertical, como el grado de concentración. La combinación final de integración vertical con incremento de concentración facilita las conductas anticompetitivas que la Ley de Defensa de la Competencia sanciona. Esta concentración, combinada con la existencia de barreras a la entrada y a la expansión de los competidores más eficientes, tiene como resultado una débil presión competitiva entre los participantes del mercado, como muestran los indicadores de precios.

4.1

Grado de concentración en la industria

Uno de los elementos más característicos de esta industria es el elevado grado de concentración empresarial que registran las distintas actividades de refino, logística y distribución. Esta situación no es exclusiva del mercado español, ya que esta industria tiene características (entre otras, importantes costes fijos) que favorecen la aparición de un cierto poder de mercado.

Además, la integración vertical de las tres empresas con capacidad de refino en territorio nacional traslada la concentración en la actividad de refino al resto de mercados: distribución mayorista, servicios logísticos, y distribución minorista.

En el caso español, la concentración en el mercado de distribución minorista en EESS se ve acentuada como consecuencia del proceso de liberalización del sector realizado en los años 90, en el que las tres empresas con capacidad de refino en territorio español pasaron a ser propietarias de la red de EESS del antiguo monopolio estatal.

Si bien la información pública disponible no permite calcular las cuotas de los principales operadores en el mercado mayorista, una aproximación a ellas puede derivarse de las aportaciones financieras que los miembros de CORES deben satisfacer atendiendo a las cantidades de carburantes vendidas. Tal y como recoge el Gráfico 10, Repsol-YPF aporta el 37,2%, Cepsa el 23,6%, y BP el 10,2% del total, lo que suma el 71% del total.

Además, Repsol-YPF, Cepsa y BP tienen una importante participación en CLH, empresa que controla el conjunto de la red de oleoductos, y, a través de sus refinerías y de la propia CLH, poseen y gestionan una parte sustancial de la capacidad de almacenamiento.

La integración vertical de las tres empresas con capacidad de refino traslada la concentración en la actividad de refino al resto de mercados: distribución mayorista, servicios logísticos, y distribución minorista.

Tabla 21 Cuotas de mercado de Repsol-YPF, Cepsa y BP en la industria				
	Repsol-YPF	Cepsa	BP	Total
Participación accionarial en CLH	15%	14,15%	5%	34,15%
• Participación de CLH en la red de oleoductos				100%
• Capacidad de almacenamiento de CLH sobre el total nacional				33,80%
Capacidad de almacenamiento en sus refinерías sobre el total nacional*	26,41%	11%	4,4%	41,79%
Cuota de mercado por puntos de venta	39,76%	17,02%	7,11%	63,88%
Fuente. Elaboración propia a partir de: CNE Información básica de los sectores de la energía 2008; CLH; Memoria anual AOP 2007. *Se ha excluido del cómputo la capacidad de almacenamiento de la refinерía Asesa (asfaltos).				

Este elevado grado de concentración en refino y logística se traslada al mercado de distribución minorista en EESS a través de dos vías. Por un lado, mediante la propia integración vertical de los operadores al por mayor en este mercado a través de la propiedad y gestión de los puntos de venta. Por otro, y en mucha mayor medida, a través de contratos de abanderamiento que suponen el suministro en exclusiva de carburantes a EESS gestionadas y/o propiedad de empresarios independientes.

Los indicadores de concentración del mercado por número de EESS muestran que, a pesar de un ligero descenso de 2001 a 2007, el mercado minorista sigue estando muy concentrado.

Tabla 22 Evolución 2001-2007 de los índices de concentración del mercado, por número de EESS			
	2001	2007	Variación (puntos porcentuales)
CR1	43,45%	39,76%	-3,69
CR2	63,51%	56,78%	-6,73
CR3	70,34%	63,88%	-6,46
Fuente: Elaboración propia a partir de las memorias anuales AOP			

La estabilidad de las participaciones en el mercado correspondientes a los tres mayores operadores es notable si se observa la evolución de las cuotas una vez excluidos los datos correspondientes a la categoría de EESS blancas. El total de EESS blancas presenta un gran salto entre 2006 y 2007 debido a la mejora en la estimación de este tipo de establecimientos.

Tabla 23 Cuotas de mercado sin tener en cuenta la categoría de EESS blancas							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Repsol	48,69%	47,93%	47,56%	47,04%	47,37%	47,03%	46,49%
Repsol y Cepsa	71,16%	69,89%	67,54%	67,20%	67,28%	66,91%	66,39%
Repsol, Cepsa y BP	78,81%	77,54%	75,67%	75,65%	75,60%	75,22%	74,71%
Resto de mayoristas	20,14%	20,87%	22,26%	21,83%	21,96%	22,37%	22,62%
Hipermercados	1,05%	1,59%	2,07%	2,52%	2,45%	2,41%	2,67%
Fuente: Elaboración propia a partir de las memorias anuales AOP							

La preocupación del regulador por esta concentración y, en particular, por la alta cuota en el mercado minorista de los dos primeros operadores, estaba presente en el Real Decreto-ley 6/2000, que restringía la apertura de nuevas EESS durante los 3 y 5 años siguientes a su entrada en vigor a Cepsa y Repsol-YPF, respectivamente.

El análisis de las cuotas

de mercado no sólo indica un alto grado de concentración, sino que muestra además la estabilidad de la estructura del mercado desde 2001.

Los datos de la Tabla 20 muestran que en esos años ambos operadores fueron más allá de lo previsto por la norma y redujeron ligeramente la dimensión de sus redes, lo que debe entenderse como una reestructuración estratégica, probablemente manteniendo los establecimientos más rentables y cerrando aquellos otros con menor interés comercial. Este redimensionamiento de sus redes ha sido el principal responsable de que Repsol-YPF y Cepsa hayan reducido su cuota conjunta (CR2) en casi 7 puntos porcentuales en el periodo 2001-2007.

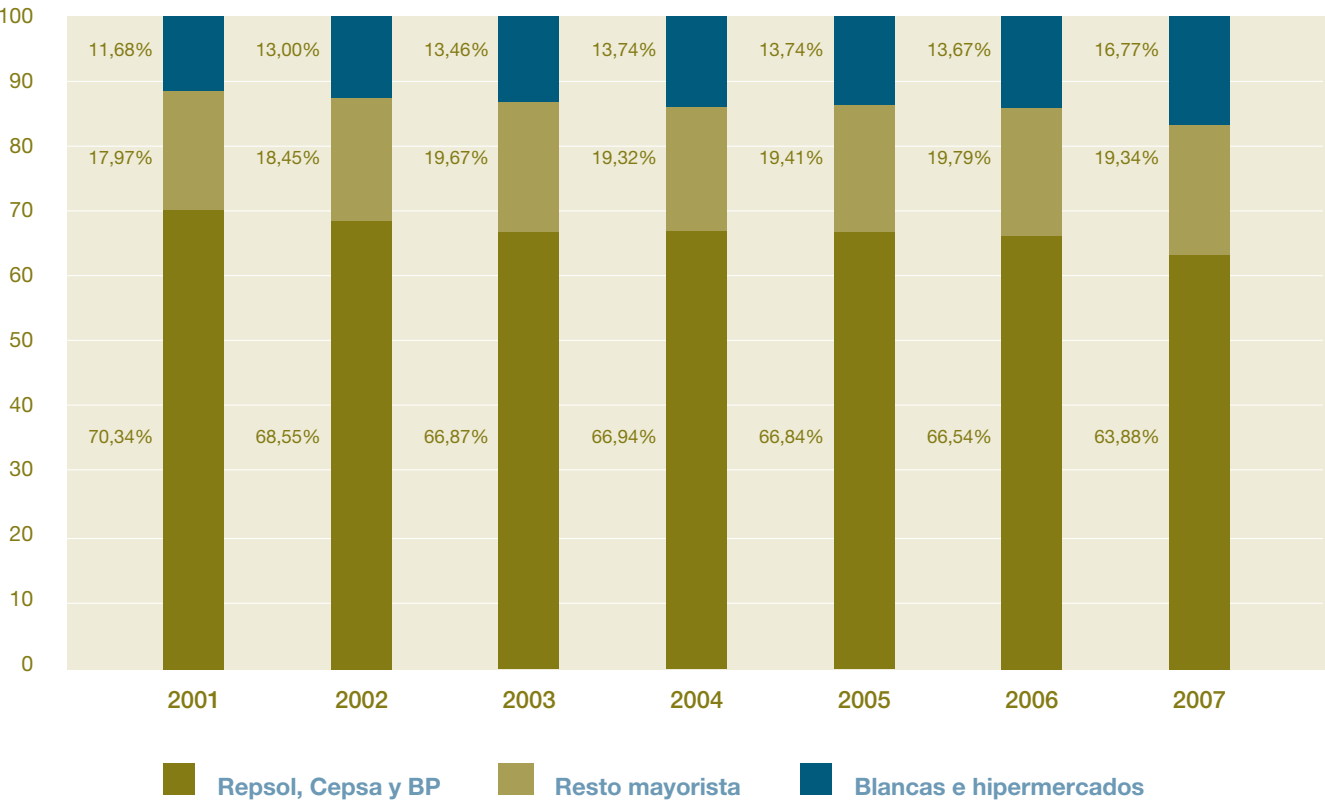
Sin embargo, la cuota en el mercado minorista del resto de operadores al por mayor no ha aumentado de forma relevante en los años siguientes al Real Decreto-ley, ya que su cuota de mercado ha pasado del 17,97% en 2001 al 19,34% en 2007. En este grupo de empresas han primado las operaciones de adquisición de EESS a competidores, frente a la apertura de nuevas EESS. Este proceso ya había sido anticipado en 2002 por el informe del Servicio de Defensa de la Competencia N-276 AGIP/PETROGAL/TFE que señalaba que la existencia de barreras a la apertura de nuevas EESS *“explica que la principal forma de acceso y crecimiento en el mercado sea la compra de redes de gasolineras”*.

El análisis de las cuotas de mercado no sólo indica un alto grado de concentración, sino que muestra además la estabilidad de la estructura del mercado desde 2001.

De hecho, tras una entrada de nuevos operadores en los años noventa, acorde con el proceso de liberalización llevado a cabo, en los años más recientes operadores importantes en el panorama internacional han abandonado el mercado español.

Tanto la ausencia de cambio en la dinámica del mercado como la limitada expansión en el mercado español de operadores relevantes en otros mercados pueden tomarse como indicios de la existencia de barreras a la entrada y a la expansión de otros operadores, así como de posibles comportamientos estratégicos anticompetitivos.

Gráfico 13
Evolución del número de EESS de acuerdo a su marca comercial



Fuente: Elaboración propia a partir de las Memorias anuales de la AOP
* Se debe recordar que prácticamente todo el aumento de las EESS Blancas e hipermercados en 2007 se debe al efecto de una estimación más precisa del número de EESS Blancas y no a la apertura de nuevas EESS.

4.2

Barreras de entrada en el mercado mayorista

La primera consideración que debe realizarse es que, como ya se ha señalado anteriormente, la propiedad de las refinerías existentes en España por parte de Repsol, Cepsa y BP otorga a estos operadores una importante ventaja respecto a otros competidores que deben importar el carburante y asumir, por tanto, los costes de transporte hasta España.

Lógicamente, ello puede significar una barrera estructural que limite la capacidad de competir de otros operadores mayoristas sin capacidad de refino en España, teniendo en cuenta las dificultades para la apertura de estas grandes instalaciones.

Por otra parte, dada la eficiencia del oleoducto frente a otras alternativas de transporte, un operador al por mayor que desee llevar a cabo una distribución de ámbito nacional debe contratar los servicios de transporte por oleoducto con CLH, que tiene el monopolio de este servicio. Por ello, las condiciones de acceso a esta red y su estructura patrimonial han de valorarse con especial atención para evitar una gestión que provoque distorsiones en la competencia.

Esta valoración se ve dificultada por el precio único que esta entidad carga por el conjunto de servicios logísticos que presta a los operadores al por mayor. En algunas de estas actividades han entrado proveedores alternativos a CLH, como es el caso del almacenamiento. Sin embargo, dentro de este precio se incluye el pago por el acceso a un servicio esencial y prestado en condiciones de monopolio, como es el oleoducto. A esta falta de información sobre el precio fijado por la utilización del oleoducto se le añade la imposibilidad de conocer los beneficios obtenidos por CLH por la explotación de esta red, ya que esta entidad no elabora una contabilidad analítica por las funciones de explotación de la red de oleoductos y almacenamiento de forma separada.

La ausencia de medidas regulatorias más allá de la obligación de acceso no discriminatorio exigido por la LSH, junto con la composición del accionariado de CLH, pueden dar lugar a comportamientos anticompetitivos en el mercado mayorista, que no pueden ser descartados dada la falta de información sobre el precio de acceso al oleoducto.

CLH tiene la obligación de establecer precios no discriminatorios, de hacerlos públicos a través de la CNE, y de permitir el acceso salvo causas tasadas en la normativa. No obstante, la regulación del sector da libertad a sus accionistas para determinar el precio que deseen por la utilización de sus instalaciones. Aun aceptando que el plan de actuaciones presentado por CLH al Gobierno y a la CNE en 2001 en cumplimiento del Art. 1 del Real Decreto-ley 6/2000, *“Ampliación del accionariado de la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH)”*, incluyera un esquema de precios todavía vigente en la actualidad, no puede considerarse que el precio de sus servicios quedase de esta forma regulado.

Además, el accionariado de CLH está compuesto por inversores financieros y por una parte de los operadores mayoristas que operan en España. Su posición de único oferente del servicio de transporte por oleoducto permite a esta entidad llevar el precio al nivel de monopolio. Este precio sería pagado por todos los operadores al por mayor demandantes del servicio y generaría altos dividendos a los accionistas de CLH.

Sin embargo, aquellos operadores al por mayor que sean al mismo tiempo accionistas de CLH podrían realizar una transferencia de rentas entre distintos niveles de su estructura empresarial que compensara parcialmente mediante dividendos este mayor precio pagado por el acceso al oleoducto. De hecho, la Cuenta de pérdidas y ganancias del Grupo CLH³⁷ del año 2007 señala un Beneficio del ejercicio de 287,2 millones de euros; la Junta General Ordinaria de Accionistas de CLH³⁸ celebrada en 2008 aprobó aplicar 285,7 millones del ejercicio cerrado de 2007 a dividendo a cuenta, ya distribuido, por importe de 219,3 millones, y la distribución como dividendo complementario de 66,4 millones.

La consecuencia sería una desventaja en costes para cualquier operador al por mayor que no esté en el accionariado de CLH, lo que podría constituir

³⁷ Cuentas Anuales del Grupo Consolidado CLH 2008.

³⁸ Informe de Gestión Intermedio Enero -Diciembre 2008. CLH.

una barrera a la entrada de potenciales competidores y una restricción a la expansión de los ya implantados.

A esta situación parecía referirse la Agencia Internacional de la Energía³⁹ (AIE) en su Informe sobre Política Energética en España de 2005 cuando calificaba de *“inusual”* la composición del accionariado de CLH, al tener los principales operadores la propiedad de un *“cuasi-monopolio”* de distribución. Asimismo, en su Informe de 2001, la AIE llamaba la atención sobre el riesgo de que se generasen excesivos dividendos para los accionistas.

Una posible solución a los incentivos que genera el actual modelo de gestión de CLH consistiría en la regulación del precio de acceso al oleoducto por parte de las autoridades sectoriales, como sucede en otros monopolios de red. En Red Eléctrica Española (transporte de electricidad de alta tensión), y Enagás (transporte de gas natural por gaseoducto) se ha optado por una fijación de tarifas de acceso a la red por el Ministerio sectorial a propuesta de la CNE⁴⁰.

Mientras que no se opte por esta regulación del precio del oleoducto, al menos debería exigirse a CLH que especificara, en su oferta de servicio logístico integral, cuál es el precio fijado por la utilización del oleoducto, cuál es la metodología de cálculo de este precio, y que elaborara una contabilidad separada que permita conocer qué beneficios obtiene por esta actividad que presta en régimen de monopolio.

La posible fijación de un precio inadecuado por el uso de la red de oleoductos no es el único problema derivado de la configuración actual de la gestión de CLH. La presencia de los principales operadores al por mayor en el accionariado de esta entidad puede facilitar su acceso a información relevante sobre las políticas comerciales de todos los operadores en el sector. El acceso a esta información puede favorecer la aparición de comportamientos colusivos y además puede suponer una desventaja para el resto de competidores y potenciales entrantes.

En el caso de otros monopolios de red del sector energético español, las empresas participantes en el mercado se han retirado progresivamente del accionariado de estas entidades. Actualmente, en el accionariado de REE participa la SEPI con un 20%, y el 80% restante cotiza en Bolsa. En el caso de Enagás, Gas Natural participaba hasta ahora en su accionariado con un 5% del capital, junto con la SEPI (5%), inversores financieros (20%), y un 70% de las acciones que cotizan en Bolsa. En su Resolución de 11 de febrero de 2009⁴¹, la CNC aprobó la operación de concentración entre Gas Natural y

³⁹ La AIE es una organización intergubernamental que asesora en temas de política energética a sus 28 países miembros, con el objetivo de asegurar el suministro energético sostenible medioambientalmente a un precio asequible.

⁴⁰ Ley 54/1997, de 27 noviembre, del sector eléctrico; Real Decreto 871/2007, de 29 de junio, por el que se ajustan las tarifas eléctricas a partir del 1 de julio de 2007; Real Decreto 949/2001, de 3 de agosto, por el que se regula el acceso de terceros a las instalaciones gasistas y se establece un sistema económico integrado del sector de gas natural; Ley 12/2007, de 2 de julio, por la que se modifica la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos, con el fin de adaptarla a lo dispuesto en la Directiva 2003/55/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2003, sobre normas comunes para el mercado interior del gas natural.

⁴¹ Resolución Expte. C- 0098/08 GAS NATURAL/UNIÓN FENOSA.

Unión Fenosa con una serie de compromisos, entre los que se encuentra la venta de la participación de Gas Natural en Enagás.

4.3

Barreras de entrada en el mercado minorista de distribución en Estaciones de Servicio

Dadas las características del mercado minorista ya analizadas, hay dos categorías de competidores cuyo desarrollo puede llegar a introducir cambios sustanciales en la competencia en este mercado: redes de distribución de operadores al por mayor distintos a los líderes del mercado y las EESS en hipermercados.

Restricciones al desarrollo de redes de puntos de venta de operadores al por mayor

Como se ha explicado, el grado de penetración de redes de operadores al por mayor que compitan con Repsol-YPF, Cepsa y BP ha sido muy limitado. Su cuota de mercado apenas ha avanzado desde 2001, a pesar de medidas normativas que, como las incluidas en el Real Decreto-ley 6/2000, estaban dirigidas a favorecer su expansión.

Dada la importancia de la competencia entre redes de EESS en este mercado, la forma más directa de lograr cambios en la estructura actual del mercado minorista se encuentra en la entrada o en la expansión de las redes de puntos de venta de otros operadores al por mayor.

Una primera barrera de entrada se encuentra, como se ha puesto de manifiesto, en el acceso al mercado mayorista, dado que el actual sistema de gestión de la red de oleoductos puede generar comportamientos estratégicos frente a potenciales entrantes u operadores no presentes en el accionariado de CLH.

Además, y como ya se ha señalado, existen obstáculos para que un operador implante o amplíe su red de distribución en EESS mediante la apertura de nuevas EESS, o mediante la firma de contratos de suministro en exclusiva con EESS antes abanderadas por otros competidores. Estos obstáculos explican la sucesión de compras de redes de EESS entre operadores con bajas cuotas de mercado, lo que permite cambios limitados en la estructura del mercado.

Competencia entre operadores por la EESS abanderada

Una duración excesiva de los contratos de suministro en exclusiva genera una restricción a la competencia en el mercado, al eliminar durante ese periodo de tiempo la posibilidad de que otros operadores al por mayor puedan competir por abanderar las EESS. Si estos contratos de larga duración están presentes en una parte significativa de las redes de distribución de carburantes en EESS el efecto es el cierre del mercado a nuevos entrantes.

La forma más directa de lograr cambios en la estructura actual del mercado minorista se encuentra en la entrada o en la expansión de las redes de puntos de venta de otros operadores al por mayor.

El anterior Reglamento (CE) 1984/83 de exención de acuerdos de carácter vertical contemplaba una duración máxima de 10 años para estos contratos de suministro exclusivo, e incluía una excepción para admitir duraciones superiores en el caso de contratos tipo CODO articulados en base a un derecho de superficie o usufructo.

En el mercado español este último tipo de contratos CODO se utilizó para instrumentar relaciones de muy larga duración entre operadores al por mayor y sus abanderados. Se trata de contratos en los que el operador al por mayor, si bien no tiene la propiedad plena del terreno sobre el que se halla la EESS, es titular de un derecho real de superficie o de usufructo⁴² sobre aquél. A su vez, la gestión de la EESS se instrumenta a través de un contrato de arrendamiento de industria con suministro exclusivo, cuya duración coincide con la del derecho real.

Ha sido frecuente que el propietario del terreno sobre el que se constituía el derecho real fuera al mismo tiempo el gestor de la EESS. Este tipo de construcción jurídica ha sido analizado por la CNC⁴³, ya que podría constituir un artificio para acogerse a la excepción prevista en el Reglamento y extender la duración del contrato de suministro exclusivo más allá del límite previsto en el Reglamento de exención de acuerdos de carácter vertical.

El actual Reglamento (CE) 2790/1999, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del TCE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, reduce con criterio general el límite máximo para los contratos de suministro exclusivo de diez a cinco años, lo que facilita la entrada de nuevos operadores al por mayor captando EESS abanderadas previamente por otros competidores.

El Reglamento tan sólo permite una excepción al límite general de cinco años, relativa a aquellos contratos (tipo CODO) en que *“los bienes o servicios contractuales sean vendidos por el comprador desde locales y terrenos que sean propiedad del proveedor o estén arrendados por el proveedor a terceros no vinculados con el comprador, siempre y cuando la duración de la cláusula de no competencia no exceda del período de ocupación de los locales y terrenos por parte del comprador”*. Como recogen las Directrices de la Comisión relativas a las restricciones verticales (2000/C 291/01), no sería lógico que un proveedor permitiera la venta de productos competidores desde locales y terrenos de su propiedad; no obstante la Comisión Europea advierte en dichas Directrices que *“no pueden acogerse a esta excepción las construcciones artificiales de propiedad destinadas a eludir la vigencia máxima de cinco años”*.

Las construcciones jurídicas complejas que han amparado contratos de muy largo plazo están siendo analizadas por las autoridades de competencia y por

⁴² A través de la constitución de un derecho de superficie o de usufructo sobre un terreno a favor del operador al por mayor, éste obtiene el derecho a la construcción de una EESS sobre dicha finca, manteniendo la propiedad temporal de lo construido. Una vez transcurrido el plazo de duración del derecho real, el dueño del suelo obtendría la propiedad de la EESS.

⁴³ Las últimas resoluciones de la CNC en relación a la duración excesiva de los contratos son el Expte. 2740/06, TOTAL; el Expte. 2739/06, AGIP; y el Expte. R691/06, DISA.

En el caso de que un operador al por mayor desee entrar o expandir su red de EESS a través de la apertura de nuevas EESS, deberá hacer frente a una serie de barreras administrativas que dificultan y encarecen esta estrategia.

los tribunales ordinarios para valorar si están suficientemente justificadas ante el posible efecto de cierre del mercado que pudieran generar.

Esta nueva orientación de la política de competencia comunitaria ha tenido su repercusión en el mercado español. En 2004 la Comisión Europea realizó una evaluación preliminar de los contratos de Repsol-YPF con su red de EESS y señaló que en los contratos tipo CODO que incorporan un derecho de superficie o usufructo había cláusulas que *“podían contribuir de manera significativa a crear un efecto de exclusión en el mercado español”*.

Posteriormente, la Decisión de la Comisión de 12 de abril de 2006⁴⁴ recogió los compromisos de Repsol para modificar sus contratos y así despejar la objeción formulada por la Comisión Europea. Los principales elementos del compromiso son los siguientes:

- Ofrecer a los gestores de las EESS la opción de resolver de forma anticipada los contratos que les vinculan a largo plazo, a cambio de una compensación al operador al por mayor por las inversiones realizadas en sus terrenos. De esta forma las EESS pueden negociar un contrato tipo DODO con cualquier operador o bien entrar en la categoría de EESS blanca.
- No suscribir en el futuro nuevos contratos de esa naturaleza.
- No adquirir EESS del tipo DODO a las que no esté suministrando. Se evitaría así que compensara la pérdida de EESS tipo CODO derivada del punto anterior con la adquisición de EESS DODO.
- Hacer pública la fecha de vencimiento de los contratos de abanderamiento y de aquéllos que contengan derechos reales de superficie o de usufructo de las EESS a las que suministra.

Una duración limitada del contrato de suministro exclusivo permite que se produzca con mayor frecuencia una competencia entre operadores al por mayor para llegar a acuerdos con EESS antes vinculadas a otro operador. El resultado debería ser la ampliación de la red de puntos de venta de los operadores al por mayor más eficientes.

En una competencia entre distintos operadores al por mayor por abanderar EESS, las EESS que son propiedad y están gestionadas por empresarios independientes, pero están abanderadas por otros operadores con contratos tipo DODO parecen la opción más atractiva, dado que en el pasado ya han optado por contratos a largo plazo con otros operadores.

A pesar de que esta competencia por la EESS abanderada se ha visto facilitada con la limitación de la duración de los contratos de suministro en exclusiva, los operadores que deseen captar EESS abanderadas deben afrontar también unos costes relevantes. Por una parte, el que se deriva de la identificación de las EESS que son susceptibles de ser captadas y, en particular, de la fecha de finalización de su contrato de suministro en exclusiva;

⁴⁴ Decisión de la Comisión de 12 de abril 2006, relativa a un procedimiento de conformidad con el Art.81 del TCE (Asunto COMP/B-1/38.348 – REPSOL C.P.P.).

por otra parte, lo que se podría denominar “coste de cambio” de las EESS abanderadas que deben superar la inercia a una renovación del contrato con el anterior suministrador cuyo sistema de gestión ya conocen.

Barreras administrativas para abrir nuevas EESS

En el caso de que un operador al por mayor desee entrar o expandir su red de EESS a través de la apertura de nuevas EESS, deberá hacer frente a una serie de barreras administrativas que dificultan y encarecen esta estrategia.

Como ya afirmaba el mencionado Informe de la AIE sobre la Política Energética en España de 2005 *“la comercialización sufre una falta de competencia. Esto se debe principalmente a que la regulación urbanística local impide el establecimiento de nuevas EESS. Para conseguir una fuerte competencia minorista, debe fomentarse la entrada de cadenas de hipermercados y otros nuevos entrantes y la apertura de nuevas EESS debe ser facilitada.”*

Como se ha descrito anteriormente, en la autorización de nuevas EESS urbanas, los Ayuntamientos, y en menor medida las CCAA, juegan un papel determinante. El diseño del proceso administrativo de autorizaciones que se ha descrito anteriormente no favorece la apertura de nuevas EESS, aun cuando se cumplan los requisitos previstos en la legislación. Como ya reconocía el Tribunal de Defensa de la Competencia en su valoración del sector de carburantes en el marco de su Informe *“La Competencia en España: Balance y Nuevas Propuestas” de 1995, “el complicado sistema de autorizaciones otorgadas por diferentes autoridades favorece la falta de transparencia, el trato discriminatorio e, incluso, la existencia de corrupción.”*

En la actualidad siguen siendo válidas las valoraciones del Tribunal de Defensa de la Competencia en 1995 y de la AIE en 2005. El procedimiento administrativo para la apertura de EESS adolece de falta de transparencia y, en todo caso, no tiene suficientemente en cuenta la competencia en el mercado.

Los criterios más relevantes para autorizar o denegar las autorizaciones se pueden agrupar en dos categorías: el cumplimiento de las condiciones técnicas y el planeamiento urbanístico del municipio. Las condiciones técnicas pueden llegar a suponer un coste de entrada en el mercado, pero podrían llegar a justificarse por motivos de seguridad y de garantía del abastecimiento, y además se traducen en el cumplimiento de condiciones objetivas en las que el grado de discrecionalidad en su aprobación parece que es más reducido. La normativa urbanística puede potencialmente generar mayores problemas a la competencia en el mercado minorista de distribución de carburantes en EESS, dado que en ocasiones puede amparar actuaciones discrecionales y poco transparentes que impiden injustificadamente la instalación de nuevas EESS.

La información disponible sobre EESS situadas en carreteras indica que en esta categoría existe un elevado grado de concentración. Los Informes Micro que la CNE ha realizado en este tipo de vías, Autopista Barcelona-La

Junquera (C-33/AP-7) y Autovía Madrid-Zaragoza (salida R2 hasta Z40⁴⁵), muestran lo siguiente:

- En el tramo analizado de la autopista Barcelona-la Junquera hay tres operadoras (Repsol-YPF, Cepsa y Agip) que ocupan la totalidad de las áreas de servicio mediante EESS que son propiedad y están gestionadas por las operadoras en régimen COCO.
- En el tramo analizado de la autovía Madrid-Zaragoza, Repsol-YPF concentra sus EESS en dos segmentos de 31 y 68 kilómetros en los que sólo hay EESS de esta red.

Un caso extremo de concentración es el que aparece como resultado de la existencia de una sucesión de EESS suministradas en exclusiva por el mismo operador. La Base de Datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio sobre precios de los carburantes en EESS confirma que, en autopistas de peaje puestas en funcionamiento recientemente, se producen situaciones como las siguientes:

- En la autopista AP-36 Madrid-Levante (145 kilómetros) existen tres áreas de servicio por sentido y todas pertenecen a la red de puntos de venta de Cepsa.
- En la autopista radial R-5 (situada en la Comunidad Autónoma de Madrid) existen dos EESS por sentido, que pertenecen a la red de Repsol-YPF (con las marcas Repsol y Campsa).

El ya mencionado estudio de 2008 publicado por el Tribunal Catalán de Defensa de la Competencia señala que *“las concesionarias de las autopistas de peaje tienen la capacidad de permitir o no la apertura de nuevas EESS. Esto hace que la concesionaria adjudique, en la mayoría de los casos, todas las EESS en bloque, creando monopolios en las diferentes autopistas de peaje”*.

Como ya se ha puesto de manifiesto, en el caso de las EESS no urbanas es determinante el criterio del ente titular de la vía y, en su caso, el criterio del concesionario de la autopista de peaje. En el caso de concursos para la concesión de EESS en áreas de servicio de carreteras estatales, la ponderación favorable que el Real Decreto-ley 15/1999 prevé en su Art.8 parece haber conseguido limitar la sucesión de EESS suministradas por el mismo operador. Desde 1999 hasta la actualidad, el Ministerio de Fomento ha realizado 21 concursos para la adjudicación de estaciones de servicio en áreas de servicio de vías de titularidad estatal. Sólo en una minoría de los casos, la empresa adjudicataria estaba suministrada en exclusiva por el mismo operador que las EESS anterior o posterior.

Sin embargo, una parte importante de las concesiones de EESS en áreas de servicio se ha producido en vías de titularidad autonómica y en autopistas de peaje, y en su adjudicación no se prevé esta ponderación favorable.

⁴⁵ Aproximadamente 300 kilómetros de longitud.

El actual procedimiento

administrativo para

la apertura de EESS

es excesivamente

complejo, dilatado

en el tiempo, y

permite un grado

de discrecionalidad

demasiado amplio.

Esto facilita la aparición de monopolios espaciales como los anteriormente comentados.

En definitiva, el actual procedimiento administrativo para la apertura de EESS es excesivamente complejo, dilatado en el tiempo, y permite un grado de discrecionalidad demasiado amplio. Es necesaria una mayor transparencia y simplificación de este proceso, con el fin de facilitar la inversión privada en nuevas EESS. En el caso de las EESS en carreteras deben reforzarse los criterios de competencia en el otorgamiento de las concesiones y licencias correspondientes.

Barreras a la apertura de EESS en hipermercados

Si bien la entrada o expansión de redes de EESS de operadores al por mayor tiene la capacidad de alterar la estructura en el mercado, son las EESS vinculadas a hipermercados las que han demostrado que pueden llevar a cabo una competencia en precios más agresiva en los entornos locales donde se sitúan.

La intensa competencia en precios que realizan las EESS de los hipermercados se recoge en los Informes de Supervisión de EESS por áreas micro que realiza la CNE. En aquellos Informes que incluyen EESS de hipermercados⁴⁶, la CNE afirma que son siempre éstas las que ofrecen mejores precios antes de impuestos una vez aplicados los descuentos; e incluso, en ocasiones, antes de incorporar estos descuentos.

Las particularidades de estas empresas y su no vinculación a largo plazo con operadores al por mayor hacen que tengan la capacidad de introducir una mayor competencia en precios, pudiéndose considerar un *“maverick”*⁴⁷ en este mercado.

Esta característica ya fue valorada por el Tribunal de Defensa de la Competencia, que en su Informe de 1995 consideró que *“La única posibilidad a medio plazo de que comience a existir competencia en precios en el mercado de las gasolinas es que se permita la instalación de estaciones de servicio por grandes superficies que han sido en Francia los auténticos motores de competencia por la vía de la práctica de precios bajos”*.

Su entrada y expansión en el mercado fue apoyada por las disposiciones contenidas en el Real Decreto-ley 6/2000, ya comentadas. Tras su entrada en vigor, se produjo un incremento del número de EESS abiertas en hipermercados. Sin embargo, a pesar de estar interesados en la apertura de un mayor número de EESS en sus establecimientos comerciales, tal y como han manifestado a esta CNC, los hipermercados no han podido abrir todas las EESS que deseaban debido a restricciones administrativas, fundamentalmente urbanísticas, que han impedido la aplicación de las medidas prevista en la norma.

⁴⁶ Don Benito, Vigo, Valladolid, Vitoria, Jerez de la Frontera.

⁴⁷ Este término se aplica a aquellas empresas que compiten agresivamente en un mercado.

A estos problemas se une el escaso desarrollo de este tipo de establecimientos en España como consecuencia de la regulación restrictiva contenida en la Ley de Ordenación del Comercio Minorista y en las leyes autonómicas.

En particular, la resistencia de ciertos Ayuntamientos a aplicar las facilidades recogidas en esta norma ha hecho que sus efectos no hayan sido los previstos inicialmente, y que sólo un 39% de los hipermercados abiertos a partir de ese momento tengan una EESS en sus instalaciones, a pesar de que la norma obligaba a incorporar una EESS en nuevas aperturas de hipermercados. Por otra parte, muchos de los grandes establecimientos comerciales en funcionamiento cuando entró en vigor la norma no han podido beneficiarse de sus facilidades para abrir una EESS.

Esta situación ha forzado a las empresas de distribución comercial a acudir a los Tribunales para exigir el cumplimiento de lo establecido en el Real Decreto-ley 6/2000. Analizando la jurisprudencia⁴⁸ al respecto, se observan las siguientes cuestiones en las sentencias de los Tribunales Superiores de Justicia (TSJ) autonómicos y del Tribunal Supremo (TS):

- El asunto central en la mayoría de los procedimientos es el urbanístico. Apenas se han encontrado problemas en relación a normas técnicas (sentencia TSJ de Castilla y León, Burgos; núm. 108/2008) o a normas ambientales.
- El Tribunal Supremo (sentencia de la Sala de lo Contencioso Administrativo, sección 5ª, de 16 de julio de 2008) considera que el Real Decreto-ley prevalece sobre la normativa urbanística; y recuerda la obligatoriedad de incorporar al menos una EESS en cada centro comercial. Sólo los requisitos objetivos de carácter técnico, medioambiental, de seguridad vial, etc., pueden impedir la autorización de apertura. Esta autorización no debería verse afectada por el Plan General de Ordenación Urbana. Con excepción de la jurisprudencia del TSJ de Cataluña⁴⁹, el resto de sentencias de los TSJ coinciden con este planteamiento del Supremo.
- En ocasiones, las autoridades municipales parecen promover la litigiosidad, agotando la vía jurisdiccional sin aportar nuevos argumentos alternativos a los ya desestimados (sentencia TSJ de la Comunidad Valenciana, de 23 de enero de 2003⁵⁰) o argumentando sin suficiente justificación (sentencia TSJ de Andalucía, Sevilla, de 4 de abril de 2003⁵¹).
- Los procesos judiciales son largos y demoran y encarecen la entrada en el mercado de nuevos competidores. Un ejemplo es la sentencia del TSJ de Andalucía, Granada, de 30 de diciembre de 2005: la primera denegación

de licencia es de 21 de mayo de 1999⁵²; Alcampo tuvo que esperar en torno a siete años para poder abrir la EESS.

- Incluso una vez obtenida una sentencia favorable a las reclamaciones de los hipermercados, no siempre se ha producido la apertura de la EESS solicitada en un periodo razonable. Éste es el caso de las sentencias del TSJ del País Vasco, de 27 de noviembre de 2002 y de 20 de abril de 2005⁵³, relativas a la apertura de una EESS en el término municipal de Leioa, caso en el que transcurrieron 5 años y medio hasta que el interesado pudo abrir la EESS.
- Los grupos de presión ligados a EESS ya implantadas aparecen como parte en numerosos litigios. Formulan alegaciones en el procedimiento administrativo, recurren las licencias concedidas o se personan, a veces junto al Ayuntamiento, ante recursos de las empresas de distribución.

En definitiva, se produce una resistencia a aplicar lo contemplado en la legislación vigente que genera una inseguridad jurídica y un alargamiento de los plazos que están retrasando o impidiendo la apertura de nuevas EESS en hipermercados.

A estos problemas se une el escaso desarrollo de este tipo de establecimientos en España como consecuencia de la regulación restrictiva contenida en la Ley de Ordenación del Comercio Minorista⁵⁴ y en las leyes autonómicas de comercio. El actual marco normativo limita por tanto la proliferación de estas EESS vinculadas a hipermercados a pesar del deseo por parte de las grandes empresas de distribución comercial de competir en el mercado de distribución de carburantes de automoción.

Los grandes establecimientos comerciales pueden tener la capacidad financiera y los servicios jurídicos con los que poder enfrentarse a las dificultades para abrir una EESS en sus instalaciones. Sin embargo, estas dificultades en la tramitación de autorizaciones y licencias pueden resultar especialmente gravosas para pequeños inversores, hasta el punto de suponer una barrera a la entrada en el mercado infranqueable.

⁵² En la sentencia 1.975/2003 del mismo Tribunal se desestimó el recurso a la primera denegación de licencia por cuestiones urbanísticas. El Real Decreto-ley 6/2000 no estaba todavía vigente. Posteriormente, Alcampo apoyó sus pretensiones en el Real Decreto-ley 6/2000 en la sentencia núm. 785/2005. Este caso ejemplifica la importancia de este texto legal para la promoción de la competencia en este ámbito.

⁵³ “Que la siguiente cuestión que plantea la parte apelante se refiere a que la sentencia se encontraba ya ejecutada por el Ayuntamiento de Leioa mediante el Decreto de la Alcaldía nº 438/03. La Sala considera que con este acto administrativo no se da completo cumplimiento al fallo de la sentencia ya que dicho Decreto de la Alcaldía (438/03, de 12 de mayo) lo que hace es requerir a Eroski para que presente un proyecto técnico compuesto por memoria, plano y presupuesto, incluyendo las medidas correctoras que estime pertinentes, en el ámbito del expediente de concesión de licencias de apertura y obras de una estación de servicio de carburantes en el aparcamiento vinculado al hipermercado sito en la Avda. Iparraguirre de Leioa. Con ello, únicamente se inicia el procedimiento de ejecución de sentencia pero éste permite y obliga a fiscalizar todo el procedimiento seguido por la Administración demandada para la ejecución de la sentencia, incluyendo la correcta y completa tramitación del procedimiento administrativo con lo que no puede considerarse efectuada tal ejecución únicamente con un acto que, en realidad, lo que hace es dar inicio al expediente.”

⁵⁴ Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

⁴⁸ Ver Anexo 2.

⁴⁹ Tribunal Superior de Justicia de Cataluña, sentencia núm. 878/2005 de 17 noviembre; sentencia núm. 58/2006 de 25 enero; sentencia núm. 677/2006 de 20 julio.

⁵⁰ “El escrito de alegaciones que la parte actora, hoy apelante, ha presentado ante este Tribunal, es en esencia una mera reproducción de su escrito de demanda, faltando en él, por ello, un análisis crítico, propiamente dicho, de los razonamientos de la sentencia que apela. Se ha olvidado así que los recursos de apelación deben contener una argumentación dirigida a combatir los razonamientos jurídicos en los que se basa la sentencia de instancia. No es admisible, en esta fase del proceso, plantear, sin más, el debate sobre los mismos términos en que lo fue en primera instancia, como si en ella no hubiera recaído sentencia, pues con ello se desnaturaliza la función del recurso.”

⁵¹ “Las afirmaciones acerca de que se infringen sus exigencias sobre metrología y metrotecnia y en relación con la protección de usuarios y consumidores, mas ello no se acredita mínimamente.”

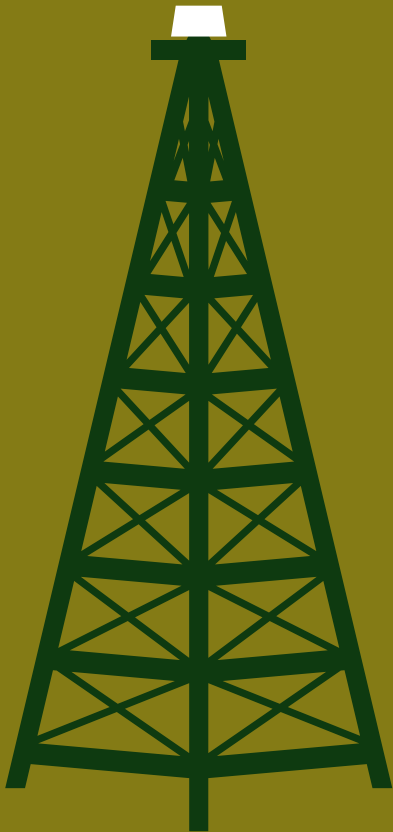
Para limitar este tipo de prácticas, podría ser oportuna una participación más activa de las autoridades de defensa de la competencia autonómicas, o, en determinados casos, de la CNC, en el procedimiento de otorgamiento de licencias municipales para la apertura de EESS en grandes establecimientos comerciales. La presentación de alegaciones a demanda de los interesados en el procedimiento de información pública permitiría incluir en el expediente de obtención de la licencia municipal una opinión favorable a la aplicación del Real Decreto-ley 6/2000 facilitando la aplicación de la interpretación jurisprudencial dominante sobre la prevalencia del citado Real Decreto-ley 6/2000 sobre la normativa urbanística; en particular, la imposibilidad de denegar la licencia de la estación de servicio alegando falta de adecuación con el plan urbanístico.

Por otra parte, es preciso recordar que la Ley de Defensa de la Competencia, en sus Arts. 12.3 y 13.2⁵⁵, legitima a las autoridades de competencia para impugnar actos de Administraciones Públicas sujetos a derecho administrativo y disposiciones generales con rango inferior a la ley de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados.

⁵⁵ Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia. Art. 12.3. *La Comisión Nacional de la Competencia está legitimada para impugnar ante la jurisdicción competente actos de las Administraciones Públicas sujetos al Derecho Administrativo y disposiciones generales de rango inferior a la ley de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados.* Art. 13.2. *Sin perjuicio de las competencias de la Comisión Nacional de la Competencia, los órganos competentes de las Comunidades Autónomas están legitimados para impugnar ante la jurisdicción competente actos de las Administraciones Públicas autonómicas o locales de su territorio sujetos al Derecho Administrativo y disposiciones generales de rango inferior a la ley de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados.*

5.

Conclusiones



- Primera.

La competencia en este sector está condicionada por el funcionamiento de los mercados de distribución mayorista de carburantes, de servicios logísticos de transporte y almacenamiento, y del mercado de distribución minorista en EESS. Las relaciones entre estas actividades o mercados que forman parte de una misma cadena de valor, y el importante grado de integración vertical existente, especialmente en el caso de los operadores con capacidad de refino en España, tienen como consecuencia que los problemas de competencia presentes en un mercado generen efectos sobre el resto del sector.
- Segunda.

El análisis del sector muestra que el elevado grado de concentración existente, fruto del proceso de ruptura del monopolio, junto con las estrategias de los operadores y la existencia de barreras a la entrada y a la expansión en los mercados de distribución mayorista y minorista dan lugar a una relajación de la presión competitiva entre las empresas participantes.
- Tercera.

La falta de competencia quedaría reflejada en el escaso dinamismo de este mercado en los últimos años. A pesar de la entrada tras la liberalización del sector de muchos operadores con importante presencia en otros mercados, muchos de ellos no han podido consolidar su presencia en España. A su vez, la combinación de la integración vertical con esta gran concentración facilita las conductas anticompetitivas sancionadas por la Ley de Defensa de la Competencia.
- Cuarta.

El sector español tiene unos índices de concentración muy altos. Únicamente tres empresas disponen de capacidad de refino en España: Repsol-YPF (con una cuota del 63% en producción), Cepsa (28%) y BP (9%). La capacidad de almacenamiento de las mismas supone el 42% del total nacional (Repsol-YPF: 26,5%; Cepsa: 11,0%; BP: 4,5%). En el mercado minorista de distribución en EESS, la red de puntos de venta de Repsol-YPF representa el 40% del total, la red de Cepsa el 17% y la red de BP el 7%. Conjuntamente controlan por tanto el 64% de las EESS.
- Quinta.

Los operadores propietarios de capacidad de refino en España (Repsol, Cepsa y BP) disponen de una importante ventaja respecto a otros competidores en el sector que deben importar el carburante y asumir, por tanto, los costes de transporte. Esto limitaría su capacidad para competir en el mercado, teniendo en cuenta las dificultades para la apertura de estas grandes instalaciones.
- Sexta.

Además, la entrada y expansión de operadores puede verse limitada como consecuencia del modelo de gestión de la red de oleoductos, que constituye un monopolio propiedad de CLH y es en muchas ocasiones la alternativa de transporte más eficiente. Si bien la legislación actual establece el acceso a estas instalaciones en condiciones no discriminatorias, esta previsión puede no ser suficiente para evitar posibles distorsiones a la competencia en el mercado. Por un lado, la capacidad para fijar unilateralmente el precio de acceso a la red permite la fijación de un precio de monopolio. Esto no sólo supondría un encarecimiento del servicio, sino que discriminaría a aquellos operadores al por mayor que, al no formar parte del accionariado de CLH, no podrían recuperar parcialmente este mayor coste a través del reparto de dividendos. Por otro, la presencia de algunos operadores al por mayor en el

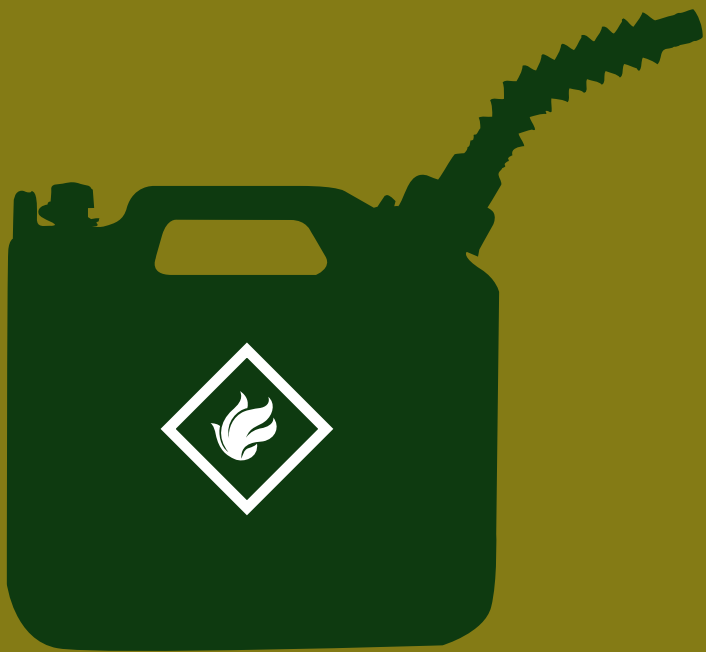
	accionariado de CLH podría darles acceso a información sensible que los operadores podrían utilizar en su propio beneficio.
Séptima.	Por su parte, las barreras en el mercado de distribución minorista en EESS afectan a dos categorías de participantes que tienen gran potencial para introducir cambios estructurales y generar mayor competencia en precio: las redes de EESS de operadores al por mayor distintos a los dominantes, y las EESS de los hipermercados.
Octava.	Un operador al por mayor que quiera implantar o expandir su red de EESS puede optar por tres alternativas: captar EESS abanderadas previamente por otros competidores, abrir nuevas EESS, o adquirir redes de EESS a otros operadores. En los últimos años, la ampliación de estas redes se ha realizado principalmente mediante la adquisición de EESS a competidores. Esta opción se deriva de la existencia de restricciones estructurales a la implantación y al desarrollo de redes a través de la apertura de nuevas EESS y del abanderamiento de EESS anteriormente vinculadas a otros operadores. Estas operaciones de adquisición y concentración han tenido un efecto limitado sobre la estructura del mercado, al afectar sólo marginalmente a la posición de los competidores con mayores cuotas. La cuota de mercado en puntos de venta de los operadores mayoristas, excluyendo a los tres líderes del mercado, apenas ha variado entre 2001 y 2007, incrementándose sólo 1,37 puntos porcentuales.
Novena.	Existen obstáculos que dificultan una competencia efectiva "por la EESS abanderada" entre operadores al por mayor. En los últimos años esta posibilidad se ha visto facilitada por la limitación de la duración de los contratos de suministro exclusivo que recoge el actual Reglamento comunitario de exención de acuerdos verticales, y por la vigilancia que la CNC y la Comisión Europea vienen realizando para evitar la construcción de estructuras jurídicas complejas que alarguen de forma artificial la duración de estos contratos. No obstante, persisten algunas dificultades como la necesidad de identificar las EESS que son susceptibles de ser captadas y conocer la fecha de finalización del contrato de suministro en exclusiva y, por otra parte, lo que se podría denominar “coste de cambio” de las EESS abanderadas que deben superar la inercia a una renovación del contrato con el anterior suministrador cuyo sistema de gestión ya conocen.
Décima.	Por otra parte, el procedimiento administrativo para la obtención de las licencias municipales necesarias para apertura de nuevas EESS en zonas urbanas supone un importante freno para la entrada en el mercado y el desarrollo de las redes de EESS. A la escasez de suelo destinado a este fin generada por los planes generales de ordenación urbana se añade la discrecionalidad y falta de transparencia que habitualmente caracterizan estos trámites.
Undécima.	En el caso de EESS en carreteras, se observa una elevada concentración de EESS suministradas en exclusiva por el mismo operador al por mayor en entornos geográficos reducidos, de lo que se deriva la necesidad de reforzar los criterios de competencia en la adjudicación de EESS en áreas de servicio en vías no urbanas, extendiéndolos a supuestos en los que tales criterios no se están aplicando.

Duodécima.

Las EESS en hipermercados son los participantes en el mercado con mayor capacidad para competir en precios. Sin embargo, su expansión en el mercado español se está viendo frenada por barreras administrativas. Por un lado, la proliferación de este tipo de establecimientos se ha visto limitada como consecuencia de la regulación restrictiva contenida en la Ley de Comercio Minorista y en la legislación autonómica. Por otro, se observa una resistencia de ciertos Ayuntamientos a aplicar las facilidades que el Real Decreto-ley 6/2000 concede a los hipermercados para la apertura de EESS en sus instalaciones. Aunque los hipermercados manifiestan su deseo de abrir EESS en todos los nuevos grandes establecimientos, lo cierto es que desde la entrada en vigor del citado Real Decreto-ley tan sólo el 39% de las nuevas aperturas han incluido una EESS entre sus instalaciones.

6.

Recomendaciones



La configuración del sector de carburantes de automoción está muy condicionada por el proceso de privatización y de liberalización llevado a cabo en la década de los años 90. A finales de esa década fue necesaria la aprobación de iniciativas legales (Real Decreto-ley 15/1999 y Real Decreto-ley 6/2000) para aumentar el grado de competencia en el sector.

A pesar de ello, la intensidad de la competencia sigue siendo reducida y operadores al por mayor que han pretendido consolidar su presencia en el mercado español se han enfrentado a diferentes problemas que han impedido el desarrollo de una mayor presión competitiva. Esta limitada presión competitiva se deriva tanto de la estructura del sector, como de determinados comportamientos anticompetitivos por parte de los agentes que en él operan.

Por ello, parece necesario un nuevo esfuerzo por parte de las Administraciones Públicas que permita introducir una mayor competencia. El seguimiento de las Recomendaciones puede constituir un punto de partida en este sentido.

Primera.

Para evitar posibles restricciones de la competencia derivadas de la gestión de la red de oleoductos por CLH, debe plantearse su revisión. Como sucede en otros monopolios de red, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio debería fijar la tarifa de acceso a la red. En tanto no se opte por esta alternativa, CLH debería estar al menos sujeta a una obligación legal de transparencia en la metodología de fijación del precio de acceso a la red. Para verificar que el precio fijado por CLH no esté distorsionando la competencia entre operadores mayoristas, esta medida debería completarse con la obligación de presentar por separado la contabilidad de su actividad sometida a competencia (almacenamiento) y de su actividad de monopolio (oleoducto).

Segunda.

Al igual que sucede con otros monopolios de red en el sector energético español, las empresas operadoras no deberían formar parte de la propiedad de CLH ni intervenir en su gestión. La presencia de operadores al por mayor del sector en el accionariado de CLH y su intervención en la gestión posibilita su acceso a información relevante que pueden utilizar en su beneficio tanto en la definición de sus estrategias comerciales como en las de CLH. Por ello, parece recomendable que estas empresas no formen parte de la propiedad y gestión de CLH.

Tercera.

Teniendo en cuenta la influencia decisiva de la actuación de las Administraciones Públicas para la apertura de nuevas EESS y los problemas identificados en relación a estos trámites, parece necesario simplificar el proceso de tramitación de las solicitudes de apertura de nuevas EESS y acortar sus plazos. En junio de 2008 el Consejo de Ministros aprobó un Plan de Reducción de Cargas Administrativas y de Mejora de la Regulación, con el objetivo de reducir en un 30% las cargas que afectan a las empresas. Dado que este Plan establece mecanismos de colaboración con todas las CCAA y con la Federación Española de Municipios y Provincias, puede ser un instrumento eficaz para simplificar y agilizar los trámites de apertura.

Cuarta.

Para reducir la concentración en EESS situadas en carreteras, sería deseable potenciar los criterios de competencia en los procesos de concesión o autorización de EESS, extendiendo a las vías autonómicas la ponderación favorable prevista en los concursos para la adjudicación de áreas de servicio en

vías de titularidad estatal de aquellas ofertas que comprendan el suministro de carburantes con operadores al por mayor distintos a los que suministran en exclusiva o son titulares de las EESS inmediatamente anterior y posterior en el mismo sentido de la vía. Además, se debería excluir en todo caso la posibilidad de adjudicar varias EESS en bloque.

Quinta.

Es necesaria la aplicación correcta del Real Decreto-ley 6/2000 en lo relativo a las facilidades administrativas que otorga a las grandes empresas de distribución comercial para la apertura de EESS en sus instalaciones. Para ello, sería oportuno que las autoridades de defensa de la competencia autonómicas y estatal, en función de sus respectivas atribuciones, presenten alegaciones a demanda de los interesados en el trámite de información pública del procedimiento de otorgamiento de licencias municipales para la apertura de EESS en grandes establecimientos comerciales. Estas alegaciones quedarían incluidas en el expediente, facilitando la aplicación de la interpretación jurisprudencial dominante: la prevalencia del Real Decreto-ley 6/2000 sobre la normativa urbanística municipal. De esta forma se aseguraría la correcta aplicación de la normativa vigente en aquellos casos que pueden afectar especialmente a la competencia en el mercado. Ello sin perjuicio de la legitimación de las autoridades de competencia, prevista en los Arts. 12.3 y 13.2 de la Ley de Defensa de la Competencia, para impugnar actos de Administraciones Públicas sujetos a derecho administrativo y disposiciones generales con rango inferior a la ley de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de una competencia efectiva en los mercados.

Bibliografía

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE OPERADORES DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS. *Memoria anual*, 2004-2007. Disponible en: <http://www.aop.es/memoria.asp> [Consulta 13 noviembre 2008].

AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA. (2009) *Análise Aprofundada sobre os Sectores dos Combustíveis Líquidos e do Gás Engarrafado em Portugal. Relatório Final*. pp. 355 y siguientes. Disponible en: http://www.concorrenca.pt/download/AdC_Relatorio_Combustiveis_Liquidos_Gas_Engarrafado_em_Portugal_Marco2009.pdf [Consulta 24 abril 2008].

BANCO DE ESPAÑA. (2008) Boletín Económico mensual, noviembre 2008. Disponible en: <http://www.bde.es/infomes/be/boleco/2008/be0811.pdf> [Consulta 16 diciembre 2008].

BELLO, A.; CAVERO, S. (2002) “Estructura contractual en el mercado de carburantes: el poder diferenciador de las refinerías y su efecto en los precios de venta”. [Documento de trabajo 59/02]. Departamento de gestión de empresas, Universidad Pública de Navarra. Disponible en: <http://www.unavarra.es/organiza/gempresa/wkpaper/Dt59-02.pdf> [Consulta 13 noviembre 2008].

BELLO, A.; CAVERO, S. (2007) “Competencia estratégica en la distribución minorista de combustibles de automoción”. *Revista de economía aplicada*, núm.45, vol. XV, p. 125-154.

BELLO, A.; CAVERO, S. (2007) “Estructura y estrategia competitiva en el mercado español de carburantes”. *Economía de la energía*, núm. 365/2007, p. 97-112. Disponible en: <http://www.mityc.es/es-ES/Servicios/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/2007/365/> [Consulta 13 noviembre 2008].

CÁMARA DE CASTELLÓN. (2005) “Dossier informativo 16: Estaciones de servicio”. Disponible en: <http://camaracastellon.com/apartados/prop/dossprop/16estacionesservicio.pdf> [Consulta 20 noviembre 2008].

CLH. “Plan estratégico 2007-2011” (2007) [dossier de prensa].

CLH. (2008) “Presentación Institucional de CLH”. Disponible en: <http://www.clh.es/NR/rdonlyres/A75B8234-51F1-4ABF-BE7A-339012687850/0/200809PRESENTACIONINSTITUCIONALWEBActualizadaseptiembre2008.pdf> [Consulta: 13 noviembre 2008].

CLH. “Modelos matemáticos en la actividad de CLH” (2007). Disponible en: http://www-eio.upc.es/personal/homepages/elena/Web/CLH/WORKSHOP_BAEZA%20%C1rea%20planificaci%F3nMASanz.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN EUROPEA. “Boletín petrolero” [en línea]. Disponible en: http://ec.europa.eu/energy/observatory/oil/bulletin_en.htm [Consulta 27 de enero de 2009].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2008) *Supervisión del mercado español de estaciones de servicio: La Coruña*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne112_08.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2007) *Supervisión del mercado español de estaciones de servicio: Jerez de la frontera*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne69_07.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2008) *Supervisión del mercado español de estaciones de servicio: Valladolid*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne86_08.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2008) *Supervisión del mercado español de estaciones de servicio: autovía Madrid- Zaragoza* (salida R2 hasta Z40). Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne102_08.pdf [Consulta 19 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2008) *Supervisión del mercado español de estaciones de servicio: autopista Barcelona- La Junquera* (C-33/AP-7). Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne15_08.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. *Supervisión macro de estaciones de servicio: informe mensual de precios de carburantes en España y UE*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/contenido.jsp?id_nodo=279&&keyword=&auditoria=F [Consulta 22 enero 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. *Informe semanal de supervisión del mercado de hidrocarburos*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/contenido.jsp?id_nodo=279&&keyword=&auditoria=F [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2002) *Legislación básica del sector de hidrocarburos líquidos*. Disponible en: http://www.ariae.org/pdf/tema1_petroleo/CAROLINA_LEGISLACION_BASICA_PETROLEO.pdf [Consulta 18 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2002) *Consideraciones económicas del “Downstream”*. Disponible en: http://www.ariae.org/pdf/tema1_petroleo/CAROLINA_CONSIDERACIONES_ECONOMICAS_DOWNSTREAM.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2006) *Cronología del sector petrolero español*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/IAP_CRONO_DP06.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2008) *Expediente informativo sobre evolución de los precios de los carburantes de automoción en España en relación con las medias europeas*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne104_08.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2008) *Memoria 2007*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/PA001_08.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2008) *Información básica de los sectores de la energía 2007*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/informe_sectores/2007/PA002_07-petroleo.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2004) *Informe a petición de la dirección general de defensa de la competencia sobre la operación de concentración económica consistente en la toma de control exclusivo por Disa corporación petrolífera, S.A. de Shell peninsular, S.L. y Shell Atlántica, S.L.* Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne51_04.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

COMISIÓN NACIONAL DE LA ENERGÍA. (2005) *Informe sobre la consulta de la Unión de Petroleros Independientes sobre los posibles efectos restrictivos para la competencia del sistema español de existencias mínimas de seguridad de hidrocarburos líquidos*. Disponible en: http://www.cne.es/cne/doc/publicaciones/cne09_05.pdf [Consulta 2 de junio de 2009].

CONTIN, I.; CORRELJE, A. F.; PALACIOS M. B. (2006) “*Competition, regulation, and pricing behavior in the Spanish retail gasoline market*” [Documento de trabajo BILTOKI 2006.02] Departamento de economía aplicada III (econometría y estadística). Universidad del País Vasco.

CONTIN, I.; E. HUERTA. (2001) “Infraestructuras de red en la industria petrolera española”. *Ekonomiaz*, núm.46, p. 76-91.

CONTIN, I.; CORRELJE, A. F.; PALACIOS M. B. (2008) “Simetrías de precios y evolución de márgenes comerciales en el mercado español del gasóleo de automoción”. *Hacienda pública española. Revista de Economía Pública*, Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, núm. 185-(2/2008).

CONTIN, I.; CORRELJE, A. F.; HUERTA, E. (1998) *Factores explicativos de las estrategias de fijación de precios en el mercado español de la gasolina: 1990-1997*. Documento de trabajo 28-98. Universidad de Navarra. Pamplona. Disponible en: <http://www.unavarra.es/organiza/gempresa/wkpaper/dt28-98.pdf> [Consulta 5 noviembre 2008].

CORPORACIÓN DE RESERVAS ESTRATÉGICAS DE RECURSOS PETROLIFEROS, CORES. (2008) *Resumen anual de actividades 2007*.

CORPORACIÓN DE RESERVAS ESTRATÉGICAS DE RECURSOS PETROLIFEROS. (2008) *Informe resumen anual del boletín estadístico de hidrocarburos*. Año 2007. Disponible en: http://www.cores.es/pdf/libromemoriacores_150708.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

CORPORACION DE RESERVAS ESTRATEGICAS DE RECURSOS PETROLIFEROS. (2008) Boletín estadístico de hidrocarburos (mensual). Disponible en: <http://www.cores.es/esp/boletines/actual.html> [Consulta 7 noviembre 2008].

CONSEJO DE LA UE. (2008) *Report by the Presidency, in cooperation with the Commission, on the situation on oil markets, and short-to-medium term measures in response to the surge in oil prices*. 13266/2/08.

DEL MANSO, F. [Unione petrolera, Italia] (2005) “Collecting of data related to the oil product retail Business”. En *WPC workshop. Contemporary trends in the oil product retail trade*. [Portoroz]. Disponible en: <http://www.world-petroleum.org/slovenia/oiltrends/delmanso.swf> [Consulta 13 noviembre 2008].

Enciclopedia Nacional del Petróleo, Petroquímica y Gas 2008 (Diciembre 2008) Oilgas.

FEDERAL TRADE COMMISSION (USA). (2008) *Retail gasoline pricing: what do we know?* Working paper nº 290. Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=990343 [Consulta 23 junio 2009].

FEDERAL TRADE COMMISSION (USA). (2005) *Gasoline price changes: the dynamic of supply, demand and competition*. Disponible en: <http://www.ftc.gov/reports/gasprices05/050705gaspricesrpt.pdf> [Consulta 23 junio 2009].

GARCÍA DE COCA, J.A. (2004) “Liberalización y competencia en el sector del petróleo. Balance 1998-2003”. En: *Privatizaciones y liberalizaciones en España: balance y resultados (1996-2003)*. Tomo II. *La liberalización de la energía (gas, electricidad, petróleo)*. Gaspar Ariño (dir.). Editorial Comares, Granada.

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY (OCDE). (2005) *Spain 2005 Review. Energy policies of IEA countries*. Disponible en: <http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2005/spain2005.pdf> [Consulta 13 noviembre 2008].

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY (OCDE). (2001) *Spain 2001 Review. Energy policies of IEA countries*. Disponible en: <http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2000/spain2001.pdf> [Consulta 13 noviembre 2008].

IVALDI, M.; JULLIEN, B.; REY, P. SEABRIGHT, P.; TIROLE, J. (2003) “*The Economics of Tacit Collusion*”, IDEI, Toulouse. *Final report for DG Competition, European Commission*. Disponible en: http://ec.europa.eu/competition/mergers/studies_reports/the_economics_of_tacit_collusion_en.pdf [Consulta 2 de junio de 2009].

KOVAC, E.; PUTZOVA, A; ZEMPLINEROVA, A. (2005) “*A survey of collusion in gasoline markets*”. *CERGE-EI, Discussion Paper Nº. 2005 .148 October 2005*. Disponible en: https://www.cerge-ei.cz/pdf/dp/DP148_2005.pdf [Consulta 2 de junio de 2009].

La distribución comercial en España en 2007. (2008) Boletín económico de ICE, núm. 2941, p. 162-166. Disponible en: http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2941_139-214__B0391137B7C584E61507A5025F0362C9.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO. Información sobre los precios de los carburantes en las estaciones de servicio [en línea]. Disponible en: <http://geoportal.mityc.es/hidrocarburos/eess/> [Consulta 22 junio 2009].

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO. *Precios de carburantes y combustibles*. Informes mensuales.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO. *Precios de carburantes y combustibles. Comparación años 2007-2008*. Disponible en: <http://www.mityc.es/energia/petroleo/Precios/Informes/InformesAnuales/InformesAnuales/90comparacion20072008.pdf> [Consulta 22 junio 2009].

MIRAS, P. (2007) “Los mercados de productos petrolíferos. Una panorámica” *Economía de la energía*, núm 365/2007, p. 69-78. Disponible en: <http://www.mityc.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/365/69.pdf> [Consulta 22 junio 2009].

MOTTA, M. (2004) “*Competition Policy. Theory and Practice*”. Cambridge University Press.

OCDE. (2008) *Mandatory unbundling of retail gasoline outlets. Roundtable on competition policy for vertical relations in gasoline retailing. Working party nº2 on competition and regulation*.

OCDE. (2008) *German contribution. Roundtable on competition policy for vertical relations in gasoline retailing. Working party nº2 on competition and regulation*.

PERDIGUERO, J. (2006a) “Precios de la gasolina bajo amenaza regulatoria”. [Versión preliminar]. Grup de recerca en polítiques públiques i regulació econòmica (PPRE). Institut de recerca en economia aplicada (IREA). Universitat de Barcelona.

PERDIGUERO, J. (2006b) “Dinámica de precios en el mercado español de gasolina: un equilibrio de colusión tácita”. [Documento de trabajo 253/2006]. Fundación de las cajas de ahorros (FUNCAS).

PERDIGUERO, J.; BORELL, J.R. (2007) “La difícil conducción de la competencia por el sector de las gasolinas en España”. *Economía de la energía*, núm. 365/2007, p. 113-125. Disponible en: <http://www.mityc.es/es-ES/Servicios/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/2007/365/> [Consulta 13 noviembre 2008].

RIBEROLLES, E. (2008) “El refino en la comercialización del petróleo”. *Papeles de Cuadernos de Energía: XIX Congreso Mundial del Petróleo - Madrid, capital de la energía*. Disponible en: <http://www.enerclub.es/frontEnerclubAction.do?action=viewCategory&id=40&publicationID=56302> [Consulta 27 noviembre 2008].

TRIBUNAL CATALA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA. (2008) *Competència i distribució de gasolina a Catalunya*. Disponible en: http://www.gencat.net/economia/tcdc/publicacions/colleccio_tribunal/4_distribucio_benzina/comp_dist_gas.pdf [Consulta 13 noviembre 2008].

TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA. (1995) “La competencia en España: balance y nuevas propuestas”. p. 169-186. Disponible en: <http://www.cncompetencia.es/PDFs/OtrosInf/4.pdf> [Consulta 13 noviembre 2008].

UNION FRANÇAISE DES INDUSTRIES PETROLIERES. *Réseaux de stations-service*. Disponible en: http://www.ufip.fr/?rubrique=1&ss_rubrique=318&inner=346 [Consulta 13 noviembre 2008].

UNITED KINGDOM PETROLEUM INDUSTRY ASSOCIATION (UKPIA). (2008) *Statistical review 2008*. Disponible en: <http://www.ukpia.com/Portals/0/Repository/Documents/Newsletters/UKPIA%20Statistical%20Review%202008.pdf> [Consulta 13 noviembre 2008].

Anexos



ANEXO 1 Registro del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de operadores al por mayor

- CEPSA
- REPSOL PETROLEO, S.A.
- BP. OIL ESPAÑA, S.A.
- PETROLEOS DEL NORTE, S.A. (PETRONOR)
- AGIP ESPAÑA, S.A.
- GALP ENERGÍA ESPAÑA, S.A.
- PETROLIFERA DUCAR, S.L.
- TOTAL ESPAÑA, S.A.
- SHELL ESPAÑA, S.A.
- CHEVRON ESPAÑA, S.A.
- ESSO ESPAÑOLA, S.L.
- REPSOL COMERCIAL DE PRODUCTOS PETROLIFEROS S.A.
- SOCIEDAT CATALANA DE PETROLIS S.A. (PETROCAT)
- ESERGUI, S.A.
- NOROIL, S.A.
- TAMOIL ESPAÑA, S.A.
- KUWAIT PETROLEUM (ESPAÑA), S.A.
- SARAS ENERGIA, S.A.
- MEROIL, S.A.
- DISA RED DE SERVICIOS PETROLIFEROS, S.A.
- TRANSPORTES Y SERVICIOS DE MINERÍA, S.A. (TRASEMISA, S.A.)
- FORESTAL DEL ATLANTICO, S.A.
- PETROLÍFERA MARE NOSTRUM, A.I.E. (PETROMAR)
- DYNEFF ESPAÑA, S. L.U.
- ERG PETRÓLEOS, S.A.
- PETROLIERS ASSOCIATS, A.I.E.
- PETROMIRALLES 3, S.L.
- STOCKS DEL VALLÉS, S.A.
- SIERRA CAMEROS, S.A.
- BIONOR BERANTEVILLA, S.L.U.
- VIA OPERADOR PETROLÍFERO, S.L.
- BIONET EUROPA, S.L.
- GRUPO ECOLÓGICO NATURAL, S.L. (GEN)
- GALP SERVIEXPRESS, S.L.
- DISA PENINSULA, S.L.U
- DISA RETAIL ATLANTICO, S.L.U.
- BIODIESEL CAPARROSO, S.L.
- DISTRIBUCIONES PETROLÍFERAS BERASATEGUI MURUZABAL HERMANOS, S.L.
- ECOCARBURANTES ESPAÑOLES, S.A.
- PETROAZUL, S.L.
- BIOCABURANTES CASTILLA Y LEÓN, S.A.
- PETROLIFERA CANARIA, S.A.
- OPERADORES DE CASTILLA Y LEON, A.I.E.
- PETRO-NOVA OIL, S.A.
- BIODIESEL CASTILLA LA MANCHA, S.L.
- DISTRIBUCION INDUSTRIAL
- DERIVADOS DEL GASOLEO, S.L.
- BIOCABURANTES ALMADEN, S.L.
- INSTITUTO PARA LA DIVERSIFICACION
- BIOCOMBUSTIBLES DE CUENCA, S.A.
- TINTERFEÑA DE LUBRICANTES, S.L.
- BECCO FUELS, S.L.
- RECUPERALIA NUEVAS ENERGIAS, S.L.
- ENTABAN BIOCOMBUSTIBLES DEL PIRINEO, S.A
- LINARES BIODIESEL TECHNOLOGY, S.L.U.
- CAMPA IBERIA, S.A.
- CARBURANTS AXOIL, S.L.
- BIOCOM ENERGIA, S.L.
- BIOCABURANTES CASTILLA-LA MANCHA, S.L.
- ENERGES, S.L.
- MYTHEN MED, S.L.
- RONDA OESTE, S.L.
- EBCOM PARK GANDIA, S.L.
- BIOENERGETICA EXTREMEÑA 2020, S.L.
- BIOCOMBUSTIBLES Y ENERGIAS RENOVABLES DE CASTILLA-LA MANCHA
- ENTABAN BIOCOMBUSTIBLES DEL GUADALQUIVIR, S.A.
- ECOPRODUCTOS DE CASTILLA-LA MANCHA, S.A.
- BIOETANOL DE LA MANCHA, S.L.
- INFINITA RENOVABLES, S.A.
- MERCURIA ENERGÍA, S.L.
- COMBUSTIBLES ECOLÓGICOS DEL MEDITERRÁNEO, S.A.
- IMPORTADORA DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS DE CANARIAS, S.L
- BIOCABUROS DEL ALMANZORA, S.A.
- OPERADORA PETROLÍFERA DINOIL, S.A.
- BIOCABURANTES DE CASTILLA, S.A.
- PETROIBERIA, S.L.
- BIOCABURANTES DE GALICIA, S.L.
- ENERGÍA GALLEGA ALTERNATIVA, S.L.U.
- COMBUSTIBLES ECOLÓGICOS BIOTEL, S.L.
- ENTABAN BIOCOMBUSTIBLES DE GALICIA, S.A.
- BIOCOMBUSTIBLES DE ZIERBANA, S.A.
- ALBABIO ANDALUCÍA, S.L.
- BIO-OILS HUELVA, S.L.
- BIODIESEL ARAGÓN, S.L.
- HISPAENERGY PUERTOLLANO, S.L.
- ABENGOA BIOENERGÍA SAN ROQUE, S.A.
- COMBUNET, S.L.
- BIOETANOL GALICIA, S.A.
- BIODIESEL BILBAO, S.L.
- RECYOIL ZONA CENTRO, S.L.
- RECYOIL ZONA CENTRO, S.L.

ANEXO 2
Jurisprudencia relacionada con la aplicación del Real Decreto-ley 6/2000

Jurisprudencia en relación a la concesión de licencias municipales y autonómicas para la apertura de nuevas EESS en hipermercados:

- Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 5ª) Sentencia de 16 julio 2008.
- TSJ País Vasco (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia núm. 1045/2002 de 27 noviembre.
- TSJ País Vasco (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia núm. 163/2003 de 20 febrero.
- TSJ País Vasco (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia núm. 917/2004 de 9 diciembre.
- TSJ País Vasco (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia núm. 320/2005 de 20 abril.
- TSJ País Vasco (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia núm. 406/2007 de 31 mayo.
- TSJ Cantabria (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 1ª), sentencia núm. 264/2004 de 2 abril.
- TSJ Cantabria (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 1ª), sentencia núm. 8/2007 de 12 enero.
- TSJ Asturias (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 1ª), sentencia núm. 1/2003 de 20 enero.
- TSJ Madrid (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia núm. 632/2005 de 17 mayo.
- TSJ Madrid (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia núm. 910/2005 de 5 julio.
- TSJ Andalucía, Granada (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia núm. 1975/2003 de 7 julio.
- TSJ Andalucía, Granada (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia núm. 785/2005 de 30 diciembre.
- TSJ Andalucía, Sevilla (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª), sentencia de 4 abril 2003.
- TSJ Castilla y León, Burgos (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 1ª), sentencia núm. 108/2008 de 22 febrero.
- TSJ Cataluña (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 3ª), sentencia núm. 878/2005 de 17 noviembre.
- TSJ Cataluña (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 3ª), sentencia núm. 58/2006 de 25 enero.
- TSJ Cataluña (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 3ª), sentencia núm. 677/2006 de 20 julio.
- TSJ C. Valenciana (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 3ª), sentencia núm. 104/2003 de 23 enero.

