



Comisión
Nacional
de Energía

EL MERCADO ESPAÑOL DE LA DISTRIBUCIÓN DE GASOLINA Y GASOLEO A TRAVÉS DEL CANAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

10 de octubre de 2012

INDICE

1	INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES	4
2	CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO MINORISTA DE CARBURANTES EN ESPAÑA. COMPARACIÓN REFERENCIAL CON EL MERCADO FRANCÉS	13
2.1	La demanda de carburantes	15
2.2	El aprovisionamiento de carburantes	17
2.3	La distribución de carburantes a través del canal de EESS	19
2.4	La caracterización de las EESS	27
2.5	Los modelos de propiedad y gestión de las EESS	30
2.5.1	EESS integradas en la red de distribución de operadores al por mayor	31
2.5.2	EESS independientes o marcas blancas	32
2.5.3	EESS independientes ubicadas en hipermercados	34
3	ANÁLISIS DE LOS COSTES DE LA CADENA DE VALOR EN EL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN DE CARBURANTES EN ESPAÑA. COMPARACIÓN REFERENCIAL CON FRANCIA	39
3.1	El aprovisionamiento de carburantes	41
3.2	Los sistemas logísticos de transporte y almacenamiento	42
3.3	Los biocarburantes	45
3.4	La retribución al canal	47
3.5	Otros costes	49
3.6	Margen neto	49
4	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA EN LA DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE CARBURANTES A TRAVÉS DE LAS EESS	50

4.1	La regulación del mercado minorista de carburantes en España en materia de competencia	50
4.2	La distribución de las EESS en España por tipo de gestión. Comparación con Francia	56
4.3	Las cuotas de mercado e indicadores de concentración de mercado	57
4.4	La dispersión de los precios de los carburantes en España. Comparación referencial con Francia	67
4.5	La competitividad de la actividad de la distribución de carburantes en España y Francia	76
4.5.1	Comparación estadística de los precios antes de impuestos	77
4.5.2	Comparación de los márgenes brutos de distribución de los carburantes	84
5	CONCLUSIONES	87
6	RECOMENDACIONES	93
7	ANEXO	98
7.1	ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS PRECIOS ANTES DE IMPUESTOS EN ESPAÑA Y FRANCIA DE LA GASOLINA Y GASÓLEO.	98
7.1.1	Análisis de Estacionariedad	98
7.1.2	Contrates de hipótesis	101
7.1.3	Contrastes de hipótesis con datos semanales	103
7.1.4	Modelos ARIMA de los precios antes de impuestos	107
7.1.5	Conclusiones	109
7.2	ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS DIFERENCIAS DE LOS PRECIOS ANTES DE IMPUESTOS DE LA GASOLINA Y EL GASÓLEO, ESPAÑA VS FRANCIA	111
7.2.1	Análisis de Estacionariedad	111
7.2.2	Modelos ARIMA de las diferencias de los precios antes de impuestos	114
7.2.3	Conclusiones	115

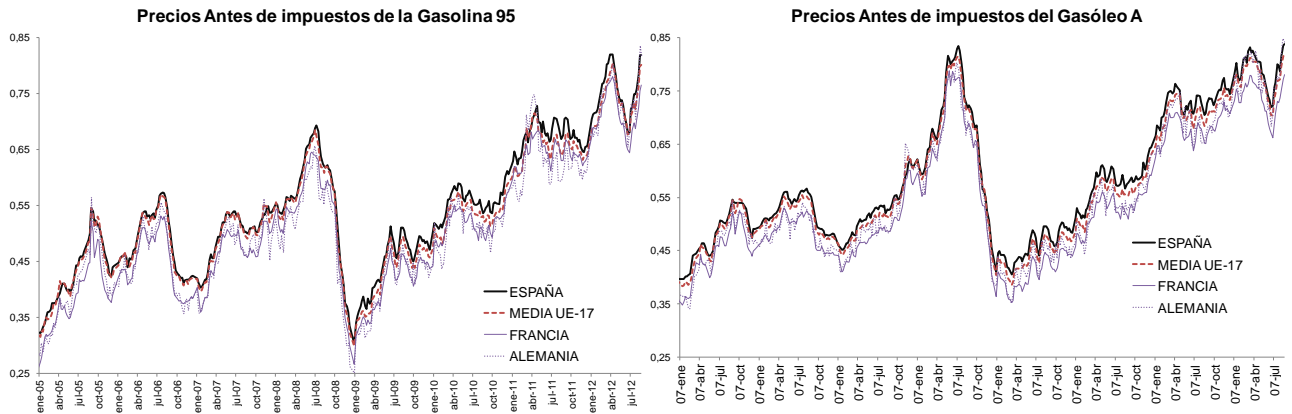
7.3 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS MÁRGENES BRUTOS DE LA GASOLINA Y EL GASÓLEO	116
7.3.1 Análisis de Estacionariedad	116
7.3.2 Contrastes de hipótesis	119
7.3.3 Modelos ARIMA de los márgenes brutos de los carburantes en España y Francia	122
7.3.4 Conclusiones	124
7.4 ANEXO II: CONTRASTES ESTADÍSTICOS SOBRE DIFERENCIACIÓN DE PRECIOS DE LAS EESS SEGÚN TIPO DE OPERADOR Y RELACIÓN CONTRACTUAL (CONFIDENCIAL)	125
7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO	129

EL MERCADO ESPAÑOL DE LA DISTRIBUCIÓN DE GASOLINA Y GASOLEO A TRAVÉS DEL CANAL DE ESTACIONES DE SERVICIO

1 INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES

Los precios de los carburantes antes de impuestos en España se han caracterizado por mantenerse en los niveles por encima de la media europea desde el año 2001. Así se destaca repetidamente en los informes mensuales de supervisión que lleva a cabo esta Comisión desde el año 2005, que muestran una evolución de los precios antes de impuestos de la gasolina y el gasóleo en España sistemáticamente por encima de la media con respecto a la UE desde la entrada del euro en 2002. Estas diferencias resultan aún más abultadas si la comparación se realiza con los países más competitivos de la Unión Europea, tales como Francia, Alemania o Reino Unido.

Figura 1: Precios antes de impuestos de los carburantes en la UE

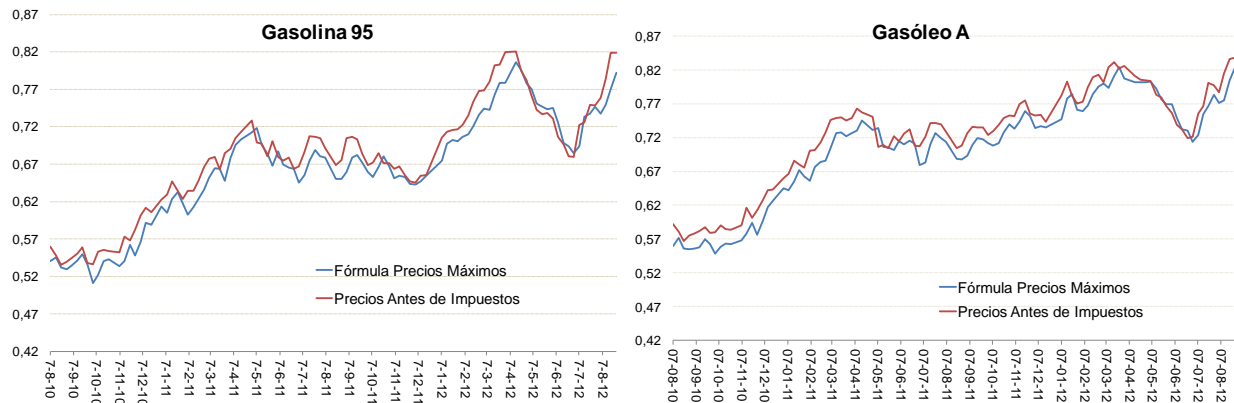


Fuente: Oil Bulletin Petrolier.

En el mismo sentido, se ha podido observar que desde el año 2009, los precios de los carburantes registrados en España superan los precios regulados de referencia que se establecían administrativamente por el Gobierno hasta el año 1998, previamente a la liberalización. Estos precios máximos se fijaban semanalmente en función de las cotizaciones internacionales y de los márgenes brutos de comercialización de los carburantes de los seis principales países de la UE, más un incremento para los minoristas nacionales. Por tanto, esta evolución indica que los precios antes de impuestos

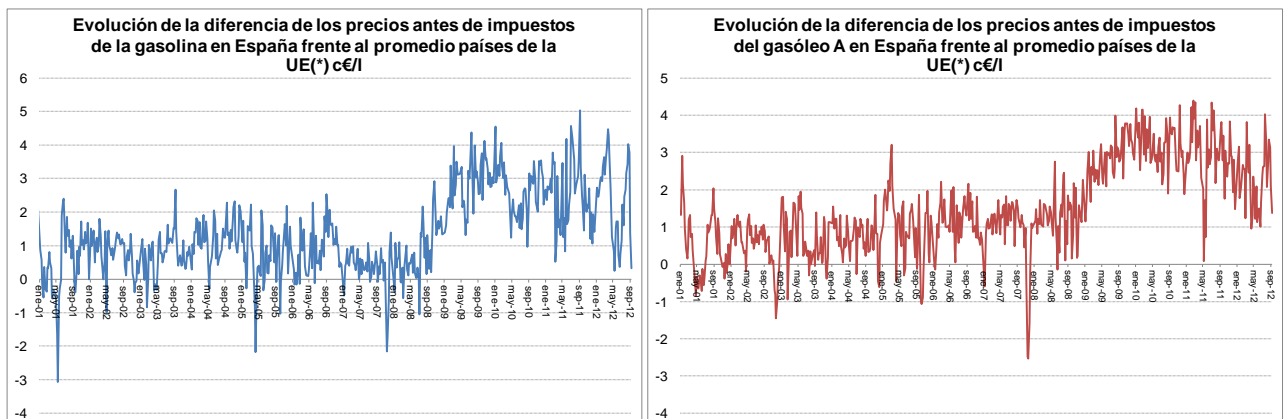
de los carburantes en España están creciendo por encima de los de sus principales socios europeos.

Figura 2: Evolución de los precios antes de impuestos de los carburantes frente al precio regulado previo a la liberalización (*)



Fuente Fuente: Oil Bulletin Petrolier y CNE.

Figura 3: Evolución de los precios medios antes de impuestos de los países incluidos para el cálculo del precio regulado previo a la liberalización (*)



Fuente: CNE

(*) Para el cálculo del precio regulado previo a la liberalización se toma como referencia los precios antes de impuestos de los siguientes países: Alemania, Bélgica, Holanda, Francia, Italia y Reino Unido.

El mayor nivel de precios de los carburantes en España respecto a Europa se constata de forma reiterada en los distintos informes de supervisión que esta Comisión realiza desde su creación sobre la actividad de comercialización de carburantes a través del canal de estaciones de servicio. Este seguimiento se realiza desde varios enfoques y con distintas periodicidades.

Con periodicidad mensual, se analiza la evolución de los indicadores de precios, tanto antes como después de impuestos, y de los márgenes brutos de comercialización de la gasolina 95 y gasóleo de automoción en España en comparación con las principales medias europeas (“Informe de supervisión macro de estaciones de servicio: informe mensual de precios de los carburantes en España y UE”). Además, se han elaborado informes de supervisión del mercado de estaciones de servicio en ámbitos territoriales reducidos (“Informe de supervisión micro del mercado español de estaciones de servicio” que extraen conclusiones sobre mercados en localidades concretas que acotan un mercado relevante, tal y como se define el ámbito geográfico de la distribución de carburantes por las autoridades de defensa de la competencia¹. Anualmente, esta Comisión ha elaborado, en cumplimiento de lo establecido en la Disposición Adicional 5ª de la Ley 12/2007², el “Informe anual de supervisión del mercado de hidrocarburos líquidos” en el que se analiza el nivel de competencia existente en España, en términos comparativos con los principales mercados europeos. En todos estos informes, que permiten monitorizar detallada y exhaustivamente, de forma directa o indirecta, el mercado de la distribución minorista de carburantes en España a través del canal de

¹ En el Anexo III se muestra un cuadro resumen con las conclusiones extraídas de los 22 informes sobre mercados relevantes de EESS en España. En cada uno de estos informes sobre mercados locales, se tratan y analizan los precios diarios de los carburantes comercializados durante un periodo concreto (normalmente un semestre) en las instalaciones de suministro a vehículos situadas en una zona geográfica o área de influencia seleccionada, extrayéndose conclusiones sobre las instalaciones que aplican el mayor número de días el precio más alto y más bajo, sobre el diferencial de precios entre instalaciones, sobre el nivel de competencia tanto intramarca como intermarca, sobre la comparación de precios y márgenes del entorno seleccionado con las medias nacionales, así como, cuando la ocasión lo requiere, sobre el análisis de los precios según la ubicación de las instalaciones. Los precios analizados se corresponden con los precios de venta al público aplicados en aparato surtidor, antes de la aplicación de posibles descuentos, efectivos a través del uso de tarjetas de pago, puntos canjeables u otros instrumentos de aplicación de descuentos.

² 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.

estaciones de servicio, la CNE ha puesto de manifiesto el mantenimiento sostenido de los precios antes de impuestos, tanto de la gasolina 95 como del gasóleo de automoción, por encima de los de las principales medias europeas. Todos ellos se difunden públicamente en la página web de la CNE³.

Cabe señalar en este punto que en base a las conclusiones extraídas de dichos informes de supervisión, se han iniciado dos expedientes informativos incoados por decisión del Consejo de la CNE con fechas 15 de noviembre de 2007⁴ y 23 de octubre de 2008⁵. En ellos se analizó la evolución de los precios y márgenes brutos de comercialización de los carburantes de automoción en España y su posición relativa frente a Europa durante el periodo 2003-2007 y el comprendido entre el 1 de enero de 2008 y el 30 de abril de 2009, respectivamente

Todas estas funciones de supervisión requieren el mantenimiento de unas bases de datos consistentes y fiables dada la repercusión de estos estudios e informes. En este sentido, la CNE ha desarrollado distintas aplicaciones para la recopilación de los precios diarios por instalación de suministro en España. Esta información procede de la obligación contenida en la Orden ITC/2308/2007, que la CNE explota desde el pasado mes de abril de 2012 a través de una nueva aplicación informática, lo cual le permite profundizar su labor de supervisión. La información obtenida a través de este sistema informático se ha empleado en la elaboración del presente informe.⁶

³ http://www.cne.es/cne/contenido.jsp?id_nodo=279&&&keyword=&auditoria=F

⁴ “Expediente informativo sobre evolución de los precios de los carburantes de automoción en España en relación con las medias europeas”, aprobado por el Consejo de Administración de la CNE el 23 de julio de 2008 (Ref. web: 104/2008).

⁵ “Expediente informativo sobre evolución de los precios y márgenes de comercialización de los carburantes de automoción en España (enero 2008 – abril 2009)”, aprobado por el Consejo de Administración de la CNE el 22 de diciembre de 2009 (Ref. web: 157/2009).

⁶ Sistema de Información SIAS (Sistema de Información de las actividades de suministro de productos petrolíferos).

En relación a la información utilizada, cabe señalar que la fuente de información sobre precios de carburantes de la Unión Europea en la que se han basado las consideraciones previas ha sido el “Oil Buletin Petrolier”, publicado por la Comisión Europea con periodicidad semanal. Esta estadística recopila semanalmente los precios antes y después de impuestos de los distintos carburantes que se suministran a la UE por las Administraciones correspondientes de cada país. La comparación directa de los precios antes de impuestos de los distintos países miembros de la UE publicados en dicha estadística debe realizarse con cierta cautela, al no aplicarse una metodología completamente homogénea, aunque sí constante, para el cálculo de los mismos lo que otorga a la serie una consistencia temporal para hacer análisis de evolución. En cuanto a las metodologías, las principales diferencias se refieren a: tamaño de la muestra base de EESS⁷, diferentes días de reporte, procedimiento de cálculo de los precios medios (media aritmética o ponderada), inclusión o no de descuentos, diferente fiscalidad, diversidad de exigencias regulatorias en lo que se refiere a contenido en biocarburantes y su inclusión o no en las distintas metodologías de cálculo, entre otras.

Este hecho no solo lo ha venido reconociendo la propia UE (“Survey on The Petroleum Products Price Data collection published in the weekly Oil Bulletin”⁸, así como en los propios “Oil Bulletin Petrolier” publicados semanalmente) o por la propia CNE y la CNC en diversos informes, sino que también se ha puesto de manifiesto en informes emitidos por

⁷ En el tamaño de la muestra: algunos países calculan las medias nacionales a partir de una muestra de gasolineras muy reducida, mientras que otros tienen en cuenta los precios de la mayor parte de las EESS. España utiliza datos de entre el 80% y el 99% de las EESS, lo mismo que Francia, Italia y Reino Unido. Alemania está un escalón por debajo, entre el 60 y el 79%. Sólo 3 países (Bélgica, Chipre y Suecia) utilizan datos de menos del 40% de sus EESS.

⁸ En lo referente a este informe, cabe recordar lo indicado por la propia Dirección General de Energía y Transporte de la UE en su documento “SURVEY ON THE PETROLEUM PRODUCTS' PRICE DATA COLLECTION PUBLISHED IN THE WEEKLY OIL BULLETIN”, publicado por la UE en febrero de 2009, en el que se advierte que *“la comparación directa de datos extraídos del Oil Bulletin Petrolier debe ser hecha con cautela”*.

especialistas en el sector como el Informe The Boston Consulting Group realizado a petición de la CNE.

Como se ha señalado anteriormente, esta falta de homogeneidad ha sido recogida en diversos documentos oficiales de la CNE. Por ejemplo, conviene recordar lo señalado en el “Segundo Informe Anual de Supervisión del Mercado de Hidrocarburos Líquidos”⁹, aprobado por el Consejo de la CNE el 21 de octubre de 2010, en el que se ponía de manifiesto que *“se hace necesario [...], tomar ciertas iniciativas. En concreto, revisar junto con el MITyC los aspectos metodológicos empleados para el cálculo de los precios de venta promedio nacionales que se emplean como indicadores, e instar a la Unión Europea a la elaboración de un procedimiento comunitario de información que establezca una metodología con criterios comunes, concretos y definidos sobre los datos que los distintos Estados Miembros han de reportar en cuanto a niveles de precios al consumidor de productos petrolíferos, especificando de forma concisa el método de cálculo de los valores promediados”*.

Asimismo, cabe resaltar los comentarios de la CNE incluidos en el “Informe 19/2011 de la CNE sobre el Anteproyecto de Ley por la que se modifica la ley 34/1998, de 7 de octubre, del Sector de Hidrocarburos”, aprobado por el Consejo en su sesión del 3 de junio de 2011, en el que, entre otros, se valora la nueva redacción de las funciones de la Comisión Nacional de Energía. Así, en lo referente a la nueva función vigésimo tercera consistente en *“contribuir a que los procedimientos de intercambio de datos para los principales procesos en el ámbito de la Unión Europea sean compatibles”* esta Comisión *“valora positivamente esta nueva función que permitirá al organismo realizar actuaciones tendentes a reforzar la homogeneidad de datos y estadísticas de la UE relacionadas con el sector de hidrocarburos y biocarburantes. Dichos datos resultan de vital importancia en las tareas de supervisión y comparativa entre mercados europeos, tal es el caso, por ejemplo, de los precios de carburantes publicados por el Oil Bulletin Petrolier, cuya falta*

⁹ Referencia web CNE PA 011/10

de homogeneidad de los indicadores de dichos precios de carburantes semanales ha sido recogida por la propia UE”.

A raíz de lo expuesto, desde hace tiempo viene siendo necesario un proyecto europeo de armonización de estadísticas de los precios de los carburantes publicados semanalmente en el “Oil Bulletin Petrolier”, en el que se aborden los aspectos señalados anteriormente, que permita la creación de una base de datos de precios europeos robusta, construida en base a criterios homogéneos, contribuyendo a la transparencia del mercado y facilitando la comparabilidad de los precios de los carburantes en los distintos países.

En todo caso, es importante señalar que estas limitaciones sobre las bases de datos del Oil Bulletin no son aplicables al presente informe. Efectivamente, y como se ha insistido anteriormente, las bases de datos empleadas en este informe proceden de fuentes internas de la CNE y han sido tratadas para garantizar en todo momento su consistencia, y corregir eventuales diferencias.

En este ámbito fue de especial relevancia el expediente informativo de 2009, donde se puso de manifiesto la necesidad de iniciar estudios comparativos de aquellos mercados que pudieran asemejarse al entorno español, proponiendo analizar, al menos, el mercado francés. Todo ello al objeto de discernir si los aspectos diferenciales detectados se debían a singularidades del mercado español, o bien eran un reflejo de lo que estaba ocurriendo en el resto de Europa. La CNE acordó acotar la comparación a Francia, por ser un país próximo, de dimensiones geográficas parecidas, de elevado peso de las importaciones, con un número parecido de estaciones de servicio por km² y por número de vehículos, con operadores con refino y sin él, y, en fin, uno de los países grandes de la UE que presenta un nivel de precios antes de impuestos de los carburantes más competitivo que el caso español.

En consecuencia, a lo largo de este informe se analiza el mercado español y se toma como referencia comparativa el mercado de carburantes francés para extraer los elementos que puedan extrapolarse al caso español que permitan mejorar la competitividad del sector de la distribución de carburantes. Para ello, la CNE convocó la

licitación, por procedimiento abierto y tramitación ordinaria, para la realización de un estudio de consultoría sobre el "Análisis del mercado francés de comercialización de carburantes a través de estaciones de servicio, en comparación con el mercado español", de la que resultó adjudicataria la empresa The Boston Consulting Group (BCG). En dicho estudio la consultora, entre otras, llevó a cabo un análisis de las diferencias entre la información contenida sobre precios en el Oil Bulletin Petrolier relativas a España y Francia y no pudo determinar que el reporte fuera erróneo, aceptando la información de la estadística como base de cálculo de los precios medios semanales y fue, de hecho, la que aplicó en sus análisis.¹⁰

Así, se analizaron las posibles discrepancias metodológicas de las series históricas para el mercado francés y el español, y se corrigieron las series históricas con la abundante información del mercado francés, que aportó la consultora para hacerlas totalmente compatibles y el detalle de la información del mercado español que posee esta Comisión. De esta forma se han soslayado las posibles reticencias derivadas de la utilización de datos procedentes del "Oil Bulletin Petrolier".

En definitiva, en el estudio que se presenta en los epígrafes siguientes no se utiliza la información del "Oil Bulletin Petrolier", sino información revisada que garantiza una información fiable y comparable de los costes y precios de los mercados francés y español.

Por otro lado, el pasado 31 de julio tuvo entrada en esta Comisión un requerimiento de la Secretaría de Estado de Energía solicitando "*un informe detallado sobre los factores que, en el entorno competitivo en un ámbito geográfico inferior al nacional, influyen sobre los niveles de precios de las estaciones de servicio y en particular, dentro de ese análisis zonal, examinar la relación entre concentración de oferta minorista y el precio de los carburantes sin impuestos*". Esta petición se realiza tras la publicación del informe de la

¹⁰ BCG observó que podían existir diferencias en algunos periodos concretos, pero que apenas tenían un impacto neto sobre los precios medios finales. En 2010 encontró algunas diferencias de aproximadamente 0,2 c€/l más elevados en España en algunas semanas, mientras que en el caso francés los consideró despreciables

Comisión Nacional de la Competencia, en el que se concluye a partir de una comparación de precios de los carburantes de varios países de Europa que el comportamiento de los precios y márgenes de mercado de distribución de carburantes en España muestra signos de una reducida competencia efectiva, razón por la cual tanto la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, como la Secretaría de Estado de Energía están estudiando alternativas para mejorar esta situación.

En respuesta a dicha petición, esta Comisión ha elaborado el presente informe de análisis detallado del mercado de la distribución de gasolina y gasóleo en España, empleando las amplias bases de información sobre productos petrolíferos disponibles en la CNE y los diversos informes de referencia indicados anteriormente, en particular el relativo a la comparación con el mercado francés. No se analizan en profundidad los mercados mayoristas ni logísticos.

En el primer bloque de este informe se analiza la caracterización del mercado minorista en España llevando al mismo tiempo una comparación referencial con el mercado francés en cuanto a demanda, tipos de EESS y relaciones contractuales entre los distintos sujetos.

El segundo bloque analiza las fases que componen la cadena de actividades del sector: aprovisionamiento, refino, logística y almacenamiento, y muy especialmente, la comercialización de carburantes a través de EESS.

El tercer bloque presenta un análisis de competencia en la distribución de carburantes a través de las EESS, al objeto de determinar la concentración horizontal y vertical del mercado de la distribución minorista de carburantes, las estrategias en la formación de precios y obtener un análisis estadístico de cómo se manifiestan todas estas diferencias sobre la competitividad del sector de carburantes en España en comparación con Francia.

Finalmente, el informe termina con un bloque de conclusiones y recomendaciones para mejorar la competencia en el sector de la distribución de carburantes.

2 CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO MINORISTA DE CARBURANTES EN ESPAÑA. COMPARACIÓN REFERENCIAL CON EL MERCADO FRANCÉS

La Secretaría de Estado de Energía ha solicitado a la CNE que elabore un “un informe detallado sobre los factores que, en el entorno competitivo en un ámbito geográfico inferior al nacional, influyen sobre los niveles de precios de las estaciones de servicio y en particular, dentro de ese análisis zonal, examinar la relación entre concentración de oferta minorista y el precio de los carburantes sin impuestos”.

Para llevar a cabo este análisis entre oferta minorista y precio de los carburantes es necesario, con carácter previo, definir los mercados relevantes tanto desde el punto de vista del producto como de su dimensión geográfica. Respecto al mercado del producto, se considera la distribución minorista de carburantes a través de estaciones de servicio, definida como la venta al por menor de carburantes de automoción (gasolinas y gasóleos) en estaciones de servicio, gasolineras y surtidores, integrados o no en la red de venta al por menor de la compañía petrolera suministradora.

Dentro de este mercado no se consideran mercados diferentes los distintos tipos de combustible comercializado. Por lo que se refiere al mercado geográfico, el mercado de distribución minorista de carburantes para la automoción está caracterizado por un importante componente local, en la medida en que la demanda está constituida por usuarios finales (automovilistas) que normalmente son atendidos por gasolineras en las proximidades de su centro de actividad. Como consecuencia de esto la sustituibilidad estaría geográficamente limitada. Por otra parte, en diversas resoluciones, la CNC ha dejado constancia de que existe cierto solapamiento entre las áreas de influencia de estaciones de servicio que provoca un encadenamiento con áreas de influencia de gasolineras más alejadas. Adicionalmente, muchos parámetros relevantes de la oferta como la gama de productos ofrecida, el nivel de servicio (por ejemplo, el horario de apertura) suelen decidirse sobre una base nacional, lo que podría llevar a considerar una dimensión geográfica peninsular.

La petición de la Secretaría de Estado de Energía establece que el análisis debe realizarse en un “ámbito geográfico inferior al nacional”. Por tanto, y atendiendo a los

datos disponibles, se ha optado por establecer una dimensión geográfica provincial en la venta al por menor de combustibles a través de EESS. A su vez, en el informe se incluye el análisis de áreas geográficas más reducidas como pueden ser municipios, tramos de carreteras, autovías o localidades específicas realizados a partir de los informes micro de supervisión del mercado español de estaciones de servicio que viene elaborando la CNE.

A la hora de analizar la concentración de oferta minorista y el precio de los carburantes en el mercado español es relevante comparar la estructura del mercado español, con la que está presente en otros países de nuestro entorno donde se considera que hay una elevada competencia en la distribución minorista de carburantes. En este sentido, en esta sección se analiza el mercado minorista de carburantes en España y se toma como referencia comparativa el mercado francés, cuyos precios reportados al Boletín Petrolero se han tratado para hacerlos totalmente comparables para extraer aquellos elementos que puedan extrapolarse al caso español y que permitan mejorar la competencia en el sector de la distribución de carburantes.

Para España, la información proviene de fuentes propias de la CNE, en particular, del sistema de información sobre actividades de suministro de productos petrolíferos que se nutre de los datos procedentes de la obligación contenida en la Resolución de 29 de mayo de 2007 de la DG de Política Energética y Minas y de la Orden ITC/2308/2007 que la CNE explota a través de un sistema informático desarrollado al efecto desde abril de 2012.

La información sobre Francia procede fundamentalmente del estudio de BCG, si bien cuando ha sido posible, se ha actualizado hasta el año 2011 a través de las fuentes de información empleadas por el mismo. Otra información sobre Europa se obtiene de la fuente Downstream Monitoring (DMS en adelante). En este caso, la información es anual.

Los próximos epígrafes describen el tamaño del mercado, los canales de venta, los tipos de EESS y las relaciones contractuales y de gestión que dominan entre los operadores. Se analiza la dinámica competitiva del mercado de los carburantes en España y las principales diferencias observadas con respecto a Francia. En esta primera sección se extraen ya algunas conclusiones sobre las estrategias comerciales en España que podrían estar determinando la competitividad de nuestra distribución de carburantes. .

2.1 La demanda de carburantes

En 2010, el consumo de carburantes en España fue de 29 MTm. España muestra una intensidad del consumo de carburantes por unidad de PIB y un consumo de carburantes per cápita superior al de otros países europeos. La segmentación de las ventas por tipos de carburante es de un 80% en gasóleo, mientras que las gasolinas suponen el restante 20% de las ventas.

Las ventas de carburantes de automoción se realizan mayoritariamente a través de la red de EESS, que acapara alrededor del 80% del volumen de ventas, frente a un peso de sólo un 20% de las ventas directas. En los dos países la práctica totalidad de las ventas directas de carburantes corresponden a gasóleos de automoción, destinadas principalmente a flotas de vehículos profesionales. En 2010, considerando únicamente la distribución de combustible a través de EESS, las ventas fueron de 23 MTm en España, de las cuales el gasóleo representó en torno a tres cuartas partes y la gasolina el resto.

Figura 4. Mercado de carburantes en España y Francia en 2010

	España	Francia
Ventas de carburantes (Tm)	29,3	41,8
Gasolina (Tm)	5,7	8,2
gasóleo (Tm)	23,6	33,6
% gasolina sobre total	19%	20%
Ventas en EESS (Tm)	23,4	33,3
Ventas directas (Tm)	5,9	8,5
Consumo per cápita (Tm/pax)	0,75	0,64
Intensidad carburantes (Tm/PIB (M€))	28,8	21,6
Superficie (Km ²)	504.782	547.030

Fuente: INSEE, INE, CNE y DMS

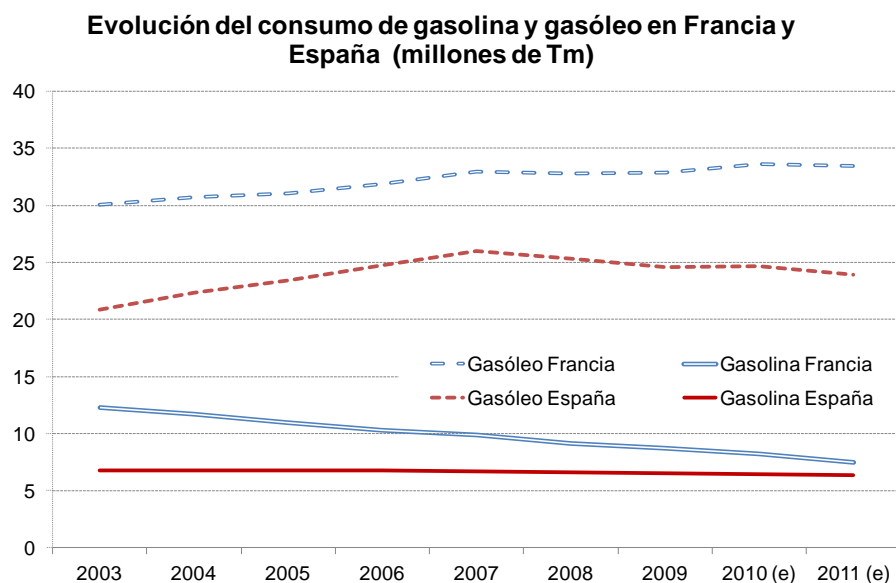
En los últimos años, España ha sufrido una contracción importante en el consumo de gasolina, mientras que, hasta el año 2007, ha tenido lugar un crecimiento en el consumo de gasóleo. Ello está en buena parte relacionado con una mayor carga impositiva sobre la gasolina que sobre el gasóleo, lo cual ha alterado sensiblemente los precios relativos de

los dos carburantes y ha promocionado la dieselización del parque móvil.¹¹ En el caso español, la evolución del consumo de gasóleo ha estado además fuertemente ligada al transporte de mercancías por carretera, uno de los sectores que más ha contribuido al aumento de la demanda de este carburante en los periodos de expansión económica. Ello ayuda a entender la mayor intensidad en el consumo de carburantes por unidad de PIB de España respecto a otros países.

En España el impacto de la crisis económica sobre los carburantes ha sido más intenso al de otros grandes mercados europeos, con una caída de volúmenes de ventas del -11% en el periodo 2007-2010. Así, Francia y Reino Unido experimentaron menores variaciones de volúmenes de ventas durante el mismo periodo, de -2% y -7%, respectivamente y Alemania aumentó en un 3%. En el año 2011, el consumo de carburante cayó un 4,6% en España. Esta caída también fue más severa en gasolinas que en gasóleos, 6,7% y 4,1%, respectivamente.

¹¹ Esta situación es equivalente en Francia: en 2011 los impuestos especiales en Francia para la gasolina son de 61,1 c€/lt mientras para el gasóleo son de 43,7 c€/l; en España los impuestos son más bajos, pero también son superiores los de la gasolina, 42,469 c€/lt vs. 33,1 c€/lt del gasóleo.

Figura 5: Consumo de carburantes en España y Francia



Fuente INSEE y CNE

(e) Dato estimado para Francia

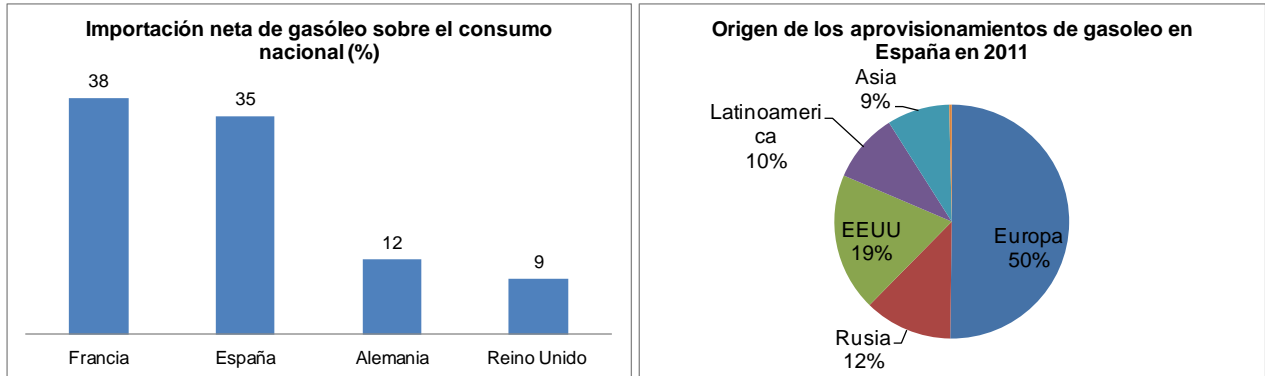
En conclusión, España y Francia muestran un patrón de consumo similar, y, pese a que el tamaño del mercado francés es cerca de un 30% superior al español, variables como la superficie del país, la situación geográfica, la composición y evolución de la demanda de carburantes permiten realizar una comparación razonable entre los dos países y emplear el mercado francés como una buena referencia para el caso español.

2.2 El aprovisionamiento de carburantes

Existen dos fuentes de aprovisionamiento de carburantes, la producción en las refinerías nacionales y la importación. Tanto en España como en Francia, la fuerte dieselización del consumo ha alterado la balanza comercial de productos petrolíferos. Como consecuencia, en ambos países existe un elevado peso de las importaciones en el suministro de la demanda nacional de carburantes, superior al de otros países europeos. En 2010, el 38% de la demanda de gasóleo en Francia y el 35% en España se cubrió a través de importaciones. En cuanto a las gasolinas, las importaciones no suponen una cuota

relevante en el caso de España, pues tras el proceso de refinado, se produce un superávit de gasolinas cuyo destino es la exportación.

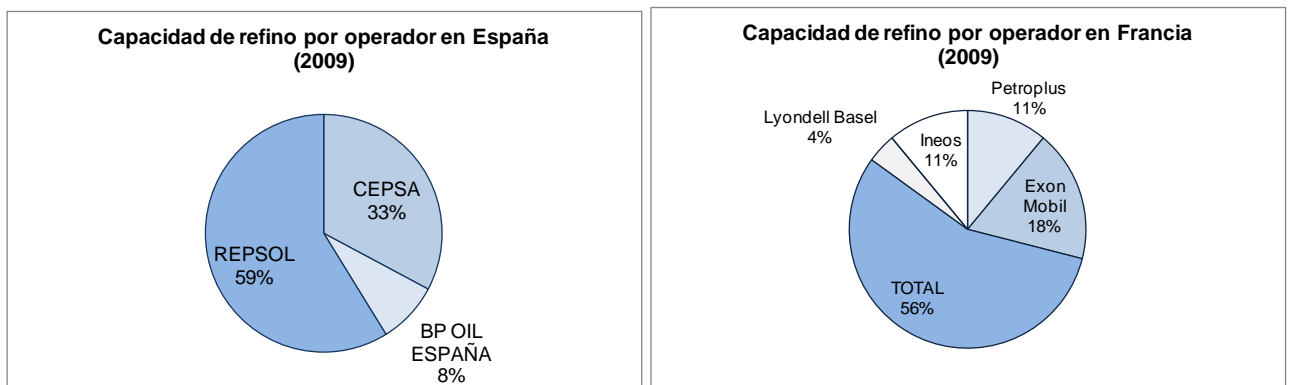
Figura 6: Importaciones de carburantes



Fuente: Downstream Monitor Service (DMS) y CORES

El resto de la demanda de gasóleo y casi toda la demanda de gasolina se cubre a través de la producción de las refinerías nacionales. En España hay 10 refinerías, propiedad de tres compañías. Destaca REPSOL, que concentra casi el 60% de la capacidad. En Francia, las 13 refinerías están en manos de 5 compañías, y el primer operador, TOTAL, ostenta una cuota del 56%.

Figura 7 Capacidad de refino

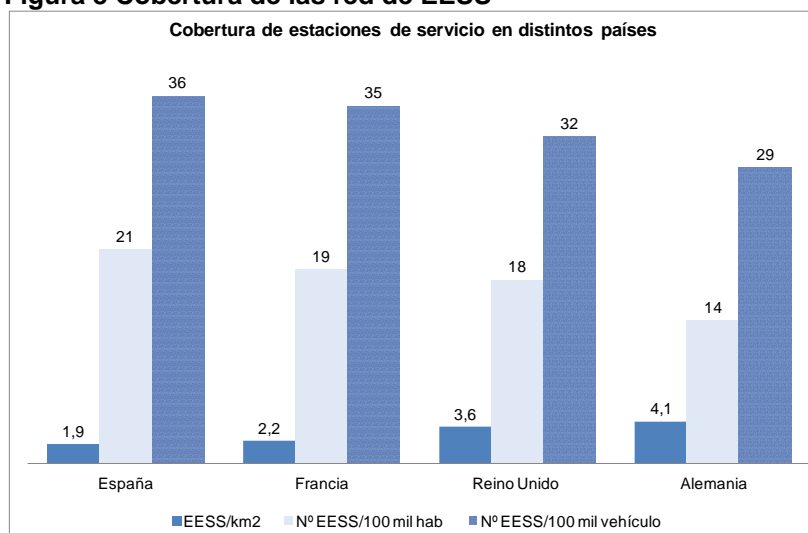


Fuente: DMS y CNE

2.3 La distribución de carburantes a través del canal de EESS

En España, el grado de cobertura de la red de EESS es ligeramente superior al de Francia y otros países europeos. En particular, España mantiene una elevada cobertura de EESS por habitante y por vehículo, en un rango alto en comparación con Francia, Alemania o Reino Unido. Por el contrario, España tiene una red de EESS con menor cobertura de EESS por kilómetro cuadrado, lo cual es consistente con su menor densidad de población.

Figura 8 Cobertura de las red de EESS

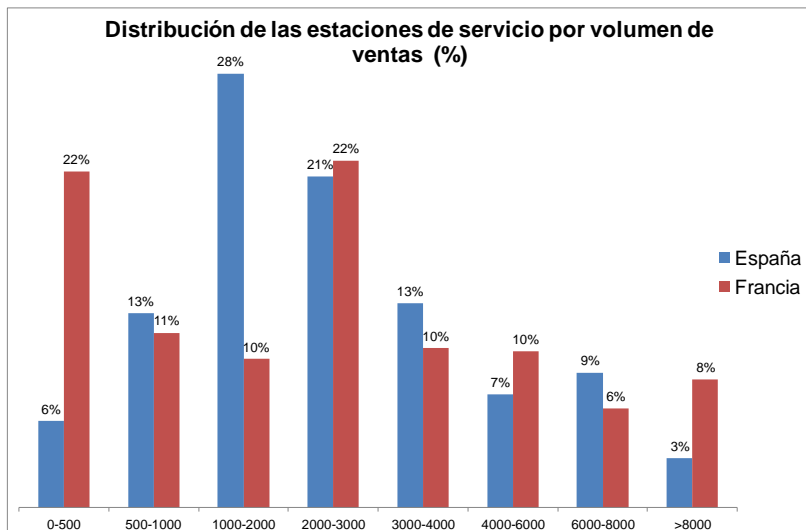


Fuente: DMS

La distribución de las estaciones de servicio por volumen de ventas es sensiblemente diferente en los dos países. Francia presenta una distribución más dispersa, en la que hay un mayor número de EESS con un pequeño volumen de ventas, muchas de ellas ligadas a zonas rurales o marginales, las cuales suelen estar además anexas a otros negocios, que aseguran su supervivencia, tales como un taller de reparación. El resto se reparte homogéneamente entre todos los grupos de venta, lo que indica que el mercado se cubre en distintos formatos atendiendo a las necesidades de los consumidores. Por el contrario, en España la población de EESS se concentra en los segmentos de ventas medias, entre

1 y 3 Ml/año, atendiendo a una distribución más bien normal, con pocas estaciones de servicio en los extremos y muchas instalaciones en el rango medio.

Figura 9: Distribución de la red de EESS en función de sus ventas anuales



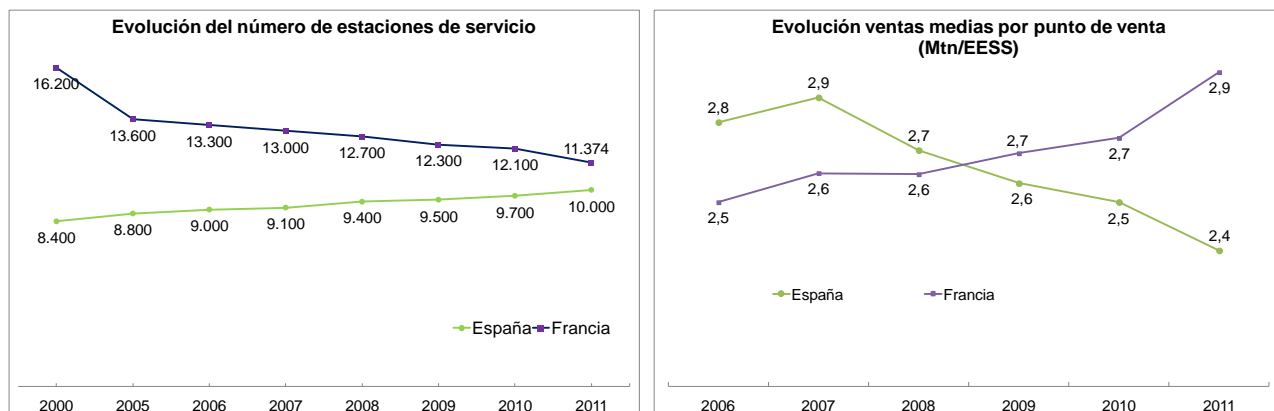
Fuente: BCG y CNE

En cuanto al número de EESS, en España se ha registrado un aumento de instalaciones a lo largo de la última década, evolución contraria a la experimentada en Francia, o en otros países de la UE como Alemania o Reino Unido, donde desde el año 2005 el número de puntos de venta ha ido disminuyendo. Este hecho, unido a la caída del consumo experimentado desde 2007, ha provocado en España un descenso de las ventas medias por punto de suministro. En otros países, en particular en Francia, el efecto ha sido el contrario, ya que la disminución de las ventas se ha visto más que compensada por la evolución decreciente de su red de EESS.

Como podrá observarse en el epígrafe siguiente, el crecimiento de las EESS en España se ha concentrado fundamentalmente en el formato de independientes convencionales que operan bajo una marca blanca y en mucho menor medida en hipermercados, mientras que los operadores tradicionales prácticamente han mantenido el mismo número de las instalaciones en su red.

En Francia la dinámica ha sido diferente, se han producido entradas muy importantes de EESS en hipermercados, compensadas por el cierre de instalaciones de los operadores convencionales, mientras que las marcas blancas tienen una presencia insignificante.

Figura 10: Evolución del número de instalaciones y rendimiento por punto de venta



Fuente: DMS y CNE

Existe por tanto una diferencia importante en la evolución del mercado de la distribución de carburantes en este ámbito. Es llamativo que pese a la fuerte crisis económica y las persistentes caídas del consumo en España la red siga creciendo. Ello es reflejo de que existen ubicaciones aún atractivas para nuevas EESS.

Asimismo cabe reseñar que las barreras administrativas para la apertura de nuevas EESS han sido puestas de manifiesto en diversos informes de la CNE y también de la CNC.

En el caso particular de las EESS en centros comerciales, si bien su escasa presencia en España se debe a la tendencia a la integración de los hiper/supers en un entorno urbano vertical que no favorece el desarrollo de EESS, dado que muchos establecimientos comerciales no disponen de suficiente espacio de parking al aire libre para la instalación de la estación de servicio, también se ha comprobado que la demora en la apertura de EESS se ha producido en algunos casos debido a las discrepancias surgidas respecto a si la regulación establecida en el RD-L 6/2000 en lo que a las instalaciones de suministro a vehículos en grandes establecimientos comerciales (artículo 3 y Disposición Transitoria Primera), prevalece o no sobre normativa local y autonómica en materia de ordenación del territorio y urbanística. Como ejemplos de estas discrepancias se pueden citar la Sentencia núm. 632/2005 del Tribunal Superior de Justicia de Madrid (Sala de lo

Contencioso-Administrativo, Sección 2ª)¹² y la Sentencia núm. 917/2004 del Tribunal Superior de Justicia de País Vasco (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª)¹³.

¹² El Tribunal Superior de Justicia de Madrid concluyó que: *“la aplicación del RD-L 6/2000” no interfiere en las competencias atribuidas en exclusiva a las Comunidades Autónomas en las señaladas materias, toda vez que dicha norma no contiene regulación urbanística ni territorial sino que contiene medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios, con carácter general para conseguir la liberalización de la economía española, aumentar la capacidad de crecimiento potencial y la productividad de los mercados energéticos, creando una flexibilización del marco económico en el que operan los agentes productivos, tal y como se dice literalmente en su exposición de motivos por lo cual, tendría su fundamento en el propio art. 149.1.13 de la CE (RCL 1978, 2836) , que atribuye al Estado competencia exclusiva para fijar las bases y coordinación en la planificación general de la actividad económica por lo que el TC en sentencia núm. 133/97 de 16 de julio (RTC 1997, 133) entiende que dicho precepto utiliza una funcionalidad horizontal y transversal que puede prevalecer sobre otros títulos específicos en atención a criterios objetivos y valores genéricos imperantes en todo el territorio español que han de primar sobre las competencias concretas y específicas de las Comunidades Autónomas a fin de cumplir los criterios de solidaridad y uniformidad que vienen impuestas por la pertenencia a un Estado único, lo cual no implica en modo alguno el desconocimiento por la legislación estatal de las normas jurídicas de competencia exclusiva autonómica, que sin embargo, han de estar en consonancia con las pautas de actuación de la política general del Estado en cuyo marco, la sido dictado el RD-L 6/2000 que venimos analizando”.*

¹³ El Tribunal Superior de Justicia del País Vasco concluyó que: *“El RDL 6/2000 de 23 de junio en su art. 3 y D.Tª1ª establece la posibilidad de que los establecimientos que tengan la consideración de gran establecimiento comercial, y cuenten con licencia municipal en vigor, puedan incorporar entre sus equipamientos una instalación para el suministro de productos petrolíferos, para lo cual se tendrán en cuenta las siguientes reglas:*

a) El espacio que ocupen las instalaciones y equipamientos que resulten imprescindibles para el suministro no computará a efectos de volumen edificable ni de ocupación.

b) 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.

c) En todo caso, el establecimiento comercial deberá costear y ejecutar las infraestructuras de conexión de la instalación de suministro de productos petrolíferos con los sistemas generales exteriores de acuerdo con los requisitos y condiciones que establezca el planeamiento.

Por tanto, es importante destacar que las barreras administrativas se constituyen como una barrera de entrada en este sector que retrasa y paraliza nuevas inversiones que podrían dinamizar el sector de la distribución de carburantes y el despliegue de nuevas instalaciones más eficientes.

En cuanto a las diferencias entre regiones, es importante señalar que el mercado relevante en la distribución de carburantes se suele relacionar con la provincia, si bien existen diversas teorías y estudios sobre el ámbito geográfico que definen el mercado relevante de las EESS en un entorno geográfico mucho más local.¹⁴ De hecho, la CNE desde 2007 elabora informes de supervisión del mercado de EESS en áreas geográficas más reducidas como pueden ser municipios, tramos de carreteras, autovías o localidades específicas. En este sentido, analizar la cobertura media nacional puede enmascarar problemas locales, pudiendo resultar que mientras en media, la cobertura parece la adecuada, individualmente existen mercados donde todavía existe espacio para nuevas inversiones.

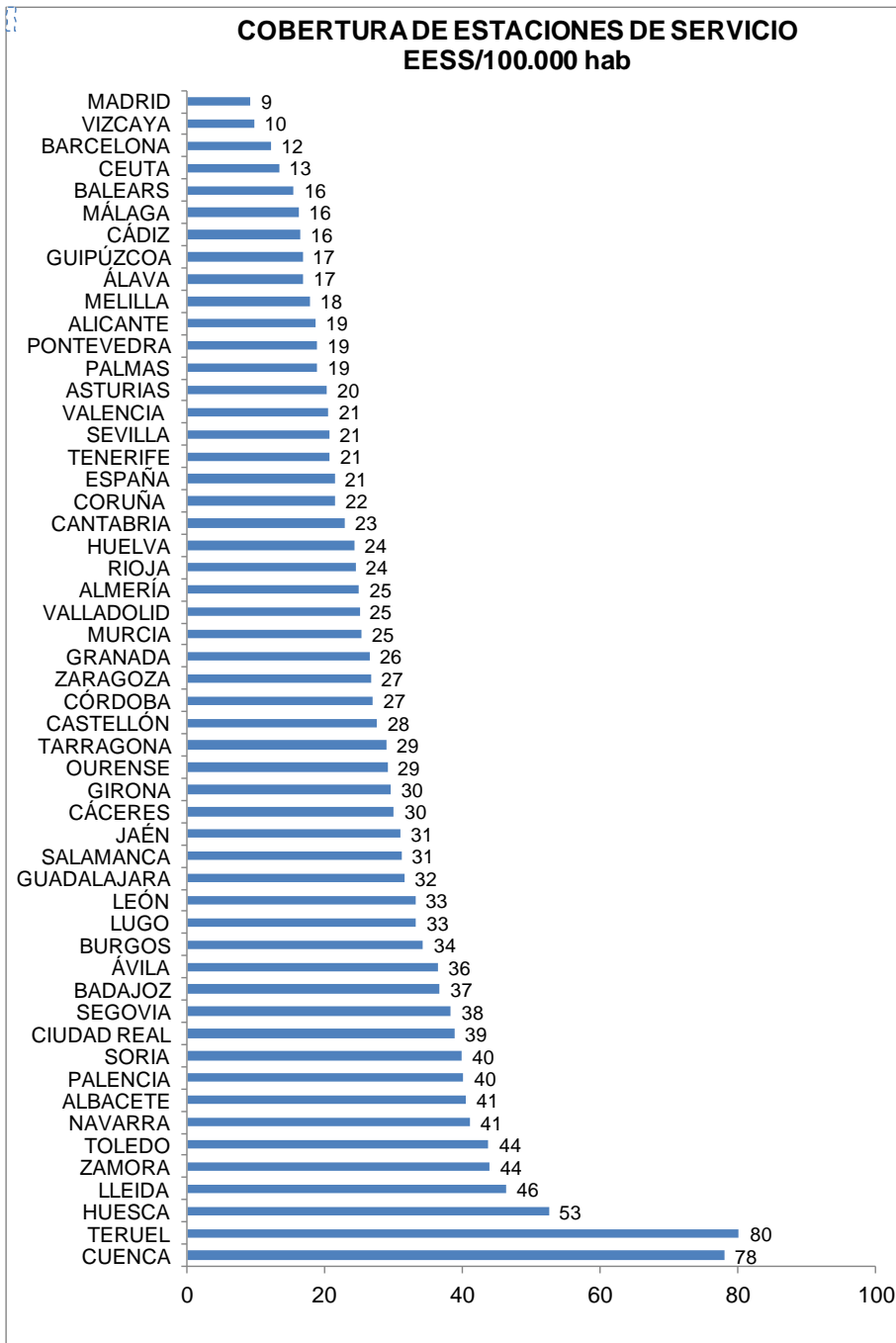
Las siguientes figuras, muestran la dispersión en la cobertura de las estaciones de servicio en España. Así, existen provincias como Madrid, Barcelona, o Vizcaya, que cuentan con un menor número de EESS por habitante y unas ventas medias muy superiores. Por el contrario, provincias como Cuenca, Teruel o Huesca, arrojan ratios de cobertura mucho más elevados, mientras sus ventas medias caen también por debajo de la media. En consecuencia, es posible que en ciertos entornos sigan existiendo

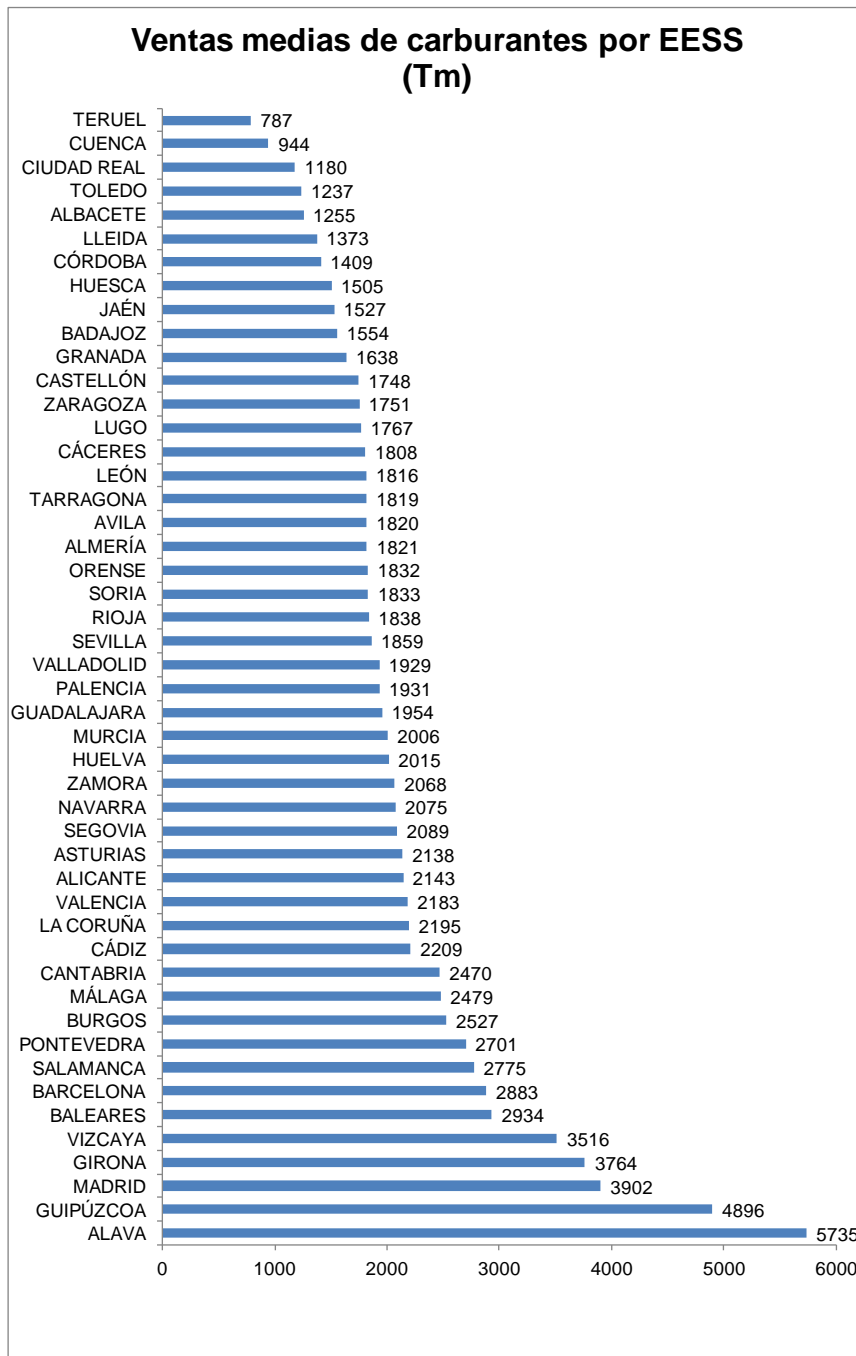
La Sala ha entendido que estando incluido el art. 3 dentro del título I, y siendo, normativa básica conforme resulta de la Disposición Final Primera del RDL 6/2000, dictada en ejercicio del título competencial previsto en los arts. 149.1.13ª y 149.1.25ª, dictada con la finalidad explicitada en su exposición de motivos de promover la instalación de estaciones de servicios en grandes superficies, la normativa sectorial se impone sobre una normativa urbanística de planeamiento que impidiera una instalación de estas características, por razón del régimen de usos del suelo. Es decir, que aunque las Normas Subsidiarias de Berango no prevean este uso de estación de servicio, ello no sería obstáculo para la concesión de la licencia por este motivo, aunque pudiera serlo por otros".

¹⁴ Borenstein, S., y Shepard, A. (1996) "Dynamic Pricing in Retail Gasoline Markets" *Rand Journal of Economics*, Vol. 37. Issue 3. pp. 429-51.

situaciones en las que la rentabilidad de la distribución de carburantes es superior a la media, lo cual necesariamente atrae nuevas inversiones. De forma equivalente, también podría suceder que aparezcan nuevos formatos ligados a la liberalización del mercado, tales como las EESS asociadas a las cooperativas o híper que presentan ventajas competitivas y encuentran un hueco de mercado. Todo ello ayudaría a explicar porqué en España se observa aún un crecimiento en el número de EESS a pesar de estar experimentando una caída en la demanda de carburantes.

Figura 11: Cobertura de EESS por provincia





Fuente: CNE

En definitiva, en España existe una cobertura de la red de EESS similar e incluso superior a la de Francia y otros países de la UE. Sin embargo, resulta destacable que España, con un mercado de carburantes de automoción que se contrae a un ritmo superior que en Francia y otros países, presente al mismo tiempo un crecimiento del número de

instalaciones. Ello indicaría que la rentabilidad en la distribución de carburantes sigue siendo atractiva en algunos mercados relevantes del entorno español, como muestra la dispersión en la cobertura de las EESS por provincia.

Las estrategias comerciales en el sector de la distribución de carburantes explican en buena parte la dinámica de las EESS en los dos países. Este aspecto se desarrolla con detalle el siguiente epígrafe sobre distintos formatos de EESS.

2.4 La caracterización de las EESS

Las EESS se dividen fundamentalmente en dos tipos: las EESS denominadas convencionales y las EESS situadas en centros comerciales, existiendo dentro de cada grupo distintas sub-tipologías. En el caso de Francia, las EESS en centros comerciales se dividen entre supermercados y las instaladas en hipermercados. Dentro de las denominadas convencionales se distinguen en primer lugar aquellas integradas en redes de operadores petrolíferos, las cuales pueden situarse en entornos rurales, en ubicaciones preferentes (conocidas como premium), en autopistas y vías rápidas, o las automáticas, que no tienen atención directa; en segundo lugar existe un grupo numeroso de EESS convencionales que pertenecen a minoristas independientes.

Según el análisis de Downstream Monitoring Service Europe (DMS, adelante) para Francia, las EESS en hipermercados y supermercados han ido granando presencia en el mercado con una estrategia basada en economías de escala ligadas a sus otros servicios, que permiten precios muy competitivos, márgenes muy estrechos y precios del suelo muy bajos. Este aumento ha ido naturalmente en detrimento de las EESS convencionales, las cuales se han visto también forzadas o bien a cerrar instalaciones o a combatir a los hipermercados con estrategias de especialización, adaptándose a las nuevas necesidades de los clientes y reduciendo costes de operación a través de la automatización.

Por ejemplo, TOTAL ha seguido una estrategia de diversificación de marcas dentro de su propia red. Para ello, ha reservado su propia imagen de marca TOTAL para aquellas estaciones de servicio de alta calidad, que cuentan con prestaciones y servicios

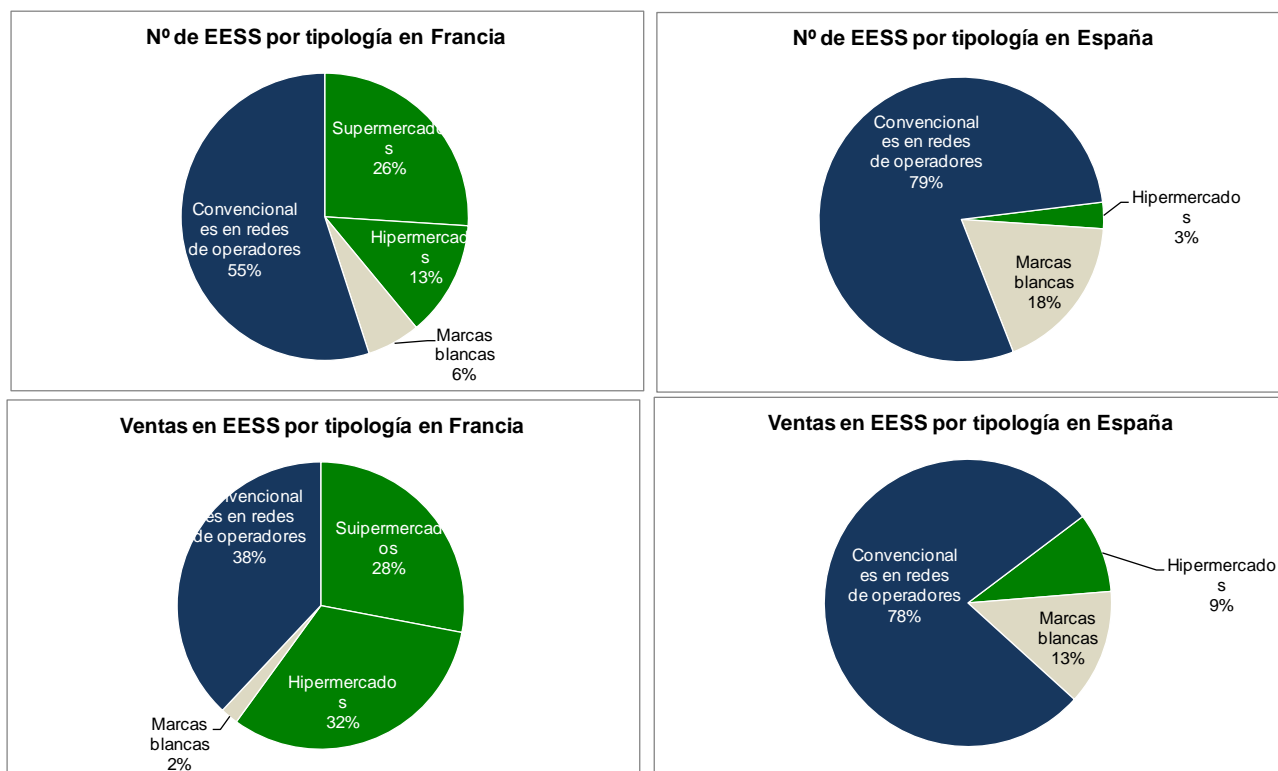
adicionales, mientras que por otro lado ha creado una marca de descuento (Elf) que le permita competir en precio con los hipers y supers. Adicionalmente, cuenta con una marca específica para su red rural (Elan) y con una red de instalaciones automáticas para camiones (AS24).

Los hipermercados se han expandido tanto en los mercados de aprovisionamiento como en nuevas áreas de negocio como son las autopistas. Carrefour contaban en 2009 con 25 concesiones y Leclerc con 10. Es destacable que en estos emplazamientos las marcas de hipermercados no han tenido tanto éxito y Carrefour anunció en 2012 que podría renunciar a sus ventas de carburantes en vías rápidas. Leclerc, por el contrario, aunque ha perdido algunas concesiones, mantiene su estrategia expansiva en esas áreas. Los elevados costes de inversión y de operación que conllevan este tipo EESS exige a los hipermercados aplicar en estas estaciones unos precios finales de entre 6 y 8 c€/lt por encima de los precios que aplican en las instalaciones próximas a grandes superficies. En todo caso, los precios de los carburantes expendidos por Leclerc y Carrefour en este tipo de vías podrían situarse entre 1 y 3 c€/lt por debajo de los de sus competidores directos.

Por otro lado, cabe también señalar la importancia del negocio non-oil en las autopistas, que puede representar hasta el 90% del margen de venta. En este sentido, los hiper están comercializando en dichas tiendas artículos de su propia marca con fuertes descuentos y utilizan dichas instalaciones como herramientas de refuerzo y mejora de su imagen de marca.

Para España, se distingue un solo tipo de EESS en centros comerciales, que siempre se sitúan en hipermercados. Las convencionales se instalan en los mismos entornos que las francesas, pero no hay EESS automáticas. En España existe un número importante de EESS que son independientes (marcas blancas) que no están ligadas a hipermercados. Se trata de minoristas muy atomizados cuya cuota de mercado individual es insignificante, pero agrupados suponen el 18% de las EESS y el 13% de las ventas. Excepcionalmente, en algunos mercados relevantes, se encuentran agrupaciones de instalaciones independientes con una cuota en el mercado local significativa.

Figura 12: Distribución de las EESS por tipología



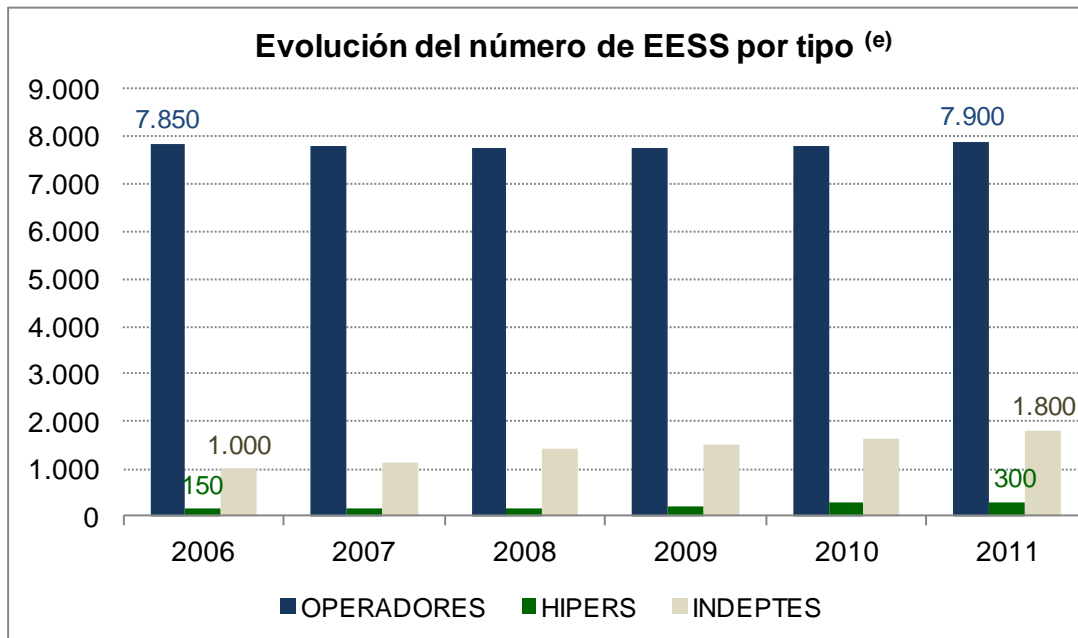
Fuente: CNE y BCG

Tras la comparación, el resultado más llamativo, es la escasa relevancia que tienen las EESS en centros comerciales en España, de tan solo un 3% frente a casi el 40% que existe en Francia. Un segundo resultado llamativo es la diferencia en el número de EESS independientes. Por ventas, las posiciones relativas de las tipologías se refuerzan. Así, los hipermercados tienen una cuota en España del 9%, lejos de la cuota francesa que suma un 60% de ventas en EESS situadas en centros comerciales.

En evolución, el incremento del número de EESS en híper no ha sido muy elevado, pasando de en torno a unas 150 en 2006 a cerca de 300 en 2011. Las convencionales mantienen prácticamente inalterada su cuota que pasa del 96 al 97% en ese período. Son las convencionales independientes, las marcas blancas, las que registran un crecimiento mayor, pasando de cerca de 1000 a unas 1800 entre 2006 y 2011. De esta forma, ha sido la entrada de marcas blancas las que han originado el mayor aumento de puntos de venta. Las marcas blancas con más éxito han sido las cooperativas, si bien, cabe

remarcar que son las que ostentan unas ventas medias sensiblemente inferiores a las de sus competidores.

Figura 13: Evolución del número de EESS por tipo



(e) Datos estimados
Fuente: DMS y CNE

En conclusión, una de las principales diferencias de España es que en nuestro país la penetración de EESS en centros comerciales es muy pequeña comparada, no solo con Francia, sino también con otros países de nuestro entorno, como Reino Unido (38% de cuota en ventas). Además, en España destaca el elevado número de EESS no vinculadas a ningún operador con una cuota de mercado muy atomizada, que totaliza el 13%, frente al 2% observado en Francia.

2.5 Los modelos de propiedad y gestión de las EESS

Las EESS pueden operar bajo la bandera de conocidas compañías petroleras con un despliegue de ámbito nacional, tales como las integradas en las redes de REPSOL, en España, o TOTAL, en Francia; o bien, pueden pertenecer a redes más pequeñas asociadas a mayoristas de menor tamaño, con una presencia geográfica más reducida y especializada, tales como DISA, en España o Dyneff, en Francia. También se encuentran

las EESS completamente independientes, que no mantienen relaciones de exclusividad de suministro con operadores al por mayor. Entre éstas, por su singularidad, destacan las ubicadas en centros comerciales.

2.5.1 EESS integradas en la red de distribución de operadores al por mayor

Se entiende por red de distribución de un operador al por mayor el conjunto de todas las instalaciones de suministro a vehículos en las que éste ostenta el régimen de propiedad, tanto en los casos de explotación directa como en los de cesión a un tercero por cualquier título habilitante, así como aquellas instalaciones en las que el operador al por mayor tiene suscritos contratos de suministro en exclusiva con su titular. El artículo 4 del Real decreto Ley 6/2000 incorpora esta definición a la regulación española¹⁵.

Los tipos de vínculos contractuales que tradicionalmente se distinguen entre los operadores al por mayor y los distribuidores minoristas de las instalaciones pertenecientes a sus redes de distribución conforme a la definición anterior son los siguientes:

- COCO (Company Owned – Company Operated): Instalaciones de suministro propiedad del operador al por mayor.
- CODO (Company Owned – Dealer Operated): Instalaciones en la que el operador al por mayor conserva la propiedad del punto de venta, pero tiene cedida la gestión a favor de un tercero en virtud de un contrato de arrendamiento de larga duración con exclusividad de suministro de los productos del operador.

¹⁵ “a) Se consideran integrantes de la misma red de distribución todas las instalaciones que el operador al por mayor tenga en régimen de propiedad, tanto en los casos de explotación directa como en caso de cesión a terceros por cualquier título, así como aquellos casos en los que el operador al por mayor tenga suscritos contratos de suministro en exclusiva con el titular de la instalación.

b) Se entenderá que forman parte de la misma red de distribución todas aquellas instalaciones de suministro a vehículos cuya titularidad, según lo dispuesto en el apartado anterior, corresponda a una entidad que forma parte de un mismo grupo de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 4 de la Ley 24/1988, de 28 de julio (RCL 1988\1644; RCL 1989, 1149 y 1781), del Mercado de Valores.”

- DOCO (Dealer Owned – Company Operated): Instalaciones propiedad de un particular quien cede a un operador al por mayor exclusivamente la gestión del punto de venta para explotarla por sí o a través de una sociedad filial especializada.
- DODO (Dealer Owned – Dealer Operated): Instalaciones de suministro titularidad de una persona física o jurídica vinculada al operador al por mayor mediante un contrato de suministro en exclusiva que incluye el abanderamiento de la instalación con los signos distintivos de la imagen de marca del suministrador.

En aquellas estaciones de servicio sin gestión directa por parte del operador al por mayor (CODO o DODO), pero con contratos en exclusiva con éste, existen dos modalidades de régimen de suministro:

- Venta en firme: bajo el cual el minorista asume el riesgo económico, vendiendo su producto a un precio libre. El operador únicamente puede indicar un precio de venta al público (PVP) recomendado.
- Comisión: Es el régimen jurídico predominante. En este caso el operador limita al gestor el PVP máximo. En este supuesto, en el caso particular de España, el minorista puede vender por debajo de dicho precio para incrementar sus ventas a costa de reducir el margen de su comisión, conforme a lo establecido en la Decisión de la CE de 12 de abril de 2006 que se abordará posteriormente. En otros países como Francia no se da esta situación, por lo que los comisionistas aplican el precio máximo establecido por el operador al por mayor.

2.5.2 EESS independientes o marcas blancas

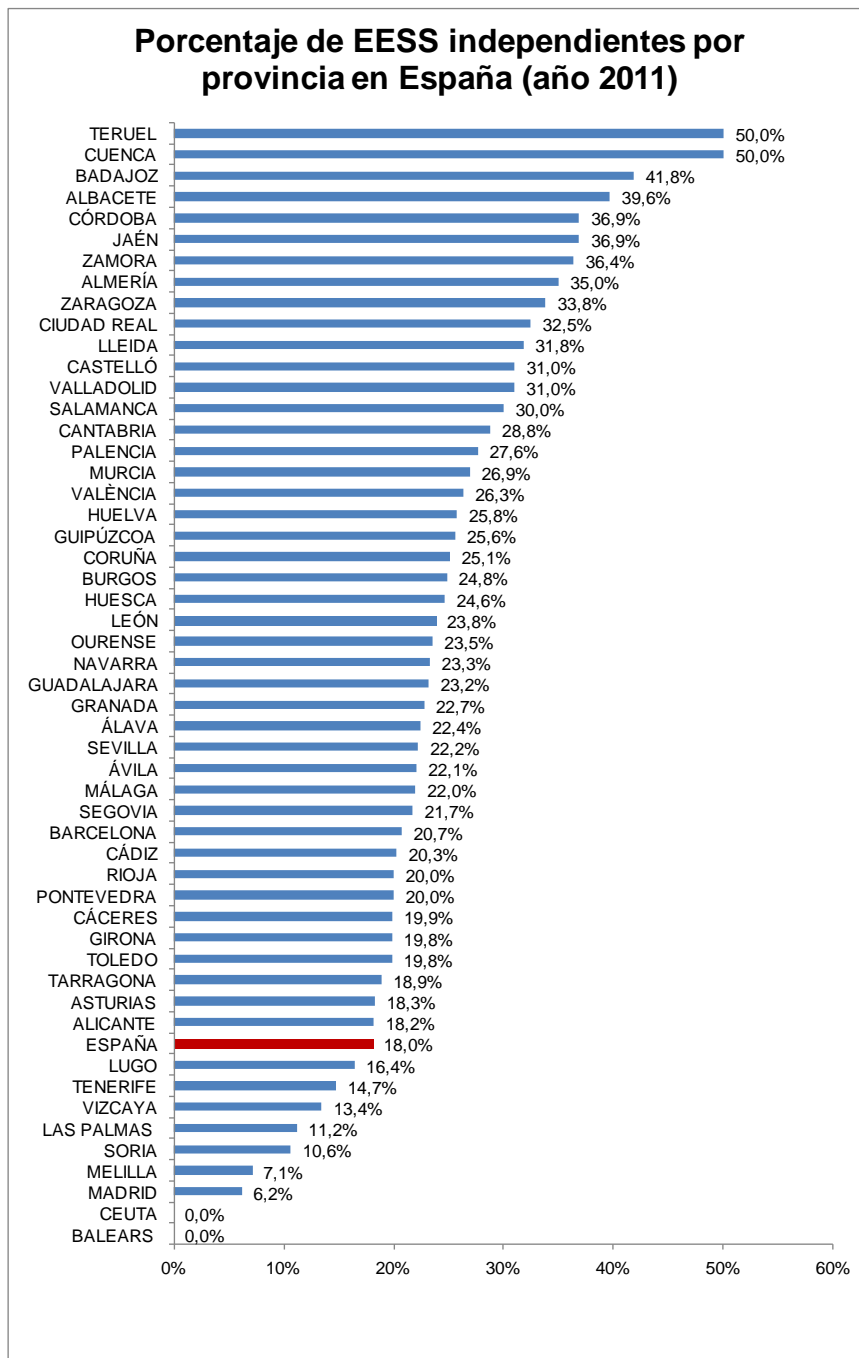
El segundo grupo lo conforman las denominadas marcas blancas, no integradas en la red de los grandes operadores y que funcionan de forma autónoma. En este grupo coexisten pequeñas redes de EESS de un solo propietario, con EESS propiedad de alguna cooperativa, o de un autónomo.

En España existen en torno a 1800 EESS independientes, un número proporcionalmente elevado y con una cuota de mercado también importante. Se aprovisionan en el mercado

a través de los operadores al por mayor, pero sin mantener exclusividad con ninguno de ellos.

En el caso español existe un gran número de este tipo de EESS en comparación con Francia, las cuales muestran una gran dispersión de ventas: las hay que tienen unas ventas medias anuales de hasta 9 millones de litros, hasta algunas que apenas alcanzan el medio millón de litros anuales. En ocasiones se trata de redes muy competitivas que presionan los precios de su entorno a la baja y, en otras, de pequeñas EESS con precios relativamente elevados sin apenas incidencia en el mercado. La dispersión por provincia es muy amplia. En algunas, la penetración de este grupo de EESS es muy intensa, en otras como en Madrid, hay muchas menos e incluso en Baleares no hay ninguna censada. Ello probablemente es el resultado de las dificultades que encuentran los pequeños promotores en esos entornos a la hora de montar nuevas instalaciones.

Figura 14: EESS independientes por provincia en España



Fuente: CNE

2.5.3 EESS independientes ubicadas en hipermercados

Por último, se encuentran las EESS de los hipermercados, que se sitúan en el entorno de los centros comerciales, con estrategias comerciales específicas. En España hay unas

270 EESS en centros comerciales, mientras que en Francia el número es mucho mayor, en torno a 6.000. En general, este tipo de EESS tienen unas ventas superiores a la media y emplean como estrategia comercial los precios bajos como medio para atraer a los consumidores a su principal negocio, que es el “carry and trade”.

En Francia, el gran volumen de ventas de este tipo de EESS ha permitido alcanzar una participación igualmente importante en el mercado de aprovisionamientos a través de sus centrales de compra de carburantes, de forma que hoy disfrutan de un 65% de cuota de mercado en los aprovisionamientos. En España, los centros comerciales no importan producto directamente y lo adquieren a los operadores al por mayor para su posterior comercialización. Esto constituye una importante diferencia entre España y Francia en el ámbito de los hipermercados y es un elemento más a explorar, pues supone mejoras de eficiencia en la distribución de carburantes, no solo para las de EESS asociadas a hipermercados, sino incluso en redes de EESS más pequeñas, donde ya existen algunos ejemplos, como son empresas como Meroil, Petromiralles, o Kuwait.

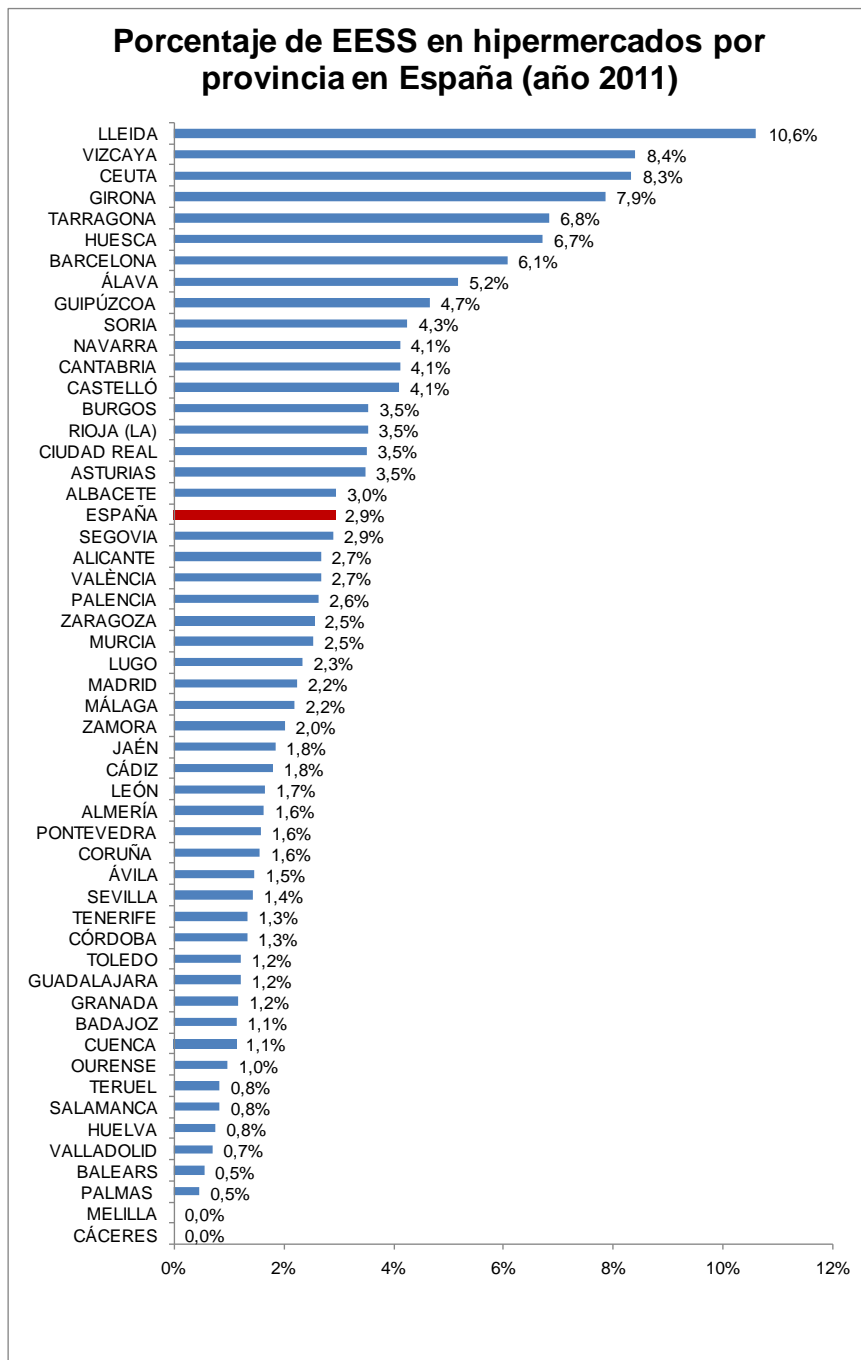
Por otro lado, como en el caso de las marcas blancas, la distribución de la participación de hipermercados entre provincias españolas en la cuota de comercialización de carburantes es muy dispar. En Cataluña y el País Vasco el porcentaje es mucho más alto que en Madrid o Galicia. Este hecho afecta enormemente a los precios medios de la provincia, dado el amplio diferencial que suele marcar este grupo de EESS como se verá en el apartado de precios.

Además, se observa que la penetración de las EESS en los hipermercados es diversa. En algunas CCAA, como Madrid o Andalucía, hay muchas menos EESS asociadas a centros comerciales que número de centros comerciales. Por el contrario, en Cataluña o País Vasco, prácticamente todos los centros comerciales tienen asociadas EESS. En algunas provincias, sobre todo en Cataluña, hay más EESS en centros comerciales que hipermercados, pues hay muchas que están ligadas a supermercados de mayor tamaño

de ámbito local que no alcanzarían la denominación de híper.¹⁶ Este resultado indicaría que existe todavía un gran potencial de desarrollo en otras provincias españolas para el desarrollo de este formato de instalación, sobre todo Madrid, Levante, Andalucía, Canarias, Asturias o Galicia.

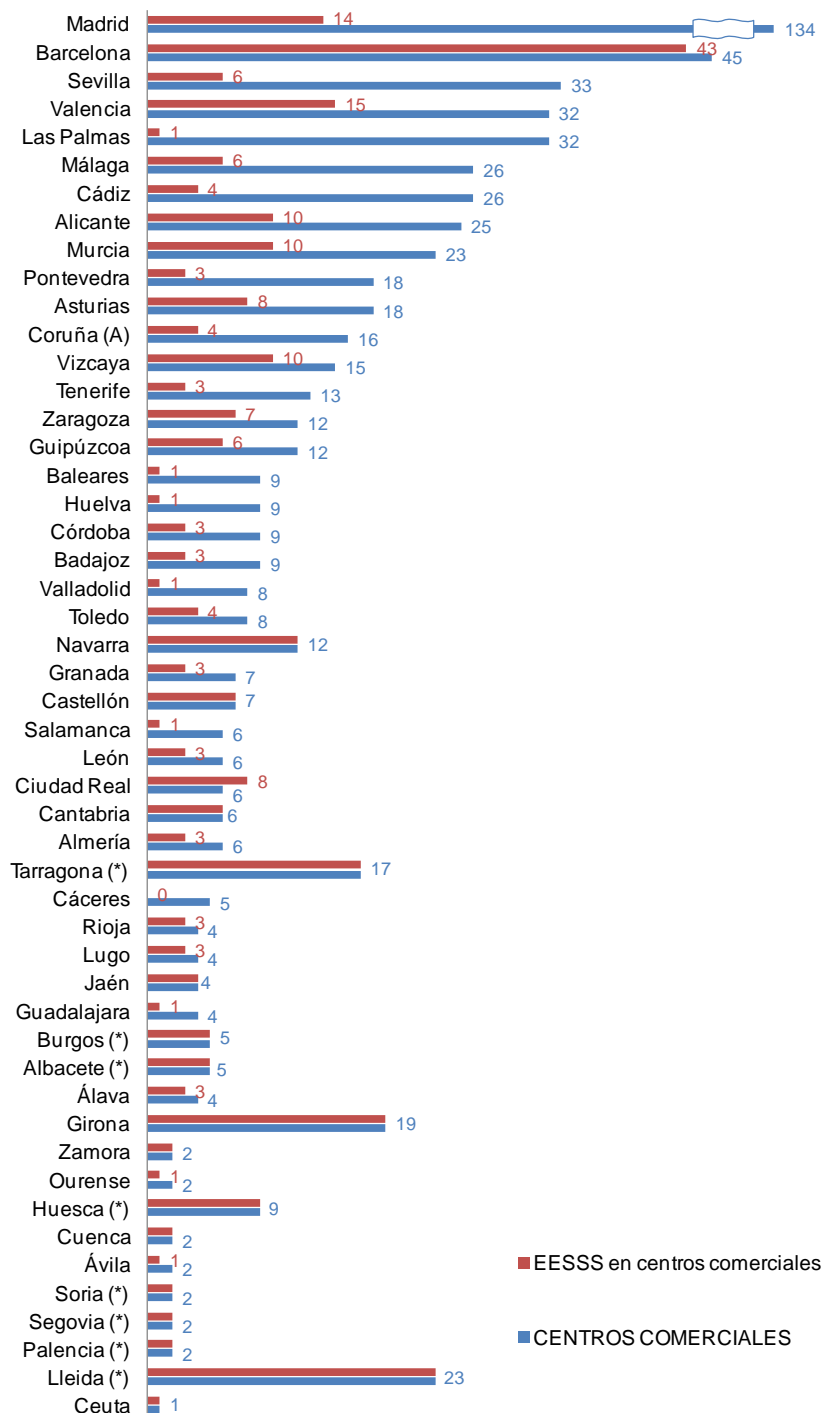
¹⁶ Burgos, Lleida, Tarragona, Girona, Huesca, Palencia, Navarra, Ciudad Real, Albacete, Segovia, Palencia, Soria, tienen EESS en centro comerciales de menor tamaño, más similares a supermercados que a hipermercados

Figura 15: Distribución de las EESS en Hipermercados por provincia



Fuente: CNE

Nº EESS ligadas a centros comerciales y nº de grandes centros comerciales por provincia



Fuente: La Caixa Anuario Económico 2011 y CNE

(*) Provincias con EESS con centros comerciales de menor tamaño, más similares a supermercados que a hipermercados

3 ANÁLISIS DE LOS COSTES DE LA CADENA DE VALOR EN EL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN DE CARBURANTES EN ESPAÑA. COMPARACIÓN REFERENCIAL CON FRANCIA

En la primera sección de este informe se muestra cómo los precios de los carburantes antes de impuestos en España se han caracterizado por mantenerse en los niveles más elevados de la Unión Europea desde el año 2001 hasta la actualidad. A partir de este resultado es importante analizar cuáles son los costes que cubren los precios antes de impuestos para poder determinar aquel o aquellos elementos que expliquen la diferencia entre los precios de los carburantes en España y los precios en otros países de la UE. Los precios antes de impuestos incorporan las siguientes partidas de costes:

- En primer lugar se encuentra el coste de los aprovisionamientos de los carburantes, que configura la partida más importante sobre el total.
- La diferencia entre el precio antes de impuestos y el coste de la materia prima es el valor añadido bruto de la distribución con el que se cubren los costes mayoristas (costes logísticos; depreciación de activos; impuestos; etc), y la retribución neta al canal. Una vez cubiertos todos los costes, la cantidad restante es el margen neto del operador mayorista.
- Finalmente, la retribución neta al canal cubre los costes minoristas (costes de personal; comisiones bancarias por el pago con tarjeta de crédito; mantenimiento; depreciación de activos; etc). Además de la retribución al canal, la EESS perciben unos ingresos adicionales de la tienda de conveniencia y otros servicios que prestan. Una vez cubiertos todos los costes minoristas, la diferencia es el margen neto minorista.

Dentro de los costes de la cadena de valor en la distribución de carburantes es importante tener en cuenta los costes de los biocarburantes, que han adquirido recientemente una importancia considerable sobre el total de costes de aprovisionamiento como de logística.

Por otra parte, además de analizar los costes que cubren los precios antes de impuestos es importante tener en cuenta los descuentos que aplican los distribuidores a sus clientes,

para disponer de la información más completa posible sobre el comportamiento real del mercado. En este sentido hay que señalar que el 10 de noviembre de 2011 la CNE informó sobre la propuesta de Resolución de la Dirección General de Política Energética y Minas por la que se modifican los anexos de la Orden ITC/2308/2007, de 25 de julio, por la que se determina la forma de remisión de información al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio sobre las actividades de suministro de productos petrolíferos.

Esta Resolución, entre otras cuestiones, ampliaba los datos solicitados de información sobre ventas mensuales por instalación, lo que permitía construir un precio ponderado de los carburantes, y añadía una casilla para indicar qué tipos de descuentos se llevaban a cabo. Sobre la primera cuestión la CNE se pronunció favorablemente ¹⁷ sin embargo, en cuanto a la segunda, la escasa concreción de la propuesta no permitió hacer valoraciones al respecto. A fecha de elaboración de este informe, dicha Resolución no ha sido publicada en el BOE.

El análisis propuesto de los costes de la cadena de valor en la distribución de carburantes debe realizarse en un horizonte temporal amplio que permita comparar la evolución de los precios antes de impuestos y las distintas partidas de costes. Adicionalmente es importante realizar un análisis comparado con otros países de nuestro entorno para identificar diferencias o similitudes en los distintos componentes de costes. Para la comparativa internacional se consideran los datos de costes en el mercado francés obtenidos como parte del análisis efectuado por Boston Consulting Group en 2011.

¹⁷ En el informe de 10 de noviembre de 2011, la CNE señala en cuanto a la petición de ventas mensuales por instalación, lo siguiente: *“La recuperación de estos datos merece una valoración positiva, al proporcionar una información útil y más completa sobre el comportamiento real del mercado, que permitirá la obtención de precios mensuales ponderados por volumen, antes y después de descuentos, tanto a nivel nacional como a nivel Comunidad Autónoma. Estas consideraciones fueron indicadas en algunas alegaciones emitidas por algunas empresas a la propuesta”*.

En cuanto a la petición sobre los descuentos, la CNE no se pronunciaba indicando que *“Por su parte, la falta de justificación expresa de las razones que motivan la solicitud de la fórmula de precios mencionada condiciona el alcance de los comentarios a realizar sobre la misma”*

3.1 El aprovisionamiento de carburantes

El coste de aprovisionamiento de la gasolina y el gasóleo supone en torno al 80% del precio antes de impuestos de los carburantes para España y del 85% para Francia y constituye el primer determinante de los precios finales y de sus oscilaciones a lo largo del tiempo.

El coste de aprovisionamiento se evalúa a partir de las referencias de precios de los mercados internacionales de productos petrolíferos. Por supuesto, el coste de aprovisionamiento de los operadores mayoristas no es exactamente el que determina la cotización internacional, ese coste dependerá de la eficiencia de cada sujeto y de su capacidad de negociación en el mercado internacional. Si se trata de operadores integrados, su coste de aprovisionamiento dependerá también de la eficiencia de sus refinerías y de las ventajas contractuales en la adquisición de crudo.

En general, se considera que el coste de aprovisionamiento sigue las cotizaciones internacionales de referencia de productos petrolíferos que se publican en Platts, la principal fuente información de los mercados de productos energéticos en el mundo. En el caso español la cesta de cotizaciones aplicables son en un 30% las del mercado North West Europe (NWE) y un 70% las del mercado Mediterráneo (MED). En Francia, la exposición es del 50% de los mercados NWE y del 50% de los del MED.¹⁸

Las diferencias de costes de aprovisionamiento entre España y Francia son casi imperceptibles en cuanto a evolución y nivel y, en general, se compensan a lo largo del

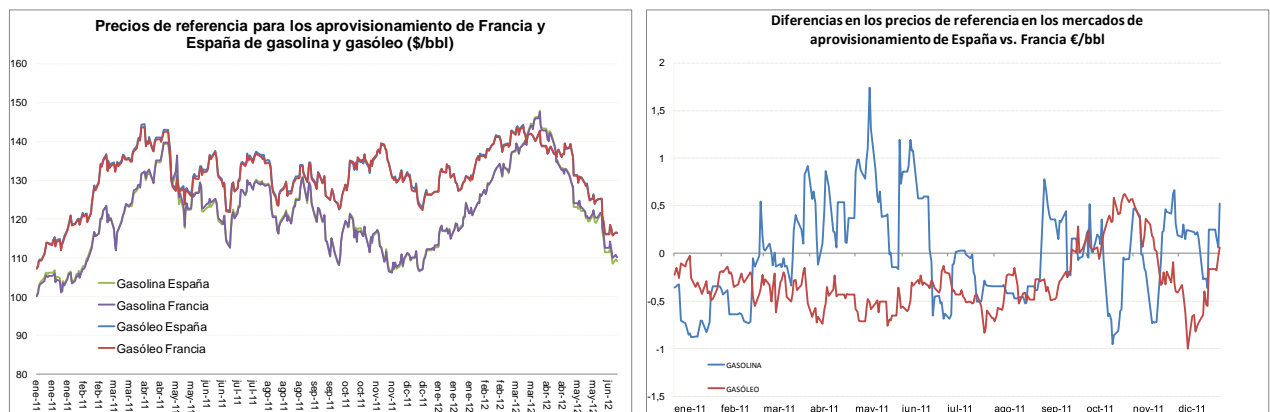
¹⁸ Analizando la adecuación de los mencionados costes de aprovisionamiento como valor de referencia del coste medio de aprovisionamiento en cada país, para Francia no se ajusta completamente a su cesta de aprovisionamientos, que se aproxima más a un 65% NWE, en vez del 50% asumido tradicionalmente. Sin embargo, una vez realizados esos ajustes la media de las cotizaciones variaría en promedio cerca de -0,02 c€/l, por lo que no parece necesario modificar los criterios habituales para el cálculo de los aprovisionamientos de carburantes para Francia.

En el caso de España, un análisis análogo indica que el coste de aprovisionamiento muestra una correlación perfecta con la mencionada cesta de cotizaciones, 30% NWE y 70% MED, tal y como se concluyó en el expediente informativo elaborado por esta Comisión en 2008¹⁸. Ello no significa que exista una identidad exacta entre ambos valores, si bien son altamente similares.

tiempo. Así en el siguiente gráfico se puede observar que las diferencias suelen estar siempre por debajo de 1 \$/bbl y son tanto positivas como negativas.

En este sentido, parece que el coste de aprovisionamientos no es el factor primordial para explicar las diferencias de precios antes de impuestos que como se verá más adelante se aprecian entre España y otros países.

Figura 16: Evolución de las cotizaciones internacionales de carburantes



Fuente: Platts

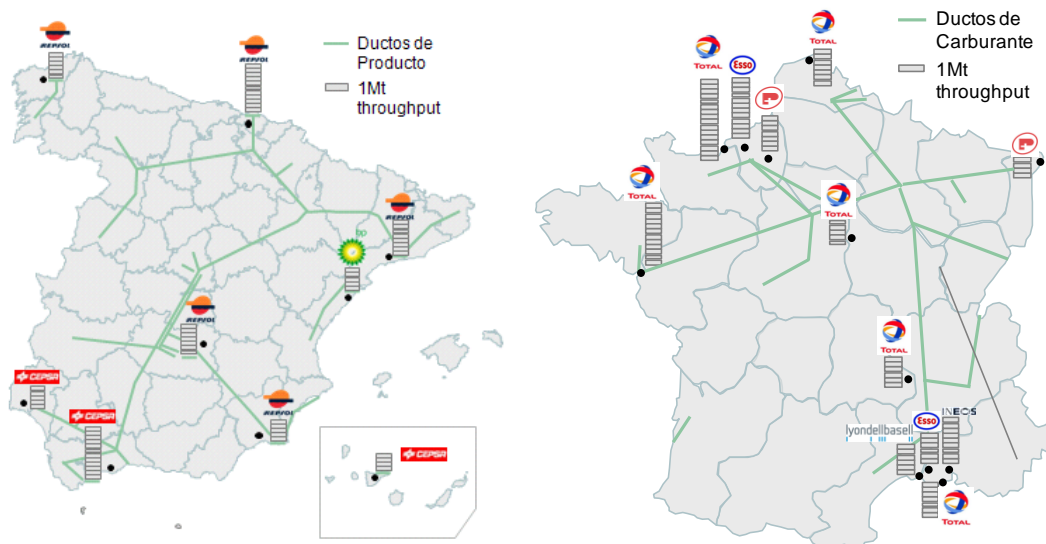
3.2 Los sistemas logísticos de transporte y almacenamiento

Las infraestructuras logísticas ligadas a los carburantes se componen fundamentalmente de los almacenamientos, los oleoductos, los camiones cisterna, los vagones cisterna y los barcos. Con la entrada de los biocarburantes, algunas de estas infraestructuras se han tenido que adaptar a las nuevas necesidades.

En España, existen numerosos sujetos en la actividad de almacenamiento, pero solo una compañía es propietaria de los oleoductos, CLH, la cual se configura como un monopolio. Por esta razón, la Ley 34/98 prevé el acceso de terceros obligatorio aunque negociado para todas las infraestructuras logísticas, incluidas los almacenamientos. En otros países esta situación es distinta, por ejemplo en Francia, tanto el almacenamiento como el transporte por oleoducto están repartidos en diversas empresas, de forma que existen 15 compañías que operan los oleoductos franceses - Total, Trapil, Shell, BP, ExxonMobil, Agip, SFPJ, TD Distribution S.A., Pisto SAS, Bolloré Energie, Nantes Port, BASF, ConocoPhillips, SPITP, Vermilion - entre las cuales están empresa logísticas puras o

integradas verticalmente. En el caso de las infraestructuras de Trapil, existe también derecho de acceso de terceros con contratos negociados.¹⁹

Figura 17: mapa de oleoductos en España y Francia

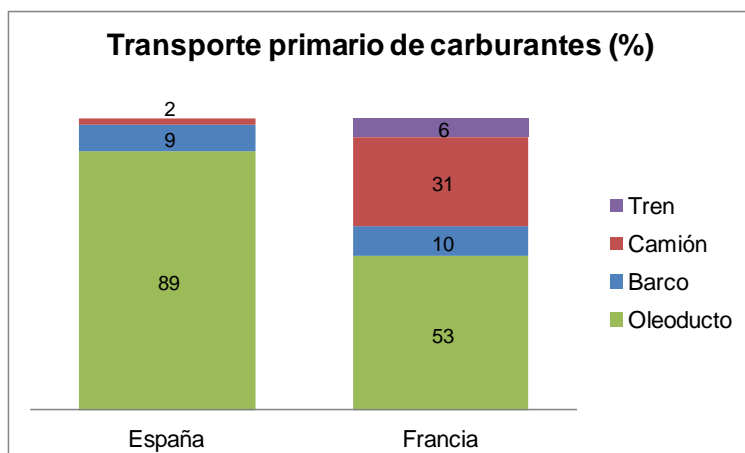


Fuente: BCG

España emplea los medios de transporte convencionales, barco, oleoducto o camión cisterna. En Francia el ferrocarril tiene un papel importante en el transporte primario de carburantes. Destaca que en España el 90% del transporte se realiza por oleoducto, lo que supone que prácticamente todo el interior de la Península se suministra a través de las infraestructuras de CLH, mientras que el resto de la distribución al por menor puede ser atendida desde los puertos por otras compañías, además de CLH.

¹⁹ Loi n° 49-1060 du 2 août 1949 relative à la construction d'un pipe-line entre la Basse-Seine et la région Parisienne et à la création d'une société des transports pétroliers par pipe-lines (TRAPIL).

Figura 18: distribución del transporte primario de carburantes



Fuente: CLH y DMS

Para el año 2010, los costes de logística y almacenamiento estratégico en España y Francia serían parecidos.²⁰ Estos costes deberán cubrir tanto el transporte como el almacenamiento operativo y el relativo a las existencias mínimas de seguridad. Con relación a este último, las directivas europeas sobre seguridad de abastecimiento son de aplicación a toda la UE, y aunque en España se aumentaron ligeramente en 2011, en 2010 los dos países tenían que mantener 90 días de existencias mínimas de seguridad. En el caso español, al menos 40 de estos días eran reservas estratégicas, las cuales son constituidas por la Corporación de Reservas Estratégicas (CORES), ente de derecho público, que se financia a través de las tasas que sufragan los operadores en función de su volumen de ventas.

²⁰ Conclusión obtenida en el informe de BCG.

Figura 19: Costes logísticos

Tipo de coste logístico	Coste (c€/l)
Total España	2,1
<i>Coste reservas estratégicas</i>	<i>0,3</i>
<i>Coste existencias mínimas de seguridad</i>	<i>0,4</i>
<i>Coste de transporte y almacenamiento operativo (CLH)</i>	<i>0,8</i>
<i>Coste logística capilar</i>	<i>0,6</i>
Total Francia	2,4

Fuente: CLH, CNE y BCG

En consecuencia, puede concluirse que los costes logísticos no son el origen de las diferencias de precios entre España y otros países, pues están en línea con los de otros sistemas logísticos como Francia, donde los precios finales de los carburantes resultan más competitivos.

3.3 Los biocarburantes

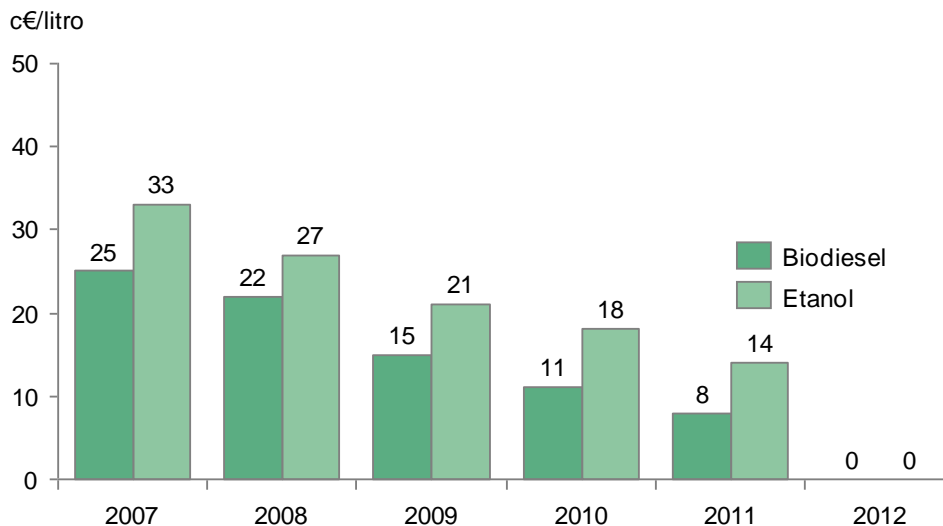
España ha mantenido una política de implantación progresiva de los biocarburantes en la comercialización de gasóleos y las gasolinas, alcanzando en 2010 unos porcentajes sobre el consumo total de combustibles de en torno al 6% en España. En el gasóleo, el biocarburante de uso típico es el FAME²¹ y en la gasolina, el bioetanol.

El gobierno francés ha sido históricamente un fuerte impulsor de los biocarburantes mediante la fijación de objetivos ambiciosos, que han alcanzado el 7%, así como la aplicación de subsidios, principalmente a través de la reducción del impuesto de hidrocarburos, conocido como la Taxe Intérieure de Consommation sur les Produits Energétiques. Sin embargo, desde 2008 ha venido moderando su política fiscal aplicando una reducción progresiva de los subsidios hasta su desaparición completa en 2012. Esta supresión de las ayudas fiscales a través del impuesto especial sobre hidrocarburos ha

²¹ Fatty Acid Methyl Ester o ésteres metílicos de ácidos grasos en español

desaparecido igualmente en otros países de la UE muy activos en la implantación de los biocombustibles, tales como Alemania o Reino Unido.

Figura 20: Subsidios fiscales a los biocombustibles en Francia



Fuente: BCG

No obstante, existen ayudas de otra índole a la implantación de biocarburantes no relacionadas con la fiscalidad directa sobre los carburantes. Por ejemplo, en Francia las compañías han obtenido subvenciones, de hasta el 90% de los costes logísticos asociados a la distribución del bioetanol E85²². A cambio de esta ayuda la empresa subvencionada está obligada a vender dicho producto durante por lo menos cinco años.²³

En España, la fiscalidad de los biocarburantes ha sido más generosa que en otros países de la UE, sobre todo en los últimos años. Ello ha permitido, que sin llegar a una cuota de mercado tan alta como en Francia, los biocarburantes también hayan experimentado un desarrollo notable. Los biocarburantes han sido impulsados por dos vías, por una parte a

²² Este producto contiene un 85% de bioetanol y 15% de gasolina. Para evitar un posible dominio de los grandes operadores e hipermercados en la distribución de dicho biocarburante, esta subvención solo se daba a empresas de menor tamaño.

²³ Las subvenciones se otorgaban a empresas más pequeñas y con cuotas de mercado inferiores para introducir mayor competencia y evitar un poder de mercado sobre estos nuevos productos bio.

través de la fijación de objetivos por tipo de combustible (biodiesel y bioetanol) y de objetivos agregados, obligatorios desde 2009; y, por otra, mediante una exención del impuesto de hidrocarburos hasta el 31 de diciembre de 2012. En 2011, el contenido de los biocarburantes en los carburantes convencionales alcanzó aproximadamente el 7% en volumen para gasóleos y un 10% en volumen para gasolinas, el máximo permitido por las especificaciones vigentes.

3.4 La retribución al canal

La retribución neta al canal incluye diferentes conceptos: la comisión fija por litro de combustible vendido, los descuentos por cumplimiento de objetivos, las primas pagadas por el mayorista al minorista en función del modelo de propiedad/operación, entre otros.

En el año 2008, la CNE publicó un expediente informativo en el que se analizaban los costes de distribución al por menor en España, calculados a partir de las cuentas analíticas de los principales operadores en España. De todos los costes, se concluyó que la retribución al canal constituía una de las partidas más importantes dentro de los costes asociados al punto de venta. La retribución al canal en España en 2008 estaría en el entorno de los 5,4 c€/lt en gasolina y 5,1 c€/lt en gasóleo. Estos valores reflejarían la media de las EESS integradas en redes operadores al por mayor, el 79% del total de las existentes en España. En este expediente no se analizaron los costes asociados a las EESS independientes, entre ellas las de los hipermercados, las cuales tienen un esquema retributivo diferente que las de los operadores.

Según BCG, para 2010 estos valores habrían ascendido a 7,1 c€/lt en 2010 para la EESS convencionales y a 7,5 c€/lt en hipermercado. En el caso de Francia, BCG estima que la retribución al canal en las EESS convencionales ha permanecido constante desde 2008, en 2,7 c€/lt y 2,3 c€/lt para EESS convencionales e hipermercados, respectivamente en el año 2010.

Por otra parte, se calcula que los minoristas obtienen adicionalmente a la retribución del canal los ingresos procedentes de sus negocios asociados, fundamentalmente la tienda de conveniencia, servicios de lavado, etc. Se estima que en 2010 estos ingresos

adicionales son de 1,9 c€/lt y de 2,7 c€/lt para España y Francia, respectivamente. En total, un minorista obtendría unos ingresos unitarios de 6,5 c€/lt en España y en Francia de 4,9 c€/lt.

Esta mayor retribución al canal en España que en Francia podría responder a que los minoristas en España hacen frente a unos costes superiores. En particular, el coste medio de personal podría ser considerablemente superior en España como consecuencia de un mayor porcentaje de instalaciones con atención en pista, en contraposición con la creciente presencia de EESS automáticas en Francia. También el horario medio de apertura es superior en España, lo que resulta en unos costes de personal superiores en España, de 4,7 c€/lt, frente a 2,5 c€/lt en Francia

Otros costes minoristas en las EESS convencionales también serían superiores en España, entre ellos, las depreciaciones, los niveles de descuento y fidelización y las comisiones de tarjetas.

Las EESS en hipermercados situadas en Francia, disfrutan de unos costes más ventajosos que en el caso español, gracias a su integración vertical con los aprovisionamientos. Esto evita la intermediación y por consiguiente, una mayor eficiencia que puede convertirse en un nivel de precios más competitivo. Además, estas instalaciones no obtendrían margen por la retribución de carburantes, pues dan prioridad al negocio ligado al “carry and trade”. De esta forma, las instalaciones en hipermercados son más competitivas que el resto de los formatos. Por una parte presentan economías de escala derivadas de su capacidad de venta, lo cual les permite integrarse verticalmente y eliminar costes de intermediarios. Por otra parte, disfrutan de las economías de alcance derivadas de su integración con diversas actividades que les permiten ofrecer servicios de forma conjunta y ahorrar recursos.

Por tanto, la principal diferencia de costes de la distribución de carburantes, radica en la partida de retribución al canal, donde España se muestra menos competitiva que en Francia. Los costes de operación parecen ser superiores como consecuencia de una estructura de mercado más atomizada y una participación de los hipermercados muy

pequeña, siendo este formato el que permite las mayores ganancias de eficiencia de costes tanto por sus economías de escala como de alcance.

3.5 Otros costes

Existen otras partidas de costes relacionadas con la distribución de carburantes. Por una parte, se encuentran los costes directamente asociados a los puntos de venta, que son esencialmente los costes de vinculación (amortizaciones o el canon de abanderamiento) y los costes fijos de abanderamiento (mantenimiento de los elementos de imagen, aportaciones de vestuario, entre otros). Por otra parte, los operadores al por mayor tienen unos costes de estructura asociados a la distribución minorista a través del canal de EESS, tales como el personal dedicado a las tareas específicas de la distribución, oficinas, etc.

En conjunto, en 2011 la partida de otros costes supone para España 2,8 c€/lt, conforme a los datos estimados de la CNE, y para Francia ascienden a 5 c€/lt.

3.6 Margen neto

El estudio de BCG realiza el cálculo de los márgenes netos en función del tipo de EESS. Para ello toma el precio medio antes de impuestos aplicado en cada tipo de EESS, fundamentalmente, convencional o híper, y le resta los costes que soportan, que también varían de acuerdo con el tipo de instalación, convencional o hipermercado. Mientras el coste de aprovisionamiento, logística o biocarburantes, estimado es el mismo para todas, aplica valores diferentes para los relacionados con la parte minorista según el tipo de instalación: costes de estructura, retribución al canal, amortizaciones o costes de abanderamiento

El resultado final del estudio de BCG sobre los márgenes netos de la actividad de distribución minorista de carburantes para estaciones de servicio convencionales en España se cifra en 1,0 c€/lt, frente a 0,4 c€/lt en Francia. En el caso de estaciones de servicio en hipermercados, el margen neto se sitúa en 2,4 c€/lt para España y en 0 c€/lt para Francia.

4 ANALISIS DE LA COMPETENCIA EN LA DISTRIBUCIÓN MINORISTA DE CARBURANTES A TRAVÉS DE LAS EESS

A continuación, se presenta el análisis de competencia del mercado de carburantes en España indicando cuáles han sido las principales medidas regulatorias introducidas en este ámbito, sus efectos y los niveles de concentración alcanzados, en comparación con Francia. En esta línea se presentan igualmente las estrategias de precios observadas por las distintas modalidades de EESS presentes en este mercado para finalizar con un análisis de competitividad.

4.1 La regulación del mercado minorista de carburantes en España en materia de competencia

En los últimos años, se ha aprobado en España una serie de medidas tendentes a aumentar el grado de competencia efectiva en el sector de hidrocarburos líquidos. Así, el RD-L 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios, introdujo varias medidas en relación al mercado de distribución minorista de carburantes²⁴:

- i) se promovía la instalación de estaciones de servicio en grandes superficies comerciales, en base al impulso que este tipo de instalaciones había permitido sobre el nivel de competencia en países como Francia (*artículo 3 y disposición transitoria primera*);
- ii) se limitó durante cinco años el aumento de nuevas instalaciones en las redes de EESS de los dos principales operadores (*artículo 4*); y,

²⁴ Adicionalmente, en relación al mercado logístico, se impusieron restricciones de participación en el capital social de CLH para promover una apertura de su accionariado (*artículo 1*) y se garantizó la publicidad de los precios y condiciones de acceso al sistema a través de la Comisión Nacional de Energía (*artículo 2*).

- iii) se impuso la obligación de comunicar los precios de los carburantes suministrados por las estaciones de servicio a fin de aportar a los consumidores un adecuado nivel de información (*artículo 5*).

Con anterioridad, el Real Decreto-Ley 15/1999²⁵ ya había establecido, con la misma intención de fomentar un mayor grado de transparencia en el sector, la obligación de colocar carteles informativos en los accesos a las autopistas y carreteras estatales indicando el tipo, precio y marca de los carburantes comercializados en las estaciones de servicio más próximas²⁶. Además, introdujo determinados criterios de preferencia en la adjudicación de concesiones de explotación de instalaciones de suministro en áreas de servicio en las carreteras estatales que permitieran un menor grado de concentración de puntos de venta suministrados por el mismo operador.

La aplicación de todas estas medidas, tendentes a promover una mayor competencia en la distribución minorista de carburantes, no ha tenido, sin embargo, la eficacia pretendida. En concreto, la restricción temporal establecida por el artículo 4 del RD-L 6/2000²⁷, que ya no está en vigor, sobre el número de instalaciones de suministro integradas en las redes

²⁵ Real Decreto-Ley 15/1999, de 1 de octubre, por el que se aprueban las medidas de liberalización, reforma estructural e incremento de la competencia en el sector de hidrocarburos.

²⁶ Posteriormente (Ley 53/2002, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Fiscal), se permitió que la obligación de información mediante carteles pudiera cumplirse, alternativamente, mediante el acogimiento a la obligación de remisión de precios derivado del artículo 5 del RD-L 6/2000, exclusivamente para las estaciones de servicio ubicadas en carreteras estatales.

²⁷ “*Artículo 4. Restricción de la capacidad de apertura de nuevas estaciones de servicio.*

Uno. Los operadores al por mayor de productos petrolíferos en el mercado nacional cuyo número de instalaciones para suministro a vehículos incluidas en su red de distribución en el momento de entrada en vigor del presente Real Decreto-ley sea superior al 30 por 100 del total nacional no podrán incrementar el número de dichas instalaciones durante un período de cinco años. Dichos plazos se computarán desde la entrada en vigor del presente Real Decreto-ley.

Si dicho porcentaje es inferior al 30 por 100 pero superior al 15 por 100, el período durante el cual no podrán aumentar el número de instalaciones para suministro a vehículos de su red de distribución será de tres años.”

de los operadores que superaran determinadas cuotas de mercado no tuvo apenas efecto y no logró la reorganización pretendida del mercado. Al fijarse estas cuotas en términos de número de puntos de venta, en vez de en términos de volúmenes vendidos, se promovió la sustitución de puntos de venta poco rentables por otros nuevos mejor posicionados. De hecho, esta medida hubiera resultado más restrictiva para los operadores dominantes si se hubiera establecido en términos de cuota de ventas, en lugar de en cuota de puntos de suministro.

Por otro lado, el impulso que la regulación ha pretendido dar a las instalaciones de suministro ubicadas en grandes superficies comerciales (artículo 3) tampoco ha surtido el efecto deseado. Sería necesario adicionalmente introducir mejoras de carácter técnico y de simplificación administrativa de los procedimientos de autorización correspondientes, así como, fuera del ámbito puramente energético, revisar la normativa en materia de ordenación del territorio y de carreteras. Además, se ha producido cierta confusión acerca de la prevalencia de la Ley 6/2000 sobre otras normativas de ordenación del territorio municipales, que ha permitido que se interpusieran recursos contra de las licencias de aperturas de EESS en hipermercados, lo que ha venido a retrasar la entrada de algunos proyectos.²⁸

Por el contrario, la obligación de comunicar los precios de los carburantes suministrados por las estaciones de servicio, establecida por el artículo 5 del RD-L, sí ha conseguido introducir transparencia en el sector de los carburantes. Actualmente la Orden vigente que desarrolla esta obligación es la Orden ITC/2308/2007, de 25 de julio, por la que se determina la forma de remisión de información al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio sobre las actividades de suministro de productos petrolíferos. Dicha Orden define el contenido de la información de precios, descuentos y cantidades vendidas o consumidas que las empresas suministradoras de productos petrolíferos están obligadas a proporcionar al Ministerio.

²⁸ Tribunal Superior de Justicia de Madrid (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª). Sentencia núm. 632/2005 de 17 mayo. Tribunal Superior de Justicia de País Vasco (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2ª). Sentencia núm. 917/2004 de 9 diciembre

Esta información, excepto aquella protegida por secreto comercial, es publicada a través de la página web del Ministerio, por lo que resulta accesible al público en general, a través de un portal específico, en el que los usuarios pueden realizar numerosas selecciones a través de unos parámetros de búsqueda, como tipo de carburante, rótulo, provincia, localidad, calle, código postal, etc., pudiendo además a través de mapas interactivos visualizar las estaciones de servicio más económicas del área geográfica que se considere oportuno. Esto ha permitido que los consumidores de carburantes, de manera ágil y accesible, tengan la posibilidad de optimizar sus decisiones de repostaje, eligiendo la estación de servicio que más le convenga según sus necesidades. La mencionada orden ministerial establece además, en su Disposición adicional tercera, que la CNE es la encargada de verificar que los sujetos obligados cumplen lo establecido en dicha orden, acordando la iniciación de los expedientes sancionadores que pudieran derivarse de su incumplimiento.

Esta publicidad de precios ha contribuido a incrementar la transparencia en el sector, máxime teniendo en cuenta el desarrollo informático que ha tenido lugar desde la aprobación del RD-L 6/2000 hasta la actualidad, donde, a modo de ejemplo, los consumidores disponen de aplicaciones en sus teléfonos móviles que, una vez seleccionada la ruta que van a seguir, les permite visualizar las estaciones de servicio más cercanas en su recorrido, informándoles de los precios que se aplican en cada una de ellas.

En Francia, existe una medida similar al respecto, exigiendo también su legislación la remisión de precios de carburantes a la práctica totalidad de las estaciones de servicio (aquellas con volumen de ventas > 500 m³ al año), los cuales son publicados en una página web oficial creada al efecto.

Finalmente cabe señalar que, en el ámbito Europeo, se han tomado decisiones sobre competencia que han afectado al régimen de los contratos de suministro en exclusiva en el mercado de carburantes español. El régimen jurídico-económico del suministro de carburantes mayoritario en España es el de comisión. Esta relación contractual ha suscitado una larga y densa discusión doctrinal y jurisprudencial en relación con la

aplicación de las normas de defensa de la competencia a los acuerdos de suministro en exclusiva de carburantes concertados entre los operadores al por mayor y los minoristas, especialmente en lo referente a su duración máxima y a la determinación de a quién corresponde la capacidad de fijación de los precios de venta de los carburantes.

En este sentido, se ha venido imponiendo una línea interpretativa por parte del TJCE sobre el alcance de las cláusulas de fijación de precios de venta al público de los carburantes comercializados a través de estaciones de servicio, así como sobre la duración máxima de los acuerdos de suministro en exclusiva, que ha sentado un cuerpo jurisprudencial que ha sido recogido por los órganos jurisdiccionales españoles.

La importancia de este cuerpo jurisprudencial radica en que un elevado porcentaje de las instalaciones de suministro a vehículos integradas en las redes de distribución de los principales operadores al por mayor cuya gestión se halla cedida a favor de minoristas (instalaciones CODO y DODO), se encuentran vinculadas a los operadores mediante contratos de suministro en exclusiva en régimen de comisión o con precios de reventa recomendados por el operador y, por tanto, les serían de aplicación estos criterios. Cabe señalar, entre otras, la Decisión de la CE de 12 de abril de 2006, relativa a un procedimiento de conformidad con el artículo 81 TC, Asunto COMP/38.348 – Repsol CPP. La Comisión investigaba unos contratos suscritos por Repsol Comercial de Productos Petrolíferos (“Repsol CPP”) y EESS en España para el suministro exclusivo a largo plazo de carburantes para automóviles.²⁹

Una singularidad de los contratos comisionistas en España, derivada de la aplicación de la normativa en materia de competencia, es que el operador al por mayor solo puede establecer un precio máximo de venta en las EESS que abandera bajo este tipo de

²⁹ Con esta decisión REPSOL se comprometió a permitir que todas las estaciones de servicio con contratos de suministro a largo plazo rescindieran sus contratos sin que ello les supusiera un coste desproporcionado. Se comprometió igualmente a no firmar ningún nuevo contrato de suministro exclusivo de duración superior a cinco años y que se abstendría de adquirir estaciones de servicio a las que no suministrara. Por último, la decisión obligaba a dar libertad a las estaciones de su red para ofrecer descuentos en los precios minoristas recomendados o máximos por la compañía petrolera.

régimen de suministro en exclusiva, pudiendo el gestor de la instalación fijar un precio de venta inferior.

En España, la CNE conoce si los gestores comisionistas se desvían del precio máximo establecido por el operador, a partir de la información obtenida en virtud de la Orden ITC/2308/2007, de 25 de julio, por la que se determina la forma de remisión de información al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio sobre las actividades de suministro de productos petrolíferos³⁰. El regulador también conoce si existen desviaciones sobre el precio recomendado por el operador al por mayor en el caso de las EESS de venta en firme

De la información analizada por esta Comisión se extrae que en las EESS abanderadas por CONFIDENCIAL y CONFIDENCIAL la coincidencia con los precios máximos o recomendados por el operador, según corresponda, se produce en más de un 90%. En las redes de distribución de otros operadores al por mayor el porcentaje de EESS en las que se fijan precios distintos es superior.

Por tanto, es posible afirmar que aquellas EESS en España vinculadas a un operador por alguna de las modalidades descritas anteriormente, principalmente en el caso de CONFIDENCIAL o CONFIDENCIAL, operan bajo las condiciones comerciales que estos determinan. Ello permite a estos operadores participar de forma directa sobre la determinación de los precios finales en los puntos de venta de su red de distribución.

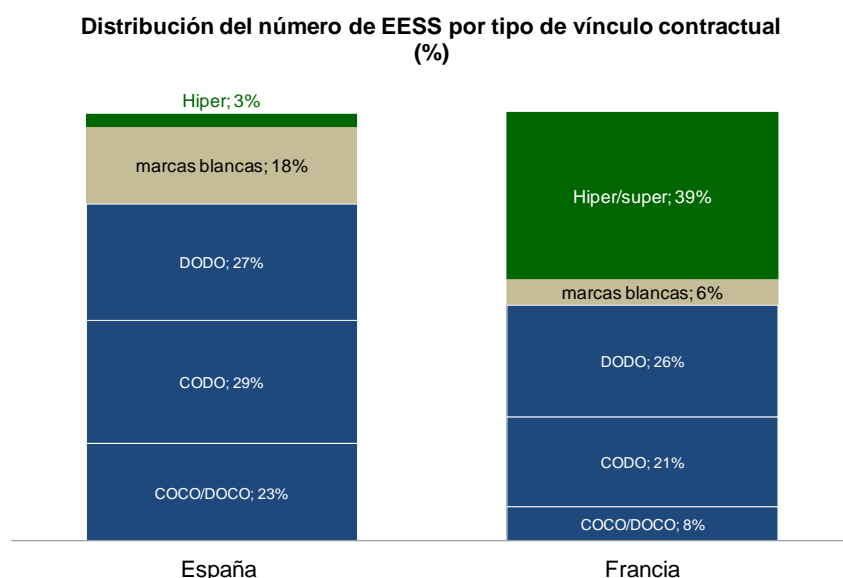
En este sentido, parece conveniente iniciar una investigación sobre los contratos de suministro en exclusiva y cómo su diseño está determinando las estrategias comerciales concertadas en las redes de distribución de los operadores dominantes.

³⁰ Desde la entrada en vigor el 1 de noviembre de 2007 de la Orden ITC/2308/2007, los titulares de los derechos de explotación de las estaciones de servicio vinculadas a algún operador pueden “cumplir la obligación de envío de información (...) declarando (...) que sus precios coinciden con los precios máximos o recomendados por el operador”. Con dicha declaración de adhesión, que “deberá ser renovada trimestralmente”, se exime al minorista de su obligación de remisión de información de precios con periodicidad semanal mínima. Sin perjuicio de lo anterior, “En el caso de que el distribuidor minorista establezca precios diferentes a los máximos o recomendados deberá comunicar la información”.

4.2 La distribución de las EESS en España por tipo de gestión. Comparación con Francia

En España los operadores emplean los vínculos contractuales que se han descrito, siendo el CODO el predominante en los dos países. En España, hay un 45% de las EESS, las DODO más las marcas blancas, que no son propiedad directa de los operadores al por mayor y que por tanto, son susceptibles de ser captadas por otro operador con objeto de integrarlas en sus redes de distribución, siempre y cuando en el caso particular de las DODO su contrato de suministro en exclusiva hubiera finalizado. Como estos contratos son de largo plazo, si bien, tras la decisión de la CE son solo de 5 años, el cambio de situación no puede ser inmediato. En todo caso, este grupo de EESS puede constituir una fuente potencial de mayor competencia en el sector, en la medida en que conformen nuevas redes de distribución de carburantes de un nuevo operador o se adhieran a otras existentes de menor tamaño. Facilitar este trasvase a través de medidas regulatorias para publicitar qué EESS en redes de operadores dominantes finalizan su contrato de largo plazo y pueden adherirse a una nueva puede ser una práctica muy beneficiosa para diluir la fuerte concentración de mercado que se observa en la mayoría de los ámbitos geográficos según se describe a continuación.

Figura 21: Distribución de las EESS por tipo de gestión



Fuente: CNE y DMS

4.3 Las cuotas de mercado e indicadores de concentración de mercado

El mercado de carburantes se agrupa fundamentalmente en dos tipos de mercados: el mercado de aprovisionamientos, compuesto de agentes dedicados al aprovisionamiento del mercado nacional de carburantes, y el mercado minorista, que se dedica a la distribución al por menor de los carburantes a través de las EESS. Algunas empresas están presentes en toda la cadena de valor del petróleo y otras actúan únicamente en el mercado minorista. Como se muestra a continuación, en general estos dos mercados muestran signos de una fuerte concentración en el caso español.

En el mercado de aprovisionamiento de carburantes intervienen varios tipos de agentes. En general, los participantes se pueden agrupar en cuatro tipos de sujetos diferenciados según el tipo de actividades que desarrollan:

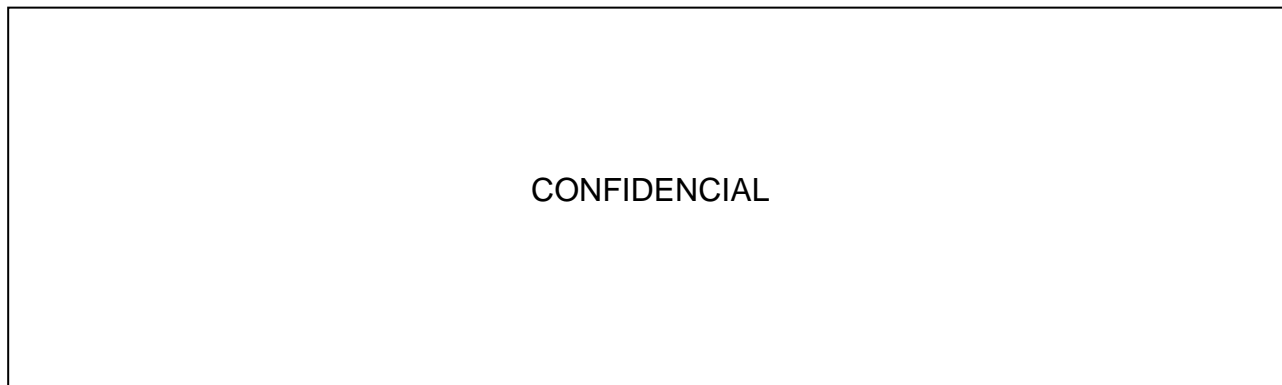
- i. Operadores al por mayor con capacidad de refino en el país: son aquellas empresas propietarias de las refinerías. Venden su producto a otros operadores al por mayor, a los distribuidores al por menor, a consumidores finales o lo dedican a la exportación, sobre todo en el caso del excedente de gasolinas. Participan también activamente en las importaciones de productos petrolíferos. Forman parte

de este grupo en España REPSOL, CEPSA y BP; y en Francia, TOTAL, Ineos, Petroplus ExxonMobil y Lyon del Basell.

- ii. Operadores al por mayor sin capacidad de refino en el país: importan productos petrolíferos para su posterior venta a los distribuidores y a consumidores finales. Pueden también actuar en el mercado exterior o vender a otros operadores al por mayor. En este grupo existen conocidas marcas como DISA o GALP, que también están integrados con una red de distribución al por menor, con otras empresas de menor tamaño. En Francia, los mayores operadores sin refino son las cadenas de hipermercados. Esto no sucede en el caso de España, ningún hipermercado hasta la fecha se ha constituido como un operador al por mayor.
- iii. Grandes consumidores: importan producto para consumo propio. En España tienen una presencia insignificante. Solo CONFIDENCIAL, CONFIDENCIAL y CONFIDENCIAL han entrado en esta actividad, pero no para el mercado de carburantes.
- iv. Productores de biocarburantes: su actividad se centra en la producción de biocarburantes para su posterior venta a otros operadores al por mayor. Hay al menos 30 plantas en España que desempeñan esta actividad pero sin presencia en las ventas al por menor. También en Francia estas empresas mantienen una intensa actividad, pero no son relevantes en el mercado minorista.

En España el mercado de los aprovisionamientos se encuentra más concentrado en los operadores con capacidad de refino especialmente en gasolinas, donde la participación en los aprovisionamientos de pequeños operadores es casi testimonial. Por el contrario, la participación en los aprovisionamientos de gasóleo es más activa, si bien en 2011 se ha visto fuertemente mermada, probablemente como consecuencia de la contracción de la demanda, que ha permitido deshacer reservas de producto que ya se encontraba almacenado en territorio nacional, en lugar de importarlo de otros orígenes.

Figura 22: Evolución del balance neto producción más importación menos exportaciones de gasóleo A y Gasolina en España. CONFIDENCIAL



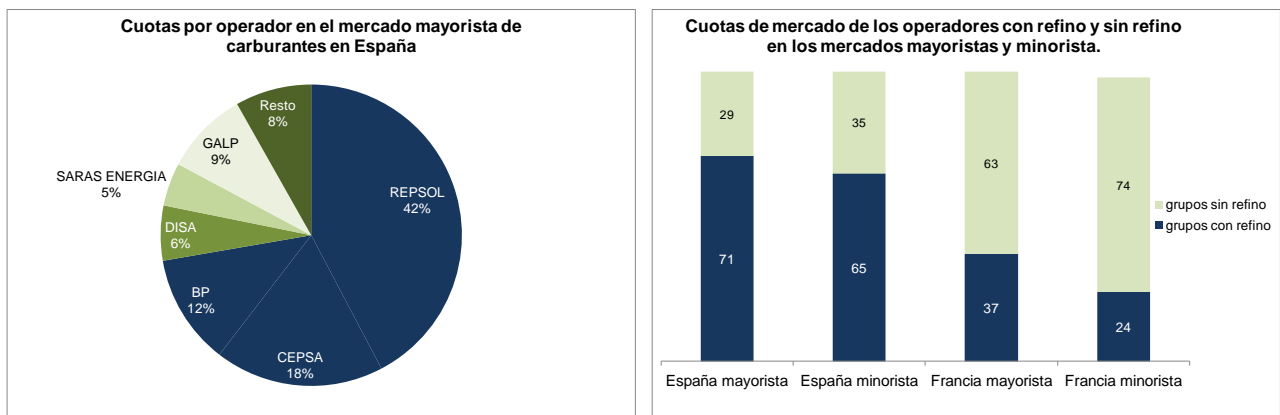
Fuente: CNE

En cuanto a las cuotas de los operadores mayoristas de ventas al canal de Estaciones de servicio, los tres operadores refineros ostentan una cuota del 71% de las ventas totales destinadas al canal de EESS. El resto de las ventas se realiza por operadores al por mayor, ninguno de los cuales ostenta una cuota superior al 9%. Las cuotas del mercado de aprovisionamientos de cada operador son además similares a las que ostenta en su red de EESS.

En Francia se produce la situación inversa. La penetración de los centros comerciales en toda la cadena de negocio ha permitido que las cuotas en el mercado de aprovisionamiento se diluyan mucho más que en el caso español, de forma que los operadores integrados con capacidad de refino, solo disfrutaban de una participación del 37% de las ventas al canal de EESS

En conclusión, en España el número de agentes que participa en el mercado de aprovisionamiento de carburantes es mucho menor que en Francia. Cabe destacar la ausencia de los hipermercados en el caso español. Esto podría estar ligado a que la participación en el mercado de aprovisionamientos precisa de un volumen de ventas crítico en el mercado minorista. Este umbral de ventas en hipermercados no se habría alcanzado en España dado su menor grado de madurez. Otras compañías con mayores redes de EESS, tales como CONFIDENCIAL, CONFIDENCIAL, CONFIDENCIAL, e incluso otras mucho más pequeñas, como CONFIDENCIAL en Lleida sí están presentes el mercado de aprovisionamientos.

Figura 23: Cuotas mercado mayorista en 2010



Fuente: CNE y BCG

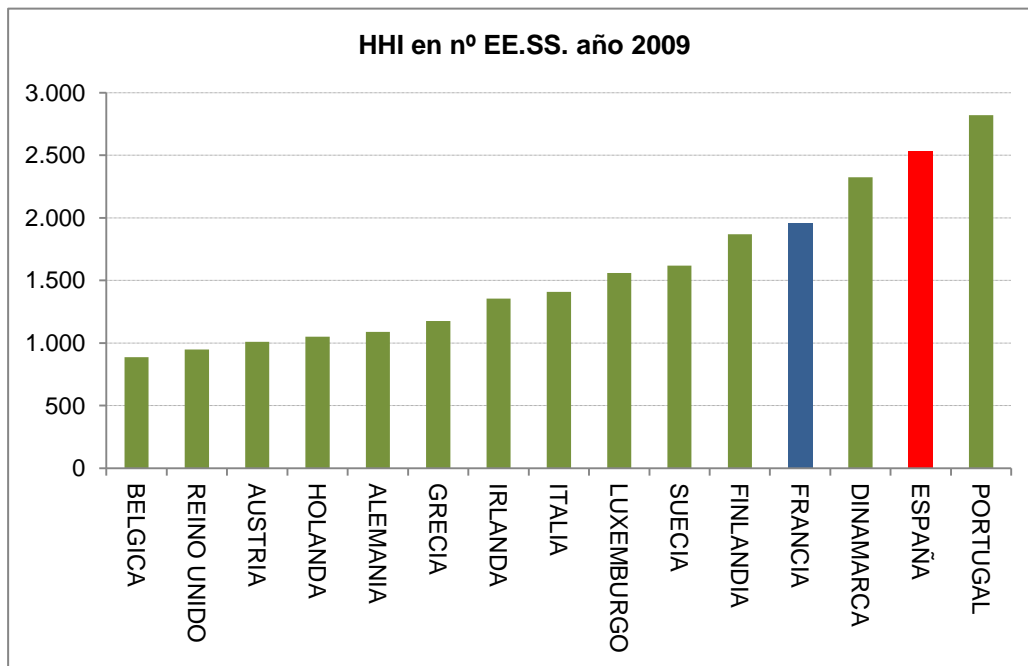
En cuanto al mercado minorista, lo más reseñable es que las cuotas de mercado en Francia están mucho más diluidas que en España, no solo las relativas a los operadores integrados, sino también las de los principales hipermercados y supermercados. En España la concentración de los tres primeros operadores es del 63% en volumen de ventas. En Francia, TOTAL ostenta un 21% de las ventas, y los dos operadores siguientes más grandes se corresponden con cadenas de hipermercados. En España, ningún grupo de los no integrados alcanza cuotas de ventas nacionales superiores al 6% mientras que en Francia las cuotas parecen repartirse de forma más homogénea entre los restantes operadores, que además son más numerosos.

Este hecho queda plasmado en el valor del Índice Herfindahl (HHI) de Francia, donde, aunque en número de EESS supera el umbral de 2000, cuando se calcula en términos de ventas cae a menos de 1500. El gran volumen de ventas que tienen los super y los hiper permite repartir las cuotas de ventas de forma mucho más homogénea que en el caso español, donde el valor de HHI es superior en los dos casos.

A la vista de las cuotas de mercado, se puede concluir que la estructura de mercado minorista en Francia introduce una mayor presión competitiva en la distribución de carburantes. Por el contrario, el caso español arroja cuotas de mercado que no son solamente muy elevadas en términos relativos respecto al país vecino, sino también en valores absolutos y, en particular cuando se analiza a nivel local.

En comparación a otros países de la UE, el HHI de España en 2009 se mostraba igualmente elevado, en particular con respecto a países como Reino Unido, Alemania o Francia. Cabe destacar, sin embargo, que se ha producido una evolución muy positiva, observándose una reducción de la concentración importante en el caso español, si bien, seguiría entre los umbrales más elevados de la UE.

Figura 24: Concentración del mercado minorista de carburantes en la UE. Año 2009



Fuente: DMS

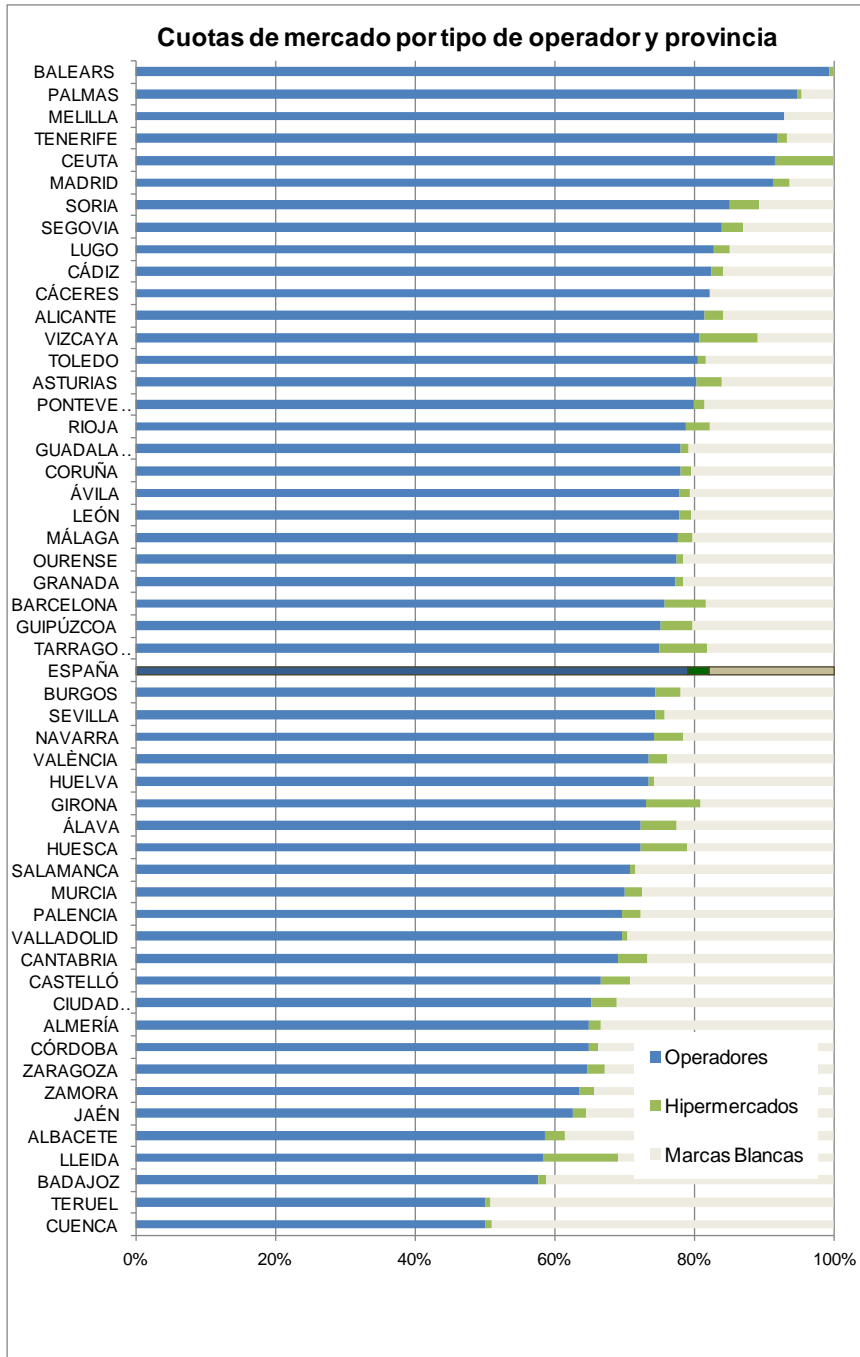
Figura 25: Concentración del mercado minorista de carburantes en España y Francia. Año 2011
CONFIDENCIAL

Operadores en el mercado francés	Cuota en % de EESS	Cuota en % de ventas
TOTAL
ESSO
BP
SHELL
OTROS INDEPENDIENTES
INTERMARCHE
CARREFOUR
SYSTEM U
AUCHAN
OTROS HIPER
Índice Herfindahl Francia	2.034	1.448
Operadores en el mercado español	Cuota en % de EESS	Cuota en % de ventas
REPSOL
CEPSA
BP
Total Grupos con refino	60%	63%
DISA
GRUPO GALP
MEROIL
ESERGUI
SARAS
otros
Total tradicionales sin refino	19%	15%
CARREFOUR	...	
SABECO	...	
EROSKI	...	
ALCAMPO	...	
OTROS HIPER	...	
Total Hipermercados	3%	9%
Independientes	18%	13%
Índice Herfindahl España	2.105	2.258

Fuente: Fuente: BCG y CNE

Así, por provincias, también estas cuotas de mercado de los operadores en España son muy significativas y con escasa presencia de los hipermercados en comparación a la situación de Francia. Cabe señalar la cuota de mercado de REPSOL y CEPSA en todas las provincias.

Figura 26: Concentración del mercado minorista de carburantes en España en número de EESS por provincia



Fuente: CNE

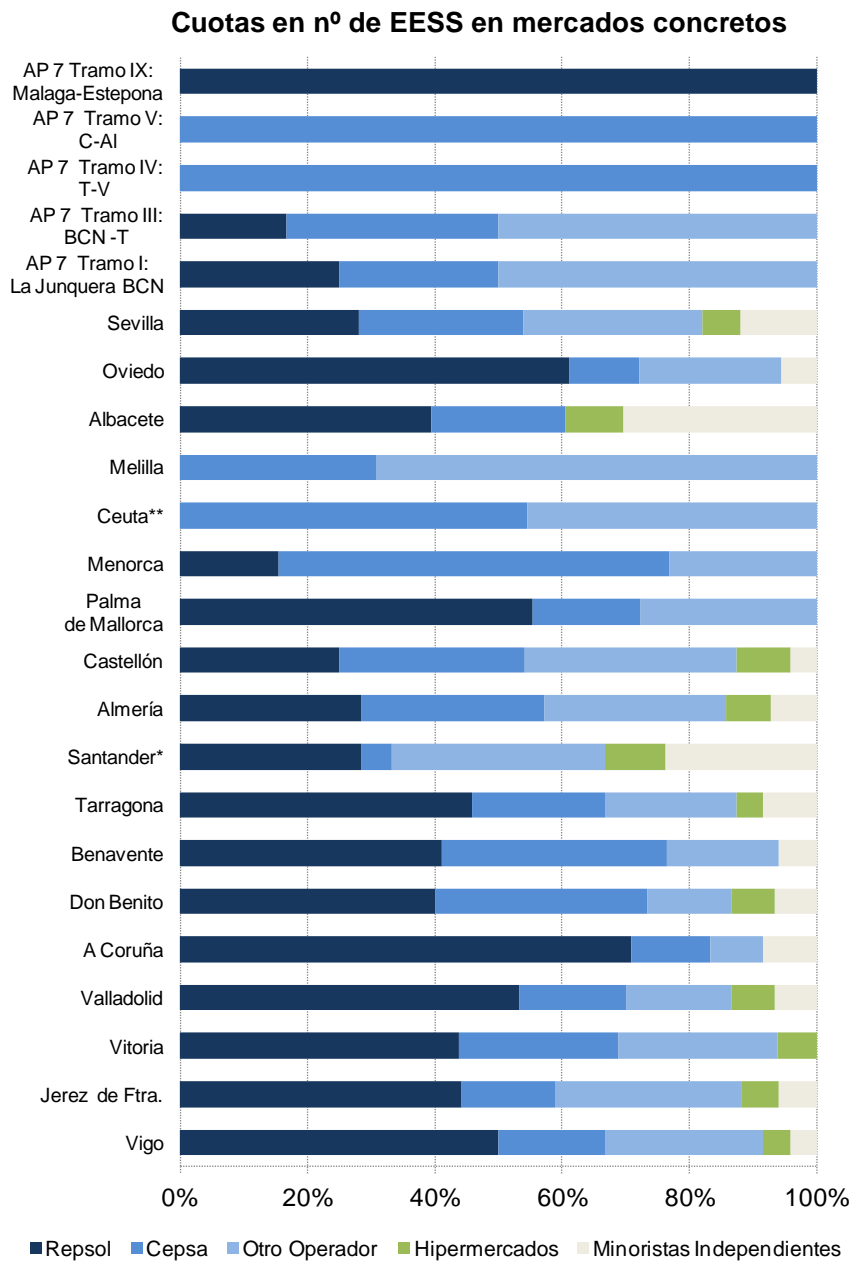
Todo ello también se constata en el ámbito de mercados locales, tal y como se ha concluido en todos los informes de supervisión de mercados geográficos concretos que elabora la CNE desde el año 2007. A lo largo de los 22 informes elaborados hasta la

fecha se han estudiado en detalle todas las tipologías de entorno³¹ (urbanos, rurales, semirurales, carreteras, autovías y autopistas de peaje). En cada uno de ellos se analizaron los precios diarios y las cuotas de mercado de cada una de las EESS presentes en dichas áreas.

Obsérvese en la siguiente figura la concentración de mercado en los tramos de autopistas. En ese caso, las fórmulas de asignación de las concesiones han dado lugar a una concentración de mercado muy elevada, con tramos en los que un operador controla todas las EESS de la ruta. Este aspecto ya fue puesto de manifiesto por la CNC en su informe sobre el mercado de carburantes de 2009, indicando que “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”. En este sentido, parece necesario introducir medidas regulatorias encaminadas a fomentar la competencia vía entrada de nuevos agentes u operadores para estos segmentos de mercado.

³¹ “Informe de EdS áreas micro” http://www.cne.es/cne/contenido.jsp?id_nodo=279&&keyword=&auditoria=F

Figura 27: Concentración del mercado minorista de carburantes en España por mercados relevantes



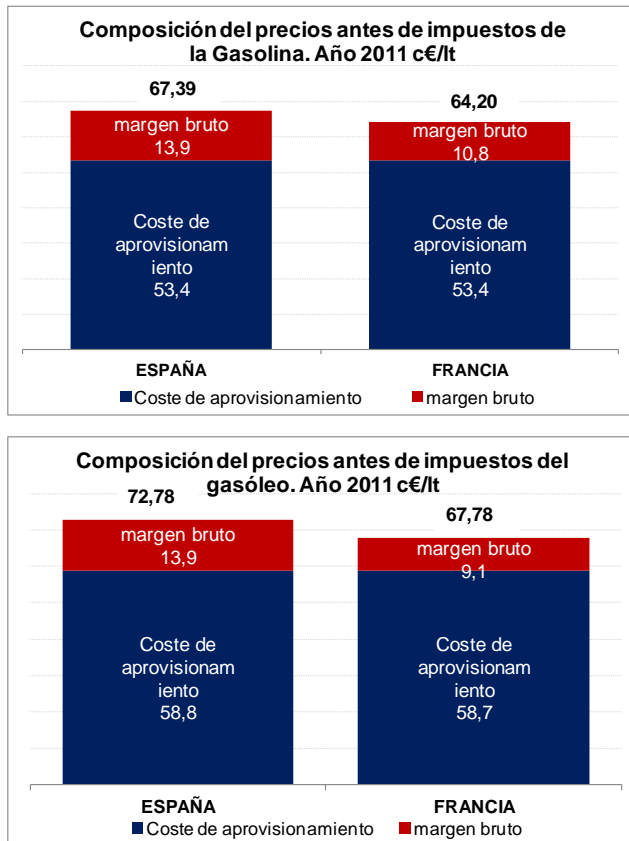
Fuente: CNE

4.4 La dispersión de los precios de los carburantes en España. Comparación referencial con Francia

Las diferencias en la estructura de mercado y en los costes en el sector de los carburantes entre España y Francia descritos en los epígrafes anteriores se manifiestan en el comportamiento de los precios de los carburantes antes de impuestos. Estas diferencias pueden observarse tanto a nivel individual como agregado. Por una parte, tras un análisis agregado de las series históricas se observan comportamientos estadísticos sensiblemente distintos, cuyo máximo exponente es un nivel de precios medios antes de impuestos sistemáticamente más elevado en España que en Francia desde el año 2001. Por otra parte, las estrategias de fijación de precios por formato de EESS son notablemente diferentes en cada país.

La siguiente figura muestra, para ambos países, el precio antes de impuestos promedio de 2011 de la gasolina y del gasóleo de automoción, desglosado en sus principales componentes, cotización internacional de referencia (como término representativo del coste de aprovisionamiento) y margen bruto de distribución. De ella se desprende que en 2011 los precios antes de impuestos en España se situaron por encima de los franceses. El peso de los aprovisionamientos sobre el precio antes de impuestos, aún siendo elevado, es inferior en España, lo que da lugar a un margen bruto de distribución mayor que el de Francia. Como se detallará en el siguiente epígrafe esta situación es representativa de lo acontecido también en años anteriores.

Figura 28: Componentes de los precios antes de impuestos de los carburantes en España y Francia. Año 2011



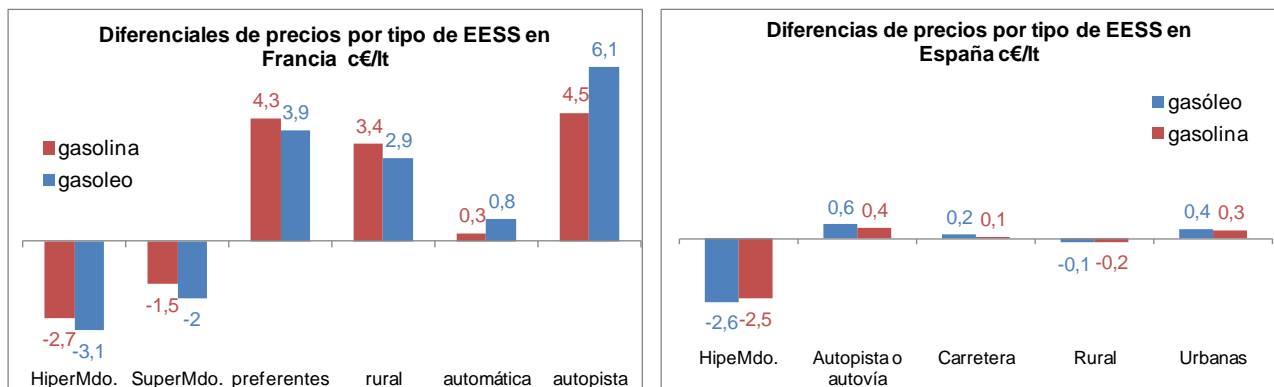
Fuente: CNE

En cuanto a las estrategias de formación de precios, en un análisis desagregado de las EESS, se observa que en Francia, las medias de precios tienen una gran dispersión. La horquilla de precios es amplia, de 9,2 c€/lt en gasóleo y de 7,2 c€/lt en gasolina. Las diferencias más bajas en comparación con la media nacional se registran en el caso de las EESS situadas en hipermercados y supermercados. Por el contrario, en el resto de localizaciones, las diferencias de precios siempre están por encima de la media, en particular en el caso de las autopistas. Hay que señalar que al tratarse de diferencias con respecto a una media nacional, éstas podrían ser mucho más acusadas individualmente en algunos mercados determinados. Las EESS automáticas constituyen, dentro de las convencionales, las que marcan los precios más bajos.

En España, la horquilla de precios es mucho más pequeña, de 3,2 c€/lt y de 2,9 c/€l para el gasóleo y la gasolina respectivamente. Como en Francia, los hipermercados marcan los

precios más bajos, con respecto a la media nacional. En este caso, como este grupo de instalaciones tiene un peso menor, de tan solo 3%, frente al 39% de Francia, el efecto de sus precios más reducidos sobre la media nacional no es tan relevante como en el caso francés.

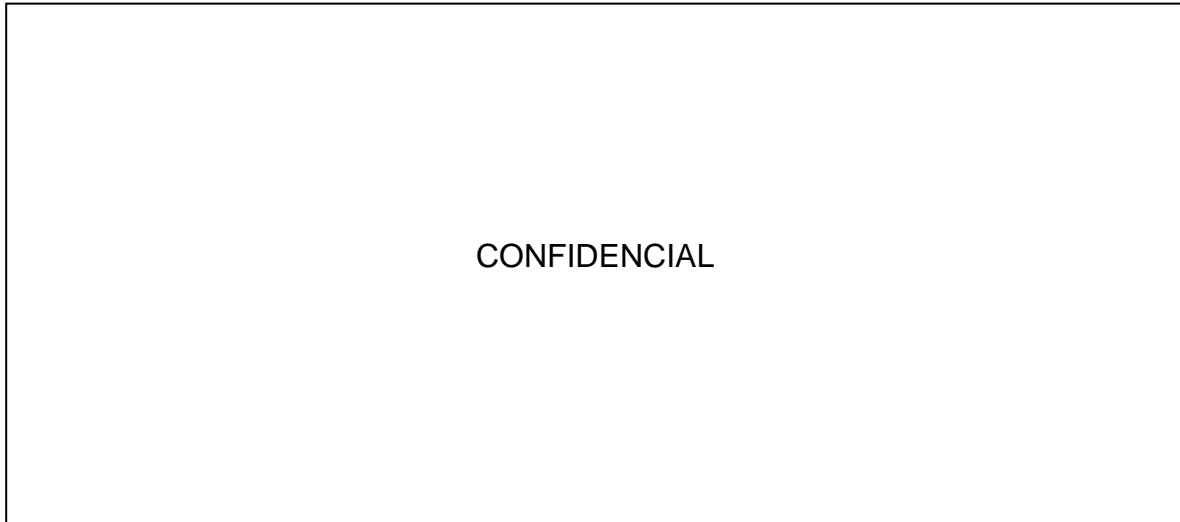
Figura 29: Diferencias de precios medios respecto a la media nacional por tipología de EESS



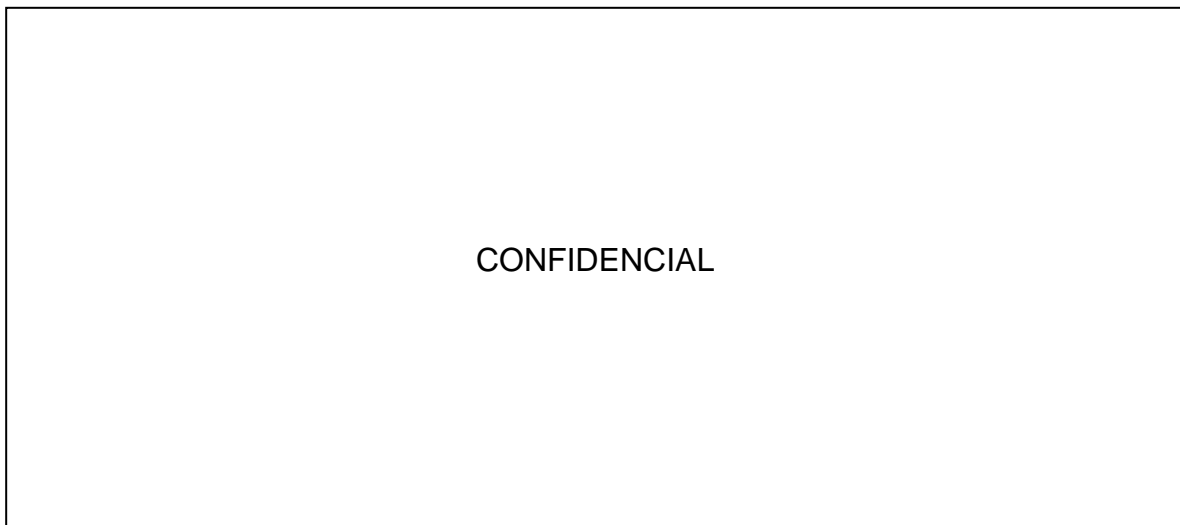
Fuente: BCG y CNE

Si se lleva a cabo un análisis de la situación de los precios del gasóleo A y la gasolina en el mes de abril de 2012, es posible observar que existe un gran alineamiento de precios dentro de un mismo grupo empresarial. Por el contrario la dispersión de precios en el grupo de empresas independientes es claramente superior, siendo, además, más competitivos los precios que ofrecen los independientes que aquellos que registran los operadores convencionales tradicionales. Esto es un indicador de que la competencia intramarca es escasa, mientras que la competencia entre marcas es más intensa. En este sentido, parece razonable pensar que unas cuotas de mercado más diluidas en la distribución de carburantes al por menor favorecería una mayor intensidad competitiva y una mayor competitividad de los precios finales antes de impuestos.

Figura 30: Dispersión de precio por tipo de operador y vínculo contractual de los carburantes
CONFIDENCIAL



Gasolina 95 : PVP medio Abril 2012 Península y Baleares: 1,495 €/lt



Gasóleo A: PVP medio Abril 2012 Península y Baleares: 1,382 €/lt

Fuente: CNE

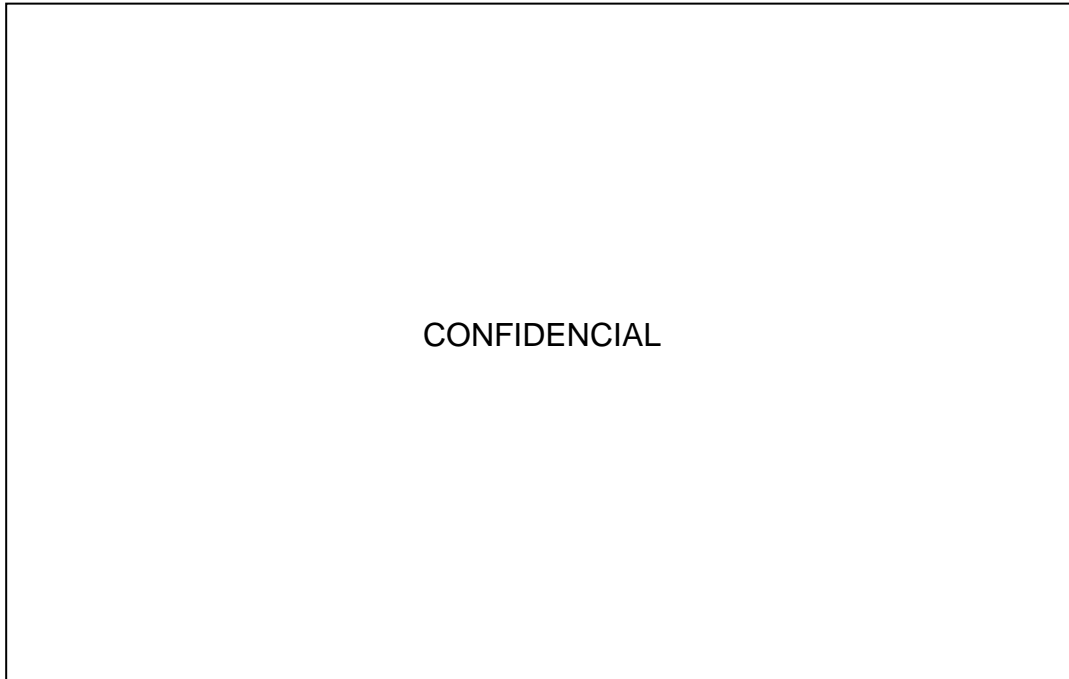
En un estudio estadístico para el año 2011 de los precios medios de los carburantes por operador y tipo de relación contractual, se comprueba que los precios medios establecidos por operadores independientes, tales como cooperativas o hipermercados, son significativamente diferentes e inferiores. Estas diferencias son siempre superiores cuando se trata de una EESS con un vínculo COCO y algo menores cuando el vínculo es

DODO o CODO, +1,7 c€/l y +1,4 c€/l respecto a las independientes, respectivamente. En el caso de las gasolineras más grandes (aquellas con mayores ventas), también se observa que arrojan precios medios más elevados, si bien de menor rango (+0,3 c€/l respecto de las independientes). Por tanto, el análisis estadístico indica que las diferencias de precios más amplias se originan entre las EESS independientes y las convencionales, mientras que los vínculos contractuales, si bien afectan al nivel de precios, las diferencias son mucho menos relevantes.³²

Efectivamente, en un análisis más detallado, se puede observar que en España las diferencias de precio están más condicionadas con el tipo de operador que con la localización. CONFIDENCIAL y CONFIDENCIAL suelen estar alineados en todas las localizaciones, excepto en autopistas. CONFIDENCIAL se desliga de estos operadores en prácticamente todos los entornos con precios ligeramente más elevados. En autopistas, CONFIDENCIAL marca precios muy similares a CONFIDENCIAL y CONFIDENCIAL. En los entornos rurales se registran los precios más bajos, en particular si los marcan minoristas independientes, en contraposición a lo que sucede en Francia. Al margen de la localización, son siempre los precios de los hipermercados los más competitivos, seguidos de las marcas blancas.

³² Se trata de diferencias estadísticas a partir de un modelo de regresión, que no necesariamente coincidirán con las medias que se observan en los siguientes gráficos, si bien están en valores similares. Para detalles de la regresión véase el Anexo II.

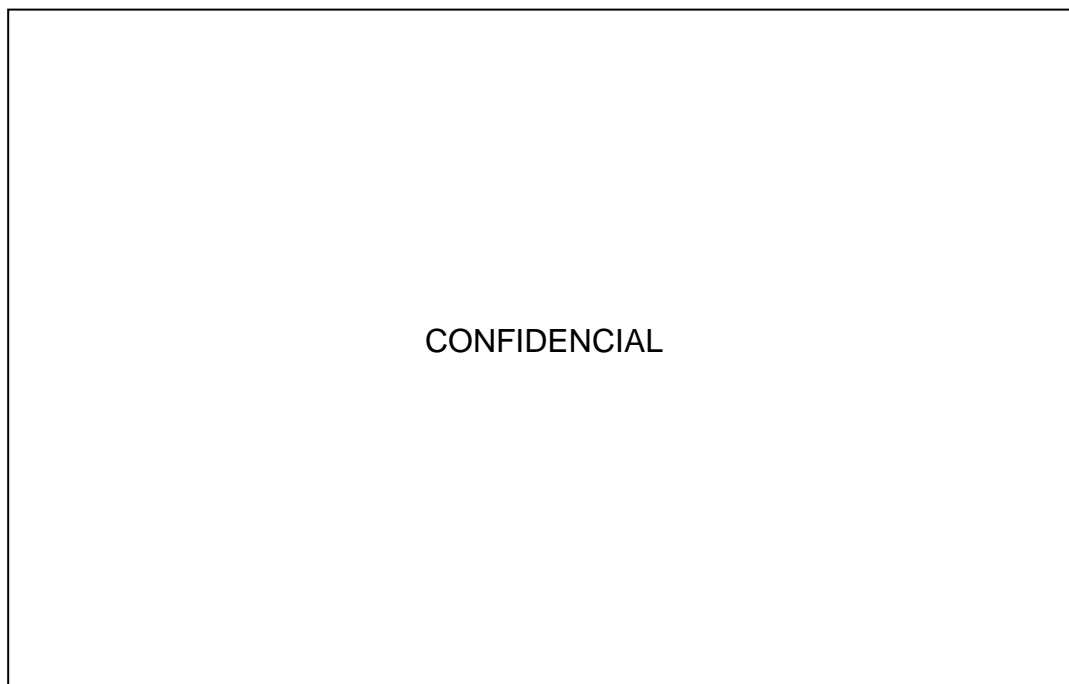
Figura 31: Rango medio de las diferencias de precios en España por operador y localización
CONFIDENCIAL



Fuente: CNE

El tipo de gestión en España no implica grandes diferencias de precios. Así, en el siguiente gráfico se puede observar que aquellas EESS con vínculo más débil, las DODO con venta en firme, presentan precios muy alineados con el resto de EESS de su operador. En el caso de las DODO comisionistas, la situación es muy parecida y además marcan precios ligeramente más bajos que aquellas DODO con venta en firme. CONFIDENCIAL es el operador con mayores diferencias al alza respecto a la media nacional y tampoco muestra dispersión en los precios según el tipo de vínculo.

Figura 32: Rango medio de las diferencias por operador y tipo de gestión en España. CONFIDENCIAL



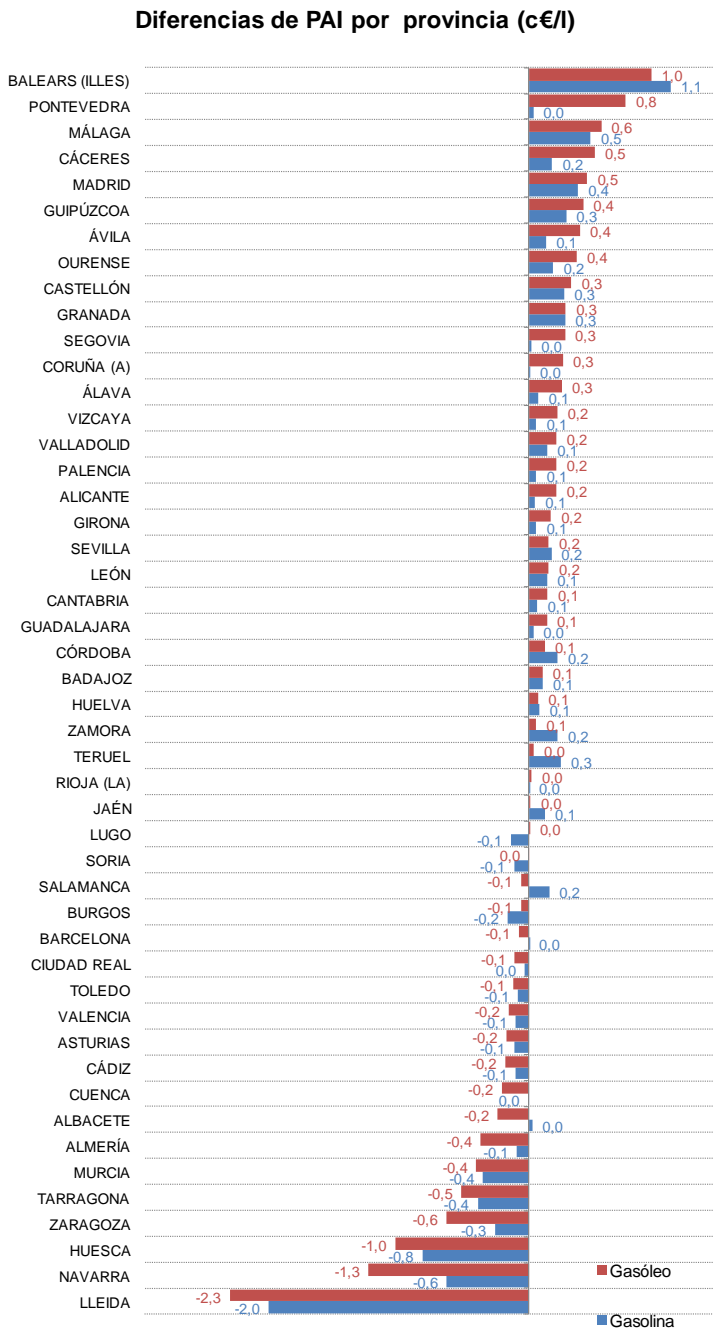
Fuente: CNE

En conclusión, parece que en España las diferencias de precios tanto intramarca con intermarca son muy pequeñas. Este resultado es coherente con los análisis de mercados geográficos de distribución de carburantes que realiza la CNE, en los cuales se aprecia también un alineamiento de precios entre las EESS de un mismo operador con independencia de la intensidad del vínculo contractual. Cuando existen diferencias de precios intramarca, estas son muy pequeñas y tampoco parece estar condicionadas ni al tipo de vínculo ni al régimen de suministro. En el caso de las independientes, también se observan las mismas diferencias a la baja con respecto a la media nacional, con una dispersión de precios más alta que cuando se analiza en agregado.

En este sentido y como consecuencia del resultado anterior, se observa que aquellas provincias en las que la cuota de mercado de las EESS independientes es superior y especialmente cuando hay una participación mayor de hipermercados, se encuentran también en el ranking de provincias con precios antes de impuestos más bajos. Tal es el caso de Lleida, Navarra, Huesca, Cuenca, Burgos o Tarragona. Baleares marca los precios antes de impuestos más altos, pero esto estaría también relacionado con unos costes logísticos superiores que como consecuencia de una mayor concentración de

mercado. Destaca que existen cierta relación inversa entre el HHI en número de EESS y el nivel de precios. Así, las provincias más baratas, Lleida y Navarra tienen un HHI de 1189 y 889, respectivamente, mientras que las más caras, Baleares y Pontevedra, arrojan un HHI de 3.378 y 2.796, respectivamente. No obstante, esta relación no es siempre tan directa, y en algunas provincias como Huesca o Málaga la relación no se observa, pues como se puede ver en la figura siguiente la variabilidad de los precios en determinadas provincias es muy baja, estando muy concentrado el nivel de precios respecto a la media nacional. Como ya se ha puesto de manifiesto en este informe la variabilidad de los precios en Francia es mucho más alta que en España, síntoma de un mercado más desarrollado.

Figura 33: Diferencias de precios medios de los carburantes por provincias en España en 2011



Fuente: CNE

El ranking de precios medios provinciales a lo largo de 2012 se ha visto alterado tras la aplicación de los nuevos tramos autonómicos del impuesto de ventas minoristas sobre determinados hidrocarburos en varias comunidades autónomas. Tal ha sido el caso de

Valencia, Castilla León o Cataluña, donde el tipo se ha elevado al máximo permitido por la legislación. En general, se viene observando que aquellas comunidades que o bien han aumentado o bien han introducido el tramo autonómico del impuesto minorista, su traslación a los precios finales no se habría producido en su totalidad, por lo que una parte del impuesto la estaría absorbiendo las empresas. Esta situación se irá recomponiendo según se vayan homogeneizando los tipos impositivos y las EESS vayan trasladando los impuestos a los consumidores finales. Por el momento, parece que esta situación no ha alcanzado un equilibrio y a lo largo de 2012 es posible que se observen nuevas variaciones en los rankings por provincia.

4.5 La competitividad de la actividad de la distribución de carburantes en España y Francia

Analizar la competitividad de España en el sector de los carburantes en comparación con sus principales socios europeos es, especialmente en la coyuntura actual, un ejercicio necesario, pues este sector no solo incide sobre la renta disponible de las familias, sino que además constituye un coste esencial en la cadena de producción de otros sectores productivos de la economía tales como el transporte por carretera, cuyo peso sobre el transporte total es especialmente relevante en el caso español.

Con este objetivo, a continuación se analiza la competitividad del sector de la distribución de carburantes en España y Francia para determinar si las diferencias estructurales estudiadas en epígrafes anteriores afloran a nivel agregado. Entre los indicadores más frecuentes aplicados para medir la competitividad de los carburantes se encuentran las siguientes variables:

- (i) El precio antes de impuestos de la gasolina y del gasóleo, esto es el precio aplicado por las EESS a los consumidores finales descontando todos los impuestos finales que soportan los carburantes, cuyo valor varía entre países.

- (ii) El margen bruto de distribución de distribución o de comercialización, que se calcula como el precio antes de impuestos menos el coste de aprovisionamiento de cada carburante.

Debe advertirse que los resultados sobre estas variables no permiten extraer conclusiones sobre las conductas individuales de las empresas, sino que deben ser entendidos como indicadores de las diferencias estructurales de los dos mercados y de un comportamiento y efectos agregados sobre su competitividad. En el mismo sentido, el margen bruto de distribución es un indicador que permite observar las diferencias a lo largo del tiempo sobre el grado de competitividad del sector y obtener una noción de los niveles de márgenes alcanzados, pero es necesario aclarar que en ningún caso pueden asimilarse al margen empresarial de las empresas petroleras o distribuidoras de carburantes.

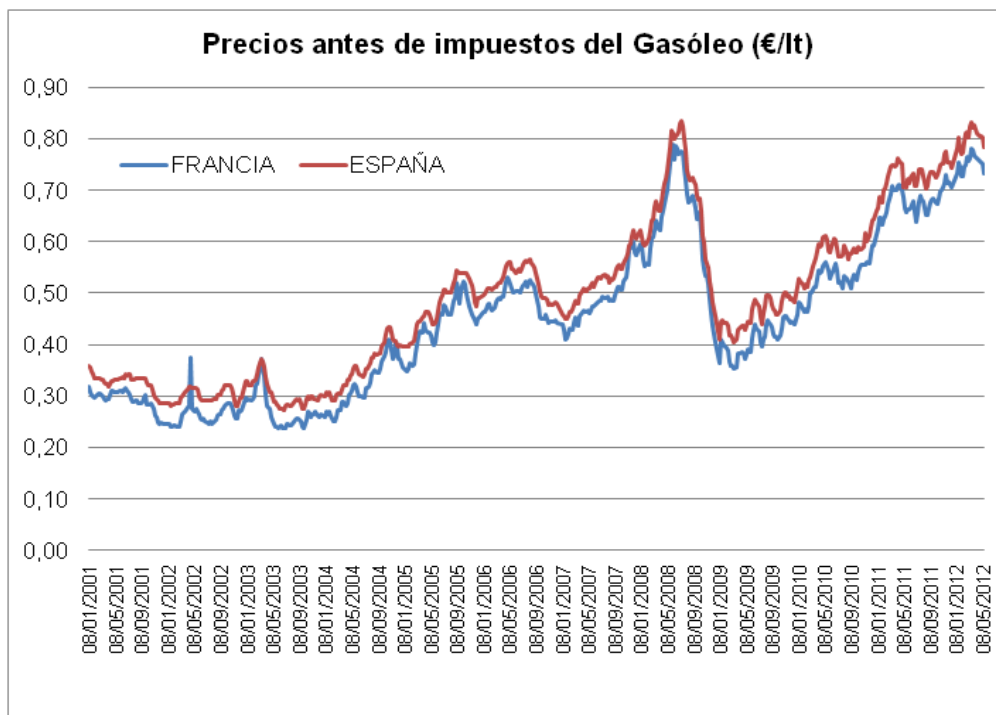
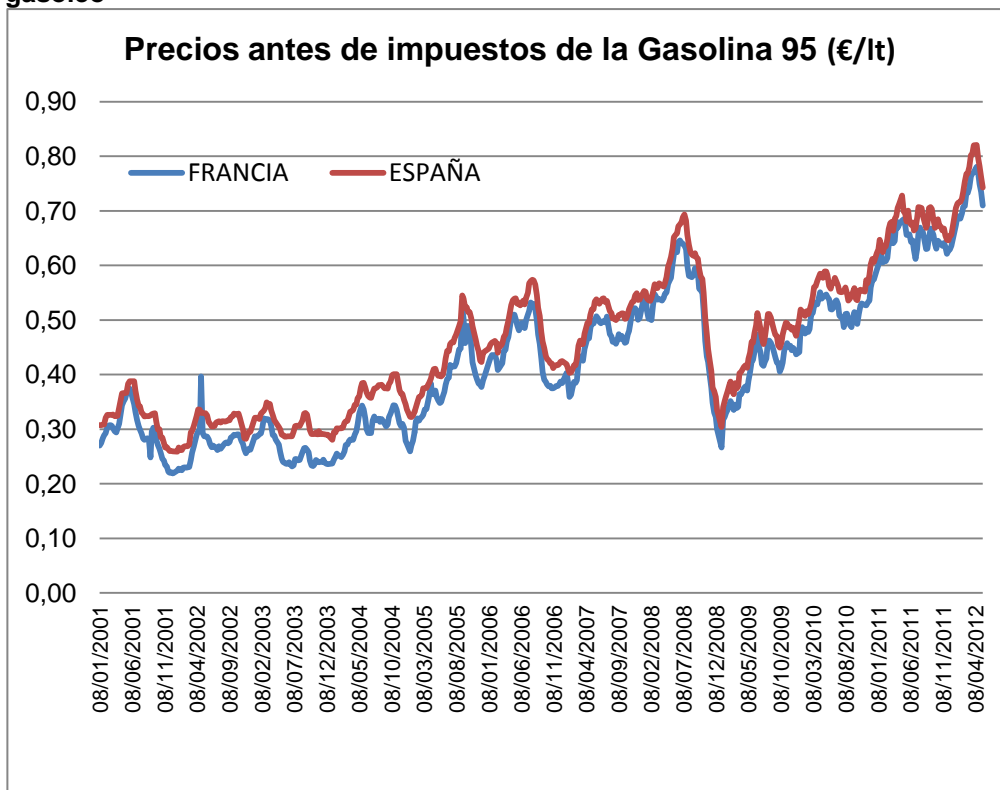
El estudio comparativo que se presenta en este apartado emplea la inferencia estadística y el análisis de series temporales desde enero del año 2001 hasta abril del año 2012.³³ El primero permite extraer las características básicas de las series a partir de los estadísticos más habituales (media, varianza o rango) y determinar si existen diferencias entre dichas variables. El segundo análisis tiene como objetivo estudiar las variables a lo largo del tiempo y revisar si existen evidencias estadísticas de una evolución o comportamientos distintos entre las series correspondientes a España y Francia.

4.5.1 Comparación estadística de los precios antes de impuestos

A continuación, se muestran los precios antes de impuestos en España y Francia de la gasolina 95 y el gasóleo desde el año 2001. Los dos países muestran unas tendencias similares, que siguen las de las cotizaciones internacionales de gasolinas y gasóleos, pero en niveles diferentes, que sitúan al precio medio de la gasolina y del gasóleo en España sistemáticamente por encima de los valores de Francia. Así, los movimientos de las series oscilan de forma parecida -no igual- pero en rangos diferentes.

³³ Se decidió eliminar el año 2000 de la serie pues mostraba un comportamiento errático con respecto al resto de los años y era un año en el que el euro todavía no se empleaba como moneda común.

Figura 34: Evolución de los precios antes de impuestos en España y Francia de la gasolina 95 y el gasóleo



Fuente: Oil Bulletin Petrolier

En cuanto al análisis estadístico de los datos, tanto en el caso de la gasolina como en el caso del gasóleo, las medias de precios antes de impuestos en España son más altas, en 3,9 c€/lt y en 4,0 c€/l, respectivamente. Se comprueba que estas medias son significativamente diferentes. Otros estadísticos como la varianza no señala diferencias estadísticamente significativas, por lo que se puede afirmar que la volatilidad de las dos series de precios, como señalaba el análisis gráfico, es similar en los dos países.³⁴

Figura 35: Estadísticos de los precios antes de impuestos en España y Francia de los carburantes (enero 2001 a abril 2012)

	Gasolina		Gasóleo	
	<i>Francia</i>	<i>España</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,42049	0,45918	0,44796	0,48792
Error típico	0,00581	0,00567	0,00643	0,00658
Desviación estándar	0,13715	0,13402	0,15181	0,15547
Varianza de la muestra	0,01881	0,01796	0,02305	0,02417
Rango	0,56220	0,56171	0,55089	0,56154

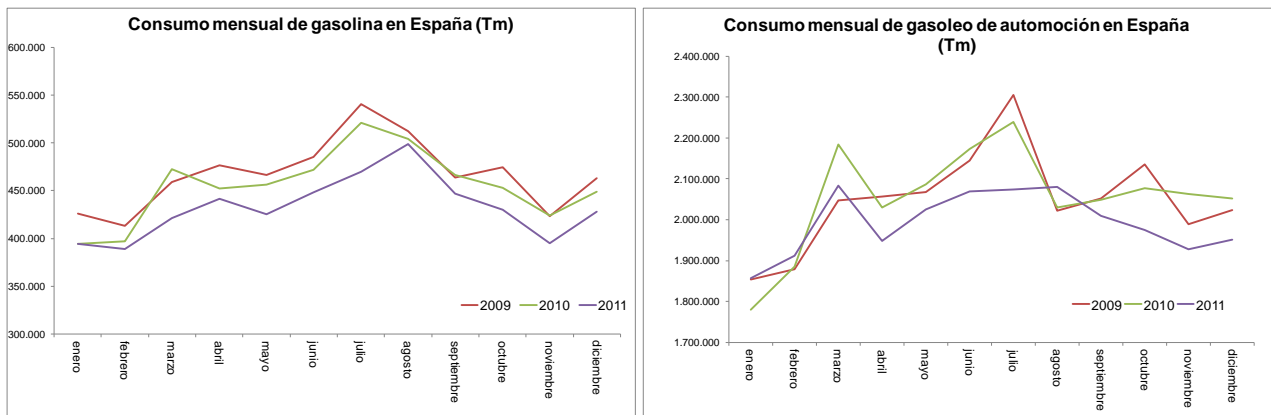
Fuente: CNE

En el caso concreto de la gasolina, el análisis de series temporales indica que tanto en Francia como España los precios de la gasolina muestran un patrón estacional, esto es, se desvían de la media en períodos concretos que coinciden con los de mayor demanda, verano y Semana Santa. Como se verá más adelante, esta estacionalidad es más severa en España que en Francia. No es sorprendente que se produzca esta estacionalidad en el caso de la gasolina, pues en otros sectores de servicios suelen observarse los mismos comportamientos en periodos de demanda punta.

En el caso del gasóleo no se produce esa estacionalidad en ninguno de los dos países. En este carburante la demanda tampoco da signos de estacionalidad.

³⁴ Ver figuras del Anexo 1 para la descripción general de los estadísticos y los contrastes de hipótesis.

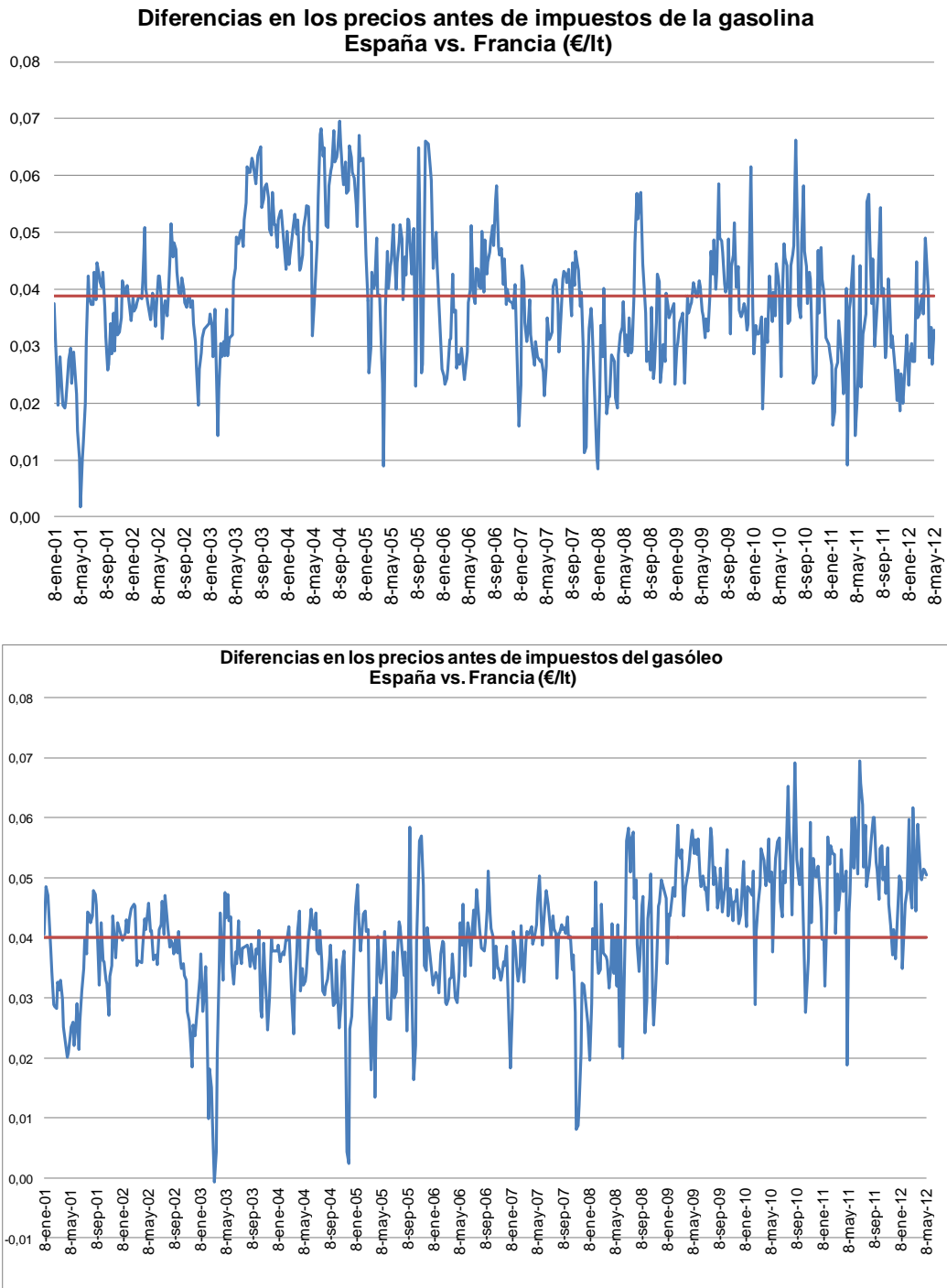
Figura 36: Consumo de carburantes por mes en España



Fuente: Estadística de productos petrolíferos CNE

En cuanto a la serie de las diferencias de los precios antes de impuestos, se observa que estas no han sido constantes a lo largo del periodo analizado. Las series tienen una tendencia y del análisis estadístico se obtiene que las medias varían a lo largo del tiempo y además tampoco son similares a la media global de la serie. Destaca igualmente que en el caso del gasóleo la tendencia de la diferencia de precios es creciente. Las diferencias en el gasóleo presentan un rango superior a las de la gasolina. Al principio del periodo, las diferencias se sitúan en torno a 4 c€/l, pero son claramente superiores en la última parte del periodo analizado, de en torno a 5 c€/l, superando este valor en varias semanas.

Figura 37: Diferencias entre los precios antes de impuestos de los carburantes

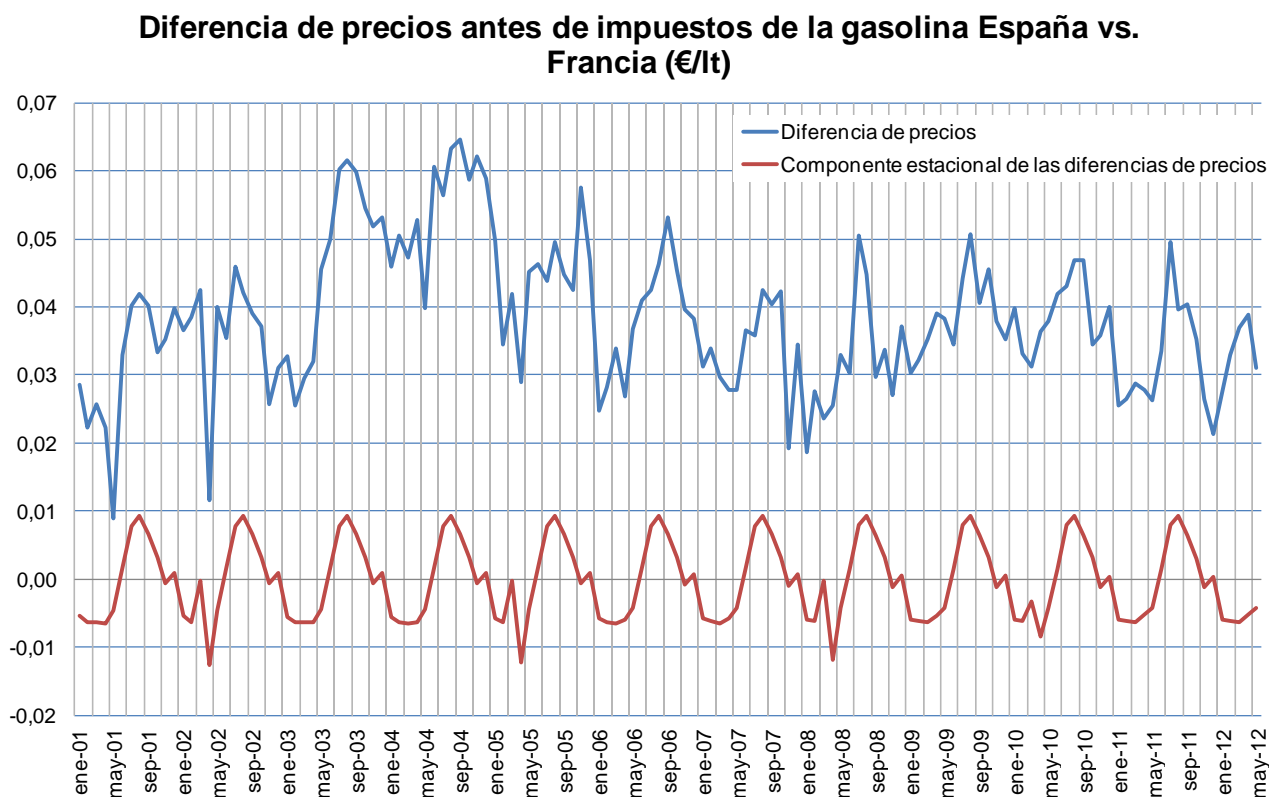


Fuente: Oil Bulletin Petrolier

En el caso de la gasolina se observa igualmente que la serie de las diferencias de precios sigue una estacionalidad, es decir, los periodos de vacaciones afectan al valor de las

diferencias. Ello constata lo que ya se había observado en el análisis anterior, que los precios de las gasolinas se ven muy influenciados por los períodos de demanda punta. Este resultado también refleja que en España el componente estacional tiene un mayor peso sobre los precios finales. Probablemente esto es debido a una mayor intensidad de la demanda punta en periodos vacacionales en nuestro país, donde la afluencia turística en el consumo de gasolina de coches de alquiler es mayor, lo que explicaría la ampliación de los márgenes de distribución de España respecto a Europa en los meses de agosto. En el siguiente gráfico, la parte estacional de la serie se dibuja en color rojo. Los valores positivos indican un repunte de las diferencias en fundamentalmente en la época estival y los valores negativos indican que las diferencias se reducen.

Figura 38: Estacionalidad de las diferencias en los precios antes de impuestos en gasolina³⁵



Fuente: CNE

Como conclusión a este apartado, se puede afirmar que España arroja unos precios antes de impuestos de los carburantes superiores a los observados en Francia. Estas diferencias han ido cambiando a lo largo del tiempo y en el caso del gasóleo se han ampliado desde mayo de 2008, lo que denota una pérdida creciente de competitividad en ese segmento, frente al país vecino. Además, se observa que en el caso de la gasolina, los efectos estacionales son más intensos en España que en Francia, de forma que en periodos estivales, las diferencias de precios antes de impuestos se amplían y en invierno se estrechan, salvo en las vacaciones navideñas.

³⁵ Ver Anexo I apartado 7.1 y 7.2 para el análisis de estacionalidad de la series de diferencias de precios

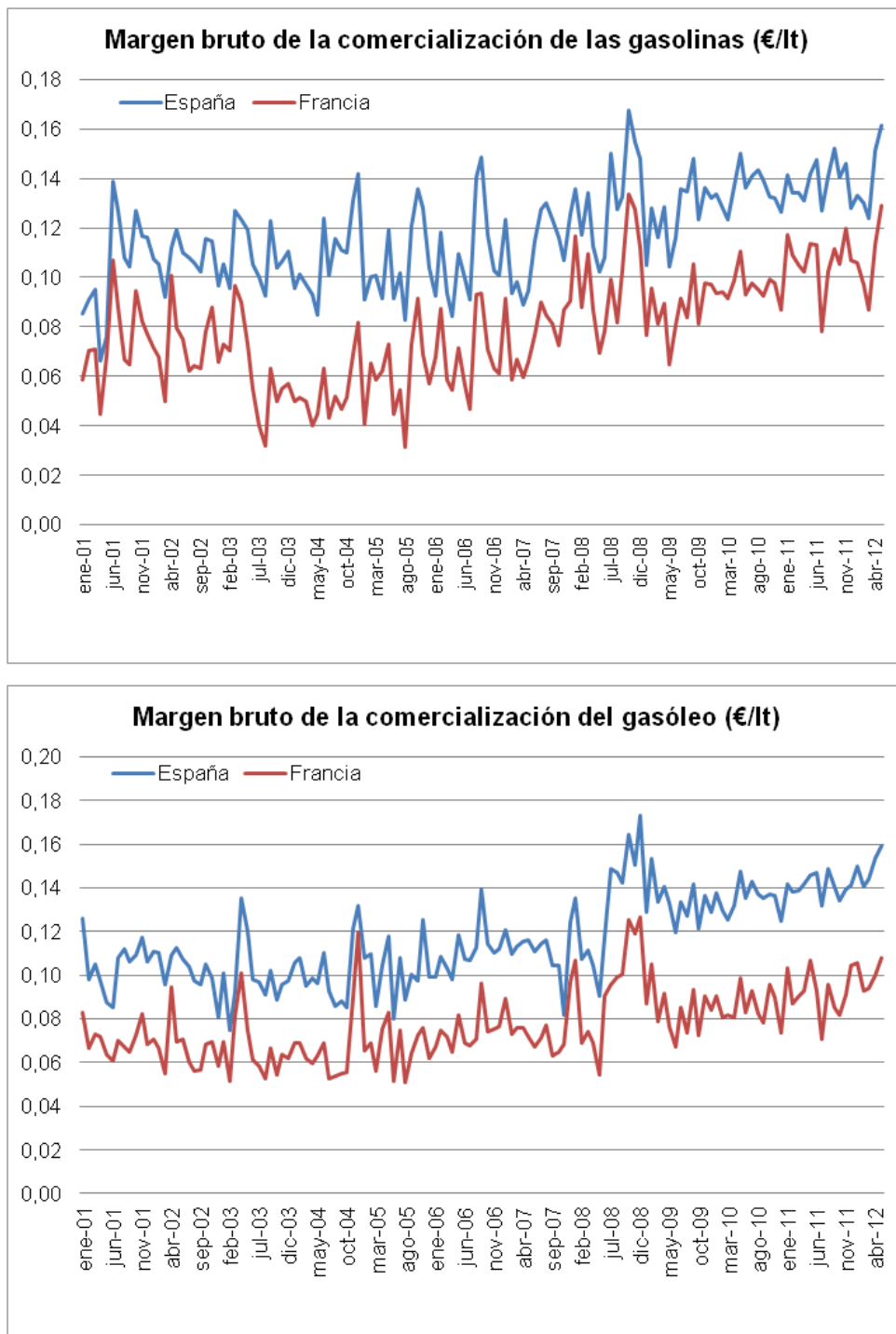
4.5.2 Comparación de los márgenes brutos de distribución de los carburantes

Los siguientes gráficos ilustran los márgenes brutos de distribución en España y Francia. En una primera aproximación dos hechos saltan a la vista, por una parte, las series referidas a España se sitúan siempre por encima de las de Francia y por otra, la evolución en los dos países ha tenido un comportamiento diferente y con una tendencia a ascendente.

Obsérvese que en los dos países, las oscilaciones de los márgenes son intensas y con comportamientos similares, aunque no son exactamente iguales. Por ejemplo, hay episodios en los que los márgenes en Francia bajan, mientras que en España están subiendo y a la inversa, lo que indicaría que las transferencias de las cotizaciones internacionales a los precios no se realizan siempre ni en la misma intensidad, ni con la misma velocidad

La evolución del margen bruto de distribución de la gasolina tanto en España como en Francia es parecida y sube a largo del periodo analizado 2 c€/lt en los dos países, si bien durante 2003 Francia registró una bajada de los márgenes. En cambio, para el gasóleo, la evolución de los márgenes brutos diverge sistemáticamente, el diferencial pasa a situarse de 3 a 5 c€/lt durante el periodo analizado. Esta divergencia se produjo en el año 2008.

Figura 39: Margen bruto de distribución de carburantes



Fuente: CNE

El resumen estadístico general de los datos semanales de los márgenes brutos de distribución de la gasolina y el gasóleo constata estas diferencias. Tanto en el caso de la

gasolina como en el caso del gasóleo, las medias de los márgenes en España son estadísticamente distintas y superiores en España, 11,8 c€/lt frente a 7,9 c€/l, para gasolinas y de 11,7 c€/lt y de 7,7 c€/lt en gasóleo. El comportamiento de la varianza para el gasóleo se comprueba que es también significativamente diferente y superior en España que en Francia. Para las gasolinas, las varianzas no son estadísticamente diferentes.

Figura 40: Estadísticos de los márgenes brutos de distribución de los carburantes (enero 2001 a abril 2012)

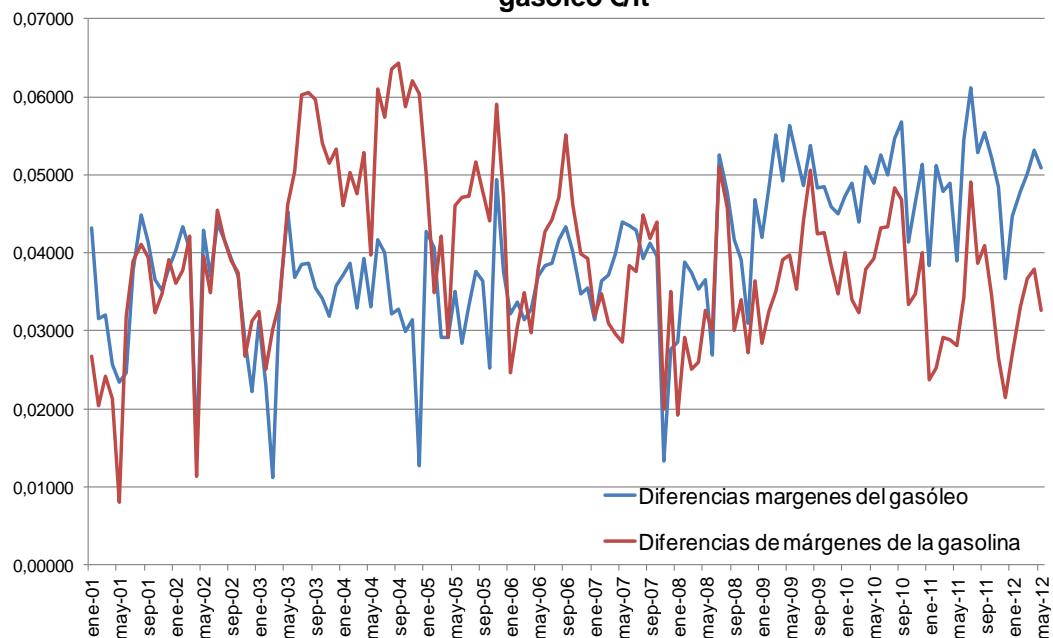
	Margen Bruto de distribución de la gasolina €/lt		Margen Bruto de distribución del gasóleo €/lt	
	España	Francia	España	Francia
Media	0,11791	0,07916	0,11703	0,07743
Desviación estándar	0,01963	0,02208	0,02056	0,01630
Varianza de la muestra	0,00039	0,00049	0,00042	0,00027
Rango	0,10130	0,10240	0,09849	0,07561

Fuente: CNE

La rapidez en las traslaciones a los precios de las variaciones de los costes es un indicador del grado de competencia en un sector, sobre todo en casos de bienes homogéneos, como es el caso de los productos petrolíferos. Así es, cuando existe una competencia muy intensa, las empresas se ven obligadas a reflejar en los precios tanto las subidas como las bajadas de los costes. En caso contrario, o bien pierden clientes si evitan la bajada, o bien obtienen pérdidas si no trasladan las subidas con inmediatez. En el cuadro anterior este efecto queda recogido a través del valor de las varianzas, cuanto más rápida es la traslación de los precios, menor es la varianza, y a la inversa, cuanto mayor es la varianza, la traslación de los precios es inferior. Tal es el caso de los precios del gasóleo en España. Por tanto, este resultado indicaría que en España la intensidad competitiva en el caso del gasóleo no es tan fuerte, lo que explicaría la ampliación de los márgenes respecto a Francia, y el deterioro comparativo de la competitividad en España.

En cuanto a la evolución temporal, las series son irregulares y en ninguno de los dos países se observa una estacionalidad clara.

Figura 41: Evolución de las diferencias de los márgenes de los carburantes en España y Francia
Diferencias de los márgenes brutos de distribución en gasolina y gasóleo €/lt



Fuente: CNE

5 CONCLUSIONES

El presente informe enmarcado en los informes de supervisión que lleva a cabo la Comisión Nacional de Energía da respuesta la petición de la Secretaría de Estado de Energía del 31 de julio de 2012 a esta Comisión solicitando un análisis sobre los factores que, en un entorno competitivo de ámbito geográfico inferior al nacional, influyen en los niveles de precios de las estaciones de servicio, examinando la relación entre concentración de oferta minorista y el precio de los carburantes sin impuestos.

Para la elaboración de este informe, la CNE se ha basado en las conclusiones obtenidas en los diversos informes de supervisión de referencia elaborados hasta la fecha, en los que se constata que los precios antes de impuestos de los carburantes en España están divergiendo de los registrados en otros países europeos. Asimismo, se han empleado todas las bases de datos disponibles en la actualidad y ha utilizado como comparación de referencia el mercado francés, con objeto de extraer los elementos que puedan

extrapolarse al caso español y contribuyan a mejorar la competitividad del sector de la distribución de carburantes.

El presente estudio enfoca fundamentalmente su análisis en el mercado minorista de distribución de carburantes mediante el canal de EESS para dar respuesta a los requerimientos ministeriales. No se analiza el nivel de competencia en los mercados mayoristas o logísticos.

De este análisis se obtienen las siguientes conclusiones:

1. En 2010, el consumo de carburantes en España fue de 29 Mt con una intensidad del consumo de carburantes por unidad de PIB y per cápita superior a otros países y una segmentación de las ventas por tipos de carburante del 80% de gasóleo y 20% de gasolina. Las ventas de carburantes de automoción se realizan mayoritariamente a través de la red de EESS, que acapara alrededor del 80% del volumen de ventas. España muestra una fuerte caída del consumo de carburantes en los últimos años, superior al de otros países de la UE y común en todas las provincias españolas, aunque con distinta intensidad.
2. España y Francia muestran un patrón de consumo similar, y, pese a que el tamaño del mercado francés es cerca de un 30% superior al español, variables como la superficie del país, la situación geográfica, la composición y evolución de la demanda de carburantes permiten realizar una comparación razonable entre los dos países y emplear el mercado francés como una adecuada referencia para el caso español.
3. No parece que existan grandes diferencias en los costes de aprovisionamiento y logísticos entre España y Francia, si bien en 2012 España mantiene exenciones fiscales el impuesto especial sobre los biocarburantes, que en Francia ya no existen.
4. España presenta unos costes superiores en el apartado de retribución al canal, como consecuencia del tipo de EESS que impera en España, con mayor atención al público y más atomizada. Los ingresos obtenidos de la tienda de conveniencia

son inferiores en España que en Francia. En otros costes ligados a la distribución de carburantes, España presenta unos costes inferiores a Francia.

5. En general, no es posible afirmar que los niveles de precios antes de impuestos en España, superiores a los de Francia y otros países europeos, tengan su origen exclusivamente en las diferencias de costes totales, ya que de su análisis agregado se observa que se encuentran razonablemente alineados e incluso, en el caso español, existen ciertas ventajas de costes en alguna fase de la cadena de valor.
6. Si bien España presenta los mismos formatos de EESS, convencionales, marcas blancas e hipermercados, su presencia es muy diferente a la de otros países como Francia, donde el suministro de carburantes en EESS ligadas a centros comerciales es del 60%, mientras que en España solo alcanza el 9%. Así, la cuota de los operadores convencionales en España es muy superior, del 78% frente a Francia, del 38%. Las marcas blancas, muy atomizadas, que suministran el 13% en España cubren solo el 2% de la demanda en Francia.
7. En Francia, la fuerte presencia de EESS en centros comerciales, que se aprovisionan independientemente de los operadores petroleros tradicionales verticalmente integrados, ha condicionado por sus menores precios las estrategias competitivas de las EESS convencionales. Estos se han visto obligados a especializarse y diversificarse, así como a optimizar sus costes, redimensionando su red, cerrando instalaciones ineficientes, e invirtiendo en EESS automáticas con costes operativos menores.
8. La evolución del mercado español de EESS es muy diferente y se observa que siguen aumentando los puntos de venta. Sin embargo, la cuota de mercado de los operadores tradicionales no se ha visto significativamente alterada y no proliferan suficientemente las EESS en centros comerciales ni las EESS de marcas blancas. La presencia de las EESS automáticas es testimonial.
9. Las EESS localizadas en centros comerciales son las que presentan costes inferiores, pues priorizan otras fuentes de negocio derivadas del “carry and trade” y los beneficios de la distribución de carburantes son indirectos. Una cuestión

diferencial frente a España, es que en Francia las cadenas de hipermercados participan en el mercado de aprovisionamientos e importan directamente los carburantes que comercializan, lo que les otorga ventajas de costes. En España los hipermercados se aprovisionan de los operadores al por mayor instalados.

10. En España se han introducido medidas regulatorias de promoción de la competencia. El RD-L 6/2000 limitó temporalmente la cuota de mercado de los operadores dominantes en la distribución de carburantes, pero no tuvo el éxito esperado, pues las limitaciones no se establecieron en cuota de ventas, sino en número de puntos de suministro. Tampoco las facilidades para la apertura de EESS en grandes superficies surtió el efecto deseado, dadas, entre otras, las trabas administrativas para acometer este tipo de inversiones.
11. En España, los operadores al por mayor utilizan distintas modalidades comunes de contratos en exclusiva (COCO, CODO, DOCO y DODO) para vincular las EESS a su red. En esta integración, las estaciones con relación DODO son las que ofrecen el vínculo más débil, pues tanto la propiedad como la explotación de la ES son de un tercero, por lo que podrían ser incluidas en otras redes de EESS cuando su contrato de suministro de largo plazo, limitado a 5 años, finalice.
12. De acuerdo con la normativa europea de competencia, en España los operadores solo pueden fijar precios máximos o recomendados a sus EESS gestionadas por terceros (CODO, DODO). Sin embargo, la coincidencia de los precios efectivos en las redes de los operadores dominantes con los máximos o recomendados es superior al 90%. Por tanto, en la actualidad apenas existe competencia intramarca.
13. Es destacable el potencial de las EESS con vínculo DODO para aumentar la competencia en el sector. Si se comportaran efectivamente de forma autónoma, junto con el resto de marcas blancas, la cuota de independientes alcanzaría un 45% del total. La publicación de las fechas de finalización de los contratos de largo plazo facilitaría este trasvase de los minoristas en redes de operadores dominantes, a otros operadores. Para ello sería recomendable obligar a las EESS

DODO vinculadas a operadores dominantes a anunciar con suficiente antelación la finalización de sus contratos de largo plazo

14. También se observa el gran potencial que existe todavía en la implantación de EESS en centros comerciales en España, que está muy lejos de agotarse en CCAA como Madrid, Andalucía o Galicia. Esta mayor penetración de los centros comerciales en la distribución de carburantes favorecería una dilución de la concentración de mercado en esas regiones.
15. En España los dos operadores principales ostentan cuotas de mercado en EESS muy elevadas no solo en términos relativos respecto a Francia, sino también en términos absolutos. Alcanzan un porcentaje superior al 45% en el ámbito nacional y local y, son especialmente altas en el caso de algunas carreteras y autopistas, donde pueden ascender hasta el 100%. Ello aconseja revisar la aplicación y el diseño de los criterios de competencia en los procesos de concesión o autorización de EESS en esos entornos.
16. En general, puede decirse que la situación de la distribución de carburantes en España, con una alta participación de EESS convencionales vinculadas a los operadores, una escasa presencia de hipermercados y una fuerte concentración de mercado, conduce a una estructura de costes menos competitiva.
17. Las diferencias en la estructura de mercado en el sector de los carburantes entre España y Francia se manifiestan en el comportamiento de los precios de los carburantes antes de impuestos, que en España se han mantenido de forma sostenida en niveles superiores a los de Francia. Además en España la horquilla de precios entre formatos de EESS es más pequeña que en Francia (de 2,9 c€/lt vs. 9,2 c€/lt), donde las diferencias de precios se relacionan principalmente con la localización del punto de venta.
18. En España las diferencias de precios intramarca son muy pequeñas tanto a nivel nacional como en el ámbito local, y no están relacionadas con el tipo de vínculo contractual. La competencia intermarca es ligeramente superior, aunque muy inferior a la de Francia, siendo los hipermercados y las marcas blancas los puntos

de venta que fijan los precios más bajos. Este resultado es más acusado cuando se analizan mercados a nivel local.

19. En este sentido, se observa que aquellas provincias en las que la cuota de mercado de las EESS independientes es superior y especialmente cuando hay una participación mayor de hipermercados, se encuentran también en el ranking de provincias con precios antes de impuestos más bajos. Tal es el caso de Lleida, Navarra, Huesca, Cuenca, Burgos o Tarragona.

20. A nivel agregado se comprueba que España presenta un nivel de competitividad inferior a Francia, tal y como se desprende del estudio estadístico de los indicadores de referencia: los precios antes de impuestos y el margen bruto de distribución.

21. En España los precios antes de impuestos y los márgenes brutos son superiores que en Francia y se comprueba estadísticamente que las diferencias no se mantienen estables a lo largo del tiempo.

22. En cuanto al gasóleo se observa que tanto las diferencias de precios, como los márgenes brutos de distribución son crecientes y además muestran indicios de una menor intensidad competitiva, pues en España no se ajustan tan rápidamente a los movimientos de las cotizaciones internacionales de referencia como en Francia. Estas diferencias son de un rango superior a las de la gasolina (superiores a 5 c€/lt en 2012)

23. En gasolina, se observan unos efectos estacionales más intensos que en el gasóleo. En épocas de mayor consumo como el verano las diferencias de precios con Francia se amplían, pero se relajan en el periodo invernal, en los que el consumo es inferior.

24. En definitiva, el mercado español de la distribución de carburantes a través del canal de EESS está aún lejos de una competencia efectiva, lo que exige adoptar medidas de impulso de la competencia en este mercado.

6 RECOMENDACIONES

En los epígrafes previos se ha descrito el mercado español de la distribución de gasolinas y gasóleos a través del canal de estaciones de servicio.

En particular, se ha puesto de manifiesto la existencia de una estructura de mercado de la distribución de carburantes muy concentrada en todas las fases de la actividad, así como la existencia de una insuficiente competencia tanto intramarca, como intermarca.

Para intentar paliar los problemas de estructura de mercado se propone introducir las siguientes medidas dirigidas a aumentar la presencia de operadores independientes en el mercado minorista:

1. En el marco de un nuevo expediente de la CNE, se solicitará a los operadores principales el modelo o modelos de los contratos DODO que mantienen con las EESS de su red. Del estudio de esta tipología contractual se pretende obtener conclusiones, al menos, sobre los siguientes aspectos:
 - a. Los plazos de vencimiento anual de los contratos de suministro en exclusiva suscritos entre los operadores principales de petróleo con los minoristas en las EESS de su red, a fin de reducir la limitación de los plazos máximos de duración de los mismos. El actual Reglamento (UE) nº 330/2010 de la Comisión, de 20 de abril, relativo a la aplicación del artículo 101. apartado 3 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas, limita la duración máxima de los citados contratos a cinco años.
 - b. La obligación de publicar la fecha de finalización de los contratos en exclusiva y vínculo contractual en la modalidad de “DODO” de las EESS integradas en las redes de los operadores principales del sector de carburantes.
 - c. La limitación de nueva contratación por parte de los operadores dominantes de EESS con vínculo contractual DODO.

- d. La limitación de las políticas de fijación de precios máximos o recomendados por parte de los operadores mayoristas a los distribuidores al por menor.
 - e. Los efectos sobre la competencia derivados de la existencia de costes de abanderamiento, de forma que estos no supongan una barrera a la incorporación de una EESS a la red de distribución de carburantes de un operador diferente.
2. Reforzar los criterios de competencia en las licitaciones de EESS en carreteras estatales. La adjudicación de las concesiones de áreas de servicio en las carreteras estatales, competencia del Ministerio de Fomento, debería ir precedida de un análisis preceptivo sobre el grado de competencia y la estructura del mercado en el área de influencia de la nueva vía, que elaborará la CNE. Ello exigirá revisar la normativa de carreteras.
 3. Reforzar los criterios de competencia en las licitaciones de EESS en otras carreteras no competencia del Estado. Se abrirá esta posibilidad a las Comunidades Autónomas, las cuales podrán igualmente solicitar un análisis de competencia a la CNE en las vías de su competencia.
 4. Eliminar las barreras existentes en la construcción de nuevos puntos de venta de carburantes ligadas a hipermercados y supermercados. En el plazo de seis meses la CNE elaborará un informe sobre aquellos aspectos regulatorios que retrasan o encarecen innecesariamente el proceso de apertura de nuevas instalaciones de suministro a vehículos de esta naturaleza, proponiendo las medidas correctoras oportunas.

En segundo lugar, considerando que los costes ligados al canal de EESS son superiores a los observados en Francia, y, en particular, que el parque de EESS en España no ha introducido suficientemente las novedades de reducción de costes observadas en otros países que permitan mejorar la competitividad del sector, y, que algunos de dichos costes puedan estar derivándose de normas sobre seguridad que puedan demostrarse

obsoletas, se propone introducir las siguientes medidas dirigidas a garantizar una mejor regulación técnica:

5. Promover las EESS desatendidas. Para ello se deberá revisar el Real Decreto 2201/1995 por el que se aprueba la Instrucción Técnica Complementaria MI-IP 04 «Instalaciones fijas para distribución al por menor de carburantes y combustibles petrolíferos en instalaciones de venta al público» con objeto de desarrollar la seguridad industrial de aquellas instalaciones de suministro desatendidas. Ello permitirá: a) ampliar el horario de apertura de estaciones de servicio sin incurrir en costes operativos excesivos; y, b) ampliar la cobertura de estaciones de servicio en zonas con menor densidad de población a precios competitivos.
6. Solicitar, en el marco de un nuevo expediente informativo sobre evolución de los precios de automoción en España en relación con las medias europeas, que dé continuidad al iniciado el 15 de Noviembre de 2007 por el Consejo de Administración de la CNE, las cuentas analíticas, con la suficiente desagregación, de la actividad de distribución de carburantes en el canal de EESS, al menos a los operadores principales del sector de los hidrocarburos líquidos. Con esta medida se pretende ahondar en el conocimiento detallado del proceso de formación de los precios finales aplicados en los puntos de venta
7. Analizar cuál ha sido coste de los biocarburantes sobre los costes de aprovisionamiento de los carburantes en España, a fin de conocer el grado de traslación de la exención fiscal del impuesto especial al precio antes de impuestos de gasolinas y gasóleos.
8. Incrementar la limitación del peso máximo autorizado para el transporte de mercancías, pasando, como en otros países de la UE, de 40 a 44 Tm. La medida tendría impacto económico global, no solamente en el sector de hidrocarburos, ya que sería extensible al transporte de mercancías en general. En el caso español, y exclusivamente en el ámbito de la distribución de carburantes y combustibles, podría significar incrementar un 15% la carga útil. Adicionalmente, supondría otras

mejoras: menor número de viajes necesarios, lo que implicaría menos camiones en la carretera con menor consumo de carburante y contaminación.

9. Analizar las posibles barreras normativas a la entrada de otros combustibles para automoción, tales como el GLP o GNC o eléctricos, lo que permitiría fomentar la competencia entre productos sustitutivos.

Finalmente, con objeto de garantizar la transparencia tanto a nivel estatal como a nivel europeo, se propone:

10. Con objeto de avanzar en una armonización metodológica a nivel europeo en el reporte de los precios al consumidor de productos petrolíferos, revisar junto con el MINETUR los aspectos metodológicos empleados para el cálculo de los precios de venta promedio nacionales que se emplean como indicadores, y proponer a la Unión Europea la elaboración de un procedimiento comunitario de información que establezca una metodología con criterios comunes, concretos y definidos sobre los datos que los distintos Estados Miembros han de reportar en cuanto a niveles de precios al consumidor de productos petrolíferos, especificando de forma concisa el método de cálculo de los valores promediados”.³⁶
11. Con objeto de disponer de información completa sobre el comportamiento real del mercado, ampliar la remisión de información derivada de la Orden ITC/2308/2007 para obtener el tamaño de cada EESS, lo que permitirá calcular un precio medio ponderado por las ventas y ajustar la concentración de mercado en los análisis de mercados relevantes locales. Se debería ampliar igualmente la información relativa a la asignación de los descuentos aplicados.
12. Intensificar todas aquellas medidas encaminadas a incrementar la transparencia en el sector y, a la vista de las ventajas que ha supuesto la publicación de los precios

³⁶ Recomendación ya realizada en el último Informe Anual de Supervisión del Mercado de Hidrocarburos Líquidos, aprobado por el Consejo de la CNE el 21 de octubre de 2010.

de venta al público de los carburantes en las estaciones de servicio, promocionar el portal web específico habilitado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo a tal efecto, dada la relevancia de este tipo de información a la hora de optimizar las decisiones de repostaje de los consumidores.

7 ANEXO

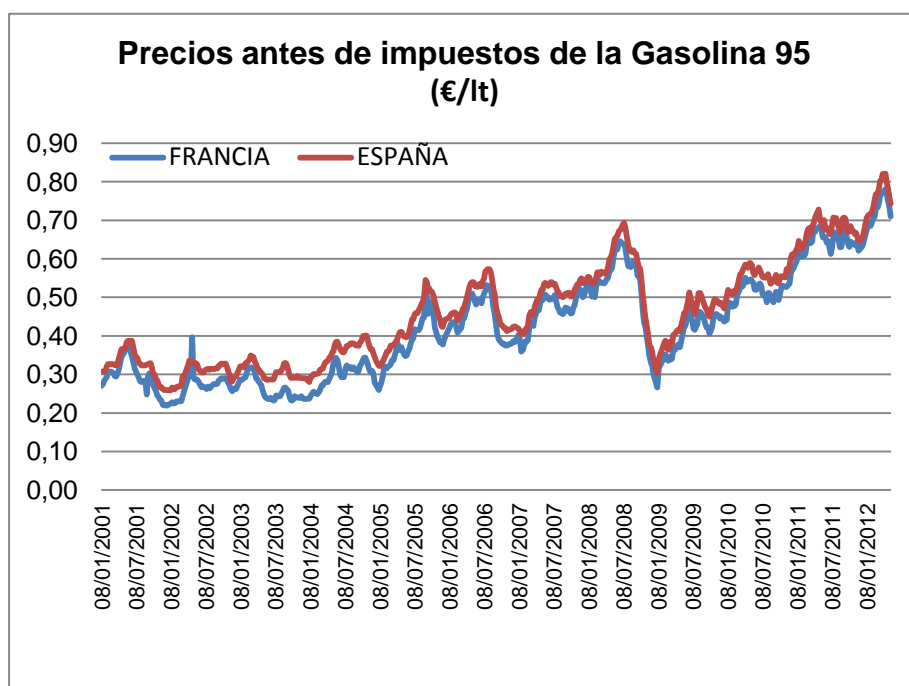
7.1 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS PRECIOS ANTES DE IMPUESTOS EN ESPAÑA Y FRANCIA DE LA GASOLINA Y GASÓLEO.

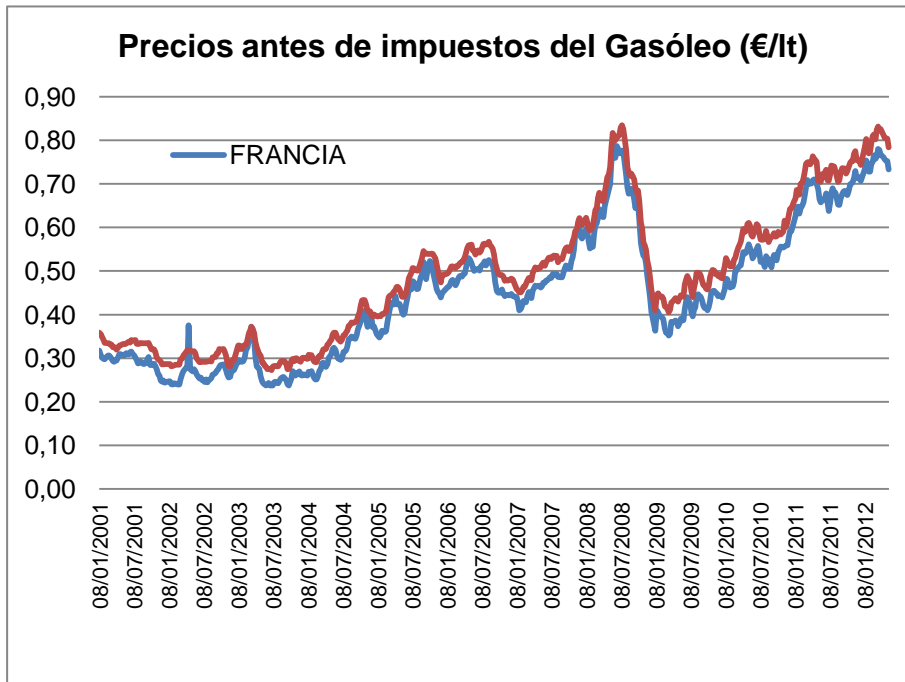
7.1.1 Análisis de Estacionariedad

Los siguientes gráficos muestran la evolución de los precios antes de impuestos en España y Francia de la gasolina 95 y el gasóleo con datos semanales. La no estacionariedad de estas series es clara, ya que muestra una tendencia creciente con el tiempo. La mencionada no estacionariedad se comprueba mediante el cálculo de las medias locales (por ejemplo, cada doce meses) y la comprobación de que estas medias no son constantes sino que crecen con el tiempo.

Para conseguir la estacionariedad es necesario aplicar diferencias regulares, basta con hacer una primera diferencia.

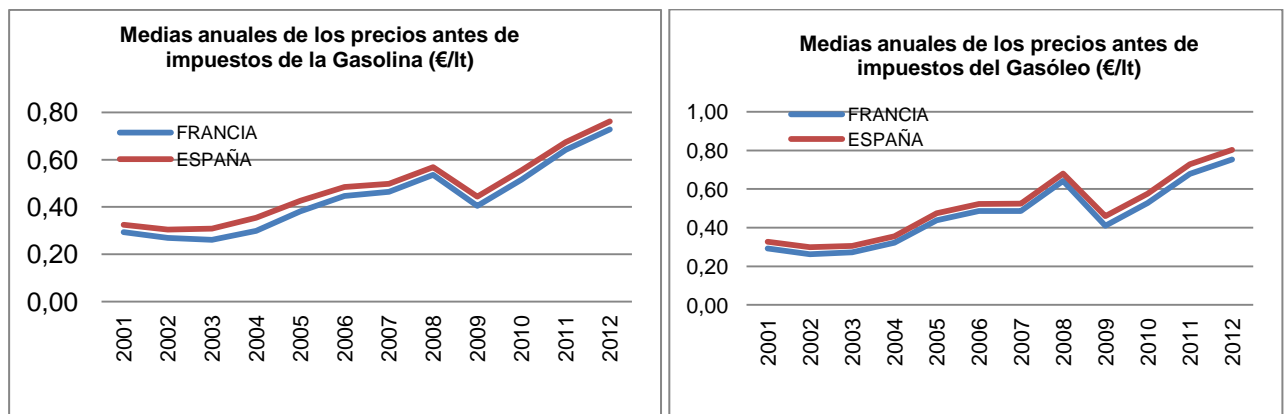
Figura 1 Anexo: Gráficos de los precios antes de impuestos de los carburantes





Fuente Oil Bulletin Petrolier

Figura 2 Anexo: Gráficos de las medias anuales de los precios antes de impuestos de los carburantes



Fuente CNE

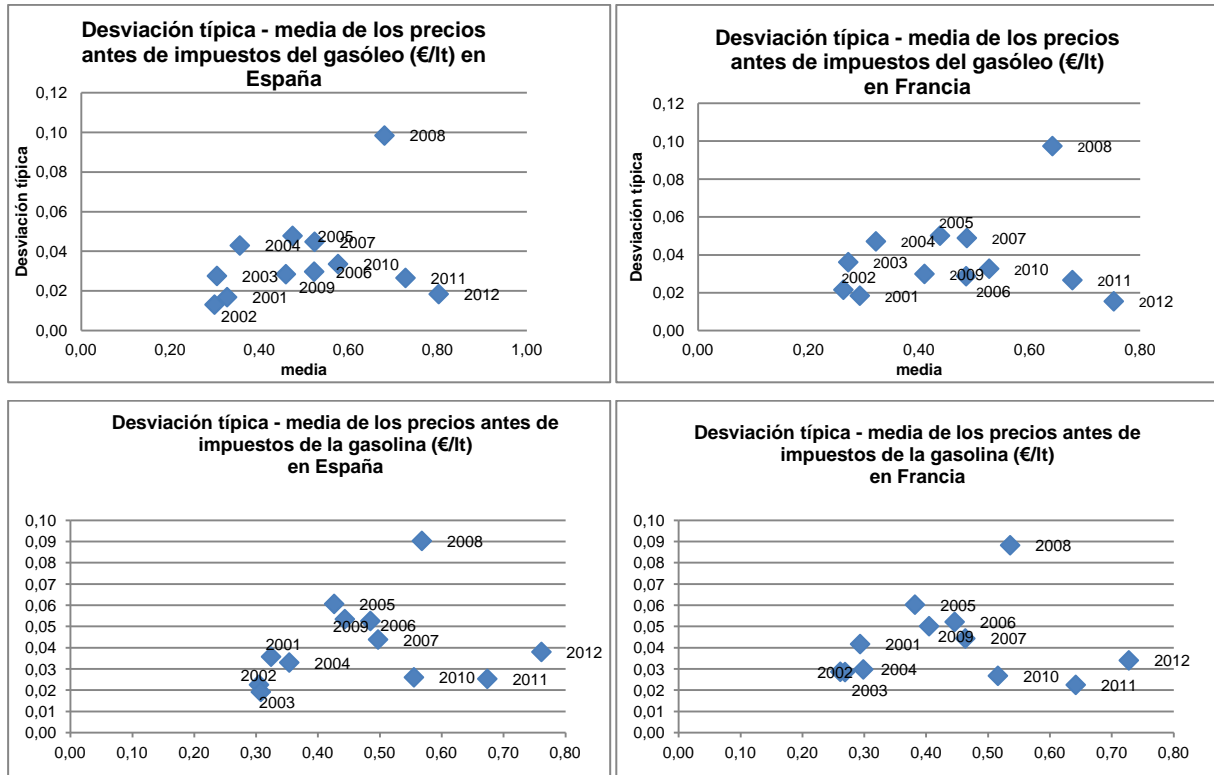
Con respecto a la varianza, al ser una serie anual no se aprecia en el gráfico temporal cómo cambia la dispersión de los datos alrededor de la media.

Un instrumento gráfico distinto que ayuda a comprobar la estacionariedad o no estacionariedad en varianza es el gráfico **desviación típica – media**. En el eje horizontal se representan las medias locales y en el eje vertical la correspondiente desviación típica local. Para calcular estos momentos (media y desviación típica) la serie se ha dividido por

años y se calcula la media y la desviación típica asociada y se representa con un punto en el gráfico. Si en este gráfico se encuentra una asociación positiva entre medias y desviaciones típicas, es decir, a mayor media mayor dispersión, no se puede hablar de estacionariedad en varianza.

Las dos figuras siguientes son el gráfico de desviación típica – media resultante en la serie del gasóleo para España y Francia y se observa que a medida que crece la media local la desviación típica se mantiene más o menos constante. La dispersión de los datos no varía al aumentar la media, salvo en el año 2008 que se encuentra en ambos países una dispersión muy elevada y para los años 2011 y 2012 vemos como estas son ligeramente inferiores respecto a las demás. Con lo cual se puede afirmar que aunque el gráfico temporal de la serie no es claro para confirmar la no estacionariedad o estacionariedad en varianza, el gráfico desviación típica – media sugiere que esta variable es estacionaria en varianza. Se observa además que esta dispersión anual es muy parecida en ambos países.

Figura 3 Anexo: Gráficos desviación típica – media de los precios antes de impuestos de los carburantes



Fuente CNE

7.1.2 Contrates de hipótesis

A continuación se muestran los distintos contrastes de hipótesis para comparar las medias y varianzas con datos anuales para los dos países.

Realizando la prueba de la F para varianzas de dos muestras tanto para la gasolina como el gasóleo, puesto que la probabilidad del estadístico es mayor que 0,05, podemos asumir que las varianzas no presentan diferencias significativas en los dos países.

Con la prueba de la t para dos muestras suponiendo varianzas iguales, también para los dos productos, puesto que el valor del estadístico en valor absoluto es menor que el valor crítico se asume que no existen diferencias significativas en las medias anuales de ambos países. Si se estudia con el p – valor, igual, como éste es mayor que 0,025, no se puede rechazar la hipótesis nula y por tanto se encuentra que las medias son muy similares en ambos países.

Figura 4 Anexo: Resultados de la prueba F de homogeneidad de varianzas de los carburantes para España y Francia

GOA	FRANCIA	ESPAÑA
Media	0,46420	0,50466
Varianza	0,02688	0,02852
Observaciones	12	12
Grados de libertad	11	11
F	0,94252	
P(F<=f) una cola	0,46178	
Valor crítico para F (una cola)	0,35487	

GNA95	FRANCIA	ESPAÑA
Media	0,43680	0,47518
Varianza	0,02239	0,02136
Observaciones	12	12
Grados de libertad	11	11
F	1,04831	
P(F<=f) una cola	0,46952	
Valor crítico para F (una cola)	2,81793	

Fuente: CNE

Figura 5 Anexo: Resultados de la prueba t de homogeneidad de medias de los carburantes para España y Francia

GOA	FRANCIA	ESPAÑA
Media	0,46420	0,50466
Varianza	0,02688	0,02852
Observaciones	12	12
Varianza agrupada	0,02770	
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	22	
Estadístico t	-0,59543	
P(T<=t) una cola	0,27882	
Valor crítico de t (una cola)	1,71714	
P(T<=t) dos colas	0,55763	
Valor crítico de t (dos colas)	2,07387	

<i>GNA95</i>	<i>FRANCIA</i>	<i>ESPAÑA</i>
Media	0,43680	0,47518
Varianza	0,02239	0,02136
Observaciones	12	12
Varianza agrupada	0,02187	
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	22	
Estadístico t	-0,63575	
P(T<=t) una cola	0,26575	
Valor crítico de t (una cola)	1,71714	
P(T<=t) dos colas	0,53150	
Valor crítico de t (dos colas)	2,07387	

Fuente: CNE

Figura 6 Anexo: Estadísticos de los precios antes de impuestos en España y Francia de los carburantes (datos anuales de 2001 a 2012)

<i>Gasóleo</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,46420	0,50466
Error típico	0,04733	0,04875
Desviación estándar	0,16394	0,16887
Varianza de la muestra	0,02688	0,02852
Rango	0,48942	0,50286

<i>Gasolina</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,43680	0,47518
Error típico	0,04319	0,04219
Desviación estándar	0,14963	0,14614
Varianza de la muestra	0,02239	0,02136
Rango	0,46637	0,45656

Fuente: CNE

7.1.3 Contrastes de hipótesis con datos semanales

A continuación se comparan estos resultados con los obtenidos considerando datos semanales de las series de precios antes de impuestos en España y Francia.

Figura 7 Anexo: Estadísticos de los precios antes de impuestos en España y Francia de los carburantes (datos semanales de enero de 2001 a mayo de 2012)

<i>Gasóleo</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,44796	0,48792
Error típico	0,00643	0,00658
Desviación estándar	0,15181	0,15547
Varianza de la muestra	0,02305	0,02417
Rango	0,55089	0,56154

<i>Gasolina</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,42049	0,45918
Error típico	0,00581	0,00567
Desviación estándar	0,13715	0,13402
Varianza de la muestra	0,01881	0,01796
Rango	0,56220	0,56171

Fuente: CNE

Aplicando la técnica de contraste de hipótesis se comprueba que las diferencias entre las medias, con una probabilidad del 95%, son estadísticamente significativas, lo que permite afirmar que los precios antes de impuestos tanto de la gasolina como del gasóleo en España son superiores a las observadas en Francia. Sin embargo, y a pesar de las diferencias observadas en las varianzas no es posible afirmar que sean significativamente diferentes, indicando, por tanto, que la volatilidad de las dos series de precios es similar en los dos países.

Figura 8 Anexo: Resultados de la prueba F de homogeneidad de varianzas de los carburantes para España y Francia (datos semanales de enero de 2001 a mayo de 2012)

<i>Gasóleo</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,44796	0,48792
Varianza	0,02305	0,02417
Observaciones	558	558
Grados de libertad	557	557
F	0,95341	
P(F<=f) una cola	0,28682	
Valor crítico para F (una cola)	0,86979	

<i>Gasolina</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,42049	0,45918
Varianza	0,01881	0,01796
Observaciones	558	558
Grados de libertad	557	557
F	1,04722	
P(F<=f) una cola	0,29314	
Valor crítico para F (una cola)	1,14971	

Fuente: CNE

La regla de decisión se va a realizar fijando un nivel de significación del 5%, por tanto fijándose en el p – valor se tiene que este vale 0,29314 y 0,28682 para la gasolina y el gasóleo, respectivamente. Como estos son mayores que 0,05, se puede decir que se acepta en ambos casos la hipótesis nula, y se puede asumir que las varianzas no presentan diferencias estadísticamente significativas para la gasolina ni para el gasóleo.

Figura 9 Anexo: Resultados de la prueba t de homogeneidad de medias de los carburantes para España y Francia (datos semanales de enero de 2001 a mayo de 2012)

<i>Gasóleo</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,44796	0,48792
Varianza	0,02305	0,02417
Observaciones	558	558
Varianza agrupada	0,02361	
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	1114	
Estadístico t	-4,34408	
P(T<=t) una cola	0,00001	
Valor crítico de t (una cola)	1,64622	
P(T<=t) dos colas	0,00002	
Valor crítico de t (dos colas)	1,96210	

<i>Gasolina</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,42049	0,48792
Varianza	0,01881	0,02417
Observaciones	558	558
Varianza agrupada	0,02149	
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	1114	
Estadístico t	-7,68290	
P(T<=t) una cola	0,00000	
Valor crítico de t (una cola)	1,64622	
P(T<=t) dos colas	0,00000	
Valor crítico de t (dos colas)	1,96210	

Fuente: CNE

Las tablas muestran dos valores para el p-valor (la probabilidad del estadístico), una es para el contraste de hipótesis bilateral (dos colas) y el otro para el contraste de hipótesis unilateral (una cola). En este caso como se está haciendo un contraste bilateral se adopta el p-valor igual a 0'00002 para el gasóleo y 0'00000 para la gasolina, como estos toman una probabilidad inferior a 0'025 ($0'05/2=0'025$), no se puede aceptar la hipótesis nula, es decir, existen diferencias significativas en las medias de los precios antes de impuestos del gasóleo y de la gasolina entre los dos países.

7.1.4 Modelos ARIMA de los precios antes de impuestos

1) Modelo ARIMA para los precios antes de impuestos de la gasolina en Francia

modelo ARIMA[(0,1,1)(0,1,1)] precios antes de impuestos de la gasolina, Francia		
	Coefficients	T-Stat
Theta(1)	0,2619	2,98
BTheta(1)	-0,9993	-0,02

Fuente: CNE

El modelo ARIMA[(0,1,1)(0,1,1)] significa que la serie temporal está compuesta por parte regular y parte estacional .

El hecho de que $d = 1$ y $D = 1$ indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 tanto en la parte regular como en la parte estacional de la serie para conseguir que esta sea estacionaria. Con lo cual se confirma lo mencionado con anterioridad.

El proceso sigue una estructura , o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura de medias móviles (MA) de orden 1 tanto para la parte regular como para la estacional.

En el modelo aparecen dos parámetros, uno es, correspondiente a la parte regular, y el otro es, , correspondiente a la parte estacional del modelo.

2) Modelo ARIMA para los precios antes de impuestos del gasóleo en Francia

modelo ARIMA[(1,1,0)(0,0,0)] precios antes de impuestos del gasóleo, Francia		
	Coefficients	T-Stat
Phi(1)	-0,3806	-4,75

Fuente: CNE

Los precios antes de impuestos para el gasóleo en Francia sigue el siguiente modelo: ARIMA[(1,1,0)(0,0,0)], esto significa que la serie temporal está compuesta sólo por parte regular (1,1,0), el (0,0,0) indica que esta serie no presenta comportamiento estacional.

El hecho de que $d = 1$ indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 en la parte regular para conseguir que esta sea estacionaria.

El proceso sigue una estructura , o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura autorregresiva de orden 1, es decir, este modelo indica que la variable aleatoria

viene explicada por su propio pasado hasta el retardo 1, viene explicada por la serie

En el modelo aparece un único parámetro, $\theta(1)$, correspondiente a la parte regular del modelo.

3) Modelo ARIMA para los precios antes de impuestos de la gasolina en España

modelo ARIMA[(0,1,1)(0,0,1)] precios antes de impuestos de la gasolina, España		
	Coefficients	T-Stat
Theta(1)	0,3655	4,18
BTheta(1)	0,0346	0,37

Fuente: CNE

Los precios antes de impuestos para la gasolina en España siguen el siguiente modelo: ARIMA[(0,1,1)(0,0,1)], esto significa que la serie temporal está compuesta por parte regular $\theta(1)$ y otra estacional $B\theta(1)$.

El hecho de que $d = 1$ y $D = 0$ indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 en la parte regular para conseguir que esta sea estacionaria, pero esto no ha sido necesario en el comportamiento estacional.

El proceso sigue una estructura $\theta(1) + B\theta(1)$, o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura de medias móviles de orden 1.

En el modelo aparecen dos parámetros, $\theta(1)$ correspondiente a la parte regular, y el otro es, $B\theta(1)$, correspondiente a la parte estacional del modelo.

4) Modelo ARIMA para los precios antes de impuestos del gasóleo en España

modelo ARIMA[(1,1,0)(0,0,0)] precios antes de impuestos de la gasóleo, España		
	Coefficients	T-Stat
Phi(1)	-0,4074	-5,18

Fuente: CNE

Los precios antes de impuestos para la gasolina en España siguen el siguiente modelo: ARIMA[(1,1,0)(0,0,0)], esto significa que la serie temporal está compuesta únicamente por parte regular (1,1,0).

$d = 1$ indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 en la parte regular para conseguir que esta sea estacionaria.

El proceso sigue una estructura , o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura autorregresiva de orden 1, es decir, este modelo indica que la variable aleatoria viene explicada por su propio pasado hasta el retardo 1, viene explicada por la serie

En el modelo aparece un único parámetro $\phi_1 = -0,4074$

7.1.5 Conclusiones

- 1) Las series de precios antes de impuestos de la gasolina y el gasóleo tanto para España como para Francia, son series no estacionarias en media, esto se debe a que son series que tienen una tendencia y además esta tendencia es creciente.
- 2) También se ha comprobado la no estacionariedad en media calculando las medias locales, esto es, calculando las medias por años. La no estacionariedad indica que las medias a lo largo del tiempo no son similares y además tampoco son similares a la media global de la serie.
- 3) Para eliminar la tendencia creciente de estas dos series y así conseguir la estacionariedad en media de dichas series, se aplican diferencias regulares de orden 1 para cada una de ellas.
- 4) Con respecto a la varianza, para saber si ésta es estacionaria o no, se recurre al gráfico **desviación típica – media**. Como la dispersión de los datos están concentrados en el mismo lugar (excepto año 2008), se puede considerar que la serie es estacionaria en varianza. Esto significa que puede mantenerse el supuesto de que existe una única varianza para toda la serie temporal; es decir, la variabilidad de la serie en torno a su media se mantiene constante a lo largo del tiempo. Tanto Francia como España tienen una dispersión de los datos bastante similar.
- 5) Contrastes de hipótesis:
 - a) Con datos anuales:
 - i) Las medias son similares en España y Francia tanto para la gasolina como para el gasóleo
 - ii) Lo mismo ocurre con las varianzas. En ambos países y para los dos productos, la varianzas no presentan diferencias significativas

b) Con datos semanales:

- i) Existen diferencias significativas entre las medias de ambos países tanto para la gasolina como para el gasóleo y no existen diferencias entre las varianzas.

El hecho de que anualmente no se aprecien estas diferencias es debido a que al reducir el tamaño de la muestra se está perdiendo representatividad y por tanto información.

6) Modelos ARIMA

a) Francia

i) Gasolina

1. ARIMA[(0,1,1)(0,1,1)]
2. Esta serie es estacional. La componente irregular explica tan solo 13,47% por tanto tendría sentido estudiar la estacionalidad de la serie. Esta estacionalidad es anual, alcanzando los valores máximos en los meses de mayo y los valores mínimos en los meses de diciembre.

ii) Gasóleo

1. ARIMA[(1,1,0)(0,0,0)]

b) España

i) Gasolina

1. ARIMA[(0,1,1)(0,0,1)]
2. Esta serie es estacional. La componente irregular explica un 12,996%, tendría sentido estudiar la estacionalidad. Esta estacionalidad es anual, alcanzando los valores máximos en los meses de mayo – junio y los valores mínimo en los meses de diciembre.

ii) Gasóleo

1. ARIMA[(1,1,0)(0,0,0)]

7.2 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LAS DIFERENCIAS DE LOS PRECIOS ANTES DE IMPUESTOS DE LA GASOLINA Y EL GASÓLEO, ESPAÑA VS FRANCIA

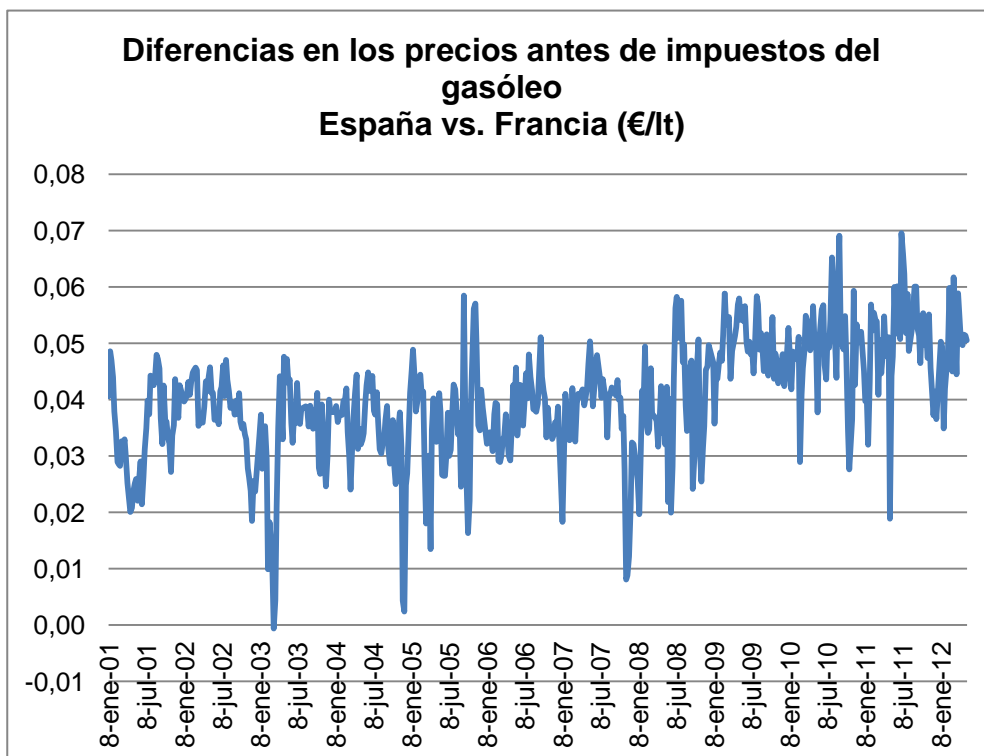
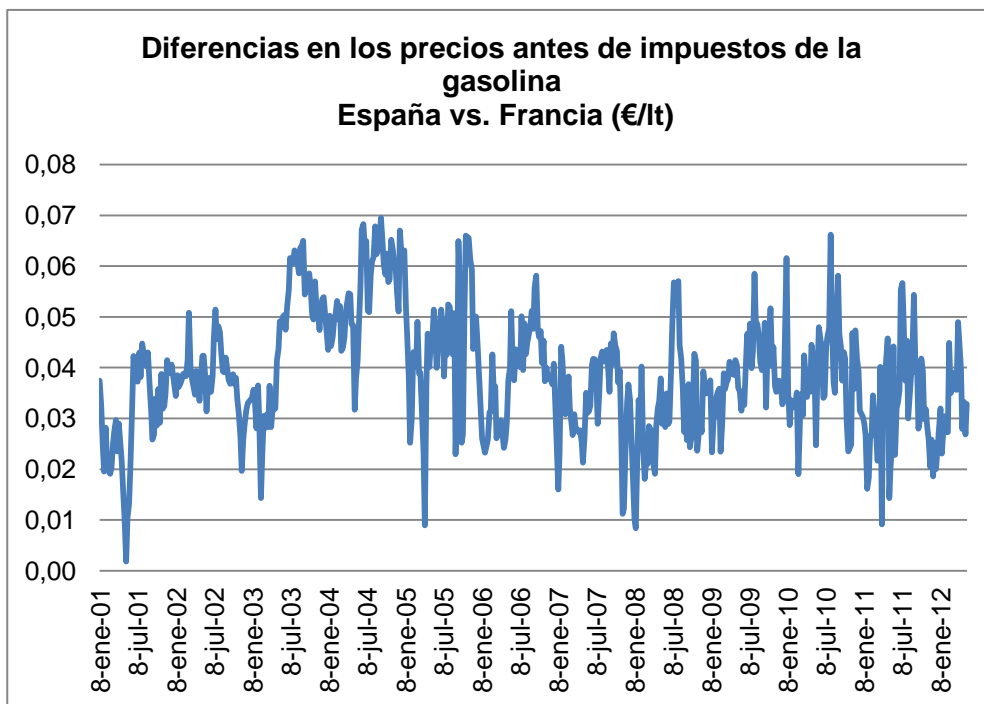
7.2.1 Análisis de Estacionariedad

Los siguientes gráficos muestran la evolución de las diferencias de los precios antes de impuestos de España vs. Francia para la gasolina y el gasóleo. Estas series temporales no son estacionarias en media porque tienen tendencia oscilante, aunque esta puede eliminarse tomando diferencias regulares. Otra forma alternativa de comprobar la no estacionariedad en media es calcular las medias locales (por ejemplo, cada 12 meses) y comprobar que estas medias no son constantes, las medias locales no son similares a lo largo del tiempo y además no son similares a la media global de la serie.

La serie no es estacionaria, pero su primera diferencia regular sí, ya que:

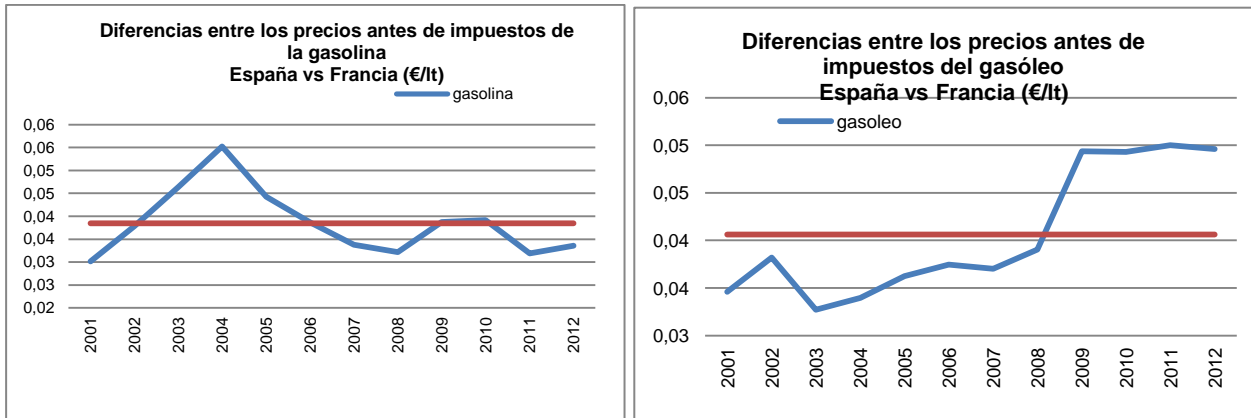
y un ruido blanco es un proceso estacionario por definición.

Figura 10 Anexo: Gráficos de las diferencias de los precios antes de impuestos de los carburantes España vs. Francia



Fuente: CNE

Figura 12 Anexo: Gráficos de las medias anuales de las diferencias de los precios antes de impuestos de los carburantes



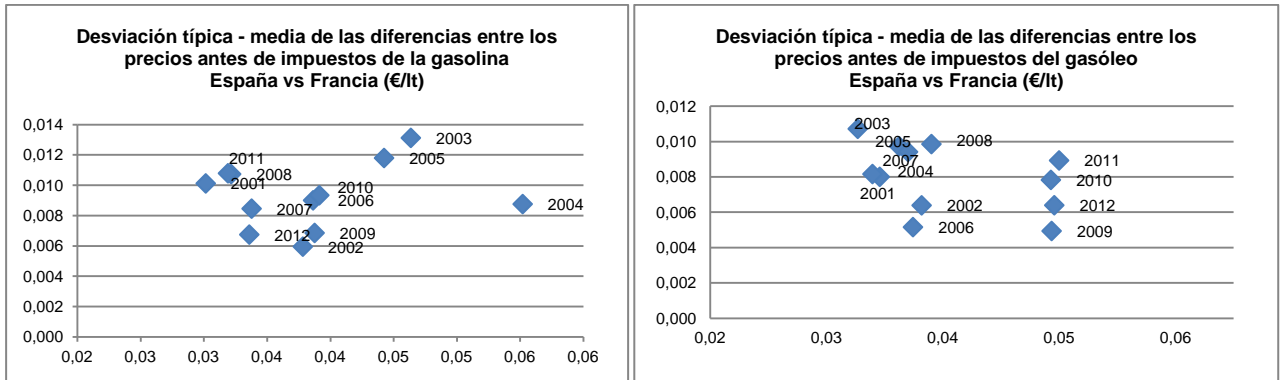
Fuente: CNE

Con respecto a la varianza, al ser una serie anual no se aprecia con claridad en el gráfico temporal cómo cambia la dispersión de los datos alrededor de la media.

Un instrumento gráfico distinto que ayuda a comprobar la estacionariedad o no en varianza es el gráfico **desviación típica – media**.

Las dos figuras siguientes son el gráfico de desviación típica – media resultante en las series de las diferencias de precios antes de impuestos del gasóleo y la gasolina para España vs Francia y se observa que a medida que crece la media local, la desviación típica se mantiene más o menos constante. La dispersión de los datos no varía al aumentar la media. Con lo cual se puede afirmar, que aunque el gráfico temporal de la serie no era claro para confirmar la no estacionariedad o estacionariedad en varianza, el gráfico desviación típica – media sugiere que esta variable es estacionaria en varianza. Se observa además que esta dispersión anual presenta diferencias entre un producto y otro.

Figura 13 Anexo: Gráficos desviación típica – media de las diferencias de los precios antes de impuestos de los carburantes



Fuente CNE

7.2.2 Modelos ARIMA de las diferencias de los precios antes de impuestos

1) Modelo ARIMA para las diferencias de los precios antes de impuestos de la gasolina, España vs. Francia (€/lt)

modelo ARIMA[(0,1,1)(0,1,1)] diferencias de precios antes de impuestos de la gasolina		
	Coefficients	T-Stat
Theta(1)	-0,6123	-8,52
BTheta(1)	-0,9131	-24,64

Fuente: CNE

El modelo ARIMA[(0,1,1)(0,1,1)] significa que la serie temporal está compuesta por parte regular y parte estacional .

El hecho de que $d = 1$ y $D = 1$ nos indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 tanto en la parte regular como en la parte estacional de la serie para conseguir que esta sea estacionaria. Confirma lo mencionado con anterioridad.

El proceso sigue una estructura , o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura de medias móviles (MA) de orden 1 tanto para la parte regular como para la estacional.

En el modelo aparecen dos parámetros, uno es, correspondiente a la parte regular, y el otro es, , correspondiente a la parte estacional del modelo.

2) Modelo ARIMA de las diferencias de los precios antes de impuestos del gasóleo, España vs. Francia (€/lt)

modelo ARIMA[(1,1,1)(0,0,0)] diferencias de los precios antes de impuestos del gasóleo		
	Coefficients	T-Stat
Phi(1)	-0,3313	-3,30
Theta(1)	-0,9018	-19,36

Fuente: CNE

Las diferencias de los precios antes de impuestos para el gasóleo sigue el siguiente modelo: ARIMA[(1,1,1)(0,0,0)], esto significa que la serie temporal está compuesta sólo por parte regular (1,1,1), el (0,0,0) indica que esta serie no presenta comportamiento estacional.

El hecho de que $d = 1$ y $D = 1$, nos indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 tanto en la parte regular como en la estacional para conseguir que estas sean estacionarias en media.

El proceso sigue una estructura, , o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura mixta, está compuesta por dos polinomios, uno es el polinomio característico AR y el otro es el polinomio característico MA, que hacen referencia a la parte autorregresiva de orden 1, es decir, este modelo indica que la variable aleatoria viene explicada por su propio pasado hasta el retardo 1, esto es, por la serie y por otra parte, el modelo es explicado a través de medias móviles de orden 1.

En el modelo aparecen dos parámetros, y , correspondientes los dos a la parte regular del modelo, el primero es el parámetro de la parte que es explicada por medio del modelo autorregresivo y el segundo, es el parámetro de la parte que es explicada por las medias móviles.

7.2.3 Conclusiones

1. Las series de diferencias de precios antes de impuestos de la gasolina y el gasóleo para España vs. Francia, son series no estacionarias en media, esto se debe a que son series que tienen una tendencia y además esta tendencia es oscilante.
2. También se ha comprobado la no estacionariedad en media calculando las medias locales, esto es, calculando las medias por años. La no estacionariedad indica que

las medias a lo largo del tiempo no son similares y además tampoco son similares a la media global de la serie.

3. Para corregir la no estacionariedad en media se han aplicado diferencias regulares de orden 1, esto es, Δx_t que se interpreta como el cambio en el valor de x_t entre un período y el siguiente. De esta manera se elimina la tendencia de la serie.
4. Con respecto a la varianza, para saber si esta es estacionaria o no, recurrimos al gráfico **desviación típica – media**. Como la dispersión de los datos están concentrados sobre el mismo valor, se puede considerar que las series son estacionarias en varianza.
5. Modelos ARIMA
 - i) Gasolina
 - ARIMA[(0,1,1)(0,1,1)]
 - Aunque esta serie presenta estacionalidad, la componente irregular explica un 59,45% del modelo. Este valor es bastante grande, con lo cual no tiene sentido estudiar dicha estacionalidad.
 - ii) Gasóleo
 - ARIMA[(1,1,1)(0,0,0)]

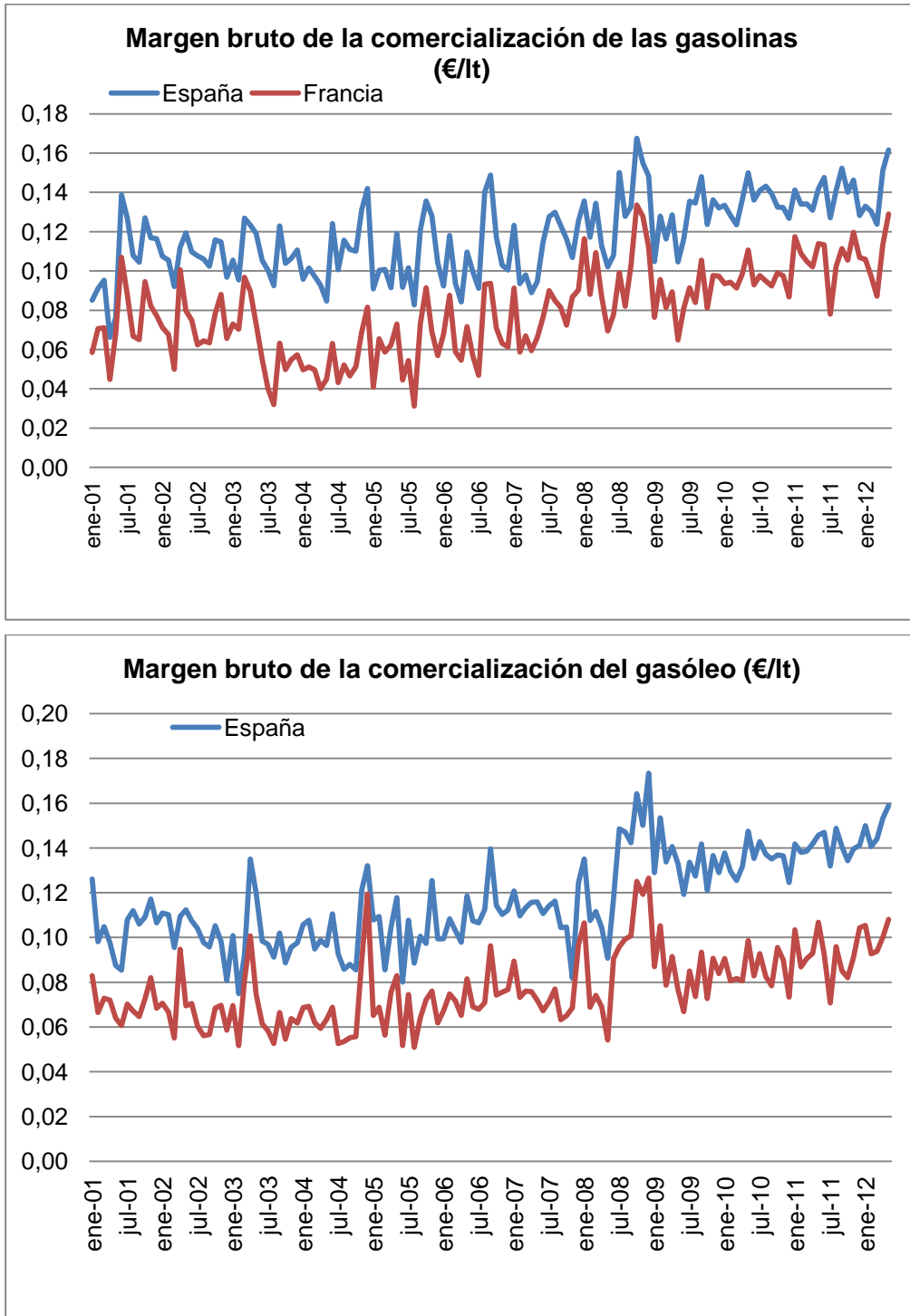
7.3 ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS MÁRGENES BRUTOS DE LA GASOLINA Y EL GASÓLEO

7.3.1 Análisis de Estacionariedad

Los siguientes gráficos muestran la evolución de los márgenes brutos de la gasolina y el gasóleo. Estas series temporales no son estacionarias en media porque tienen tendencia creciente. Aunque esta puede eliminarse tomando diferencias regulares. Otra forma alternativa de comprobar la no estacionariedad en media es calcular las medias locales (cada 12 meses) y comprobar que estas no son constantes, las medias locales no son similares a lo largo del tiempo y además no son similares a la media global de la serie.

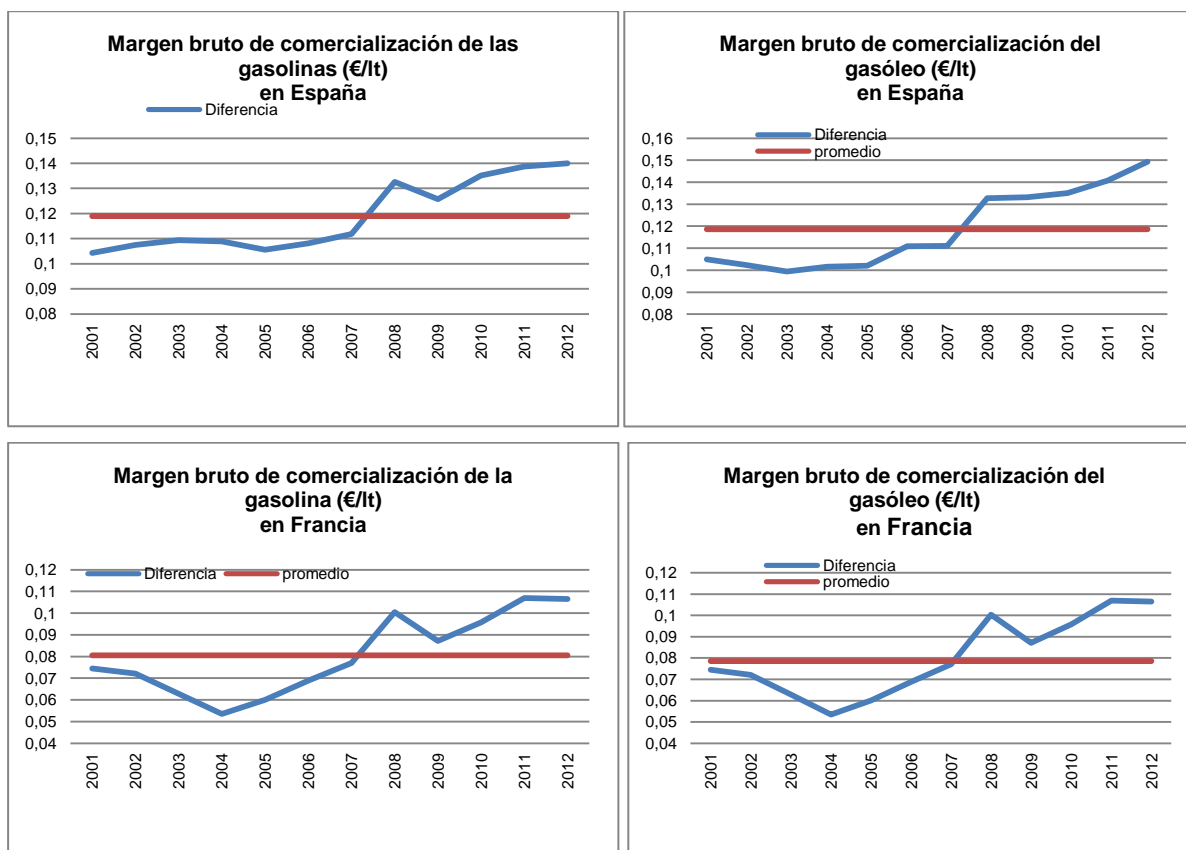
Para conseguir esta estacionariedad es necesario aplicar diferencias regulares, basta con hacer $d = 1$.

Figura 14 Anexo: Gráficos de los márgenes brutos de los carburantes



Fuente CNE

Figura 15 Anexo: Gráficos de las medias anuales de los márgenes brutos de los carburantes

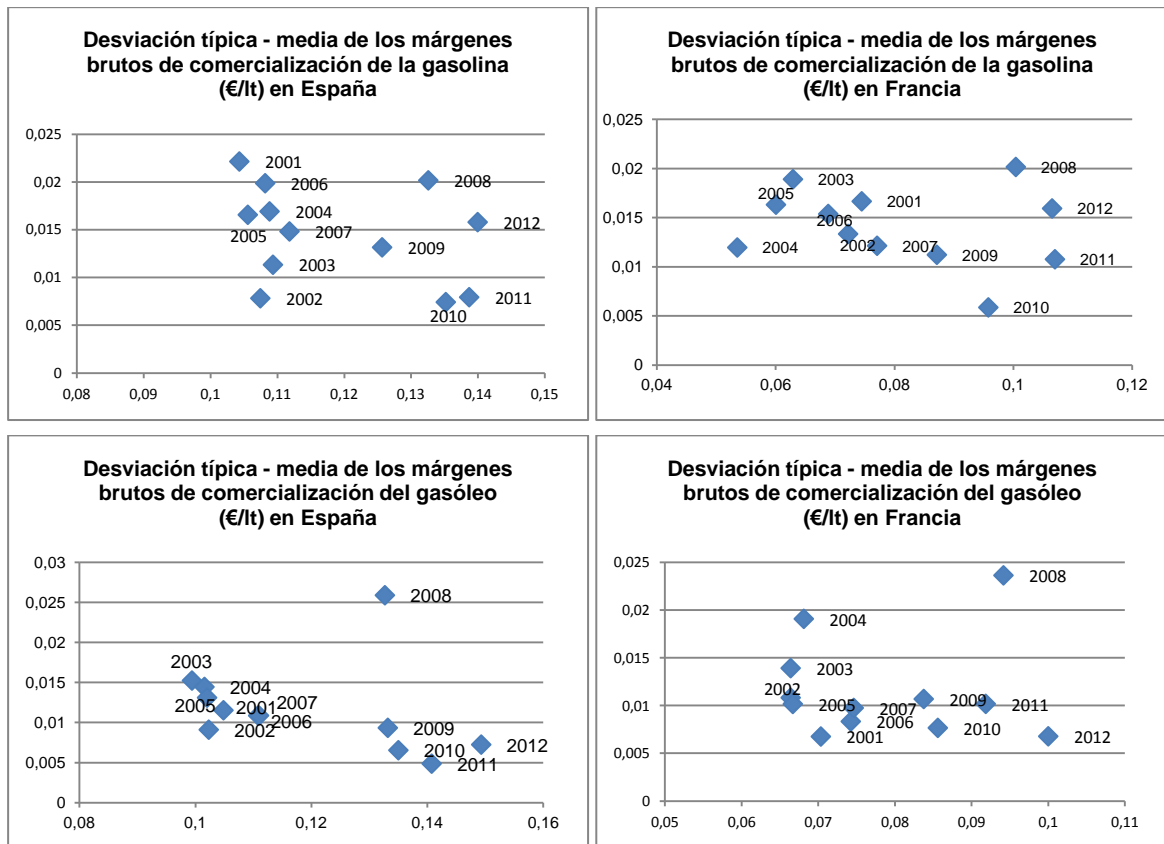


Fuente CNE

Con respecto a la varianza, al ser una serie anual no se aprecia con claridad en el gráfico temporal cómo cambia la dispersión de los datos alrededor de la media.

Las 4 figuras siguientes son el gráfico de desviación típica – media resultante en las series de los márgenes brutos de comercialización de la gasolina y el gasóleo para España y Francia. Se observa que a medida que crece la media local la desviación típica se mantiene más o menos constante. La dispersión de los datos no varía al aumentar la media. Con lo cual se puede afirmar que aunque el gráfico temporal de la serie no era claro para confirmar la no estacionariedad o estacionariedad en varianza, cada uno de los gráficos de desviación típica – media sugieren que esta variable es estacionaria en varianza.

Figura 16 Anexo: Gráficos desviación típica – media de los márgenes brutos de los carburantes



Fuente CNE

7.3.2 Contrastes de hipótesis

A continuación realizamos los distintos contrastes de hipótesis para comparar las medias y varianzas para los dos países.

Figura 17 Anexo: Resultados de la prueba F de homogeneidad de varianzas de los márgenes brutos de los carburantes para España y Francia (datos semanales de enero de 2001 a mayo de 2012)

<i>Gasóleo</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,07743	0,11703
Varianza	0,00027	0,00042
Observaciones	137	137
Grados de libertad	136	136
F	0,62798	
P(F<=f) una cola	0,00351	
Valor crítico para F (una cola)	0,75346	

<i>Gasolina</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,07916	0,11791
Varianza	0,00049	0,00039
Observaciones	137	137
Grados de libertad	136	136
F	0,78992	
P(F<=f) una cola	0,08519	
Valor crítico para F (una cola)	0,75346	

Fuente: CNE

La regla de decisión la vamos a realizar fijando un nivel de significación del 5%, por tanto fijándonos en el p – valor tenemos que este vale 0’08519 y 0’00351 para la gasolina y el gasóleo respectivamente. Como el primero es mayor que 0’05, se puede decir que se acepta la hipótesis nula, es decir, se puede asumir que las varianzas no presentan diferencias estadísticamente significativas para la gasolina, pero en el caso del gasóleo ocurre lo contrario, las varianzas sí presentan diferencias significativas.

Figura 18 Anexo: Resultados de la prueba t de homogeneidad de medias de los márgenes brutos de los carburantes para España y Francia (datos semanales de enero de 2001 a mayo de 2012)

<i>Gasolina</i>	<i>FRANCIA</i>	<i>ESPAÑA</i>
Media	0,07916	0,11791
Varianza	0,00049	0,00039
Observaciones	137	137
Varianza agrupada	0,00044	
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	272	
Estadístico t	15,35265	
P(T<=t) una cola	0,00000	
Valor crítico de t (una cola)	1,65047	
P(T<=t) dos colas	0,00000	
Valor crítico de t (dos colas)	1,96872	

<i>Gasóleo</i>	<i>FRANCIA</i>	<i>ESPAÑA</i>
Media	0,07743	0,11703
Varianza	0,00027	0,00042
Observaciones	137	137
Varianza agrupada	0,00034	
Diferencia hipotética de las medias	0	
Grados de libertad	272	
Estadístico t	-17,66642	
P(T<=t) una cola	0,00000	
Valor crítico de t (una cola)	1,65076	
P(T<=t) dos colas	0,00000	
Valor crítico de t (dos colas)	1,06872	

Fuente: CNE

Las tablas nos muestran dos valores para el p-valor (la probabilidad del estadístico), una es para el contraste de hipótesis bilateral (dos colas) y el otro para el contraste de hipótesis unilateral (una cola). En este caso como se está haciendo un contraste bilateral se queda con el p-valor igual a 0'0000, como este valor toma una probabilidad inferior a 0'025 ($0'05/2=0'025$), no se puede aceptar la hipótesis nula, es decir, existen diferencias significativas en los márgenes brutos de la gasolina y el gasóleo entre los dos países.

Figura 19 Anexo: Estadísticos de los márgenes brutos de los carburantes en España y Francia (datos semanales de enero de 2001 a mayo de 2012)

<i>Gasóleo</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,07743	0,11703
Error típico	0,00139	0,00176
Desviación estándar	0,01630	0,02056
Varianza de la muestra	0,00027	0,00042
Rango	0,07561	0,09849

<i>Gasolina</i>	<i>Francia</i>	<i>España</i>
Media	0,07916	0,11791
Error típico	0,00189	0,00168
Desviación estándar	0,02208	0,01963
Varianza de la muestra	0,00049	0,00039
Rango	0,10240	0,10130

Fuente: CNE

7.3.3 Modelos ARIMA de los márgenes brutos de los carburantes en España y Francia

- 1) Modelo ARIMA para los márgenes brutos de comercialización en España de la gasolina

modelo ARIMA[(0,1,1)(0,0,1)] Margen bruto de la gasolina en España		
	Coefficients	T-Stat
Theta(1)	-0,9282	-28,31
BTheta(1)	0,1196	1,37

Fuente: CNE

El modelo ARIMA[(0,1,1)(0,0,1)] significa que la serie temporal está compuesta por parte regular y otra parte estacional.

El hecho de que $d = 1$ nos indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 en la parte regular para conseguir que esta sea estacionaria.

El proceso sigue una estructura, o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura de medias móviles (MA) de orden 1 tanto para la parte regular como para la estacional.

En el modelo aparecen dos parámetros, uno es, correspondiente a la parte regular, y el otro es, , correspondiente a la parte estacional del modelo.

2) Modelo ARIMA para los márgenes brutos de comercialización en Francia de la gasolina

modelo ARIMA[(0,1,1)(0,0,0)] Margen bruto de la gasolina en Francia		
	Coefficients	T-Stat
Theta(1)	-0,7839	-14,62

Fuente: CNE

El modelo ARIMA[(0,1,1)(0,0,0)] significa que la serie temporal está compuesta solamente por la parte regular .

Como $d = 1$ nos indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 en la parte regular de la serie para conseguir que esta sea estacionaria.

El proceso sigue una estructura , o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura de medias móviles (MA) de orden 1.

En el modelo aparece un parámetro, correspondiente a la parte regular del modelo.

3) Modelo ARIMA para los márgenes brutos de comercialización en España del gasóleo

modelo ARIMA[(0,1,1)(0,0,0)] márgenes brutos de comercialización en España del gasóleo		
	Coefficients	T-Stat
Theta(1)	-0,7638	-13,60

Fuente: CNE

El modelo ARIMA[(0,1,1)(0,0,0)] significa que la serie temporal está compuesta solamente por la parte regular .

Como $d = 1$ indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 en la parte regular de la serie para conseguir que esta sea estacionaria.

El proceso sigue una estructura , o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura de medias móviles (MA) de orden 1.

En el modelo aparece un parámetro, correspondiente a la parte regular del modelo.

4) Modelo ARIMA para los márgenes brutos de comercialización en Francia del gasóleo

modelo ARIMA[(0,1,1)(0,0,1)] márgenes brutos de comercialización en Francia del gasóleo		
	Coefficients	T-Stat
Theta(1)	-0,8536	-18,09
BTheta(1)	0,1402	1,55

Fuente: CNE

El modelo ARIMA[(0,1,1)(0,0,1)] significa que la serie temporal está compuesta por parte regular y otra parte estacional.

El hecho de que $d = 1$ indica que se ha precisado hacer una diferencia de orden 1 en la parte regular para conseguir que esta sea estacionaria.

El proceso sigue una estructura, o lo que es equivalente, el proceso sigue una estructura de medias móviles (MA) de orden 1 tanto para la parte regular como para la estacional.

En el modelo aparecen dos parámetros, uno es, correspondiente a la parte regular, y el otro es, correspondiente a la parte estacional del modelo.

7.3.4 Conclusiones

1. Las series de los márgenes brutos de comercialización son series con tendencia creciente por lo tanto es clara la no estacionariedad en media. Se aplican diferencias de orden 1 para conseguir dicha estacionariedad.
2. Con respecto a la estacionariedad o no en varianza, considerando el gráfico de desviación típica – media, como la desviación típica permanece más o menos constante mientras que la media crece, se tiene que las series son estacionarias en varianza.
3. Contrastes de hipótesis (realizados con datos mensuales)
 - i) Se realizan los contrastes de hipótesis de la F de Snedecor y de la T de Student para estudiar si existen o no diferencias significativas tanto en las varianzas como en las medias de cada producto para España y Francia.

- ii) Se encuentra que en el caso de los márgenes brutos de la gasolina las varianzas no presentan diferencias significativas pero si las hay con respecto a las medias.
- iii) Para el caso del gasóleo, se tiene que tanto en la varianza como en las medias si existen diferencias significativas entre los dos países.

4. Modelos ARIMA

i) Gasolina

- España
ARIMA[(0,1,1)(0,0,1)]
- Francia
ARIMA[(0,1,1)(0,0,0)]

ii) Gasóleo

- España
ARIMA[(0,1,1)(0,0,0)]
- Francia
ARIMA[(0,1,1)(0,0,1)]

- 5. Las series de los márgenes brutos para la gasolina en España y el gasóleo en Francia, son estacionales, pero el componente irregular de estas series presentan una variabilidad explicada mayor del 80%, por tanto no tiene sentido explicar la estacionalidad de la serie.

7.4 ANEXO II: CONTRASTES ESTADÍSTICOS SOBRE DIFERENCIACIÓN DE PRECIOS DE LAS EESS SEGÚN TIPO DE OPERADOR Y RELACIÓN CONTRACTUAL

Para este análisis se empleó una muestra de todas las EESS aplicando el precio medio de gasolinas y gasóleos para el primer semestre y el segundo semestre de 2011. Las EESS se agruparon de varias formas, distinguiendo entre empresas de operadores principales tradicionales (CONFIDENCIAL); independientes (cooperativas e hipermercados); y, el resto de operadores (CONFIDENCIAL y otras redes de EESS más

pequeñas). En el caso de los operadores tradicionales se tuvo en cuenta el tipo de vínculo contractual (COCO, CODO, DOCO y DODO) en la agrupación.

En primer lugar, se analiza las diferencias de medias entre los grupos y si al menos un grupo presenta una media diferente.

Figura 20 Anexo: Resumen del conjunto de datos

Muestra de precios para el gasóleo

Grupos	Cuenta	Suma	Promedio	Varianza	Desvmedia	95%inf	95%sup
COCO/DOCO	2084	2648,457864	1,270853102	8,28856E-05	0,00019943	1,270462219	1,271243985
CODO/CO	1090	1381,80273	1,267708927	5,69528E-05	0,000228583	1,267260904	1,26815695
CODO/VF	701	888,7571972	1,267841936	8,13947E-05	0,000340752	1,267174061	1,268509811
DODO/CO	1642	2081,543017	1,267687586	5,35655E-05	0,000180616	1,267333579	1,268041593
DODO/VF	887	1124,235351	1,267458119	6,11634E-05	0,000262594	1,266943436	1,267972802
IND.	1750	2195,51147	1,254577983	0,000718332	0,000640683	1,253322243	1,255833723
OTROS	334	413,4426072	1,237852117	0,001676135	0,002240172	1,233461381	1,242242853
SIN DATO	243	308,6434677	1,270137727	0,000945627	0,00197268	1,266271274	1,274004181

Muestra de precios para el gasolina

Grupos	Cuenta	Suma	Promedio	Varianza	Desvmedia	95%inf	95%sup
COCO/DOCO	2084	2719,88301	1,305126204	0,000879573	0,000649662	1,303852868	1,306399541
CODO/CO	1090	1419,306738	1,302116273	5,54134E-05	0,000225473	1,301674346	1,3025582
CODO/VF	701	914,8042538	1,304998936	7,56137E-05	0,000328429	1,304355215	1,305642656
DODO/CO	1642	2137,065015	1,301501227	5,57824E-05	0,000184316	1,301139969	1,301862486
DODO/VF	887	1156,054437	1,303330819	6,6419E-05	0,000273643	1,302794479	1,303867159
IND.	1750	2268,883377	1,296504787	0,00135681	0,000880523	1,294778962	1,298230611
OTROS	334	429,1229495	1,28479925	0,001195865	0,001892203	1,281090532	1,288507968
SIN DATO	243	320,4678097	1,318797571	0,000549872	0,001504276	1,315849189	1,321745953

Fuente: CNE

En la figura anterior, las dos últimas columnas representan el intervalo al 95% para el precio medio por tipo de vínculo. Se observan tres grupos:

1. **Independientes y otros.** Tienen los precios más bajos. De hecho podrían, en realidad, considerarse dos grupos diferentes porque sus intervalos no comparten valores.
2. **CODO y DODO.** Se encuentran en el rango medio de precios y no parece haber diferencias significativas entre Comisión y Venta en firme

3. **COCO**. Precio más alto. Ninguno de los otros grupos comparte valores con su intervalo.

Figura 21 Anexo: Análisis de la varianza para el contraste de igualdad de medias en los precios del gasóleo.

<i>Análisis de varianza inter grupos</i>						
<i>Origen de las variaciones</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Grados de libertad</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Valor crítico para F</i>
Entre grupos	0,544315605	7	0,077759372	273,8265507	0	2,010636165
Dentro de los grupos	2,477097276	8723	0,000283973			
Total	3,02141288	8730				

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,367252288
Coefficiente de determinación R ²	0,134874243
R ² ajustado	0,134576847
Error típico	0,017306617
Observaciones	8731

<i>Análisis de la varianza de la regresión</i>					
	<i>Grados de libertad</i>	<i>Suma de cuadrados</i>	<i>Promedio de los cuadrados</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	3	0,407510776	0,135836925	453,516926	7,64E-274
Residuos	8727	2,613902104	0,000299519		
Total	8730	3,02141288			

Análisis de la varianza desglosado por grupos

	<i>Coefficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>	<i>Inferior 95%</i>	<i>Superior 95%</i>
Precio medio Ind+otros	1,252975194	0,000378435	3310,939725	0	1,252233373	1,253717016
Diferencia grupos 2,3,4 y 5	0,014017586	0,000445553	31,46111572	6,81E-206	0,013144198	0,014890975
Diferencia grupo 1	0,016947664	0,000522172	32,45606633	2,88E-218	0,015924082	0,017971245
Diferencia >percent75 en cantidad	0,002872042	0,000418197	6,8676805	6,97E-12	0,002052278	0,003691807

Figura 22 Anexo: Análisis de la varianza para el contraste de igualdad de medias en los precios de la gasolina.

<i>Análisis de varianza inter grupos</i>						
Origen de las variaciones	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Promedio de los cuadrados	F	Probabilidad	Valor crítico para F
Entre grupos	0,248353483	7	0,035479069	61,89473538	2,82187E-87	2,010636165
Dentro de los grupos	5,000165475	8723	0,000573216			
Total	5,24851896	8730				

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coeficiente de correlación múltiple	0,13412491
Coeficiente de determinación R ²	0,017989491
R ² ajustado	0,017651915
Error típico	0,024302109
Observaciones	8731

<i>Análisis de la varianza de la regresión</i>					
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F	Valor crítico de F
Regresión	3	0,094418187	0,031472729	53,29009208	3,99362E-34
Residuos	8727	5,154100771	0,000590593		
Total	8730	5,248518958			

<i>Análisis de la varianza desglosado por grupos</i>						
	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad	Inferior 95%	Superior 95%
Precio medio Ind+otros	1,296209861	0,000531402	2439,22762	0	1,295168188	1,297251534
Diferencia grupos 2,3,4 y 5	0,005616677	0,000625649	8,977357896	3,35213E-19	0,004390257	0,006843097
Diferencia grupo 1	0,007855805	0,000733239	10,71383549	1,28261E-26	0,006418483	0,009293127
Diferencia >percent75 en cantidad	0,003274313	0,000587236	5,575805428	2,53733E-08	0,002123192	0,004425433

Fuente: CNE

Para hacer la regresión, se ha considerado como grupo base el de menor precio (Independientes+ otros). Se han generado dos variables ficticias que tienen que ver con el tipo de vínculo. La primera (Diferencia grupos 2, 3, 4 y 5) toma valor 1 si la gasolinera es CODO o DODO y valor 0 en otro caso; la segunda (diferencia grupo 1) toma valor 1 si la gasolinera es COCO.

Se ha añadido, además, otra variable ficticia (diferencia percentil >75 en cantidad) que toma valor 1 si la gasolinera se sitúa por encima del percentil 75 en número de litros vendidos. Se extraen las siguientes conclusiones importantes:

1. El modelo es significativo, conjunta e individualmente (Obviamente, el R^2 no es alto porque hay otros factores que determinan el precio que no están considerados en el modelo, pero los que hay, sí son significativos).
2. Se estima que, con respecto al grupo base, las gasolineras del grupo CODODODO tienen una diferencia positiva de 1,4 c€/l.
3. Se estima que, con respecto al grupo base, las gasolineras del grupo COCO tienen una diferencia de positiva de 1,7 c€/l.
4. En el 95% de los casos la diferencia por grupo no contiene el cero ni es igual a la del otro grupo.
5. Se estima también una diferencia positiva de 0,3 c€/l en el caso de grandes gasolineras.

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBAC IÓN	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
VIGO (ene07-jun07) 56/2007	13/09/2007	24	100%	5 operadores 1 Hiper (ALCAMPO) 1 independiente	Bajo nivel de competencia (máximo 50% REPSOL, CEPSA 16,7%, DISA 12,5%)	- Diferencia media inferior a 2 c€/lt (1,78 GNA y 1, 06 GO) - ALCAMPO aplica los precios más bajos (+75% días) - 1 inst de DISA aplica los precios más altos (+41% días)	CEPSA aplica el mayor precio medio diario y ALCAMPO el más bajo ALCAMPO se aproxima más en promedio al mínimo diario y CEPSA se aleja más del mínimo para la GNA y DISA para el GOA	No hay diferencias por vinculo (salvo decalajes)	IVMDH SI PAI superior a la media nacional (GNA95 +0,19 c€/lt y GOA +0,416 c€/lt) PVP inferiores a la media (GNA -0,96 y GOA -1,4) PAI-CI superior a la media (GNA +0,0659 y GOA +0,6825)
JEREZ DE LA FRONTERA (feb07-jul07) 69/2007	15/11/2007	31 (30 analizadas)	96,77%	7 operadores (6 analizados) 2 Hiper (CARREFOUR) 1 independiente	Elevado nº de agentes aunque con elevado grado de concentración de los 3 primeros 74% (REPSOL 46,7%, BP 16,7%, CEPSA 13,3%)	- Diferencia media GNA (3,3 c€/lt) y GOA (2,3 c€/lt) - Más alternativas diarias GNA vs GOA - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (15) y GOA (15). - Precio diario más frecuente GNA equidistante vs máx. y mín., GOA más próximo al precio diario máximo - Las inst. de Kuwait para la GNA (53% días) y una de DISA para GOA (48% días) aplican precios min. - Las inst. de BP aplican los precios max. (70% días) - CARREFOUR tendría precios min. diarios de aplicar descuento condicionado a la compra (6%)	El independiente aplica el mayor precio medio diario y KUWAIT el más bajo para la GNA y CEPSA para el GOA KUWAIT para GNA y CEPSA para GOA se aproximan más en promedio al mínimo diario y el independiente se aleja más del mínimo	No hay diferencias por vinculo	IVMDH NO PAI superior a la media nacional (GNA95 +0,24 c€/lt y GOA +0,38 c€/lt) PVP inferiores a la media (GNA -1,56 y GOA -0,36) PAI-CI superior a la media (GNA +0,7806 y GOA +0,5043)
VITORIA (mar07-ago07) 81/2007	13/12/2007	16	100%	5 operadores 1 Hiper (EROSKI)	Grado concentración EES elevado (2 primeros REPSOL y CEPSA 68,8%). (Repsol 43,8%, CEPSA 25%, DISA 12,5%)	- Diferencia media GNA (3,81 c€/lt) y GOA (3,08 c€/lt) - Más alternativas diarias GNA vs GOA - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (8) y GOA (6). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo - La inst. que aplica precios min es EROSKI (100% días) - Las inst. de CEPSA aplican los precios max.(70% días)	CEPSA aplica el mayor precio medio diario y EROSKI el más bajo EROSKI para la GNA se aproxima más en promedio al mínimo diario (aplica el mínimo el 100% de los días) y CEPSA se aleja más del mínimo	No hay diferencias por vinculo	IVMDH NO PAI superior a la media nacional GNA (+0,04c€/lt) e inferior GOA (-0,13 c€/lt) PVP inferiores a la media (GNA +3,2 y GOA +1,19) PAI-CI inferior a la media (GNA +0,6024 y GOA +0,0214)

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBAC IÓN	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
AP-7 LA JUNQUERA-BARCELONA (abr07-sep07) 15/2008	28/02/2008	12	100%	3 operadores	Circunstancias diferenciales autopistas en este caso elevado nº operadores y el vínculo de todas las inst. COCO	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencia media GNA (1,91 c€/lt) y GOA (1,47 c€/lt) - Igual nº de alternativas diarias máximas (7) - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (4) y GOA (4). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo - Las inst. que aplican precios min para GNA son las de REPSOL y para GOA 2 de AGIP - 2 inst. de AGIP (70% y 60% días) y 3 de CEPSA (51% días) aplican los precios max. para GNA, ninguna destaca para GOA 	CEPSA aplica el mayor precio medio diario y REPSOL el más bajo para GOA se aproximan más en promedio al mínimo diario y CEPSA se aleja más del mínimo	Margen y ubicación no determinan la política de fijación de precios	IVMDH SI PAI superior a la media nacional (GNA +0,84 y GOA +0,99) PVP superior a la media (GNA -2,35 y GOA -2,83) PAI-CI superior a la media (GNA -1,117 y GOA -0,7164)
VALLADOLID (may07-oct07) 86/2008	22/05/2008	31 (30 analizadas)	96,77%	5 operadores 2 Hiper (CARREFOUR) 2 independientes	Grado concentración EES elevado (50% 1º(REPSOL) y 80% los tres primeros) (REPSOL 53,3%, CEPSA 16,7% y DISA 10%)	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencia media GNA (3,63 c€/lt) y GOA (3,14 c€/lt) - Más alternativas diarias GNA vs GOA - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (13) y GOA (17). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo - La inst. de ESSO aplica precios min. (+88% días) - Las inst. de CARREFOUR aplican los precios max. para GNA (28% días), ninguna destaca para el GOA 	ESSO aplica el menor precio medio diario y CARREFOUR aplica el más alto para la GNA y para el GOA REPSOL seguida de CARREFOUR CARREFOUR tendría precio promedio más bajo si aplicara el descuento (8%) ESSO se aproxima más en promedio al mínimo diario y CARREFOUR se aleja más del mínimo para la GNA y REPSOL para el GOA	No hay diferencias por vínculo	IVMDH NO PAI superior a la media nacional (GNA +0,17 y GOA +0,34) PVP inferior a la media (GNA -1,21 y GOA -0,71) PAI-CI GNA inferior a la media (-0,4013) PAI-CI GOA superior a la media (+0,4428)

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBAC IÓN	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
<p style="text-align: center;">A2 (R2-Z40) (jul07-dic07) DPE-723</p> <p style="text-align: center;">A2(A): Guadalajara A2(B): Soria y Zaragoza</p> <p style="text-align: center;">102/2008</p>	18/06/2008	35	100,00 %	7 operadores 2 independiente	<p>Grado concentración EESS elevado (REPSOL 54,3%, CEPSA 22,9%, AGIP 5,7%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencia media GNA (4,20 c€/lt) y GOA (4,56 c€/lt) - Igual nº de alternativas diarias máximas (17) - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (10) y GOA (10). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario mínimo. - Las inst. q presentan precios diarios + altos son las de Guadalajara (IVMDH autonómico). - 1 inst. de CEPSA aplica el precio mín para GNA (32% días). Para GOA, también CEPSA (26% días) junto con AGIP (28%). -1 inst. de REPSOL aplica los precios max. para GNA (56% días) y para el GOA, 1 inst. de CEPSA (61% días). 	<p>ESSO aplica el menor precio medio. REPSOL y BP aplica el precio más alto diario para la GNA y para el GOA, REPSOL y CEPSA. ESSO y ERG se aproximan más en promedio al mínimo diario y IG GALLARDO se aleja más del mínimo para la GNA y REPSOL para el GOA.</p>	No hay diferencias por vinculo	<p style="text-align: center;">IVMDH NO (tramo Aragón) IVMDH SI (tramo CLM)</p> <p>PAI superior a la media nacional en GNA y GOA en ambos tramos (GNA +0,12 en A2(A) y +0,42 en A2(B) y GOA +0,65 en A2(a) y +0,63 en A2(B)) PVP en el tramo A2(A) es superior a la media (GNA +1,50 c€/lt y GOA +2,44 c€/lt) PVP en el tramo A2(B) es inferior a la media (GNA -0,93 c€/lt y GOA -0,37 c€/lt) PAI-CI de la GNA y GOA es superior a la media nacional; siendo la diferencia en A2(A)<A2(B) para GNA y A2(A)>A2(B) para GOA.</p>
<p style="text-align: center;">CORUÑA (jun07-nov07) 112/2008</p>	24/07/2008	24	100,00 %	4 operadores 2 independientes	<p>Grado concentración EESS elevado (70,8% 1º(REPSOL YPF)). (REPSOL 70,8%, CEPSA 12,5%)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencia media GNA (1,95 c€/lt) y GOA (2,19 c€/lt) - Más alternativas diarias para GNA (9 máx.) vs GOA (8 máx.) - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (18) y GOA (18). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - La inst. de DISA aplica el precio mín para GNA (72% días) y para GOA (85% días). - 1 de las inst. de CEPSA, aplica los precios max. para GNA (50% días) y para el GOA, es 1 de las inst. REPSOL (40% días) junto con la de CEPSA (37% días). 	<p>DISA aplica el menor precio medio diario. CEPSA aplica el precio medio diario mayor. DISA se aproxima más en promedio al mínimo diario y CEPSA se aleja más del mínimo.</p>	No hay diferencias por vinculo	<p style="text-align: center;">IVMDH SI</p> <p>PAI inferior a la media nacional en la GNA (-0,04 c€/lt) PAI superior a la media nacional en el GOA (+0,41 c€/lt) PVP superior a la media (GNA +1,33 c€/lt y GOA +0,77 c€/lt) PAI-CI de la GNA es inferior a la media nacional -0,63 c€/lt y para el GOA es superior +0,48 c€/lt.</p>

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBAC IÓN	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
DON BENITO (ago07-ene08) 140/2008	30/10/2008	16 (15 analizadas)	93,75%	5 operadores (4 analizados) 1 Hiper (CARREFOUR) 1 independiente	Grado concentración EESS: REPSOL 40%, CEPSA 33,3% y resto 6,7% cada uno	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencia media GNA (1,87 c€/lt) y GOA (2,56 c€/lt) - Más alternativas diarias para GOA (10 máx.) vs GNA (9 máx.) - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (7) y GOA (6). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario mínimo para la GNA. - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo para el GOA. - La inst. indep. ES PK11 aplica el precio mín para GNA (55% días) y para GOA es la inst. de ERG (66% días). - La inst. de CARREFOUR, aplica los precios max., antes de descuentos, para GNA (60% días) y para el GOA (49% días). 	<p>ES PK11 aplica el menor precio medio diario para GNA 95 y ERG para GOA. CARREFOUR aplica el precio medio diario mayor, sería min con aplicación de descuentos.</p> <p>PK 11 y ERG se aproxima más en promedio al mínimo diario para la GNA 95 y el GOA, respectivamente CARREFOUR se aleja más del mínimo.</p>	No hay diferencias por vínculo	<p>IVMDH NO</p> <p>PAI superior a la media nacional (GNA +0,21c€/lt y GOA +0,18c€/lt)</p> <p>PVP inferior a la media (GNA - 1,18 c€/lt y GOA -0,9 c€/lt)</p> <p>PAI-CI de la GNA y GOA es superior a la media nacional (+0,402 c€/lt GNA y +0,1294 c€/lt GOA).</p>

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBAC IÓN	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
BENAVENTE (ene08-jun08) 12/2009	19/02/2009	19 (17 analizadas)	89,47%	5 operadores 1 independiente	Grado concentración EESS: REPSOL 41,2%, CEPSA 35,3% y resto 5,9% cada uno (ESERGUI, ERG, DISA, IND)	- Diferencia media GNA (2,68 c€/lt) y GOA (1,32 c€/lt). - Más alternativas diarias para GNA (10 máx.) vs GOA (7 máx.). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (9) y GOA (10). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario mínimo. - Una inst. de REPSOL aplica el precio mín. para GNA (73% días) y ninguna destaca para el GOA, siendo las de CEPSA y la de ESERGUI las que registran precios diarios más bajos (entre el 24% y 31% del total de los días). - Una inst. de CEPSA aplica el precio max. para GNA (56% días) y para el GOA, otra de CEPSA (37% días) y la de ERG (30% días).	REPSOL aplica el menor precio medio diario para GNA 95 (72,5% del total de días) y ESERGUI para GOA (46,2%). CEPSA aplica el precio medio diario mayor para GNA 95 (65,4% del total de días) siendo ERG , CEPSA y DISA para GOA (37,4%, 35,2% y 34,1%, respectivamente). REPSOL para GNA (0,56c€/lt) y CEPSA (0,57) para GOA se aproximan más en promedio al mínimo diario y ERG se aleja más del mínimo (1,95c€/lt y 1,00c€/lt, respectivamente).	No hay diferencias por vinculo	IVMDH NO PAI superior a la media nacional (GNA +0,48c€/lt y GOA +0,57c€/lt) PVP inferior a la media (GNA -0,87 c€/lt y GOA -0,45 c€/lt) PAI-CI de la GNA y GOA es superior a la media nacional (+0,3089 c€/lt GNA y +0,8616 c€/lt GOA).
TARRAGONA municipio (mar09-ago09) 135/2009	05/11/2009	25 (24 analizadas)	96,00%	5 operadores 1 Hiper (CARREFOUR) 2 independientes	Grado concentración EESS: REPSOL 45,8%, CEPSA 20,8%, DISA 12,5% y resto 4,2% cada uno (GALP, TAMOIL, cada IND y el HIPER)	- Diferencia media GNA (3,24 c€/lt) y GOA (6,20 c€/lt). - Más alternativas diarias para GOA (12 máx.) vs GNA (9 máx.). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (9) y GOA (5). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - CARREFOUR aplica el precio mín. para GNA (46% días) y GALP para el GOA (95%). - Todas menos una inst. de REPSOL aplican el precio max. para GNA (29% días) y para el GOA, una de CEPSA (27% días).	CARREFOUR aplica el menor precio medio diario para GNA 95 (54,9 % del total de días) y GALP para GOA (95,1%). REPSOL aplica el precio medio diario mayor para GNA 95 (31,0% del total de días) siendo DISA , IND2 y CEPSA para GOA (28,8%, 25,1% y 25,0%, respectivamente). CARREFOUR para GNA (1,18c€/lt) y GALP (1,30c€/lt) para GOA se aproximan más en promedio al mínimo diario y REPSOL y CEPSA se alejan más del mínimo (2,50c€/lt y 5,33 c€/lt, respectivamente).	No hay diferencias por vinculo	IVMDH SÍ PAI superior a la media nacional (GNA +0,43c€/lt y GOA +0,22c€/lt). PVP superior a la media (GNA +1,81 c€/lt y GOA +1,88 c€/lt) PAI-CI de la GNA y GOA es superior a la media nacional (+0,5894 c€/lt GNA y +0,2819 c€/lt GOA).

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBAC IÓN	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
SANTANDER municipio (jul09-dic09) 29/2010	15/04/2010	21 (21 analizadas)	100,00 %	6 operadores 1 Hiper (CARREFOUR) 5 independientes	Grado concentración EESS: REPSOL 28,6%, GRUPO GALP 19,0%, CARREFOUR 9,5% y resto 4,8% cada uno (BP, CEPESA, ESERGUI, SARAS y cada uno de los 5 IND)	- Diferencia media GNA (6,97 c€/lt) y GOA (3,75 c€/lt). - Más alternativas diarias para GOA (12 máx.) vs GNA (11 máx.). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (10) y GOA (10). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - La inst. de IND1 aplica el precio mín. para GNA (99,38% días) y para el GOA (67,08%). - La inst. de IND3 aplica el precio max. para GNA (38,67% días) y para el GOA, una de REPSOL (37,02% días).	IND1 aplica el menor precio medio diario para GNA 95 (100 % del total de días) y IND1 y CARREFOUR para GOA (75,8% y 42,9%, resp.). IND3, BP y REPSOL aplican el precio medio diario mayor para GNA 95 (58,0%, 37,5% y 35,4%) y IND3, REPSOL y CEPSA para GOA (58,5%, 49,4% y 48,4%) . IND1 se aproxima más en promedio al mínimo diario para GNA (0,10 c€/lt) y GOA (0,98c€/lt) y IND3 se alejan más del mínimo (6,33 y 3,09 c€/lt).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH NO PAI inferior a la media nacional para GNA (-0,2228 c€/lt) y superior para GOA (+0,0473 c€/lt). PVP inferior a la media (GNA - 1,68 c€/lt y GOA -1,04 c€/lt) PAI-CI de la GNA y GOA es inferior a la media nacional (- 0,2408 c€/lt GNA y -0,0641 c€/lt GOA).
A-2 MADRID-ARANDA (sep09-feb10) DPE-870 El informe incluye: 1)Tramo A-1 entre San Sebastián de los Reyes y Aranda (26 EES); 2) Aranda de Duero (6 EES+1ES restringida); y 3) Tramo N-110 entre Ayllón y Villarejo (3 EES). Sólo sacamos conclusiones de 1) 49/2010	26/05/2010	26 (26 analizadas)	100,00 %	6 operadores 2 independientes	Grado concentración EESS: REPSOL 46,2%, CEPESA 26,9%, GRUPO GALP 7,7% y resto 3,8% cada uno (BP, DISA, KUWAIT y cada uno de los 2 IND)	- Diferencia media GNA (6,27 c€/lt) y GOA (5,60 c€/lt). - Más alternativas diarias para GNA (18 máx.) vs GOA (16 máx.). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (6) y GOA (7). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - La inst. de IND1 aplica el precio mín. para GNA (97,24% días) y para el GOA (95,03%). - Una inst. del GRUPO GALP aplica el precio max. para GNA (69,61% días) y para el GOA (62,43%).	IND1 aplica el menor precio medio diario para GNA y para GOA (97,2 % y 95,0% del total de días). GRUPO GALP aplica el precio medio diario mayor para GNA (72,4% del total de días) y GRUPO GALP e IND2 para GOA (50,8% y 43,9%). IND1 se aproxima más en promedio al mínimo diario para GNA (0,46 c€/lt) y GOA (0,16 c€/lt) y GRUPO GALP se aleja más del mínimo (5,69 y 5,00 c€/lt).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH NO (tramo CyL) IVMDH SI (tramo Madrid) PAI superior a la media nacional en GNA y GOA en ambos tramos (GNA +0,54 c€/lt en CyL y +0,17 en MAD y GOA +0,56 en CyL y +0,52 en MAD) PVP en el tramo CyL es inferior a la media (GNA -0,81 c€/lt y GOA - 0,45 c€/lt) PVP en el tramo MAD es superior a la media (GNA +0,74 c€/lt y GOA +1,47 c€/lt) PAI-CI de GNA y GOA es superior a la media nacional; siendo la diferencia en CyL>MAD para GNA y GOA (0,4809 c€/lt>0,1183 para GNA y 0,5088 c€/lt>0,4661 para GOA).
AP-7 COMPLETA (abr09-mar10) 109/2010	11/11/2010	De los 10 tramos de peaje que conforman la AP-7 solo se estudian los precios de 5 tramos			Tramo I: La Junquera Barcelona	12 EES (6 GALP; 3 REPSOL; 3 CEPESA)			
					Tramo III: Barcelona- Tarragona	6 EES (3 GALP; 2 CEPESA; 1 REPSOL)			
					Tramo IV: Tarragona- Valencia	12 EES (12 CEPESA)			
					Tramo V: Valencia-Alicante	6 EES (6 CEPESA)			
					Tramo IX: Málaga- Estepona	6 EES (6 REPSOL)			
							<u>Tramos con varios operadores:</u> diferencias de precios vienen determinadas por la bandera. Horquillas en todo caso estrechas si se comparan con otros micros. <u>Tramos con un solo operador:</u> Acusado alineamiento en precios. <u>Diferencias PAI "dentro" y "fuera" de la autopista:</u> son más elevadas que en los micros realizados, pero no son alarmantes		

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBAC IÓN	Nº INST. (14 analizadas)	% COB. %	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
ALMERIA localidad (dic09-mayo10) 95/2010	30/09/2010	14 (14 analizadas)	100,00 %	3 operadores 1 Hiper ALCAMPO 1 independiente	Grado concentración EESS: 28,6% cada uno (BP, CEPSA y REPSOL), 7,1% (IND1- ALCAMPO) Y 7,1%(IND2)	-Diferencia media GNA95 (1,80 c€/lt) y GOA (1,91 c€/lt). - Más alternativas diarias para la GNA95 (7 max) vs. GOA (6 max). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (5) y GOA (5). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - La inst. de Alcampo aplica los precios más bajos (96,67% de los días) para ambos carburantes. Las instalaciones que aplican los precios más altos son 3 de Repsol (I-10, I- 11 e I-12 para la GNA95, el 61,54% de los días, y I-9, I-11 e I-12 para el GOA el 64,29% de los días).	ALCAMPO aplica el menor precio medio diario para ambos carburantes (98,3% del total de días) IND2, BP y REPSOL aplican el precio medio diario mayor para GNA 95 (65,9%, 23,6% y 22,5%) e IND2 y REPSOL para GOA (70,3% y 69,8%). ALCAMPO se aproxima más en promedio al mínimo diario para GNA (0,38 c€/lt) y GOA (0,78 c€/lt) y IND2 se alejan más del mínimo para la GNA (1,50 c€/lt) y Repsol para GOA (1,67 c€/lt).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH NO PAI superior a la media nacional en GNA y GOA (+0,7531 c€/lt GNA y GOA +0,9250 c€/lt) PVP es inferior a la media (GNA - 0,50 c€/lt y GOA -0,01 c€/lt) PAI-CI de GNA y GOA es superior a la media nacional. La diferencia promedio del GOA es superior a la de la GNA 95 (+0,9345 c€/lt vs.+0,8537 c€/lt).
CASTELLÓN municipio (ene10-jun10) 113/2010	09/12/2010	24 (24 analizadas)	100,00 %	5 operadores 2 Hiper ALCAMPO y CARREFOUR 1 independiente	Grado concentración EESS: CEPSA 29,2%; REPSOL 25,0%; BP 20,8%; GALP 8,3% y resto 4,2% cada uno (IND- ALCAMPO, IND- CARREFOUR e IND)	-Diferencia media GNA95 (3,52 c€/lt) y GOA (3,07 c€/lt). - Mismo nº max alternativas diarias para la GNA95 y el GOA (10 max). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: GNA (9) y GOA (11). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - La instalación de SARAS aplica los precios más bajos para la GNA95 (71,27% de los días) y la de IND-ALCAMPO para el GOA (42,54%). Las instalaciones que aplican los precios más altos para la GNA95 son las 2 de GALP (I- 19 e I-20, 53,04% y 49,17%) y para el GOA 6 de las 7 de CEPSA (I-6, I-8, I-9, I-10, I-11 e I-12, aprox. 50%).	SARAS aplica el menor precio medio diario para la GNA95 (71,3% del total de días) e IND-ALCAMPO para el GOA (42,5%). GALP aplica el precio medio diario mayor para GNA 95 (55,3%) y CEPSA para GOA (50,8%). SARAS se aproxima más en promedio al mínimo diario para GNA 95 (0,59 c€/lt) e IND-ALCAMPO para el GOA (0,84 c€/lt), mientras que GALP y CEPSA se alejan más del mínimo para la GNA 95 y GOA respectivamente (3,26 y 2,73 c€/lt).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH SI PAI superior a la media nacional (+0,4198 c€/lt GNA 95 y GOA +0,7436 c€/lt) PVP es superior a la media (GNA 95 +1,90 c€/lt y GOA +1,17 c€/lt) PAI-CI es superior a la media nacional. La diferencia promedio del GOA es superior a la de la GNA95 (+0,7423 c€/lt vs.+0,5486 c€/lt).

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBAC IÓN	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
PALMA DE MALLORCA municipio (mar10-ago10) 110/2010	01/12/2010	47 (47 analizadas)	100,00 %	3 operadores	Grado concentración EESS: REPSOL 55,3%; BP 27,7%; CEPSA 17,0%	-Diferencia media G95 (2,23 c€/lt) y GOA (1,97 c€/lt). - Mayor nº max alternativas diarias para la G95 (14) que para el GOA (13). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: G95 (28) y GOA (31). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - Una instalación de REPSOL aplica los precios más bajos para la G95 (I-23, 47,83% de los días) y 2 de CEPSA para el GOA (I-16 e I-17, 39,67% y 30,98%). Las instalaciones que aplican los precios más altos para ambos carburantes son 5 de BP (I-4, I-5, I-8, I-12 e I-13, >29% en G95 y >51% en GOA).	CEPSA aplica el menor precio medio diario para la G95 y el GOA (52,7% y 86,4% del total de días). BP aplica el precio medio diario mayor para G95 y el GOA (71,7% y 64,1%). CEPSA se aproxima más en promedio al mínimo diario para G95 y GOA (1,17 y 0,81 c€/lt), mientras que BP se aleja más del mínimo para la G95 y GOA (1,57 y 1,58 c€/lt).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH NO PAI superior a la media nacional (+1,3731 c€/lt G95 y GOA +1,5424 c€/lt) PVP es superior a la media (G95 +0,13 c€/lt y GOA +0,62 c€/lt) PAI-CI es superior a la media nacional. La diferencia promedio de la G95 es superior a la del GOA (+1,5606 c€/lt vs. +1,5174 c€/lt).
MENORCA isla (may10-oct10) 111/2010	01/12/2010	13 (13 analizadas)	100,00 %	3 operadores	Grado concentración EESS: CEPSA 61,5%; BP 23,1%; REPSOL 15,4%	-Diferencia media G95 (0,95 c€/lt) y GOA (0,97 c€/lt). - Igual nº max alternativas diarias para la G95 que para el GOA (5). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: G95 (8) y GOA (8). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario mínimo. - Las instalaciones de REPSOL aplican los precios más bajos para la G95 (I-12 e I-13, 58,15% de los días) y las 8 instalaciones de CEPSA para el GOA (I-4, I-5, I-6, I-8, I-9 e I- 10, 65,76% de los días, I-7 e I- 11, 59,78%). Las instalaciones que aplican los precios más altos para la G95 son las 3 de BP (I-1, 61,96%, I-2 e I-3, 55,43%) y para el GOA las 2 de REPSOL (I-12 e I-13, 53,26% de los días).	REPSOL aplica el menor precio medio diario para la G95 (58,2%) y CEPSA para el GOA (65,8%). BP aplica el mayor precio medio diario para la G95 (63,6%) y REPSOL para el GOA (55,4%). CEPSA se aproxima más en promedio al mínimo diario para G95 y GOA (0,66 y 0,52 c€/lt), mientras que BP se aleja más del mínimo para la G95 (0,77 c€/lt) y REPSOL para el GOA (0,81 c€/lt).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH NO PAI superior a la media nacional (+1,4287 c€/lt G95 y GOA +0,4639 c€/lt) PVP es inferior a la media (G95 +0,02 c€/lt y GOA -0,81 c€/lt) PAI-CI es superior a la media nacional. La diferencia promedio de la G95 es superior a la del GOA (+1,5171 c€/lt vs. +0,5253 c€/lt).

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBAC IÓN	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
CEUTA (jun10-nov10 1/2011)		11 (11 analizadas)	100,00 %	3 operadores	Grado concentración EESS: CEPSA 54,4%; BP 36,4%; DISA RETAIL 9,1%	-Diferencia media G95 (0,46 c€/lt) y GOA (0,37 c€/lt). - Igual nº max alternativas diarias para la G95 que para el GOA (3). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: G95 (7) y GOA (7). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario mínimo. - Las 4 instalaciones de BP aplican los precios más altos para la G95 (85,71% de los días) y el GOA (78,02%). La instalación que aplica los precios más bajos es la de DISA RETAIL para la G95 y GOA (90,52% de los días).	BP aplica el mayor precio medio diario para la G95 (69,8%+15,9%=85,7%) y el GOA (74,2%+3,9%=78,1%). DISA RETAIL aplica el menor precio medio diario para la G95 (67,2%+23,3%=90,5%) y el GOA (85,3%+5,2%=90,5%). Las posiciones relativas de los promedios por operador y dif. vs. min "no reflejan" la situación "real" pues se ven afectados por la indisponibilidad de precios de la instalación de DISA RETAIL (grado de cobertura de información del 63%).	No hay diferencias por vínculo	RÉGIMEN FISCAL DISTINTO A PEN+BAL PAI superior a la media nacional (+21,02 c€/lt G95 y GOA +18,43 c€/lt) PVP es inferior a la media (G95 - 19,98 c€/lt y GOA -16,49 c€/lt) PAI-CI es superior a la media nacional. La diferencia promedio de la G95 es superior a la del GOA (+21,06 c€/lt vs.+18,50 c€/lt).
MELILLA (jun10-nov10)	20/01/2011	13 (13 analizadas)	100,00 %	3 operadores	Grado concentración EESS: DISA RETAIL 46,2%; CEPSA 30,8%; BP 23,1%	-Diferencia media G95 (0,46 c€/lt) y GOA (0,53 c€/lt). - Igual nº max alternativas diarias para la G95 que para el GOA (3). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: G95 (10) y GOA (9). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - Las 4 instalaciones de CEPSA aplican los precios más altos para la G95 (83,61% de los días) y el GOA (82,51%). Las 3 instalaciones de BP aplican los precios más bajos para la G95 (79,12% de los días) y GOA (85,71% de los días).	CEPSA aplica el mayor precio medio diario para la G95 (66,7%) y el GOA (79,8%). BP aplica el menor precio medio diario para la G95 (62,6%) y el GOA (85,7%). DISA RETAIL se aproxima más en promedio al mínimo diario para G95 y GOA (0,37 y 0,46 c€/lt), mientras que BP se aleja más del mínimo para la G95 (0,96 c€/lt) y el GOA (0,64 c€/lt).	No hay diferencias por vínculo	RÉGIMEN FISCAL DISTINTO A PEN+BAL PAI superior a la media nacional (+16,92 c€/lt G95 y GOA +23,65 c€/lt) PVP es inferior a la media (G95 - 28,83 c€/lt y GOA -18,12 c€/lt) PAI-CI es superior a la media nacional. La diferencia promedio de la G95 es inferior a la del GOA (+16,96 c€/lt vs.+23,72 c€/lt).

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBACIÓN	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
ALBACETE municipio (jul10-dic10) 12/2011	24/02/2011	33 (33 analizadas)	100,00 %	2 operadores 3 Hiper ALCAMPO, CARREFOUR y EROSKI 10 independientes	Grado concentración EESS: REPSOL 39,4%; CEPSA 21,2%; IND1 6,1% y resto 3,0% cada uno	-Diferencia media G95 (5,10 c€/lt) y GOA (4,91 c€/lt). - Mismo nº max alternativas diarias para la G95 y el GOA (17 max). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: G95 y GOA (12). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - La instalación de ALCAMPO aplica los precios más bajos tanto para la G95 como para el GOA (91,16% de los días). Dos instalaciones de REPSOL aplican los precios más altos, la I-12 para la G95 (35,33% de los días) y la I-17 para el GOA (36,96% de los días).	ALCAMPO aplica el menor precio medio diario tanto para G95 como para GOA (91,2% del total de días). CEPSA aplica el precio medio diario mayor tanto para G95 (43,5%) como para GOA (39,1%). EROSKI se aproxima más en promedio al mínimo diario tanto para G95 como para GOA (0,26 c€/lt y 0,24 c€/lt, respectivamente), mientras que CEPSA se aleja más del mínimo tanto para G95 como para GOA (4,38 y 4,27 c€/lt, respectivamente).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH SI PAI inferior a la media nacional para G95 -0,04 c€/lt y superior para GOA +0,08 c€/lt) PVP superior a la media (G95 +0,95 c€/lt y GOA +1,40 c€/lt) PAI-CI inferior a la media nacional para G95 y superior para GOA. La diferencia promedio del GOA es superior a la de la G95 (+0,13 c€/lt vs. -0,06 c€/lt).
ALMERÍA localidad (jul10-dic10) 40/2011	28/04/2011	14 (14 analizadas)	100,00 %	3 operadores 1 Hiper ALCAMPO 1 independiente	Grado concentración EESS: 28,6% cada uno (BP, CEPSA y REPSOL), 7,1% (IND1- ALCAMPO) Y 7,1%(IND2)	-Diferencia media G95 (2,07 c€/lt) y GOA (1,91 c€/lt). - Igual número de alternativas diarias para la G95 y GOA (6 max). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: G95 (5) y GOA (5). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - La inst. de ALCAMPO aplica los precios más bajos (97,27% de los días para la G95 y 98,36% para el GOA). Las instalaciones que aplican los precios más altos son IND2 (48,86%) y las 4 de REPSOL (44,57%) para la G95, y 2 de REPSOL (I-11 e I-12, 63,56%) y la IND2 (53,98%) para el GOA.	ALCAMPO aplica el menor precio medio diario para ambos carburantes (entorno al 98% del total de días) IND2, BP y REPSOL aplican el precio medio diario mayor (en posiciones 4 y 5: 82,2%, 89,1% y 62,0% para la G95 y 75,0%, 59,3% y 72,3% para el GOA). ALCAMPO se aproxima más en promedio al mínimo diario para G95 (0,68 c€/lt) y GOA (0,63 c€/lt) y BP se aleja más del mínimo para la G95 (1,88 c€/lt) y REPSOL para el GOA (1,55 c€/lt).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH SI PAI superior a la media nacional (G95 +0,67 c€/lt y GOA +0,80 c€/lt) PVP superior a la media (G95 +1,65 c€/lt y GOA +2,11 c€/lt) PAI-CI superior a la media nacional. La diferencia promedio del GOA es superior a la de la G95 (+0,85 c€/lt vs. +0,65 c€/lt).

7.5 ANEXO III: RESUMEN DE LOS INFORMES MICRO SOBRE ESTACIONES DE SERVICIO

Informe CNE Ref. WEB	FECHA APROBACION	Nº INST.	% COB.	Nº OPERADORES	GENERALES	Análisis de precios diarios por instalación	Análisis de competencia intermarca	Análisis intramarca	Análisis comparativo del entorno con las medias nacionales
OVIEDO municipio (ago10-ene11) 38/2011	31/03/2011	18 (18 analizadas)	100,00 %	5 operadores 1 independiente	Grado concentración EESS: REPSOL 61,1%; CEPSA 11,1%; GALP 11,1%; BP 5,6%; DISA 5,6% e IND 5,6%	-Diferencia media G95 (1,97 c€/lt) y GOA (1,88 c€/lt). - Mayor nº máx de alternativas diarias para la G95 (8) que para el GOA (7). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: G95 (10) y GOA (12). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - Una instalación de GALP aplica los precios más bajos para la G95 (64,13% de los días) y la instalación INDEPENDIENTE para el GOA (68,68% de los días). La instalación de BP aplica los precios más altos para la G95 (42,39% de los días). También lo hace para el GOA junto con las 10 instalaciones de REPSOL (44,57% de los días).	IND aplica el menor precio medio diario tanto para G95 como para GOA (48,9 y 69,8% del total de días respectivamente). BP aplica el precio medio diario mayor para G95 (46,2%) y, junto con REPSOL , para GOA (44,6% cada uno). IND se aproxima más en promedio al mínimo diario tanto para G95 como para GOA (0,79 c€/lt y 0,38 c€/lt, respectivamente), mientras que BP se aleja más del mínimo tanto para G95 como para GOA (1,59 y 1,65 c€/lt, respectivamente).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH SI PAI superior a la media nacional (G95 +0,26 c€/lt y GOA +0,66 c€/lt) PVP superior a la media (G95 +1,20 c€/lt y GOA +1,50 c€/lt) PAI-CI superior a la media nacional. La diferencia promedio del GOA es superior a la de la G95 (+0,60 c€/lt vs. +0,39 c€/lt).
SEVILLA municipio (oct10-mar11) 67/2011	14/06/2011	51 (50 analizadas)	98,04%	6 operadores 9 independientes	Grado concentración EESS: REPSOL 28%;CEPSA 26%; GALP 10%; DISA 8%;BP 6%;SARAS 4%;CARREFO UR 4%;ALCAMPO 2%;IND1 a IND6:2%	-Diferencia media G95 (5,52 c€/lt) y GOA (5,76 c€/lt). - Mayor número de alternativas diarias para la G95 que para el GOA (21 vs 20). - En promedio, nº instalaciones que fijan el Pdom: G95 (19) y GOA (16). - Precio diario más frecuente más próximo al precio diario máximo. - La inst. de ALCAMPO aplica los precios más bajos (91,81% de los días para la G95 y 91,23% para el GOA). Las instalación que aplica los precios más altos es una de DISA (I-5, 83,90%) para la G95. Para el GOA, otra de DISA (I-7, 41,21%), y 3 de REPSOL (I-26 ,I-33 e I-34, 35,71%).	ALCAMPO aplica el menor precio medio diario para ambos carburantes (más 90% del total de días) Para la gasolina 95 DISA y GALP aplican el precio medio diario mayor (en posiciones 13 y 14: 50,6% y 48,9%). Para el GOA, DISA, REPSOL y GALP aplican el precio medio diario mayor (en posiciones 13 y 14: 64,8%,37,4% y 35,2%). ALCAMPO se aproxima más en promedio al mínimo diario para G95 (0,89 c€/lt) y GOA (2,19 c€/lt) y DISA se aleja más del mínimo para la G95 (3,97 c€/lt) y para el GOA (5,08 c€/lt).	No hay diferencias por vínculo	IVMDH SI PAI superior a la media nacional (G95 +0,92 c€/lt y GOA +1,12 c€/lt) PVP superior a la media nacional (G95 +1,92 c€/lt y GOA +2,47 c€/lt) PAI-CI superior a la media nacional. La diferencia promedio del GOA es superior a la de la G95 (+1,11 c€/lt vs. +0,81 c€/lt).