

“EL FIN DE UNA RELACION ANUNCIADA: 2006-2011”

Por Antonio, un gasolinero.

En 1.987 el sector de ee.ss., todavía en régimen de Monopolio, estaba controlado por CAMPSA.

En 1988, la red paralela de estaciones de servicio entra en funcionamiento. A partir de este momento coexisten en España dos sistemas con operativa diferentes:



1. Red concesional tradicional, a través de la que únicamente pueden comercializarse productos adquiridos previamente a CAMPSA.
2. Nueva red paralela, donde pueden venderse productos importados de la CEE.

En noviembre de 1991 se da un paso más hacia la liberalización del sector con la aprobación del *Real Decreto*, sobre **Medidas Urgentes para la Progresiva Adaptación del Sector Petrolero al Marco Comunitario**, en el que se determina la segregación de actividades de CAMPSA, limitando su futuro a actividades de logística.

El objetivo de esta Ley es proporcionar a las empresas de refino españolas, la estructura comercial necesaria para su integración vertical, **para facilitar así el desarrollo de su actividad en un mercado competitivo.**

Los principales aspectos recogidos en el Real Decreto son:

- 1- Se establece que CAMPSA deberá segregar y distribuir entre sus accionistas (Repsol, CEPSA y BP) sus activos comerciales, incluyendo su red de estaciones de servicio.
- 2- **Las refinерías españolas podrán vender sus productos libremente en el mercado doméstico, directamente o a través de terceros, tanto a la red concesional como a la red paralela.**
- 3- Se modifican las distancias mínimas entre instalaciones de venta de gasolinas y gasóleos de automoción.

En 1992 es la liberalización de las importaciones de productos petrolíferos de la CEE y la Segregación de actividades de CAMPSA, distribuyéndose sus activos comerciales de manera proporcional entre sus accionistas.

El Monopolio de Petróleos se extingue con la *Ley 34/1992, de 22 de diciembre, de Ordenación del Sector Petrolero*, liberalizándose el sector petrolero con la aprobación de las siguientes medidas:

1- **Se reconoce el principio de la libre actividad empresarial en el sector petrolero español para las actividades** de importación y exportación de crudo y productos petrolíferos, refino, distribución y **venta**, transporte y almacenamiento. **Esto supone la plena liberalización del sistema** al extinguirse el Monopolio de Petróleos.

2- **Las actividades del sector petrolero se declaran de interés económico general, reservándose la Administración capacidad de intervención por razón de la seguridad de las instalaciones, los derechos de consumidores y usuarios**, así como la garantía de suministro.

3- Se suprime la exigencia de que el Estado ostente una participación mínima en CAMPSA del 50%.

4- Se exige a los operadores el mantenimiento de un nivel mínimo de reservas de productos petrolíferos

5- **Se eliminan las distinciones entre red concesional y red paralela. Las estaciones de servicio tendrán libertad para elegir suministrador**

6.- Sigue vigente el sistema de fijación de precios máximos establecidos por el Estado para gasolinas, gasóleos y GLP. El único producto liberalizado hasta el momento es el fuelóleo.

CLH: Nueva denominación social de CAMPSA

Tras la segregación de actividades de CAMPSA la sociedad cambia su denominación social por "Compañía Logística de Hidrocarburos CLH".

En 1995, se suprime la distancia mínima entre estaciones de servicio

El *Real Decreto 155/1995*, promulgado el 3 de febrero de 1995, suprime la exigencia existente respecto a la distancia mínima entre estaciones de servicio, **con objeto de promover un mayor grado de competencia en el mercado español.**

En 1996 se establece el acceso de terceros a la red logística de productos petrolíferos

El 7 de octubre de 1998 se aprueba la *Ley de Hidrocarburos 34/98*, con el objeto renovar, integrar y homogeneizar la distinta normativa legal vigente en materia de hidrocarburos, dando además el último pasó para la liberalización definitiva del sector.

Los principales aspectos contemplados por la Ley en cuanto a liberalización del sector petrolero son:

1.-Creación de la Comisión Nacional de Energía (CNE)

La CNE tiene por objeto velar por la competencia efectiva en el sector energético y por la objetividad y transparencia de su funcionamiento, en beneficio de todos los operadores y consumidores del sector.

2.-Simple Autorización Administrativa previa para la mayoría de actividades

Se liberalizan definitivamente las actividades de refino, transporte, almacenamiento, distribución y comercialización de productos petrolíferos

3.-Libertad de acceso de terceros a la red logística de productos petrolíferos

Se establece que los titulares de instalaciones fijas de almacenamiento y transporte de productos petrolíferos, deben permitir el acceso de terceros a su red.

4. Precios de productos petrolíferos libres, excepto GLP envasado 12,5 Kg.

El Real Decreto Ley 6/2000 de 23 de junio de Medidas Urgentes de Intensificación de La Competencia en Mercados de Bienes y Servicios persigue el objetivo de aumentar el grado de competencia en los mercados energéticos, así como aumentar la transparencia de los mismos.

En lo que respecta al sector petrolero las principales medidas, clasificadas por actividades, son:

1.-Logística: apertura del capital de CLH

2.-Logística: información de las condiciones de acceso de terceros a la red

3.-Comercialización: limitaciones a los mayores operadores

Se establecen restricciones para la capacidad de apertura de nuevas estaciones de servicio a los principales operadores:

- A aquellos operadores con una cuota de mercado en España superior al 30% (caso de Repsol YPF) se les prohíbe incrementar su número de puntos de venta durante un período de cinco años.**
- A aquellos operadores con una cuota de mercado en España entre el 15% y el 30% (caso de CEPSA) se les prohíbe incrementar su número de puntos de venta durante un período de tres años.**

4.-Comercialización:

a.-información de precios

b.-se promueve la apertura de EE.SS. en grandes establecimientos comerciales

5.-Límites a la participación simultánea en varios operadores principales

“2.006 - 2011”

Una vez repasados todos los cambios o adaptaciones al nuevo marco regulador y/o de libre competencia necesarios para poder entrar en la Unión Europea, ¿las condiciones de trabajo de las eess con las compañías petroleras, se han adaptado de la misma forma?

Podemos afirmar categóricamente que, NO

Repsol no ha cumplido sus compromisos con Bruselas del 2006. La fecha máxima era para el 2011 y sigue manteniendo, las mismas condiciones, por lo tanto el mercado sigue sin liberizarse.

TODO SIGUE IGUAL

Hagamos historia:

En 1.988, muchos empresarios de eess malvendieron sus empresas a Campsa, “aconsejados” por ciertos ejecutivos del monopolio, “por iban a venir las grandes multinacionales” (luego la historia ha demostrado, que se fueron todas por las barreras de entrada que pusieron, los principales accionistas de Campsa, es decir, Repsol, Cepsa, Petromed-BP-, Ertoil). Estas ventas en muchos casos iban unidas con un contrato de gestión por un periodo de tiempo de al menos 25 años.

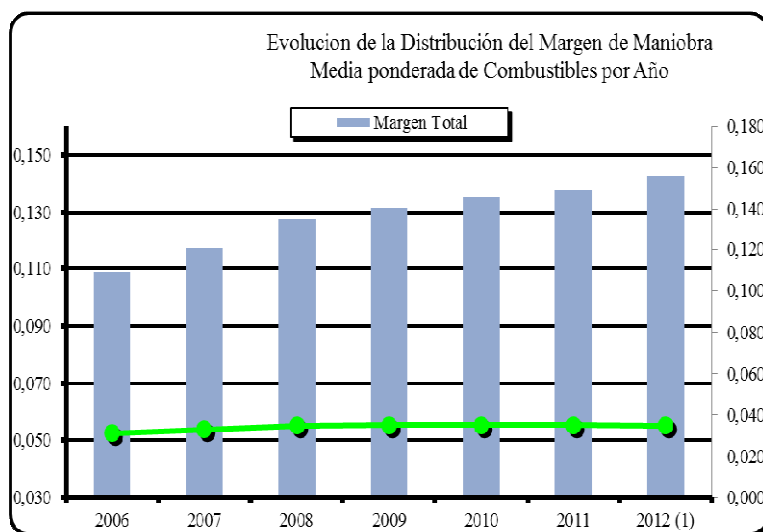
También hasta 1.988, si existía alguna posibilidad de instalar una e.s., el Monopolio Campsa, que era el único organismo que autorizaba la creación de una nueva instalación de venta de carburantes, le obligaba a malvender su terreno a ellos, es decir a Campsa, a cambio de la autorización por otro contrato de gestión por otros 25 años

Ambos contratos (“arrendamiento de industria”) eran prácticamente idénticos en todo su clausulado, tan solo era algo diferente en cuanto al canon de gestión

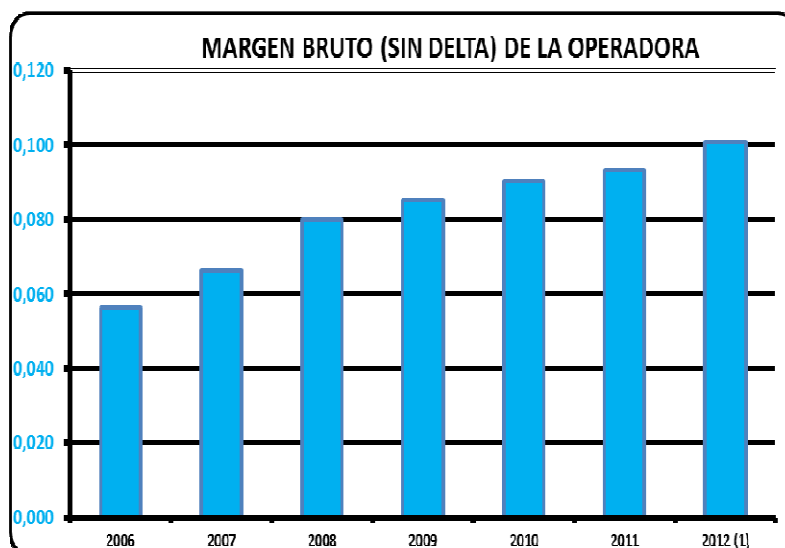
Es a partir de este momento, cuando a los gasolineros les empiezan a cortejar otras empresas NO-CAMPSA.

Hoy en día, con las comisiones que tienen y con la crisis que les rodea, la viabilidad de las eess cada día es mucho mas complicada.

Podemos observar a continuación la evolución de márgenes que existe entre la e.s. y la operadora en el periodo 2006-2012



La diferencia, por lo tanto, es el margen bruto que gana la petrolera con el riesgo empresarial del empresario de las eess



Las comisiones se han ido manteniendo en ese periodo, en **cambio los márgenes de la operadora han crecido un 43%**

Los empresarios de eess desconocían el mercado “platts” y sus ventajosos resultados económicos, ya que solo “algunos privilegiados” lo conocían y se preocupaban muy mucho, de no dar esa información al resto del sector.

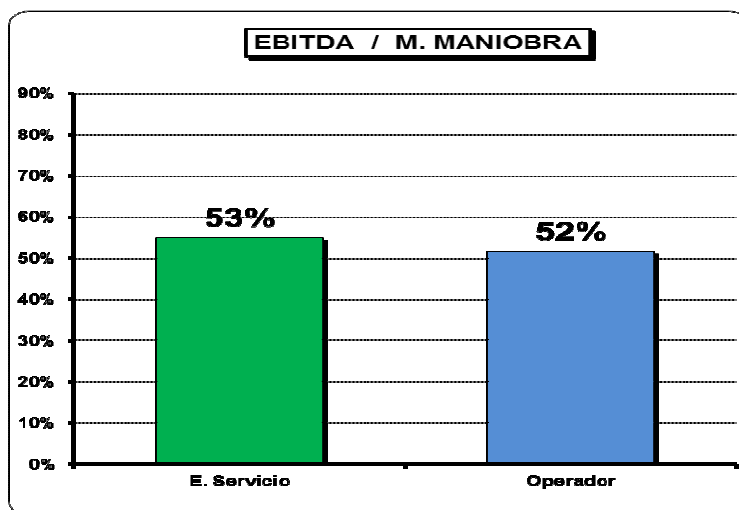
Pasado el tiempo, los contratos de “reventa” empezaron a darse a conocer, pero lo “vendían” como algo difícil de gestionar, mayor fiscalidad, etc....

Una vez superado esta “quimera”, el problema era saber que incluyan el “DELTA”, es decir, cuales son los costes directos de la operadoras y el margen que llevan

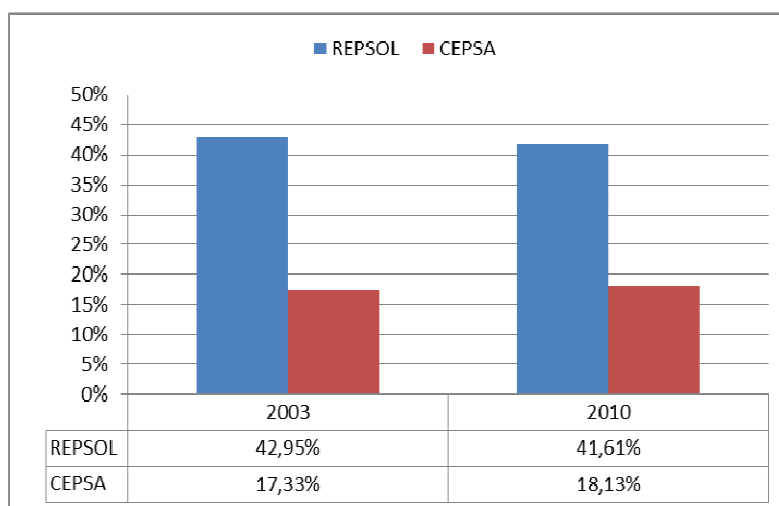
TRANSPORTE	6,01	m3
CORES	0,64	m3
ADITIVACION	0,77	m3
IMAGEN mantenimiento	1,31	m3
TARJETAS	0,00	m3
COSTES DIR. OPERADOR	8,73	m3
MARGEN OPERADOR	17,61	m3
DELTA	26,35	m3

En este momento, los empresarios de eess ya saben al céntimo de euro, cuales son los márgenes brutos que hay en cada estación de servicio y por lo tanto, cual es el margen neto que se gana la operadora por litro vendido en sus instalaciones, con su riesgo empresarial

Aplicando el delta, la relación entre eess y operadora, se equilibra la relación entre las partes



Han pasado 5 años ¿para que ha servido?



Datos: informe de la CNE febrero 2011

Repsol ha salvado sus compromisos de liberar el mercado al no cumplir sus compromisos con la Comisión Europea, ya que ha mantenido la misma cuota de mercado, aumentando sus márgenes y debilitando la situación económica de las eess "comisionistas"

El Grupo Repsol se creó en 1987 como resultado final de la reordenación del sector petrolero español, iniciada en 1981, con la constitución del Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH)

Al inicio, Repsol de Petróleo SA, consiguió su objetivo de abanderar 100 eess en un año. Los que firmaron con Repsol, veían el inicio de un nuevo mercado, se sentían escuchados, iban juntos en nuevos proyectos, bien por iniciativa propia o por su invitación.

En 1988 se conocían, ahora en 2012, son un simple número de registro industrial y lo único importante para Repsol, es lo que les aportan a su ebitda (es decir, a los dividendos para Sacyr y Caixa y a las stock options de sus ejecutivos)

Repsol, desde que se constituyó en 1.987 con Oscar Fanjul hasta que llegó Alfonso Cortina en 1.996 y después hasta 2004 que vino Antonio Brufau, fue principalmente una empresa industrial, en cambio desde el 2004 hasta ahora ha sido una empresa financiera.(...grave error...)

¿Cómo es posible que al frente del principal grupo industrial español, pusieran a un financiero?

Es bien sencillo, cuando en el 2004 gana el PSOE las elecciones, colocan al frente de Repsol a la persona de confianza de La Caixa (uno de los principales accionista de Repsol), es decir, a Antonio Brufau.

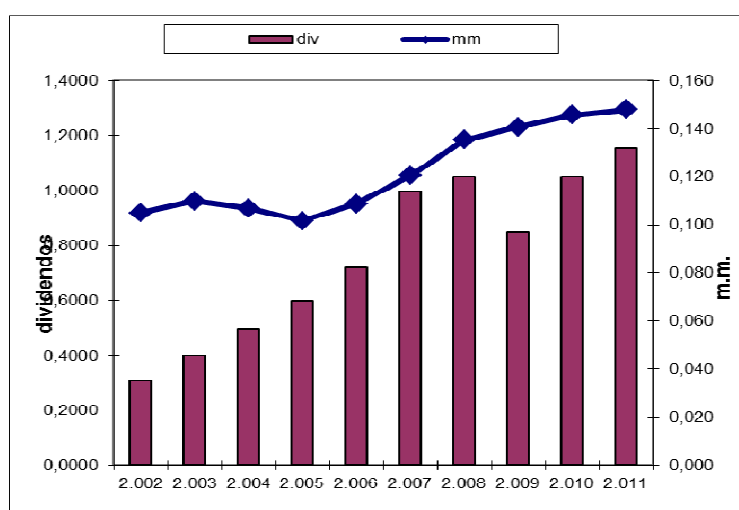
Sacyr Vallehermoso, su expresidente fue Luis Fernando del Rivero, asumió el cargo en noviembre de 2004

Después de que Miguel Sebastián, asesor económico de J.L. Zapatero, no consiguiera el asalto al BBVA (del cual fue asesor varios años...), a través de SACYR, decidieron el asalto a REPSOL, y lo consiguieron.

Sacyr Vallehermoso alcanzó su participación del 20% en Repsol YPF a finales de noviembre de 2006, con lo que se consolidaba como su primer accionista por delante de La Caixa, aunque la participación actual (Abril 2012) es del 10,01%. La operación se financió con 5.000 M euros con un pool de bancos, principalmente por el B Santander y que debería devolver en Diciembre de 2011.

Es aquí cuando Repsol, pierde el rumbo como compañía industrial. Pasa de reinvertir sus reservas económicas generadas en actividad empresarial a otras actividades financieras, que más adelante comentaremos.

Es a partir del 2007, cuando se empieza a ver el inicio de la crisis que nos rodea y a SACYR no le empiezan a salir los números y comienza las “guerras” en los consejos de administración de REPSOL por un mayor dividendo.

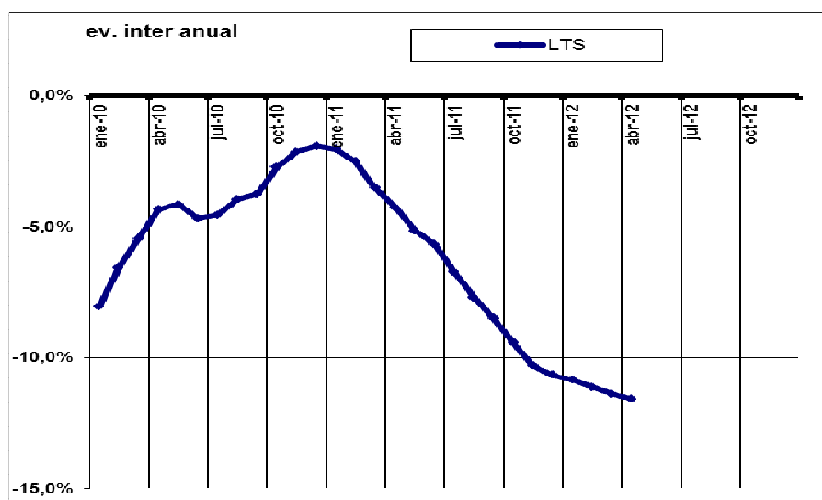


(Esta es la evolucion de los dividendos repartidos y los márgenes brutos de carburantes)

¿Qué pasa en las ee.ss?

No solo REPSOL quiere hablar de los nuevos contratos de reventa, que en los casos que se llegan a firmar, por el delta que imponen, que más da ser comisionista que revendedor. Si no que además a los que son comisionistas, “el hombre invisible” que les evalúa a sus eess en nombre de Repsol, empiezan a encontrar pequeños fallos, y les empiezan a penalizar con el no pago de una parte de las comisiones variables, sin el derecho de replica y/o explicación. Ahora es peor todavía, por que el peso de la comisión variable es mucho mayor y se les abonan, si solo tienen incrementos de ventas.

¿INCREMENTOS DE VENTAS? Con la crisis que nos rodea



Luego vino la historia de que SACYR vendía su participación a otras compañías petroleras Chinas, Rusas, etc.

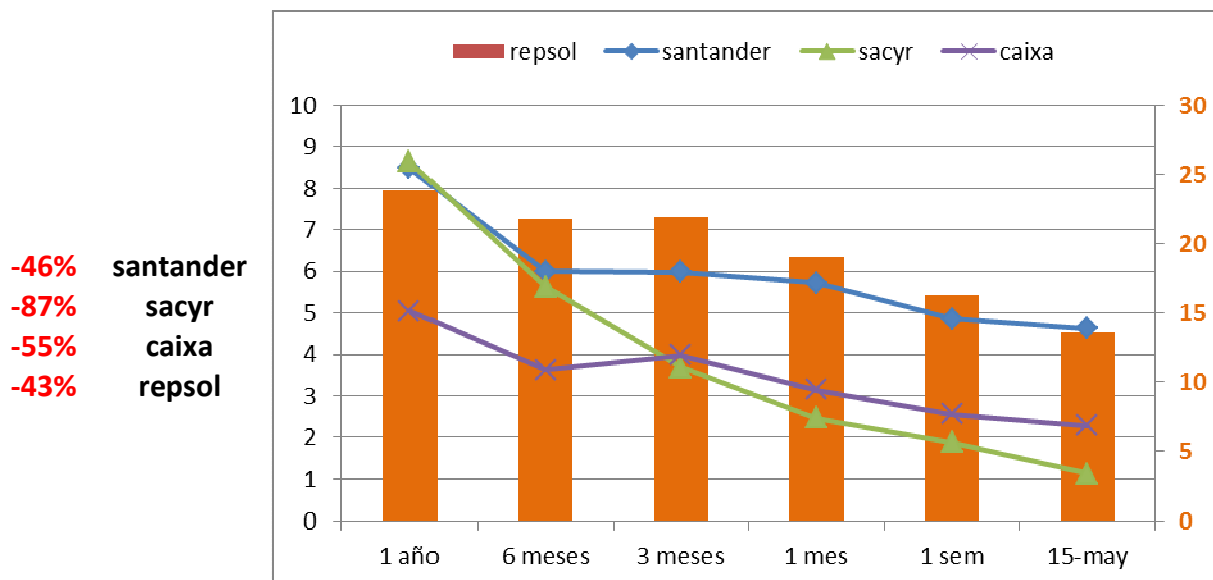
Después llegó el episodio de PEMEX, con el final que todos conocemos. Repsol compra por 2.572 millones de euros, un 10% de su capital, a los bancos acreedores de su primer accionista, el grupo constructor Sacyr Vallehermoso.

El gobierno argentino ha visto que las reservas económicas generadas por REPSOL se iban a:

- importantísimos dividendos para sus accionistas
- Grandes inversiones en búsquedas de nuevos pozos petrolíferos en otros países, en cambio en Argentina (zona de “vaca muerta”) a penas hicieron algo.
- 1.015 M euros en préstamo al grupo Petersen por la compra del 14.9% de YPF, que se lo devolverían con dividendos de la propia YPF
- En autocartera por la recompra de acciones de SACYR por un importe de 2.572 m euros
- Grandes inversiones en las propias refinerías en España

¿Cómo iban a invertir en la zona de “vaca muerta”, que exigía una altísima inversión, dada las características especiales de esa extracción de crudo, por la tecnología necesaria, que REPSOL no la tiene?

Y al final a REPSOL, el gobierno argentino le expropia YPF, de una pésima manera.



Por todas estas razones y alguna más, ahora podemos comprender por que las principales compañías petroleras españolas, no quiere cambiar o adaptar los contratos actuales de las eess a las nuevas exigencias de mercado y de Bruselas.

Son las eess una de las principales vías económicas para sus objetivos financieros en lugar de fortalecer sus pilares industriales.

Entonces ¿Qué es ahora REPSOL?

Es una de las dos empresas “españolas” con capacidad de refino, sin un volumen de reservas de crudo significante, con una red de eess importante que le genera un gran benéfico, hasta ahora, y con un futuro realmente incierto. En cierto modo es poco mayor que Cepsa.

Cepsa con su único accionista IPIC (International Petroleum Investment Company), es una agencia de Emiratos Árabes Unidos creada con el objetivo de invertir en el sector energético fuera del país y en cierto modo tiene muchísima más capacidad de reservas de crudo que Repsol

El principal accionariado de REPSOL:

- CAIXABANK con la necesidad de adaptarse a la restructuración financiera y quizás, se sienta obligada a la venta de su participación.
- SACYR, con un endeudamiento muy elevado, muy probablemente tenga que vender urgentemente su participación en REPSOL.

Eso si, antes de la venta se darán, como accionistas de REPSOL, un “pingüe” dividendo con lo que cobren de la liquidación de YPF. De nuevo Repsol se seguirá descapitalizando como viene haciendo desde que un financiero, Brufau, esta al frente de esta compañía, impuesto por ZP

¿Quién comprara a CaixaBank y a Sacyr? Muy probablemente una gran compañía petrolera, que tenga el visto bueno de Bruselas (ya hay muchos cías. Petroleras AAA en el mercado).

¿Será este nuevo accionista de referencia, el que ponga de nuevo “cordura y sentido” a esta empresa, que esta a valor de saldo, que la perdió en el año 2004?

Quizás será el momento con estos nuevos accionistas, cuando empiecen de nuevo las eess a ser escuchadas y pongan sentido común a las actuales delicadas relaciones empresariales, antes que Bruselas las imponga, o si no será **“EL FIN DE UNA RELACION ANUNCIADA”**, si no llega tarde...

Antonio, un gasolinero.