

EMPRESAS



El Gobierno vigila de cerca la política de precios de las principales petroleras en España.

El ministro de Industria, José Manuel Soria, insiste en que pretende romper el claro dominio que tienen tres o cuatro operadores en el sector, eso sí, vigilados de cerca desde hace meses por los organismos de competencia. Y es que el de las gasolineras sigue siendo un negocio de pocos, pese a la liberalización, y al interés de nuevos agentes por arañar cuota. Repsol y Cepsa ostentan un 45% del mercado, seguidas a prudente distancia por

Galp y BP, que juntas suman cerca de otro 20%. Del resto de las multinacionales que llegaron a principios de la década no queda ni rastro y la estrategia de los hipermercados de abrir en sus dominios, avanza muy lentamente. Lo más destacable: la proliferación de proyectos *low cost*, surtidores sin personal, que pretenden conseguir un 20% del mercado en el próximo lustro, aunque, por el momento, es un proyecto.

Las multinacionales, excepto BP y Galp, han huido; las 'low cost' son aún una anécdota, y la cuota de los súper no termina de arrancar

Las gasolineras, el oligopolio inquebrantable

■ Nuria Díaz

Después de recibir un informe de la **Comisión Nacional de la Competencia (CNC)**, el pasado mes de febrero, el Gobierno aprobaba medidas para mejorar la competencia en el sector de los combustibles. Un mes después, la **Comisión Nacional de la Energía (CNE)** expedientaba a las petroleras por bajar el precio del carburante los lunes, en lo que se ha venido a llamar 'efecto lunes', y que según señalaba hace sólo unos días el organismo que preside Alberto Lafuente, se ha seguido produciendo, incluso, después de la apertura del expediente. La actuación supuestamente fraudulenta implica a las empresas dominantes en España, **Repsol** (además de sus marcas de abanderamiento Campsa y Petronor), **Cepsa** y BP. Las tres empresas copan cerca del 70% de un mercado con muy poca competencia que, a pesar de haberse liberalizado en los años noventa, permanece prácticamente inalterable. De hecho, la CNC ha hecho ya cuatro informes desde 2009 para mejorar la competencia en el sector, el último, en octubre del año pasado. "Por ahora, con poco predicamento" —señalan fuentes del sector.

Ni americanos, italianos y franceses...

Y es que, ni las grandes multinacionales pudieron con Repsol y Cepsa. Todas las que llegaron, a excepción hecha de BP y Galp, acabaron vendiendo y saliendo del negocio en España (Ver apoyo)

Fuentes del sector señalan que la salida de los grandes grupos fue motivada por varios motivos. El pri-

mero, las barreras de entrada del mercado español, que la CNC ha puesto de manifiesto en su último informe. Principalmente, las trabas administrativas, ya que, las gasolineras que se ubican en términos municipales necesitan obtener el permiso de los ayuntamientos, "y éstos se han comportado —señala la misma fuente— como en el caso de la burbuja inmobiliaria". "Si algunas como BP supieron manejar mejor

esta situación fue porque 'españolizaron' más su equipo, se adaptaron mejor a los usos y maneras del mercado".

La segunda razón, explican, es que este es un mercado en el que la integración vertical, es decir, la participación en el refinado y la distribución, que solo hace CLH, da una ventaja competitiva enorme, y eso, las que venían de fuera, no lo tenían. Limitarse a vender, enseguida

bajo los márgenes". Además —añade otra fuente— vendieron en un buen momento, a buen precio, cuando las petroleras comenzaron a centrarse en su negocio de exploración y dar menos importancia a la comercialización.

Chevron retiró su nombre de más de 1.000 gasolineras en EEUU, y BP, Exxon Mobil y ConocoPhillips también se retiraron en EEUU del sector minorista a causa de los cada

Los gigantes petroleros llegaron, lo intentaron y se fueron

■ En 2001 estaban presentes en el territorio nacional casi todos los gigantes. Los americanos Exxon y Chevron; los italianos, ERG, Saras y Agip, la angloholandesa Shell, y la francesa Total. La apertura del mercado había atraído muchas inversiones, pero tras unos años, todas fueron abandonadas escalonadamente el mercado español, si bien algunas de ellas siguen cediendo su bandera en determinadas estaciones de servicio. La última en salir del mercado, a principios del año pasado, fue **Chevron**, una de las primeras petroleras del mundo, que mantuvo

una pequeña red de alrededor de 60 estaciones de servicio en Canarias desde el año 2000, que en 2011 vendió a Cepsa. Cuatro años antes, en 2008, se había ido su colega americana **Exxon Mobil**, la mayor compañía energética del mundo por capitalización bursátil, que operaba una red de cerca de 100 estaciones de servicio bajo la marca Esso, que vendió a Galp en 2008. Otro operador importante presente en España en esos años de inicio de la liberalización fue **Agip**, que en 2003 dobló incluso el tamaño de su red de gasolineras tras adquirir una cartera de **Saras**, otra

multinacional italiana que le traspasó unas 130 estaciones y del gigante francés **Total**. Sin embargo, en 2008 vendió su red a Galp. El caso de Total es especial. La multinacional gala enseguida se interesó por nuestro mercado donde comenzó operando con su propia marca, pero también a través de una participación en Cepsa de control conjunto (con el extinto BSCH). En 2003, vendió gran parte de su red a Agip y Galp, y de 2004 a 2007 se desprendió de las restantes estaciones de servicio. En el año 2008, Total pasó a controlar en exclusiva Cepsa tras

adquirir la mayoría en su capital y en 2011 salió definitivamente del mercado español tras vender su participación en Cepsa al fondo IPIC. Por su parte, Shell, la multinacional inglesa de origen holandés, y una de las principales productoras mundiales de petróleo y gas, fue de las primeras en abandonar, y vendió su red, unas 330 gasolineras, a DISA entre 2004 y 2005. El mercado quedó así repartido entre Repsol y Cepsa, aunque la portuguesa Galp fue una de las más beneficiadas de la salida de americanos e italianos. Galp tiene hoy cerca de un 10% de cuota de mercado, más o menos como la británica BP, otra de las supervivientes de aquella huida.

vez más recortados márgenes de ganancias.

...ni las grandes superficies...

La segunda intentona de abrir el mercado ha venido de la mano de los grandes centros comerciales. Los hipermercados han conseguido apenas un 3% de cuota, aunque esperan que las nuevas medidas del Gobierno, que mencionan explícitamente la apertura de estaciones en estas áreas, les den alas. **Eroski** tiene 65 gasolineras, **Carrefour** 102, aunque sin duda las que se han hecho más famosas son las del grupo francés **E. Leclerc** por su política de bajada de precios. En su centro de Pinto ha llegado a tener precios hasta 10 céntimos más baratos por litro.

Sin embargo, hay quien opina que la competencia no tiene que venir necesariamente porque se incrementa el número de operadores.

El presidente de la **Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio (CEEES)**, Javier Bru, ha asegurado a El Nuevo Lunes que "el mercado español no necesita más puntos de venta. Esto lo saben quienes han redactado el Real Decreto, todos los Partidos políticos sin excepción, los operadores que están y los que no están. El mercado español tiene una red de servicio perfectamente dimensionada en número y ubicación, y esto no lo decimos nosotros. Todos los estudios realizados lo han ratificado".

"Aunque es pronto para hacer valoraciones definitivas del decreto del Gobierno-continúa—, lo que se está detectando, como temíamos, es un incremento de solicitudes de nuevos puntos de venta, al amparo de las modificaciones urbanísticas que propone el Real Decreto. Junto a este incremento, el denominador común de las instalaciones planteadas corresponde a instalaciones básicas, sin otra pretensión que la venta de carburante sin mano de obra, es decir con aceptadores de tarjetas principalmente. No generarán empleo alguno y destruirán parte del existente".

...ni, por ahora, el bajo coste

Se refiere a las denominadas gasolineras *low cost*, cuyos impulsores ven precisamente en esta pérdida de poder de las CCAA y los Ayuntamiento, una oportunidad. La nueva regulación establece un procedimiento único para la apertura de nuevas estaciones, que deberán resolverse en un plazo máximo de 8 meses.

Y proyectos no faltan. A principios de 2001, abanderados por una petrolera 'libre', el grupo **Petrolow-cost** instalaban su primer surtidor en una zona urbana a modo de prueba, en Terrasa. La empresa que capitanean los hermanos Joan y Jordi Rosell ha abierto hace unas semanas en Montvada y espera acabar el año con 4 franquicias.

Otro ejemplo es **White Station**, fundada por el emprendedor Raúl Morales, con 8 proyectos en marcha en Málaga, Cádiz y Madrid, por el momento, pero que espera extender a otros puntos de la geografía gracias al acuerdo que mantiene con el grupo de ITV Atisae, una posibilidad que contempla el nuevo decreto. "El modelo que proponemos —señala Morales— es el de surtidores en localizaciones industriales o comerciales, pero no asociadas, y que podamos adaptar a nuestros clientes, es decir, personalizar la gasolinera para él". Al contrario de lo que opinan desde Ceees, para Morales, "aún hay mucho recorrido. En España tenemos un ratio de gasolinera por habitante muy por debajo de Europa. En cinco años, creo que el porcentaje de *low cost*, puede acercarse al 20%".