

El buen negocio de las Petroleras en España.

El próximo año se cumplirán 20 desde la supuesta extinción del monopolio de petróleos en España. Desde aquella fecha cualquier análisis realizado, tanto por los órganos de competencia nacionales y comunitarios, como por los Jueces y Tribunales, ha coincidido en que el mercado es concentrado, cerrado, impermeable, en definitiva, que es un oligopolio de hecho que ha expulsado a las mayores empresas petroleras del mundo (EXXONMOBIL, TEXACO, SHELL, TOTAL, ENI, etc.)

Desde hace unas semanas el Ministro de Industria viene denunciando lo intolerable de los márgenes que las petroleras obtienen en España y, después de varias denuncias en los medios de comunicación, incluso una referencia de la portavoz del Gobierno tras el Consejo de Ministros del pasado viernes 7 de septiembre, el Ministro citó y se reunió con las compañías que se beneficiaron de la escisión del monopolio hace 20 años.

Tras la reunión las petroleras manifestaron que estudiarían si, de manera magnánima, procedían a rebajar incluso un céntimo de euro lo que ellas consideran escaso margen comercial.

Desde hace años el lobby que forman las compañías petroleras, viene sosteniendo que no existe margen en su negocio, que prácticamente sobreviven de lo que consiguen vender en las tiendas de conveniencia y que el consumidor tiene que asumir que el precio del producto es el que ellas fijan pues éste refleja de manera prácticamente mimética la cotización internacional del crudo.

Pues bien, la realidad no puede ser más distinta, por lo que, a continuación, analizaremos de forma esquemática lo ocurrido en el sector en estos últimos 20 años.

(1) La escisión y adjudicación de los activos del monopolio de CAMPSA a favor de REPSOL, CEPSA y BP OIL en el año 1992 supuso en la práctica una casi donación del Estado a estas 3 compañías petroleras, pues los precios fueron muy inferiores al valor de mercado, lo que supuso ya en aquel momento una pérdida para todos los españoles, puesto que los impuestos por los que se tributó aquella operación no se correspondían con la realidad. A buen seguro a cualquier particular se le hubiera realizado una declaración complementaria.

(2) No contentos con lo anterior, REPSOL y CEPSA, fundamentalmente, decidieron que a pesar de lo legislado en la Unión Europea y en las incipientes normas de defensa de la competencia nacionales, su negocio sería más

florecente si fijaban los precios de venta al público en su red de estaciones de servicio y así lo hicieron sin ningún pudor desde 1993 hasta 2001, como acredita las Resoluciones del extinto Tribunal de Defensa de la Competencia de 30 de mayo (CEPSA) y 11 de julio de 2001 (REPSOL), confirmadas por sentencias de la Sala Tercera del Tribunal Supremo de 4 de diciembre de 2009, 10 y 17 de noviembre de 2010.

(3) A partir de 2001, tras la irrisoria sanción del Tribunal de Defensa de la Competencia cifrada en 500 millones de pesetas (3.005.060,52 euros) a REPSOL y 200 millones de pesetas (1.202.024,21 euros) a CEPSA, ambas petroleras decidieron que, para el bien de su negocio, la fijación de precios de venta al público era imprescindible, pero que ahora lo harían no de manera directa y grosera, sino por medios indirectos. Así lo acredita la Resolución del Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia, de 30 de julio de 2009.

(4) Desde entonces, de manera constante, la CNC y la CNE vienen alertando sobre un extremo significativo, España con 5,5 millones de parados posibilita un mayor margen en el litro de gasolina a REPSOL que el que obtiene BP OIL en el Reino Unido o TOTAL en Francia, países con una situación económica sensiblemente diferente.

(5) Y ante esta situación, ¿qué dicen nuestros Jueces y Tribunales?. ¿Se aplican en España de forma rigurosa las normas de competencia?, pues al parecer no.

La Sala Primera del Tribunal Supremo mantuvo, hasta el año 2010, un criterio que posteriormente la misma Sala definió como rigorista. En aquel año el Pleno de la Sala primera del Tribunal Supremo declaró nulo un contrato de suministro en exclusiva de REPSOL en una sentencia impecable que, entre otros extremos jurídicos más complejos, concluía señalando que si el gasolinero es quien asume los riesgos de la explotación del negocio (paga trabajadores, luz, repuestos, seguros, etc.) y dispone solo de un margen de 6 Ptas., el que la petrolera fije un precio y señale que si quiere puede conceder descuentos es una entelequia, pues poco podrá descontar quien no tiene margen o tiene uno insignificante.

Esta sentencia provocó una reacción airada de las petroleras y su lobby, que tacharon de absoluto desconocedor del sector al Tribunal Supremo. El negocio, según ellos, era de céntimos de peseta por litro. Hoy, según acredita la CNC y la CNE, es de más de veinte pesetas por litro.

Después de aquella reacción, el Tribunal Supremo dictó otras sentencias en las que, por un motivo u otro, y en la mayor parte de los casos, consideró válidos los contratos de suministro en exclusiva. Es más, el Tribunal Supremo creó una imaginativa figura jurídica para no hablar de nulidad radical y absoluta de los contratos, aludiendo a nulidades "especiales" o sobrevenidas.

También el Tribunal Supremo manifestó que no se sentía constreñido con lo que manifestaran los órganos de competencia, distinguiendo artificiosamente

la aplicación pública o privada de las normas de competencia en el mercado.

La consecuencia de todo lo anterior es evidente, el mercado permanece inalterado y quienes se beneficiaron de la escisión del monopolio continúan obteniendo unos beneficios muy superiores a los que se obtienen por la venta del mismo producto en los países de nuestro entorno.

Debemos señalar que el impuesto de hidrocarburos en España es muy inferior a los impuestos equivalentes existentes en los países del entorno, esto es, el Estado hace un esfuerzo recaudando menos para que los ciudadanos compren un litro de gasolina más barato que en Francia o en Alemania y para que las empresas españolas tengan una energía más barata y puedan por consiguiente aplicar precios más competitivos.

Este esfuerzo, con el sistema actual de mercado y los contratos que regulan el mismo, ha servido y sirve, únicamente, para que las petroleras mantengan en el tiempo mayores márgenes de beneficio. Cuando la situación es denunciada por lo órganos de competencia, la jurisdicción civil la obvia y, probablemente envalentonado, el Presidente de REPSOL, amenaza incluso con querellas criminales al órgano de la competencia, algo inaudito en un país de economía mínimamente avanzada.

A partir del ejercicio 2006-2007 España comienza a sufrir una crisis por todos conocida y, mientras todos los sectores económicos ajustan sus márgenes, las petroleras españolas deciden que es más rentable para sus arcas incrementarlos, y los incrementan sin prácticamente ninguna excepción, nadie de la AOP tiene la ocurrencia de reducir márgenes en la crisis, todos, de manera sospechosamente unánime, deciden acrecentarlos. Tan solo las grandes superficies y algunas estaciones independientes, ajenas al control de las petroleras, piensan que es más positivo vender más litros con menos margen, que menos con un margen exagerado.

En este escenario surge una duda: ¿Por qué puede producirse esto?. En primer término, porque la estructura de mercado mantiene a REPSOL y CEPSA con una cuota próxima al 65% del volumen total de ventas (después de 20 años del fin legal del Monopolio), esto es, propicia el control del mercado a ambas petroleras. Y, en segundo término, más importante si cabe, porque los contratos de suministro en exclusiva vigentes en el sector, muchos de ellos desde tiempos de CAMPSA, permiten fijar el precio de venta al público a las petroleras, con ello, las petroleras fijan con plena libertad y sin someterse a criterios de mercado su margen de beneficio.

El "gasolinero" siempre cobrará aproximadamente 5 céntimos de euro y con ellos deberá asumir los costes de explotación, por lo que, a éste sí que un menor volumen de ventas le conduce a la ruina. Por el contrario, la petrolera

no tiene por qué verse afectada por el descenso en ventas si incrementa su margen en proporción suficiente.

Aquella sentencia del Tribunal Supremo de 2010 que señalaba la imposibilidad de disminuir el precio de venta fijado por la petrolera (REPSOL) cuando quien asume los gastos de explotación gana 6 Ptas. por litro y el precio de venta de la gasolina era de 135 Ptas., resulta acertada.

Hoy, cuando el "gasolinero" no gana 6 Ptas, sino 8,5 Ptas. para cubrir todos los gastos de la explotación y la gasolina no cuesta 135 Ptas., sino 1,5 euros (250 Ptas.), surge una nueva cuestión: ¿Cuánto ganaba entonces la petrolera? y, ¿cuánto gana ahora?. Cuando el litro costaba 135 Ptas., la petrolera ganaba 7 u 8 Ptas., hoy cuando el litro vale 250 Ptas. gana 16 o 17 Ptas.. A esta cantidad se debe añadir el beneficio obtenido por el refino y el obtenido por CLH, empresa de la que Repsol, Cepsa y Bp son accionistas de referencia y también se deberá añadir el beneficio obtenido por la explotación de tiendas de conveniencia, cafeterías, etc. A la cifra resultante se deberá detracer el transporte, el almacenamiento y el stock estratégico. El resultado final es un magnífico negocio sin parangón en ninguno de los países de nuestro entorno.

Lo anteriormente expuesto, hace que se entienda mejor lo manifestado en la última Junta General de Accionistas de REPSOL: "Como el margen del refino a disminuido, hemos conseguido aumentar los márgenes en marketing".

En paralelo a esto, el pasado mes de Julio, la Comisión Europea señalaba: "... aunque el razonamiento seguido por el Tribunal Supremo sea incorrecto..." y hoy se tramitan ante la Comisión al menos cinco expedientes por posible infracción del Reino de España, al no aplicar correctamente la normativa de competencia en el mercado de los hidrocarburos.

Sería chocante que al final fuera el Reino de España y, por consiguiente, todos los ciudadanos quienes pagaran las consecuencias de toda esta serie de despropósitos que tan solo han tenido como beneficiarios a las petroleras, que ya disfrutaron de la cesión de activos del monopolio.

Alfredo Hernández Pardo

Socio-Director

Estudio Jurídico EJASO