

**25 de Marzo de 1969**

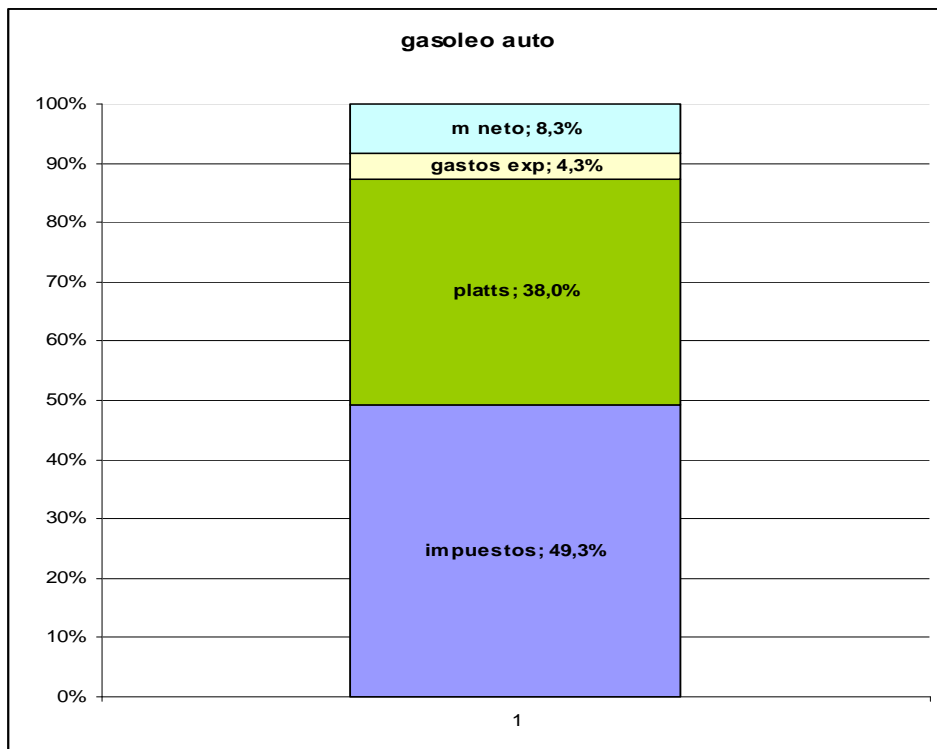
***“Los sectores que olvidan su historia están condenados a repetirla”***

**La situación actual del sector de ee.ss. es la siguiente:**

Como podemos apreciar en el descomponimiento del precio de 1 lt de gasoleo es la siguiente: los impuestos representan el 49.3% del pvp; el producto el 38,3%; los gastos de explotación son el 4.3%; y el margen neto (antes de gastos de gestión, financieros, amortizaciones e impuestos), el 8,3%.

Por lo tanto, vemos que son los impuestos lo que más grava el precio del producto, y por lo tanto lo que desincentiva el consumo.

Una menor fiscalidad en estos productos, produciría unos pvp más bajos, un mayor consumo, una mayor recaudación de impuestos y, por lo tanto, un incremento en la productividad



Actualmente, la gran mayoría (un 60%) de las eess de empresarios independientes son “comisionistas”. El resto, “revendedores” (un 40%), son las redes propias de eess de las compañías petroleras, las grandes superficies y pequeños grupos empresariales.

Las comisiones de los empresarios independientes están entre las 7 y 10 Ptas. /lt. Sus gastos generales están en unas 6,5 Ptas. /lt., y eso sin tener en cuenta gastos financieros, amortizaciones ni impuestos.

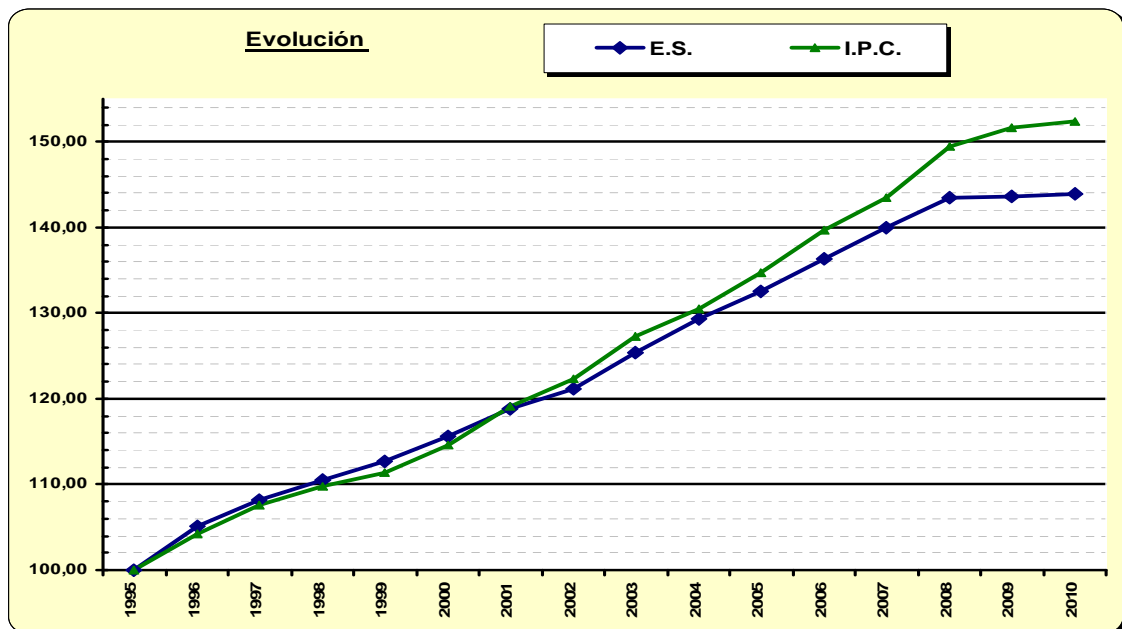
Por lo tanto, la viabilidad de muchas ee.ss. está en el desarrollo de las actividades “no oil”, es decir, tiendas, lavados y restauración, o simplemente en su sueldo, como propio empleado de la e.s.

Además, las actuales y diferentes Administraciones municipales, autonómicas y estatales (Consumo, Medio Ambiente, Industria, Hacienda), cada vez nos obligan a unas mayores exigencias y/o, por lo tanto, a nuevas inversiones.

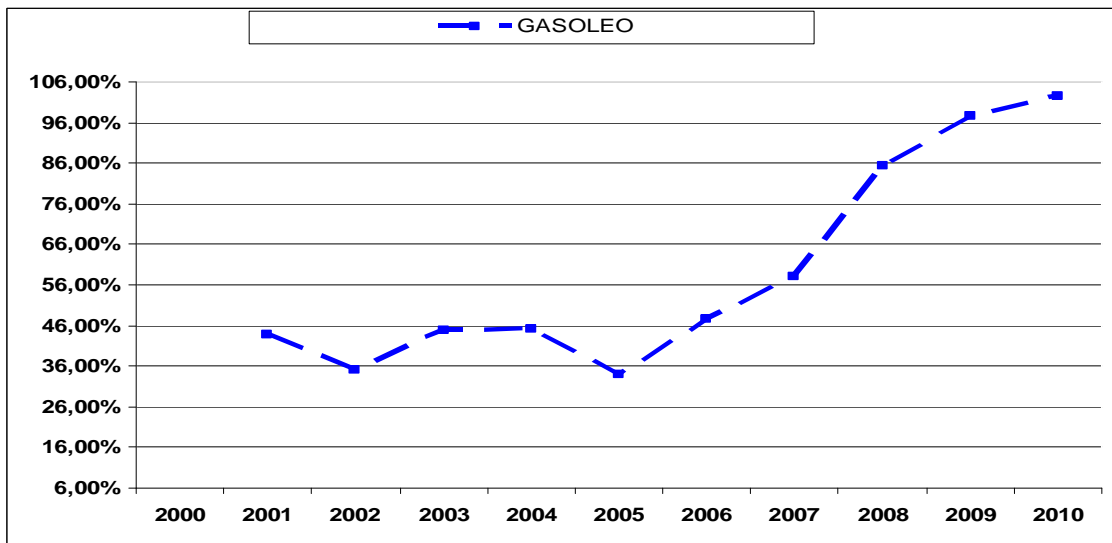


Quiero llamar la atención sobre la nueva normativa del Ministerio de Industria, la ITC. 04, aplicable a partir de 2012. Esta norma va a exigir grandes inversiones en instalaciones y seguridad de las mismas, y solo aquellas eess con un cierto volumen de litros y con una buena salud financiera, serán capaces de aplicar esa nueva normativa. El resto de las eess, solo Dios dirá

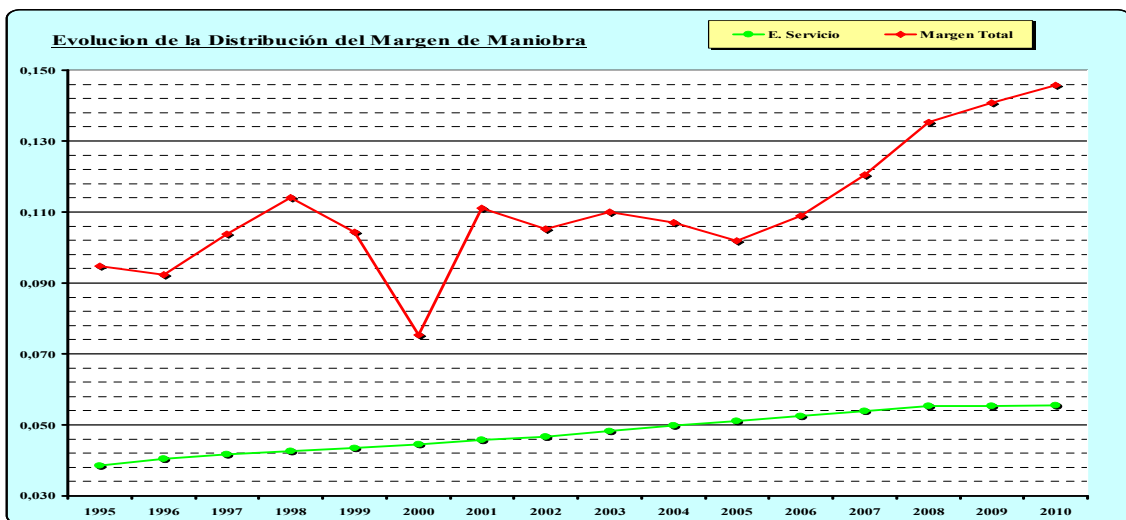
Desde 1993 y hasta el 2000, nuestras comisiones han evolucionado a la vez que el IPC. A partir del 2001 están por debajo de este índice, con la consiguiente pérdida adquisitiva y de competitividad respecto a las redes propias de las Compañías Petroleras y de las grandes superficies, en claro perjuicio de los consumidores y de la necesaria incentivación del consumo.



También podemos observar a continuación, la evolución del margen bruto en los últimos 10 años del gasoleo “a”:



La diferencia actual de márgenes netos entre comisionistas y revendedores es aproximadamente, del 440% (11 Ptas. /lt). Sólo así se entiende cómo pueden hacer sus ofertas las grandes superficies y los descuentos que hacen las compañías petroleras en las estaciones gestionadas por ellas mismas. Así solo se entiende como pueden, por ejemplo, las ofertas que hacen las grandes superficies y los descuentos que hacen las cias. Petroleras



También las cias. Petroleras nos quieren hacer ver que los contratos de “revendedores” son complejos, difíciles de gestionar, arriesgados, etc....Lo que no nos dicen es que El riesgo, la complejidad y la gestión van unidos al “ser empresario”, ni que, Una vez estudiado y analizado, es fácil.

Además, se aprovechan en utilizar unos conceptos difíciles de entender: el “delta”, es decir, qué gastos son los que soportan las cias petroleras en el suministro de carburantes a las eess, otros servicios y su margen operativo.

El “delta” incluye los siguientes conceptos: platts, aditivacion, logística (primaria y secundaria), cores (reservas estratégicas), imagen, tarjetas y margen de la cia petrolera.

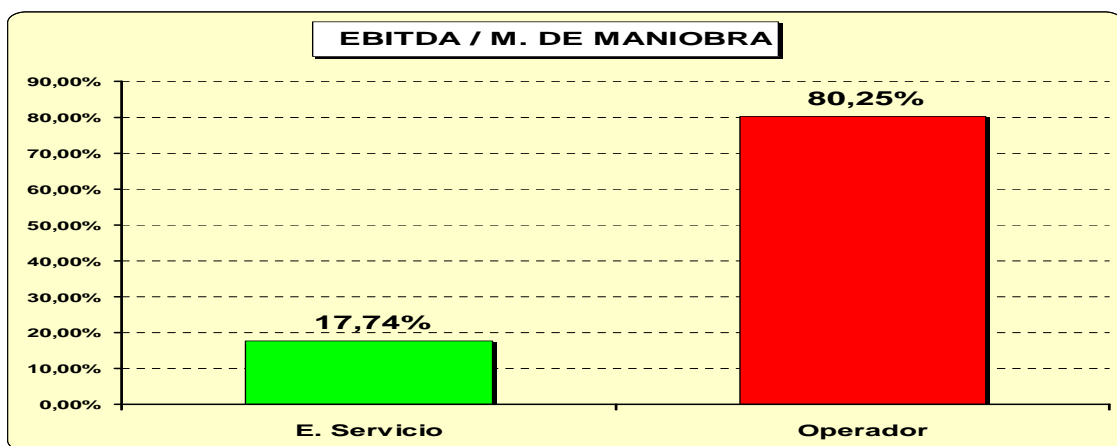
Pero si el hombre pudo traducir los jeroglíficos egipcios, ¿no seremos capaces de explicar lo que es el “delta”?

El delta será diferente para Cada e.s., en función de a la distancia con la factoría, el % de ventas con tarjeta profesional de la cia. Petrolera y la antigüedad de la imagen corporativa en ella,

Concepto				
TRANSPORTE	0,0042	eur lt	0,70	pta lt
CORES	0,0006	eur lt	0,10	pta lt
ADITIVACION	0,0008	eur lt	0,13	pta lt
IMAGEN total	0,0023	eur lt	0,38	pta lt
TARJETAS	0,0067	eur lt	1,11	pta lt
<b>COSTES DIR. OPERADOR</b>	<b>0,0145</b>	<b>eur lt</b>	<b>2,41</b>	<b>pta lt</b>
<b>MARGEN OPERADOR</b>	<b>0,0155</b>	<b>eur lt</b>	<b>2,58</b>	<b>pta lt</b>
<b>DELTA</b>	<b>0,0300</b>	<b>eur lt</b>	<b>5,00</b>	<b>pta lt</b>

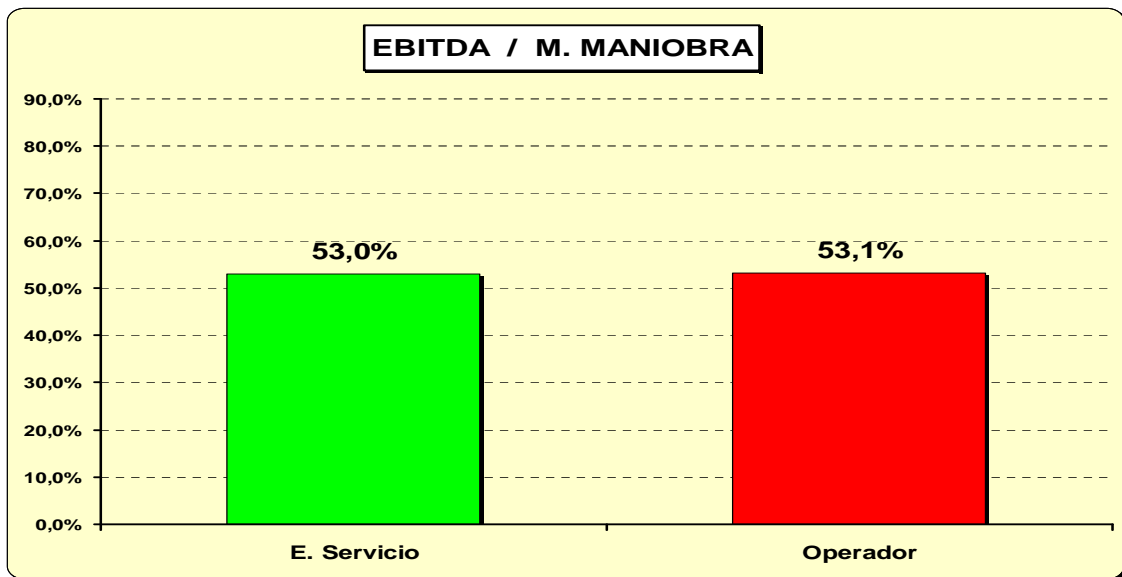
Entonces, si somos capaces de obtener el margen litro por producto y el delta correspondiente a cada e.s., tendremos la capacidad de analizar cuál es el margen neto que obtiene la cia petrolera.

Una vez analizados los márgenes y los gastos por cada parte, podremos ver cuál es la rentabilidad de cada uno de ellos.



Esta situación la denomino como **DESEQUILIBRIO EMPRESARIAL**.

Si aplicamos de una manera transparente la formula del “delta” a cada e.s., la nueva situación seria la siguiente



Esta nueva situación la denomino como **EQUILIBRIO EMPRESARIAL**

Es decir, los riesgos (gastos) empresariales en proporción a los resultados

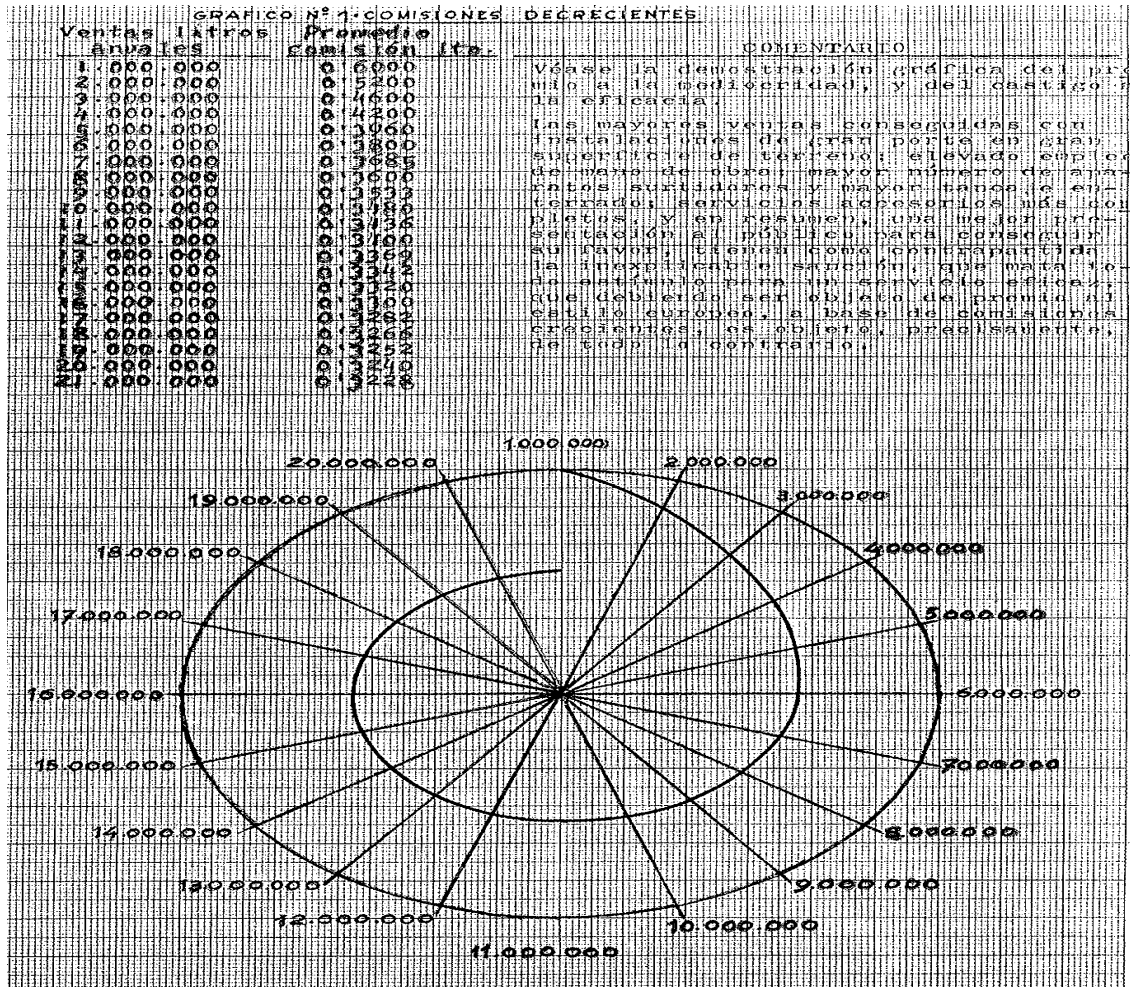
25 de Marzo de 1969

**"Los sectores que olvidan su historia están condenados a repetirla"**

Hace ya 42 años, en el sector de ee.ss, los empresarios estaban en el único Sindicato Vertical, sección del combustible. Entonces en España había una situación política dictatorial, un monopolio sectorial, no había jurisprudencia del Tribunal Supremo ni aún menos resoluciones de la Comisión Nacional de la Competencia y ni imaginar del Tribunal de Justicia de Luxemburgo.



La comisiones que pagaba CAMPSA eran decrecientes, es decir, cuanto más litros vendían las eess, las comisiones (céntimos de pta / lt) que percibían eran menores.



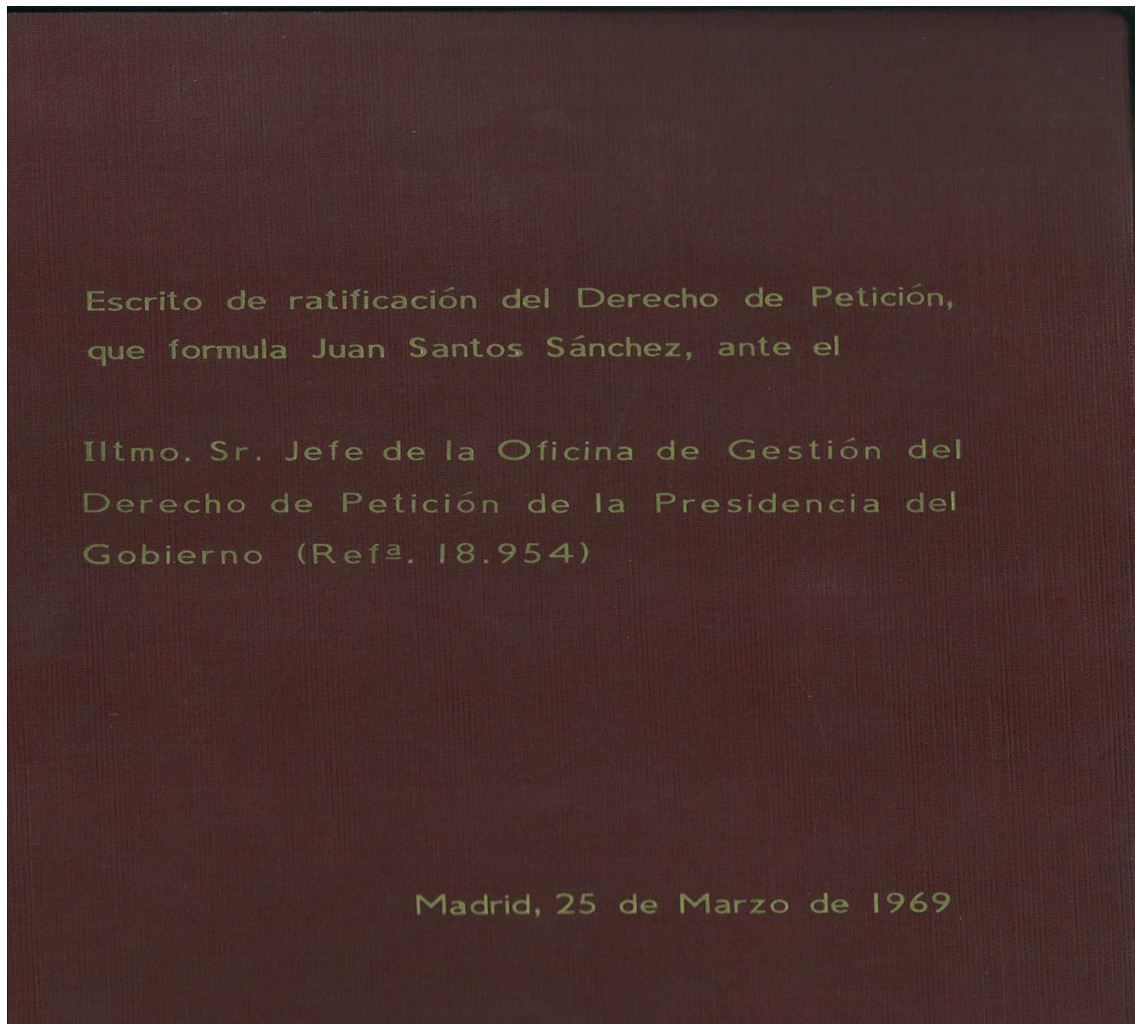
Entonces un pequeño grupo de valientes empresarios de ee.ss. crearon la Cooperativa Auxiliar de ee.ss., con el objetivo de buscar una solución a la situación económica tan

dramática que entonces se vivía, dado que el Sindicato Vertical, por razones obvias, no les defendía.

Tardaron cinco años en hacer un riguroso estudio de la retribución a las eess en Europa. Entonces no existía fax y aún menos Internet

El ambiente que rodeaba a esos valientes empresarios era muy difícil. CAMPSA lo sabía y bajo la sombra de su poder absoluto, les generó una situación de angustia muy importante, e incluso llegó a incautar alguna e.s.

Como decía al principio, bajo esa “dura dictadura”, estos intrépidos empresarios enviaron en 1970 el anterior estudio de mercado al “dictador”, con un telegrama con acuse de recibo, comunicándole la situación dramática que se estaba viviendo.



Ese dictador en un tiempo record (48 horas), cesó fulminantemente al Delegado de Gobierno en CAMPSA y al Presidente del Sindicato vertical de la sección del combustible.



PRESIDENCIA DEL GOBIERNO

OFICINA DE GESTIÓN DEL DERECHO DE PETICIÓN

18.954

M/CR

(Citesé este número)

*Rdo 12-3-69*



Don  
Juan Santos Sanchez  
Estación de Servicio de Gasolina  
"San Antonio"  
Puente de los Franceses  
M A D R I D

Remitido por la Secretaría de S.E. el Jefe del Estado ha tenido entrada en esta Oficina de Gestión del Derecho de Petición, adscrita a la Presidencia del Gobierno, telegrama -- elevado por Vd. al amparo de la Ley 92/1.960 -- de 22 de Diciembre.

De conformidad con lo que determina el -- artº. 5º de la Ley reguladora del Derecho de -- Petición, y al objeto de dar trámite, si procede, a su petición, debe ratificarla por escrito, concretando la misma, con detalle de los -- datos y hechos exactos en que la fundamenta.

Dios guarde a Vd. muchos años

Madrid, 10 de marzo de 1969

EL JEFE DE LA OFICINA

A la vez, y de manera inmediata, se creó una comisión tripartita entre CAMPSA, la Cooperativa de eess y una empresa de estudios económicos (Metraseis)

En el año 1972, y de esa comisión tripartita, salió una nueva retribución para las eess en base a una fórmula (transparente) econométrica, la cual normalizó la situación financiera del sector y al final los empresarios de eess pudieron sobrevivir, hasta hace unos años.

Entonces todas las ee.ss. no tenían marca de petroleras, si no que cada e.s. tenia su propia marca, su propio nombre. Ya éramos lo que ahora se denomina marca "blanca".

A partir de 1985, y ante la incorporación de España a la CEE y por lo tanto la desaparición del monopolio, apareció la famosa "red paralela". A la red concesional le entró la duda de qué iba a pasar con ellos. Solo CAMPSA y sus socios (Repsol, Cepsa y Petromed) sabían a ciencia cierta lo que iba a suceder.

Entonces aparecieron unos ejecutivos de CAMPSA y de esas cias petroleras que, bajo la frase "cuánto quieres por tus hierros", iban predicando que ellos eran los únicos en poder defendernos de los nuevos operadores de esa "red paralela".



A consecuencia de esto, un elevado número de titulares de las concesiones administrativas vendieron sus “hierros” a unos bajos precios, dado que a la vez se suscribían unos contratos de “arrendamiento de industria” que eran “para toda la vida”, comprometiéndose además, en ofrecerles los mejores precios del mercado. El resto de titulares firmaron los contratos de abanderamiento.

Es en este momento cuando desaparecen las estaciones de marca “blanca” y aparecen las ee.ss. de marca de “red de operadora”.

### **Hoy de nuevo la historia se vuelve a repetir.**

Los que nos consideramos con orgullo como gasolineros, al menos los de 2ª generación, tenemos la obligación moral por los que lucharon hace ya 42 años, **de no perder la autentica memoria histórica** y agradecerles a todos ellos sus esfuerzos, sacrificios y dedicación por su sector, nuestro sector, aunque existan oscuros intereses que nos quieran expropiar lo que es nuestro, nuestras ee.ss.

Ya es hora de que este sector exija a las cias petroleras que cumplan:

- 1. sus compromisos con Bruselas**
- 2. las resoluciones de la Comisión Nacional de la Competencia**
- 3. la jurisprudencia del Tribunal de Luxemburgo y del Tribunal Supremo de España**

Porque si estamos en un estado de derecho - democrático y en un sistema económico de “libertad de mercado”, **las cias. Petroleras tienen la obligación de cambiar su relación contractual con nosotros.**

Pero la realidad está a su favor:

- 1. la falta de fuerza de la CNC en exigir a las cias. petroleras que cumplan sus resoluciones**
- 2. la gran y/o enorme lentitud de la justicia española.**

**¿Quién lo iba a decir?: ¡¡Que gran diferencia con los años 70...!!!**

¿Por qué no lo hacen? Existen muchas y diferentes razones. Algunas de ellas son:

- los accionistas necesitan recibir dividendos para devolver los préstamos por la inversión en sectores que no son los naturales de ciertas empresas constructoras y/o entidades financieras.
- Las cias. petroleras juegan a largo plazo y por lo tanto buscan el cansancio físico y/o económico de los empresarios de ee.ss. Al final del cansancio, firman unos

contratos que les dan a las cias petroleras la tranquilidad jurídica y económica. Incluso la compra de sus eess.

- Las cias. Petroleras saben de la falta de información de los empresarios de eess así como de la poca unión que hay entre ellos: “divide y vencerás”. Como también del miedo a enfrentarse a estas cias. Petroleras.

“BASTA YA” a esta situación de desequilibrio empresarial. Si hace ya 45 años unos valientes empresarios lo consiguieron, ¿nosotros no lo vamos a conseguir? tenemos que acordarnos que David venció a Goliat.

“BASTA YA” a esta situación de oligopolio y de abuso de situación dominante. Las eess no pueden entrar en competencia con el resto del sector, dado que las cias. Petroleras nos fijan los precios, los márgenes y los descuentos a nuestros clientes.

“BASTA YA” a que nos engañen, haciéndonos ver que nuestra viabilidad empresarial esta en la tienda, lavados, etc....

“BASTA YA” al efecto de “los cohetes y plumas”. Las subidas de precios que nos fijan las cias petroleras provocan que nuestro circulante aumente y, por lo tanto, los gastos financieros, con la consecuente disminución de nuestra competitividad empresarial.



Juan Santos Carrera  
Empresario de ee.ss 1958-2011  
Economista

Hijo de

Juan Santos Sánchez  
Empresario de eess 1955-1997  
Presidente de la Cooperativa Aux. de  
eess 1965-1972  
Presidente de la Asoc. Prov. de eess de  
Madrid 1973-1997  
Vicepresidente de CEES 1973-1988  
Fundador y Editor de la revista  
Octanaje 1976-1997