

Consejería de Industria, Comercio y Nuevas
Tecnologías. Gobierno de Canarias



**"Las estrategias para mejorar
la competencia en el sector
de los combustibles en Canarias"**

Septiembre de 2004

ESTUDIO SOBRE COMPETENCIA Y FIJACION DE PRECIOS EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO EN CANARIAS

1. INTRODUCCIÓN: OBJETIVO Y ALCANCE DEL ESTUDIO

2. ANALISIS DE LA SITUACION

2.1 Análisis de la normativa legal

2.2 Análisis de la oferta de productos petrolíferos y del marco estructural del suministro de productos petrolíferos en Canarias

2.3 Análisis de los medios logísticos de almacenamiento y suministro en Canarias

2.4 Análisis de la concentración insular y regional de EE.SS por marcas

2.5 Análisis de las relaciones contractuales entre suministradores de producto, distribuidores al por mayor y sector minorista

2.6 Resumen de la situación

3. EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS EN CANARIAS DESDE SEPTIEMBRE DE 2003 HASTA JULIO DE 2004

3.1 Origen y cobertura y grado de precisión de los datos objeto de análisis

3.2 Análisis general de los precios de los combustibles en Canarias durante el período considerado

3.3 Análisis de los precios por islas

3.4 Análisis de los precios por banderas

3.5 Comparación con algunas provincias seleccionadas de otras regiones de España

3.6 Determinación numérica del nivel de competencia efectiva

3.7 Análisis de las pautas de comportamiento individual de los precios en las Estaciones de Servicio: Independencia, interdependencia o seguidismo.

3.8 Conclusiones

4. RECOMENDACIONES

5. ANEXOS: NORMATIVA LEGAL APLICABLE

1. INTRODUCCIÓN: OBJETIVO Y ALCANCE DEL ESTUDIO

El **objetivo del presente estudio** es determinar el grado de competencia existente en el mercado de combustibles de automoción en Canarias y a la luz del mismo, sugerir a la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías del Gobierno de Canarias, posibles medidas que, dentro del marco legal vigente, aumenten simultáneamente la protección del consumidor final y la competitividad global de la economía canaria.

Para alcanzar este objetivo, el estudio se subdivide en **dos fases de análisis**, una estructural que comprende el marco legal, contractual y organizativo del mercado de combustibles y carburantes, incluyendo la logística del mismo, y otra segunda donde, a la luz de la experiencia anterior, se ha procedido a la evaluación de los precios individuales de carácter semanal practicados por las diferentes Estaciones de Servicio, tratando de valorar estos precios tanto en el ámbito de marcas como de islas y, paralelamente, haciendo una análisis comparativo con cinco provincias seleccionadas de la península.

En la elaboración de la que hemos denominado “fase estructural”, ha tenido una singular relevancia las **reuniones celebradas con representantes de todos los sectores** implicados en la cadena de suministro (CEPSA, Operadores al por mayor, Asociaciones y representantes de Estaciones de Servicio). Con ello, se ha pretendido tanto ampliar la base documental de estudio, como contrastar las opiniones y confirmar o modificar algunas de las conclusiones preliminares. Asimismo, ha sido fundamental la aportación de la Dirección General de Industria y Energía de la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías, en tanto que orientador de algunas fases del trabajo y de aportación de los datos estructurales de los suministros y precios de combustibles y carburantes en Canarias.

La **fase de análisis de los precios** en las Estaciones de Servicio se ha efectuado mediante **consultas semanales de la información publicada en la Página WEB de la Dirección General de Política Energética y Minas del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, Comercio y Turismo**. El procedimiento de consulta semanal obliga a que **el período de análisis de los precios ha debido ser limitado** y podría ser conveniente establecer una continuidad, en la observación periódica y registro en una base de datos propia, de los precios registrados a fin de poder disponer de series de mayor duración y continuidad temporal que permitan realizar estudios de evolución de los precios en un plazo suficientemente largo y, eventualmente, realizar proyecciones que permitan prever el comportamiento del sector.

De los análisis anteriores, se pasa a la **tercera fase** que es la redacción de **conclusiones** en el plano legal, operativo, organizativo y de prácticas de fijación de precios

Por último, a la luz de estas conclusiones y de la experiencia adquirida en la elaboración del estudio y las reuniones con los agentes implicados en el proceso, es posible **elegir una serie de Recomendaciones a la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías** para su consideración y eventualmente aplicación en la práctica.

Ya en la fase final de redacción de este estudio se ha hecho pública la noticia del **Acuerdo entre DISA y SHELL** para la adquisición por la primera de la Red de Estaciones de Servicio y otros activos logísticos en España. Como será comentado posteriormente, este hecho no se ha tomado en cuenta al elaborar el estudio aunque, es evidente que, al formular recomendaciones, las mismas deberán hacerse con la debida prudencia en razón de la falta de datos concretos del Acuerdo y del carácter “sub-judice” en cuanto a las actuaciones de las Autoridades de Competencia sobre el mismo.

2. ANALISIS DE LA SITUACION

2.1 ANÁLISIS DE LA NORMATIVA LEGAL

La normativa legal aplicable al tema de la competencia y la fijación de precios en Estaciones de Servicio tiene tres niveles diferenciados. Un primer nivel correspondiente a la normativa de la Unión Europea, un segundo correspondiente a la legislación española y un tercero que coincide con las competencias específicas de la Comunidad Autónoma de Canarias.

2.1.1 NORMATIVA DE LA UNIÓN EUROPEA

En cuanto a la **normativa de la Unión Europea**, la primera es una muy antigua **directiva de 1978, que estableció la obligación, para los estados miembros, de comunicar semanalmente los precios sin impuestos de cinco productos petrolíferos** (gasolinas regular y súper, gasóleo de automoción e industrial/residencial y fuel oil). Esta antigua legislación que dio lugar al famoso “Boletín semanal petrolero de la Comisión europea” sufrió con el paso del tiempo ciertos perfeccionamientos como incorporar la fiscalidad (en forma de impuestos especiales y de IVA) y de armonizar, de manera progresiva, la identificación de los productos y especialmente los métodos de recolección y sistematización de la información en el ámbito nacional. Esta modesta hoja petrolera, se ha convertido posteriormente en muchos países, en un elemento clave de la publicidad y transparencia del sector de productos petrolíferos e incluso su filosofía se trasladó en 1992 a los sectores de gas natural y electricidad.

En otro ámbito, pero con una significación especial, es preciso citar los **artículos 81 y 82 del Tratado CE (TCE)**. El primero prohíbe los acuerdos o las prácticas concertadas entre empresas que puedan “limitar la competencia y con ello afectar al comercio entre estados miembros” y el segundo prohíbe el llamado “abuso de posición dominante”.

Es importante esta referencia al comercio entre Estados miembros, ya que la competencia comunitaria, acorde con el principio de subsidiariedad, implica que deba ser afectada una llamada “**parte sustancial del mercado comunitario**”, sin que esa parte sustancial pueda identificarse con una dimensión nacional o regional. En caso contrario, la autoridad competente en la materia serían las autoridades nacionales y ello ha llevado asimismo a que, por parte comunitaria, se hayan definido, en una Comunicación de octubre de 2001, los llamados “**Acuerdos de Minimis**” que “no restringen de forma sensible” la competencia,

Existen numerosos antecedentes, tanto de la propia Comisión europea como del Tribunal de Justicia de Luxemburgo, que permiten considerar que **la Región de Canarias, constituye una “parte sustancial del mercado comunitario y, por tanto, sujeta a la competencia directa de la legislación y autoridades de la Comisión**. Por ello parece necesario recordar que los Reglamentos comunitarios son directamente

aplicables (tal y como si se tratara de una Ley nacional) desde el mismo momento de su publicación y que la Comisión europea, a través de su Dirección General de Competencia, es asimismo competente en la aplicación directa de dichos principios dentro de los Estados Miembros, lo que no excluye su necesidad de cooperar con las autoridades nacionales en la materia.

La consideración de **Canarias como un “mercado geográfico relevante”** se apoya en las Directrices de la Comisión europea de 1997 en que se precisa el concepto de mercado relevante. Concretamente, en el caso de Canarias, se dan las tres características que lo definen como tal “mercado geográfico relevante”, concretamente que: las condiciones de competencia son suficientemente homogéneas y, en segundo lugar, que tales condiciones de competencia se pueden diferenciar claramente de las de otras áreas próximas. Sin embargo, por extensión de los mismos principios, los territorios insulares aislados, incluidas las dos islas de mayor población, no pueden considerarse como un mercado geográfico relevante, definición que debe limitarse al conjunto del mercado de Canarias.

Asimismo, los llamados **“Acuerdos de Minimis”**, de acuerdo con la Comunicación de la Comisión de diciembre de 2001, se dirigen a las Pequeñas y Medianas Empresas, tratando de excluir colectivamente a las mismas de la aplicación de la legislación comunitaria de competencia. Para ello se establece un umbral numérico, del 10% del mercado, para determinar cuando un acuerdo entre empresas restringe significativamente la competencia en un mercado de referencia, en este caso el mercado de las Islas Canarias. Sin embargo, simultáneamente, **este umbral del 10% se reduce hasta el “5% del mercado de referencia” cuando exista un efecto acumulativo de exclusión producido por redes paralelas de acuerdos cuyas consecuencias sobre el mercado sean similares**”, Este es, sin duda, el caso del mercado de combustibles y carburantes en Canarias.

El segundo elemento a considerar son las excepciones recogidas en el propio artículo 81, apartado 3, el cual establece que “tal prohibición de acuerdos entre empresas podrán considerarse como inaplicables, si estos acuerdos contribuyen a mejorar la producción o distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico y reservan al mismo tiempo a los usuarios una participación de los beneficios resultantes, todo ello sin que simultáneamente se impongan restricciones que no sean imprescindibles para alcanzar dichos objetivos o resulten en la posibilidad de eliminar un parte sustancial de la competencia” Ello es la base de los llamados **Reglamentos de Exención por Categoría (REC)**, cuyo caso más relevante para este informe lo constituye el **Reglamento (CE) 2790/1999 relativo a aplicación del artículo 81 del Tratado CE (TCE) a determinadas categorías de acuerdos verticales y practicas concertadas (en adelante REC)**, que ha sustituido a otro Reglamento similar de 1983. Este Reglamento, junto a sus Directrices Explicativas de Octubre de 2000, serán objeto de análisis detallado en los siguientes párrafos.

Como es natural, este Reglamento tiene una aplicación concreta en el caso de las relaciones entre los Operadores de productos petrolíferos como suministradores y las Estaciones de Servicio (EE.SS.) como puntos de venta, sujetos a determinadas condiciones como exclusividad de compra, uso de la publicidad corporativa del suministrador, venta de productos complementarios o propia libertad de fijación de precios. Ello obliga a profundizar en el concepto de los llamados **“Acuerdos de**

Agencia” para analizar si las relaciones entre los Operadores de productos petrolíferos en Canarias (en adelante los Operadores), y las Estaciones de Servicio, caen dentro de esta categoría.

Los verdaderos acuerdos de agencia no entran dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81 del TCE. El factor determinante en la evaluación de un completo acuerdo de agencia, y por tanto excluido de la aplicabilidad del apartado 1 del artículo 81, es el riesgo financiero o comercial que asume el agente en relación con actividades para las cuales haya sido designado como tal por el principal.

Varios son los tipos de riesgo financiero o comercial relevantes a la hora de hacer esta evaluación y, entre ellos, queremos citar tres. En primer lugar, se han de mencionar los riesgos directamente relacionados con los contratos suscritos o negociados por el agente por cuenta del principal, tales como la **financiación de existencias**. En el caso de las EE.SS. ello llevará a determinar si el producto se considera vendido en el momento de la entrega o si, por el contrario, debe considerarse en “depósito o en consignación” hasta el momento de su venta al usuario final. Ello tiene, como luego se verá importantes repercusiones a la hora de fijación de los precios.

En segundo lugar, se encuentran los **riesgos relacionados con inversiones específicamente destinadas al mercado**. Se trata de inversiones necesarias específicamente para el tipo de actividad para la que el principal ha designado al agente, es decir, necesarias para que éste pueda celebrar o negociar un tipo específico de contratos. Generalmente tales inversiones (por ejemplo, un tanque de almacenamiento de gasolina en el caso del comercio minorista de gasolina) son irrecuperables, pues en caso de cese de la actividad en cuestión sólo pueden venderse o utilizarse para otras actividades si se asumen importantes pérdidas.

En tercer lugar, **que el agente no asuma responsabilidad por el incumplimiento del contrato por parte de clientes (por ejemplo el impago del producto)**, a excepción de la pérdida de la comisión del agente, a menos que, por ejemplo, éste sea responsable por negligencia al efecto (por ejemplo, al no cumplir unas medidas razonables de seguridad o antirrobo o al no cumplir medidas razonables a la hora de dar parte del robo).

El acuerdo de agencia se considera un auténtico acuerdo de agencia excluido del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 81 del TCE si el agente no asume ninguno de estos dos tipos de riesgos lo que, como regla general, no es el caso en una gran mayoría de las EE.SS.

Otro aspecto importante es el **límite máximo de cuota de mercado del 30 %**, valor numérico que la Comisión estima como porcentaje máximo para que un acuerdo vertical esté cubierto de manera genérica por el REC. En caso de superarse este porcentaje habría de irse a la evaluación individual del caso concreto y a la autorización específica del acuerdo por parte de la Comisión europea. Para calcular la cuota de mercado, es preciso determinar el **mercado de productos de referencia y el mercado geográfico de referencia**, en este caso el conjunto de Canarias ya que, en nuestra opinión, no sería significativo considerar una isla aislada como mercado relevante. En el mercado de referencia el proveedor calcula su cuota de mercado comparando su volumen de negocios en ese mercado con el valor total de las ventas realizadas en el

mismo. Por su parte, el comprador calcula su cuota de mercado comparando sus compras en el mercado de referencia con las compras totales.

Cuando se supera este umbral del 30% del mercado, ello no quiere decir que automáticamente las relaciones contractuales entre un proveedor y un distribuidor (en nuestro caso un Operador y una Estación de Servicio) sean automáticamente anticompetitivas, sino que **tales contratos y acuerdos se deben someter mediante un procedimiento reglamentariamente establecido, a su evaluación “caso por caso” ante la Comisión europea**, quien tras dicho análisis puede declarar la exención individual, reclamar cambios menores para otorgar la misma o determinar simplemente su inaplicabilidad sobre la base de su carácter restrictivo de la competencia.

Es interesante señalar que la **Comisión Nacional de la Energía (CNE)** ha realizado, aunque con una finalidad distinta (que será analizada posteriormente), este ejercicio de determinación de cuotas de mercado de manera anual (ver por ejemplo la Resolución de la CNE de 24 de octubre de 2003 al amparo del RDL 6/2000), pero lo hace referido tanto para el mercado de petróleo como para los sectores eléctrico y de gas natural, pero tomando como mercado de referencia el conjunto de España. En el caso del mercado de productos petrolíferos, y más concretamente de la parte de los mismos que se comercializa a través de EE.SS. **parece evidente, que el mercado de Canarias, constituye un hecho diferenciado, debido a las singularidades históricas** (ausencia del Monopolio de Petróleos que ha condicionado enormemente la estructura del mercado en otras partes del territorio español) **y logísticas que concurren en el mismo**. Por ello, **posiblemente la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías del Gobierno de Canarias, podría realizar bien por ella misma o bien por solicitud formal a la CNE, la definición anual de tales cuotas de mercado referidas al territorio de Canarias.**

Volviendo al Reglamento (CE) 2790/1999, el mismo enumera **cinco restricciones especialmente graves que conllevan la exclusión de la totalidad del acuerdo del ámbito de aplicación del REC**, incluso si la cuota de mercado del proveedor o del comprador es inferior al 30 % definido anteriormente. Las probabilidades que tienen los acuerdos verticales que contienen tales restricciones de ser objeto de una exención individual son escasas. Estas restricciones se consideran demasiado graves y casi siempre se prohíben y cuatro de ellas son de aplicación al suministro de carburantes y combustibles...

La primera categoría de restricciones especialmente graves se refiere al **mantenimiento del precio de reventa: No se permite que un proveedor fije el precio al que pueden revender sus productos los distribuidores**. No obstante, normalmente no está prohibido imponer precios máximos de reventa ni recomendar precios de reventa. (estos puntos se analizarán con más detalle posteriormente)

La segunda categoría de restricciones especialmente graves está integrada por las **restricciones referentes al territorio en el que puede vender el comprador o a los clientes a los que puede vender**. Este tipo de restricciones se traduce en la segmentación del mercado por territorios o por clientes. **Los distribuidores deben ser libres de decidir dónde y a quién venden los bienes o Servicios**. El REC prevé excepciones a esta regla que permiten, por ejemplo, que las empresas apliquen sistemas de distribución exclusiva o selectiva. Sin embargo, los distribuidores siempre tienen que

ser libres de efectuar ventas pasivas, entendidas como la respuesta a pedidos no suscitados activamente, incluidas las actividades de publicidad y las ventas a través de Internet.

La **tercera y cuarta categorías de restricciones** especialmente graves se refieren a la **distribución selectiva**. En primer lugar, los distribuidores seleccionados deben ser libres de vender a cualquier usuario final. Por lo tanto, no es posible combinar la distribución selectiva con la distribución exclusiva, con la excepción de que se permite aplicar una cláusula de emplazamiento: el proveedor puede comprometerse a no abastecer más que a un distribuidor en un territorio dado y puede exigir al distribuidor que solamente venda en determinado emplazamiento. En segundo lugar, los distribuidores designados deben seguir siendo libres tanto de vender como de comprar los productos objeto del contrato a otros distribuidores designados de la misma red. En otras palabras, no se puede obligar a los distribuidores designados a que únicamente compren los productos objeto del contrato al proveedor.

Complementariamente a estas “restricciones especialmente graves” que podríamos considerar como “generales” y anulatorias” de la excepción por categoría, el REC impone **tres condiciones específicas a los considerados como “acuerdos verticales”** como serían los firmados entre un Operador y una Estación de Servicio: Las cláusulas inhibitorias de la competencia aplicables durante la vigencia del contrato, las cláusulas inhibitorias de la competencia aplicables con posterioridad a la resolución del contrato y las cláusulas de exclusión de marcas específicas en un sistema de distribución selectiva. El incumplimiento de cualquier de estas condiciones también anula por, si misma, la excepción por categoría del artículo 81 del TCE otorgada por el REC.

La **primera exclusión** se refiere a las **cláusulas inhibitorias de la competencia de duración indefinida o de más de cinco años**. El REC define las cláusulas inhibitorias de la competencia como cualquier obligación por la que se exija al comprador comprar al proveedor o a otra empresa designada por éste la totalidad o más del 80 % de sus necesidades totales. Tales obligaciones impiden al comprador comprar y vender bienes o Servicios competidores o limitan tales compras o ventas a menos del 20 % de sus compras totales. Estas cláusulas inhibitorias de la competencia no están cubiertas por el Reglamento cuando son de duración indefinida o de más de cinco años. Tampoco están cubiertas por el REC las cláusulas inhibitorias de la competencia que son renovables tácitamente al término de un período de cinco años. Sin embargo, las cláusulas inhibitorias de la competencia están cubiertas por el REC cuando tienen una duración limitada a cinco años o menos o si para su renovación al cabo de cinco años se requiere el consentimiento explícito previo de ambas partes y no media impedimento alguno para que el comprador ponga fin a la obligación al término de los cinco años.

Una **excepción muy importante a este límite de los cinco años**, lo constituye el caso en que el comprador, en este caso la Estación de Servicio, **revende los bienes o Servicios “desde locales y terrenos que sean propiedad del proveedor o estén arrendados por el proveedor a terceros no vinculados con el comprador”**. Sin embargo, en las Directrices del REC se cita textualmente que” no pueden acogerse a esta excepción las construcciones artificiales de propiedad destinadas a eludir la vigencia máxima de cinco años. En tal caso las cláusulas inhibitorias de la competencia (por ejemplo la obligación de compra exclusiva) pueden tener la misma duración que el período de ocupación del punto de venta por parte del comprador.

La **segunda exclusión** se refiere a las cláusulas inhibitorias de la competencia a posteriori, es decir, las **cláusulas inhibitorias de la competencia impuestas al comprador por un período de tiempo posterior a la resolución de su contrato**. Estas cláusulas inhibitorias de la competencia están excluidas de la exención del REC, salvo que la obligación que impongan sea imprescindible para proteger los conocimientos técnicos transferidos por el proveedor al comprador, se circunscriba al punto de venta desde el que el comprador haya operado durante el período contractual y se limite a un período máximo de un año desde la resolución del contrato. Sin embargo, al menos en nuestra opinión, tales conocimientos específicos no se encontrarían presentes en las relaciones entre un Operador y una Estación de Servicio, ya que podrían ser adquiridos con relativa facilidad por medios alternativos y existiría la posibilidad de encontrar personal entrenado en los mismos.

La **tercera exclusión** se refiere a **la venta de productos de marcas que compitan entre sí en un sistema de distribución selectiva**. La restricción consistente en que el proveedor impida que sus distribuidores autorizados vendan productos de determinadas marcas de la competencia no se beneficia de la exención del REC. Lo que se pretende con la exclusión de esta cláusula es evitar que una serie de proveedores que utilizan las mismas salidas o puntos de distribución selectiva impidan a uno o varios competidores específicos servirse de estos puntos para distribuir sus productos (marginación de un proveedor competidor, lo que constituiría una forma de boicot colectivo).

El penúltimo elemento que es necesario mencionar en el análisis de este REC es el **efecto de la llamada “Marca Única”**, bajo cuya denominación se incluyen los acuerdos cuya principal característica consiste en inducir al comprador a concentrar sus pedidos de un tipo de producto concreto en un único proveedor. Entre otras, se incluyen en este grupo la cláusula de no-competencia y la de imposición de cantidades fijas al comprador, consistente en que un sistema de incentivos pactado entre el proveedor y el comprador impone a este último la obligación de adquirir un determinado producto, así como sus posibles sustitutos, única o fundamentalmente a un sólo proveedor. También se incluyen en este grupo los **acuerdos de vinculación**, con arreglo a los cuales la obligación o el sistema de incentivos se refieren a un producto que el comprador está obligado a adquirir como requisito para la adquisición de otro producto distinto. Al primer producto se le denomina “producto vinculado”, y al segundo, “producto vinculante”. Este podría ser el caso de los lubricantes o de cualquier otro tipo de productos que deban comercializarse en los mini mercados de las Estaciones de Servicio.

Existe vinculación cuando un proveedor supedita la venta de un producto a la compra de otro producto distinto a sí mismo o a un tercero designado por él. Los acuerdos de vinculación pueden producir un efecto de exclusión en el mercado del producto vinculado. También pueden dar lugar a precios supracompetitivos y a barreras de entrada más altas tanto en el mercado del producto vinculante como en el mercado del producto vinculado.

Sin embargo, también **la vinculación puede generar eficiencias derivadas de la producción o distribución conjuntas o del hecho de que el proveedor pueda comprar el producto vinculado en grandes cantidades**. Para que la vinculación pueda ser objeto de una exención de acuerdo con el REC ha de demostrarse, no

obstante, que se traslada al consumidor una parte de las reducciones de costes. Por tanto, normalmente la vinculación no puede quedar exenta cuando el minorista está en condiciones de obtener de forma regular suministros de los mismos productos o de productos similares en mejores condiciones que las ofrecidas por el proveedor que aplica la práctica de vinculación.

Finalmente entramos en el tema crucial de los **Precios de reventa recomendados y máximos**. Según las Directrices del REC, la práctica consistente en recomendar un precio de reventa a los distribuidores o imponerles un precio máximo de reventa puede convertir tal precio en punto de referencia para los distribuidores a los que se atengan la mayoría o la totalidad de ellos. Además, los precios de reventa máximos o recomendados pueden propiciar las colusiones horizontales entre proveedores.

Por ello, **la posición de mercado del proveedor (o de los proveedores principales) es el principal factor que hay que tener en cuenta al evaluar los posibles efectos anticompetitivos de los precios de reventa recomendados o máximos**. Cuanto más fuerte sea la posición de mercado del proveedor líder, mayor será el riesgo de que el precio de reventa máximo o recomendado sea respetado por la mayoría o la totalidad del resto de los distribuidores, en este caso los Operadores de productos petrolíferos.

Tal y como se cita en las Directrices: “En un oligopolio restringido en el que haya pocos proveedores en el mercado **la utilización o publicación de precios recomendados o máximos, (fácilmente, añadiríamos, conocidos por el resto de Operadores), puede facilitar las colusiones horizontales entre los proveedores al facilitar el intercambio de información sobre el nivel de precios preferido y hacer menos probable que bajen los precios de reventa**”.

Como resumen de este **extenso análisis de la legislación comunitaria en materia de competencia** parece que pueden extraerse las siguientes **conclusiones**:

- 1. Las relaciones entre los Operadores petrolíferos y las Estaciones de Servicio caen ampliamente bajo la cobertura de los artículos 81 y 82 del TCE y asimismo del Reglamento de Exención por Categoría.**
- 2. El territorio de Canarias, debe ser considerado un parte relevante del mercado común de la UE y, en función de sus características, constituye un mercado singular. Por el contrario, el territorio de cada isla, difícilmente constituye en si mismo un mercado relevante y diferenciado.**
- 3. Salvo excepciones puntuales, no puede considerarse que las relaciones entre los Operadores petrolíferos y las Estaciones de Servicio deban considerarse como Contratos de Agencia.**
- 4. La duración de los contratos de exclusividad de compra entre ambas partes no puede exceder de cinco años, salvo que los terrenos o las instalaciones sean propiedad del Operador.**

5. **La Estación de Servicio tiene total libertad de determinar a quien vende y el territorio de la venta (en este caso limitado físicamente a la propia estación de Servicio o libre en el caso distribución secundaria con sus propios medios).**
6. **El uso de productos vinculados al producto principal vinculante (los carburantes y combustibles), no podrá dar lugar a cláusulas abusivas de limitación de los derechos de la Estación de Servicio.**
7. **La imposición de precios del Operador a la Estación de Servicio, sólo puede hacerse en e caso de verdaderos Acuerdos de Agencia.**
8. **Similarmente, el uso de precios recomendados o máximos no puede conducir, especialmente en el caso de una fuerte concentración de marcas vinculadas a los Operadores o de la existencia de un Operador líder, a la posibilidad de que se establezcan, informalmente, condiciones restrictivas de la competencia.**

2.1.2 LEGISLACIÓN Y NORMATIVA ESPAÑOLA

La norma legal por excelencia sobre la que descansa todo el entramado del sector de petróleo es la **Ley De Hidrocarburos (LH) de octubre de 1998**. En la misma, en su **artículo 37**, con la que se inicia su **Título III de Ordenación del mercado de productos derivados del petróleo**, se establece que: “Las actividades de refino de crudo de petróleo, el transporte, almacenamiento, **distribución y venta de productos derivados del petróleo**, incluidos los gases licuados del petróleo, **podrán ser realizadas libremente en los términos previstos en la presente Ley**, sin perjuicio de las obligaciones que puedan derivarse de otras disposiciones, de la correspondiente legislación sectorial y, en especial, de las fiscales, de las relativas a la ordenación del territorio y al medio ambiente y de protección de los consumidores y usuarios”.

Igualmente, en su **artículo 38** se determina que: “**Los precios de los productos derivados del petróleo serán libres**”.

Asimismo, es relevante el **artículo 41** donde en su párrafo 1º se determina que: “Los titulares de instalaciones fijas de almacenamiento y transporte de productos petrolíferos, autorizadas conforme a lo dispuesto en el artículo 40 de la presente Ley, deberán **permitir el acceso de terceros mediante un procedimiento negociado, en condiciones técnicas y económicas no discriminatorias, transparentes y objetivas, aplicando precios que deberán hacer públicos**. No obstante, **el Gobierno podrá establecer peajes de acceso para territorios insulares** y para aquellas zonas del territorio nacional donde no existan infraestructuras alternativas de transporte y almacenamiento o éstas se consideren insuficientes”. Posteriormente en el párrafo 4º del mismo artículo se citan las causas objetivas para la denegación del Servicio cuales son la inexistencia de capacidad libre o el impago de los Servicios anteriormente prestados.

Similarmente los **artículos 42 y 43** define a los **Operadores de productos petrolíferos y a la actividad de distribución al por menor de productos petrolíferos**. Es muy relevante el párrafo 4º de este último artículo donde se establece que: “Los acuerdos de suministro en exclusiva que se celebren entre los Operadores al por mayor

y los propietarios de instalaciones para el suministro de vehículos recogerán en su clausulado, si dichos propietarios lo solicitaran, **la venta en firme de los mencionados productos**". Este aspecto, como hemos visto al hacer el análisis de la legislación comunitaria es relevante a efectos de la formación de precios al consumidor final.

Por último, el **artículo 44** establece que: **"Las Comunidades Autónomas constituirán un Registro de instalaciones de distribución al por menor** en el cual deberán estar inscritas todas aquellas instalaciones que desarrollen esta actividad en su ámbito territorial, previa acreditación del cumplimiento por dichas instalaciones de los requisitos legales y reglamentarios que resulten exigibles".

Existen dentro de la misma Ley de Hidrocarburos **otros aspectos relacionados con la garantía del suministro y el mantenimiento de reservas estratégicas**, que por afectar sólo tangencialmente al objeto principal de este informe no serán abordados en el mismo, aunque condicionan en alguna manera, en aras de un interés superior, la total libertad de importación y comercialización de productos en Canarias y por tanto la formación de precios al consumidor para estos productos.

Una antigua pieza legal, la constituye el **Real Decreto 1905/1995, de Reglamento para la distribución al por menor de carburantes y combustibles petrolíferos, en cuanto no ha sido derogado por la Ley de Hidrocarburos**. De la misma hay dos aspectos que merecen destacarse, en primer lugar la publicidad de precios mediante carteles informativos situados fuera de la estación de Servicio y los aspectos relativos a la seguridad del aprovisionamiento que exigen que los titulares de tales Estaciones de Servicio cuenten con suministros contractuales garantizados con Un operador de productos petrolíferos o que, en caso contrario, puedan justificar el cumplir con las obligaciones en materia de existencias estratégicas. Análogamente, el **RD 2497/1994 por el que se aprueba el estatuto regulador de las actividades de distribución al por mayor y de distribución al por menor mediante suministros directos** a instalaciones fijas, de carburantes y combustibles petrolíferos, no aporta ninguna información relevante adicional y por tanto no será detallado.

Como piezas finales del marco legislativo español hay que citar el **Real Decreto-Ley 15/1999, por el que se aprueban medidas de liberalización, reforma estructural e incremento de la competencia en el sector de hidrocarburos**, que estableció medidas para facilitar la instalación de nuevas Estaciones de Servicio y mejorar los sistemas de información de precios, el **Real Decreto-Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y Servicios**, donde se estableció la necesidad y se fijaron las modalidades de la publicación de las tarifas para permitir el acceso de terceros a las instalaciones de almacenamiento y el **RD 248/2001 de Medidas de liberalización, reforma estructural e incremento de la competencia en el sector de hidrocarburos**, por el que se mejoró el sistema de información de precios en el exterior de las Estaciones de Servicio. Concretamente se abrió la posibilidad de sustituir la información de precios en el exterior de las Estaciones de Servicio situadas en autopistas de peaje o carreteras nacionales, por un sistema alternativo basado en el uso de teléfonos móviles u otros medios telemáticos.

2.1.3 LEGISLACIÓN Y NORMATIVA DE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CANARIAS

La Comunidad Autónoma de Canarias dictó en 1986 un primer “Estatuto Regulador de la Actividad de Distribuidor al por Mayor de Productos Petrolíferos en Canarias”, norma que fue derogada al dictarse, cinco años después, el **Decreto 36/1991, de 14 de marzo, por el que se aprobaba el Estatuto regulador de las actividades de operador mayorista de productos petrolíferos en Canarias.**

Este último decreto, sin embargo, fue **anulado por sentencia de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Canarias**, en sentencia dictada el 21 de enero de 1994, por lo que esta disposición dejó en aquel momento de tener validez jurídica.

En el ámbito de los derechos de los consumidores y usuarios, el Gobierno de Canarias promulgó hace una década el **Decreto 173/1994, de 29 de julio, sobre protección de los derechos del consumidor en el Servicio de suministro de gasolinas y gasóleos de automoción de instalaciones de venta al público.**

Este Decreto de 1994, se dictó con el objeto regular, en el ámbito territorial de la Comunidad Autónoma de Canarias, la actividad de las instalaciones de venta al público al por menor de gasolinas y gasóleos de automoción, en aquellos aspectos que afectan a los derechos de los consumidores y usuarios. A los efectos de este Decreto se entiende por instalación de venta al público al por menor de gasolinas y gasóleos de automoción, tanto las Estaciones de Servicio como las unidades de suministro o cualquier otro punto de venta debidamente autorizado para dicho fin.

El **contenido del Decreto** incluye prescripciones relacionadas con la información a suministrar a los usuarios de las Estaciones de Servicio, tanto en los accesos como en las propias instalaciones, con la emisión de facturas, con las medidas de comprobación, reclamaciones, etc.

2.1.4 JURISPRUDENCIA DEL TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA DE ESPAÑA

El último elemento que hemos considerado conveniente incluir en este repaso de las fuentes de derecho que inciden en la situación de las Estaciones de Servicio, es la Jurisprudencia que, en esta materia, ha emitido el Tribunal de Defensa de la Competencia de España.

Durante la década de los noventa (aunque en algunos casos la resolución de los mismos requiriera varios años y la sentencia se emitiera en la presente década), el **Tribunal español de Defensa de la Competencia (TDC)** tuvo ocasión de manifestarse en más de **una veintena de casos acerca de posibles abusos o pretendidas prácticas anticompetitivas de los Operadores petrolíferos en relación con el mercado de carburantes y combustibles.**

Varios de estos asuntos estaban relacionados con el mercado canario y entre los más significativos hay que citar por orden cronológico los Expedientes: 178/96, Contratos-Tipo **SHELL**, 385/96, **TEXACO** Petrolífera S.A., 399/97, Mobil, 468/99, **TEXACO 2**, 411/97 **DISA/CEPSA** y 520/01 **DISARED**.

Las resoluciones del TDC fueron diversas y si, en general, sancionaron determinadas cláusulas anticompetitivas de los contratos entre Operadores y Estaciones de Servicio (excesiva duración, obligaciones excesivas de exclusividad en productos vinculados etc.), **fueron por el contrario exculporias en cuanto a las pretendidas colusiones de precios entre los Operadores**, tanto en el mercado de Canarias, como con carácter similar en otras Sentencias referidas al caso de la península.

Concretamente, en el caso de la península y más específicamente en la Comunidad Autónoma de Galicia se produjo una **denuncia, que fue plenamente desestimada, contra dos Operadores petrolíferos (REPSOL y CEPSA)**, en que por su **importancia para este estudio de precios y competitividad** queremos entresacar algunos de los aspectos de la misma.

El primero hace referencia a los **sistemas voluntarios de conexión entre los Operadores y las Estaciones de Servicio, para comunicar automáticamente las variaciones de precios recomendados**. Concretamente la Sentencia establece que: *”En cuanto al uso del Videotex y del Verifone, el Tribunal ya se ha manifestado (Resoluciones de 20 de abril de 1999, expediente 428/98, y de 31 de mayo de 1999, expediente 420/97) en el sentido de que dicho aparato es un medio de comunicación vía telefónica y voluntario, de las Estaciones con la central, a través del cual se transmiten diversas informaciones, incluidos los precios a los que el operador vende los carburantes o el precio de venta al público que los agentes de la red deben aplicar, siendo el acceso a dicho aparato voluntario para los comisionistas y revendedores, que no tienen obligación de aplicar los precios que en él se muestran y que son precios que sólo actúan como recomendados”*.

Sin embargo, asimismo en los mismos considerandos se apuntaban los **peligros de una excesiva homogeneización de la información disponible por todos los agentes presentes en el mercado** al afirmar: *“Así, si se propiciara la homogeneización de precios intramarca, ello podría facilitar la igualdad de los mismos entre operadoras -intermarca- más allá de las reacciones legítimas, con lo que las reglas de juego lícitas -propias de la colusión tácita- pasarían a ser claramente ilícitas, como una expresa colusión o auténtica concertación que acrecentara -actuando en común o conjuntamente- la capacidad de ejercer su poder de mercado sobre la que dispondrían las empresas oligopolistas operando individualmente”*.

Finalmente hay **otro interesantísimo precedente acerca de la influencia de una refinería local sobre los precios aplicados** en las proximidades de la misma, ya que en la denuncia se argumentaba que el precio en la Coruña (donde existe una refinería de **REPSOL**) era superior al de Huelva (donde existe una refinería de **CEPSA**) para justificar así, una pretendida colusión de precios. Por ello la **Sentencia del TDC es esclarecedora** al afirmar: *“Por último, en cuanto al acuerdo tácito de las operadoras denunciadas para fijar el precio de los carburantes, el Servicio expone una detallada explicación de por qué la similitud de los precios medios aplicados no se debe a la*

existencia de una práctica concertada o conscientemente paralela, sino a las características de este mercado oligopolístico, explicación alternativa que, según señala, excluye la aplicación de la prueba de presunciones”. Y continúa en otro párrafo: “Pues bien, empezando por esta imputación del denunciante, porque constituye la única práctica denunciada que mereció la apertura de una información reservada por el Servicio, el Tribunal entiende que, pese a la similitud de los precios medios aplicados y en ausencia de pruebas directas sobre la existencia de una práctica concertada o conscientemente paralela, el Servicio ha actuado correctamente al archivar este aspecto de la denuncia por haber llegado a la conclusión de que las características propias de este mercado -oligopolio estrecho que permite prever los comportamientos recíprocos- ofrecen una explicación alternativa a los indicios que supone tal similitud de precios, explicación que descarta la aplicación de la prueba de presunción”.

Precisamente, una de las frases anteriores: *“las características propias de este mercado -oligopolio estrecho que permite prever los comportamientos recíprocos”* tiene una **repercusión singular para Canarias debido a la aún mayor estrechez y a la vez fragmentación insular del mercado con costes logísticos diferenciados, lo que hace más complejo la realidad de análisis de los precios reales practicados, aspecto que será abordado en el Capítulo 3 de este informe.**

2.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS Y DEL MARCO ESTRUCTURAL DEL SUMINISTRO DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS EN CANARIAS

Todos los datos que se han tomado como referencia para elaborar este estudio provienen de la base de datos existente en la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías en mayo de 2004. Durante las fases finales de elaboración del informe se han recogido algunas variaciones sobre los mismos que en la medida de lo posible se han incorporado al informe.

La existencia de una refinería de petróleos en Canarias propiedad de CEPSA, hace que lógicamente la mayor parte de los productos comercializados en el archipiélago provengan de dicha refinería (bien íntegramente producidos en la misma, bien como productos intermedios o finales recibidos por CEPSA desde sus refinerías de Algeciras o Huelva o bien desde mercados internacionales).

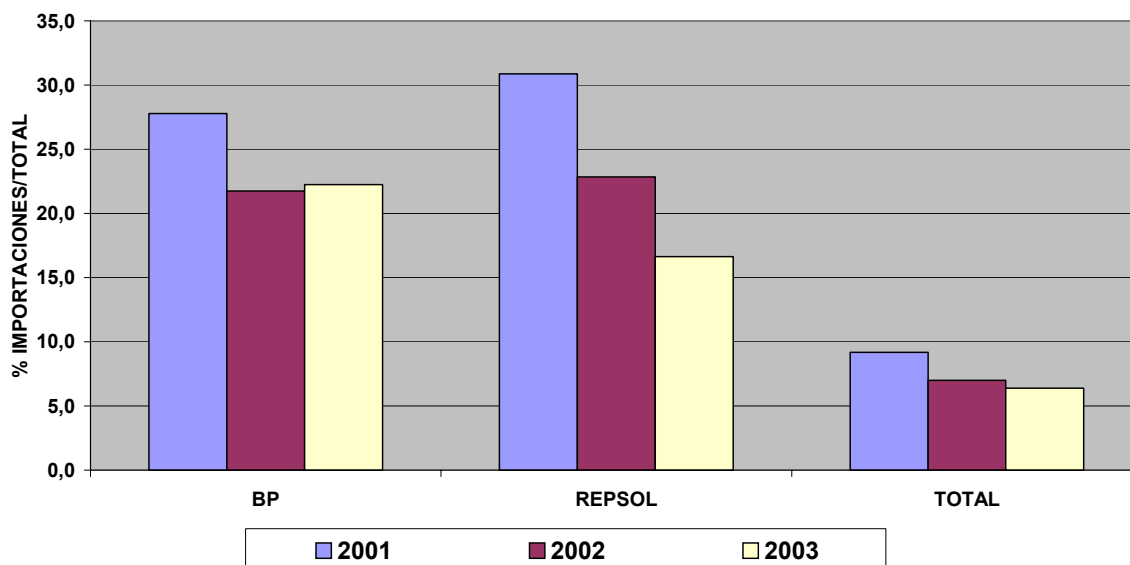
Sin embargo, **no existe ninguna limitación legal, salvo la relativa al mantenimiento de stocks estratégicos en poder de la Compañía Española de Reservas Estratégicas (CORES) que impidan la libre importación de productos con destino al mercado interno de Canarias, siempre que ello se haga por Operadores debidamente reconocidos.** Ello especialmente cierto para el caso del gas-oil donde no sólo existen capacidades importantes en las dos islas principales, sino capacidad abierta al uso por terceros en el resto de islas (este punto será abordado con detalle en el capítulo siguiente). En el caso de las gasolinas, la situación no es tan

favorable, pero existe al menos la posibilidad de realizar tales importaciones y de hecho se han producido las mismas.

Ello lleva a que, en paralelo al suministro con origen en **CEPSA**, exista una cierta cantidad de **productos (específicamente para este estudio gasolinas y gas-oil) que son importados directamente por otros Operadores** y de los que se disponen datos aunque algo agregados para el período 2001-2003. **Estos Operadores son BP y REPSOL**, que son los únicos que disponen de refinerías propias en otras regiones de España y que además tienen una compañía conjunta al 50% (**TERMINALES CANARIOS**) con instalaciones en las islas de Grana Canaria y Tenerife. Desconocemos, aunque lo consideramos irrelevante para este informe, si estas importaciones provienen de sus refinerías en la península o si provienen de mercados internacionales de productos.

Al analizar los datos históricos de importación de **gasolinas**, **estos** no aportan información excesivamente relevante salvo confirmar que estas importaciones se mueven alrededor del 25% del mercado de estas compañías (**BP y REPSOL**) y que, a nivel del conjunto de marcas, **sólo representan un 5% del mercado total**.

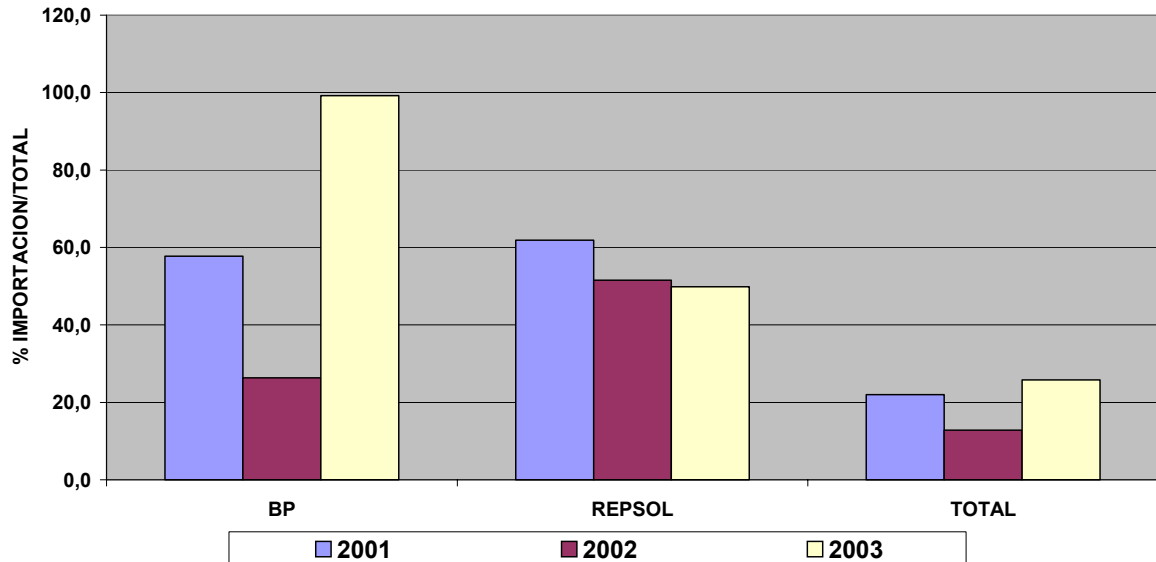
**% DE LAS IMPORTACIONES DE GASOLINAS
SOBRE EL MERCADO INTERIOR TOTAL**



Sin embargo, la relativa sorpresa aparece al analizar las **importaciones de gas-oil**. En este caso, las mismas no sólo representan **más del 20% del mercado total y el 50% del mercado propio de ambas compañías** sino que para una compañía como **BP** representa en el año 2003 casi un 100% de sus ventas totales. Ello refleja la tradicional escasez relativa del gas-oil en Canarias (“el barril compuesto” de consumo se encuentra desbalanceado con la producción de la refinería por la importancia de los mercados de bunker y aviación), pero asimismo **puede indicar una mayor competencia en este producto especialmente en las Estaciones de Servicio de BP**. Todo ello será valorado al analizar los capítulos siguientes.

Como resumen de este punto, esta ausencia relativa de competencia, con predominio de un suministrador muy dominante en un mercado maduro y con productos homogéneos, no constituye en sí mismo un indicador fiable de una posible insuficiencia de la competencia pero en cualquier caso no parece favorecer la misma.

% IMPORTACIONES DE GAS-OIL SOBRE EL MERCADO INTERIOR TOTAL



2.3 ANÁLISIS DE LOS MEDIOS LOGÍSTICOS DE ALMACENAMIENTO Y SUMINISTRO EN CANARIAS

En Canarias existe una excelente red logística de almacenamiento y distribución de petróleo. Ello es la resultante de por una parte una excelente y extensa red de puertos y, por la otra, su condición histórica de “punto internacional de suministro de barcos y aviones” que ha hecho que se disponga de almacenamientos (especialmente para kerosenos, gasóleos y fuel óleos) que si bien concebidos inicialmente para este suministro a barcos, pueden jugar un papel complementario para la recepción y almacenamiento de productos con destino al mercado interior. A ello debe unirse, como es natural, las importantísimas capacidades de almacenamiento de la refinería de CEPSA en Tenerife, por lo que puede afirmarse que, sin lugar a dudas **Canarias cuenta en el ámbito global con capacidades de almacenamiento y posibilidades de recepción de productos perfectamente compatibles con una libre competencia al existir cinco compañías (CEPSA, DISA, TERMINALES CANARIOS, SHELL y TEXACO), con capacidad propia de recepción de los productos considerados en este estudio y una DUCAR que aunque almacena gas-oil dedica dicha capacidad exclusivamente al suministro de bunker..**

Por ello, en el cuadro siguiente se **resume la situación por islas en cuanto a capacidad de almacenamiento**, poniéndolo además en relación con el consumo del año 2003, para definir el **ratio de “almacenamientos por día de consumo”**.

PRODUCTO: GASOLINAS CAPACIDADES EN METROS CÚBICOS

| | DISA | CEPSA | TERM.CANARIOS. | DISHELL | TOTAL |
|---------------|---------------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| GRAN CANARIA | 21.662 | 5.240 | 11.288 | | 38.190 |
| TENERIFE | | 139.750 | 16.146 | | 155.896 |
| LANZAROTE | 7.952 | | | | 7.952 |
| FUERTEVENTURA | 4.566 | | | | 4.566 |
| LA PALMA | | | | 1.987 | 1.987 |
| LA GOMERA | 784 | | | | 784 |
| EL HIERRO | 400 | | | | 400 |
| TOTAL | 35.364 | 144.990 | 27.434 | 1.987 | 209.775 |

PRODUCTO: GAS-OIL CAPACIDADES EN METROS CÚBICOS **

| | DISA | CEPSA | T.CANAR. | DUCAR | TEXACO | SHELL | BP | TOTAL |
|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|----------------|
| GRAN CANARIA | 36.793 | 27.440 | 27.626 | 16.008 | 12.400 | 2.980 | 29.152 | 152.399 |
| TENERIFE | 3.760 * | 194.989 | 44.746 | | | | 57.000 | 300.495 |
| LANZAROTE | 3.882 | | | | | | | 3.882 |
| FUERTEVENTURA | 3.089 | | | | | | | 3.089 |
| LA PALMA | 1.968 * | | | | | | | 1.968 |
| LA GOMERA | 731 | | | | | | | 731 |
| EL HIERRO | 569 | | | | | | | 569 |
| TOTAL | 50.792 | 222.429 | 72.372 | 16.008 | 12.400 | 2.980 | 86.152 | 463.133 |

* Se le ha incluido a DISA la capacidad de la isla de La Palma, realmente correspondiente a DISHELL, así como las cantidades del muelle pesquero en el puerto de Sta. Cruz de Tenerife.

** Adicionalmente a estas cantidades UNELCO-ENDESA tiene tancaje propio para el almacenamiento de gas-oil en todas sus instalaciones

En cuanto a la **relación entre capacidad y consumo por islas**, esta es la situación referida al año 2003 (medida por el cociente entre la capacidad de almacenamiento y el consumo promedio diario).

CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO EN DÍAS DE CONSUMO ¹

| | GASOLINAS | GAS-OIL |
|----------------------------|-----------|---------|
| GRAN CANARIA | 48,4 | 116,6 |
| TENERIFE | 156,7 | 227,8 |
| LANZAROTE | 51,7 | 12,1 |
| FUERTEVENTURA ² | 46,8 | 8,5 |
| LA PALMA | 26,2 | 18,9 |
| LA GOMERA | 50,8 | 41,2 |
| EL HIERRO | 45,4 | 40,2 |
| TOTAL | 98,2 | 134,4 |

Es necesario hacer algunas matizaciones. La primera es que, **para calcular los días de stock se ha considerado, en el caso del gas-oil, todo el producto consumido en el interior de cada isla** sumando por tanto al comercializado en Estaciones de Servicio el distribuido al por mayor y el llamado gas-oil eléctrico, muy importante en las cinco “islas periféricas”. Si bien es cierto, que las centrales eléctricas de Servicio público deben contar con capacidades propias de almacenamiento no incluidas en las cifras anteriores, el producto pasa por estas instalaciones comerciales situadas en los puertos y por tanto dan una idea de la capacidad de rotación de las instalaciones y por tanto de su capacidad de prestar Servicios a terceros.

La **segunda matización debe hacerse en relación con la situación y el peso de las islas de Gran Canaria y Tenerife que distorsionan la media del Archipiélago**. En efecto, en el resto de “islas periféricas”, la situación aun siendo buena o aceptable en cuanto a capacidad global de almacenamiento, no lo es tanto al considerar que la propiedad de las instalaciones sólo pertenece a **DISA** (salvo en el caso de La Palma donde es de una sociedad formada por **DISA** y **SHELL**) y por tanto no existe una verdadera competencia en este aspecto (la cual, por otra parte se justifica difícilmente, por los consumos reducidos o relativamente modestos de dichas islas).

Al analizar, en el punto 2.1, tanto la legislación española como comunitaria hicimos referencia “de pasada” al llamado **acceso de terceros a la red** y además pudimos hacer mención de otro gran principio de la legislación comunitaria cual es el de no imponer condiciones distintas a posibles clientes o utilizadores que solicitan un producto o Servicio similar.

Pues bien, este **acceso de terceros a la red esta recogido en el artículo 41 de la Ley de Hidrocarburos** y, en cuanto a su publicidad de tarifas, en el R.D-L. 6/2000, e implica que toda compañía que disponga de capacidades de almacenamiento o medios primarios de recepción y distribución (comprendiéndose en los mismos, por ejemplo,

¹ No se han considerado en este cálculo las capacidades correspondientes a UNELCO-ENDESA

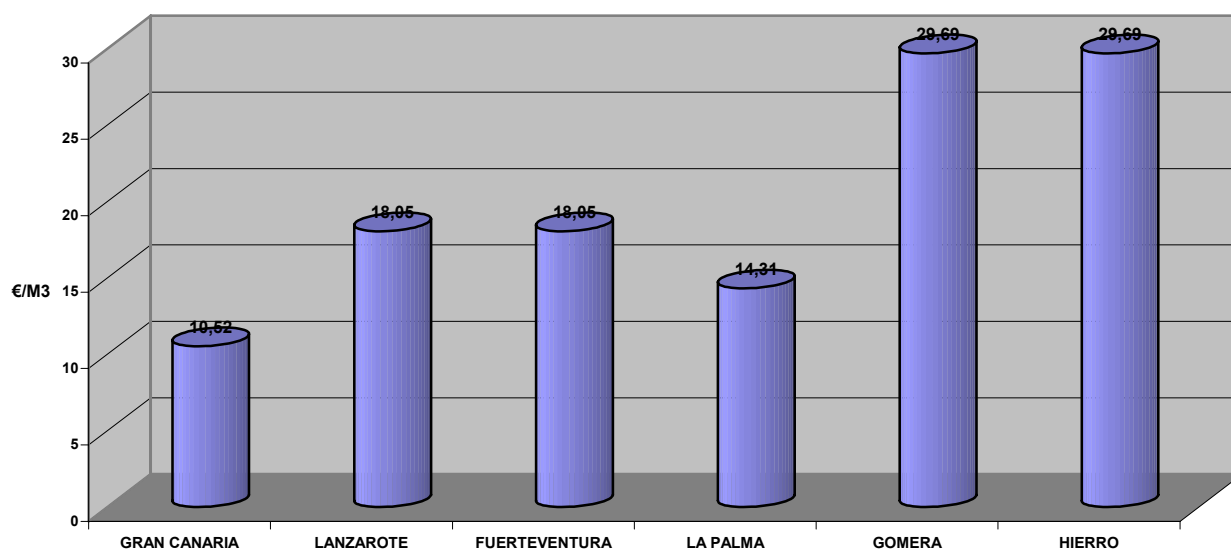
² Se nos ha notificado, por parte de DISA, la entrada en servicio de forma inmediata de nueva capacidad en esta isla

terminales portuarias de recepción o capacidad de almacenamiento de productos específicos cual es el caso de los productos petrolíferos), deben poner estos medios a disposición que otras compañías que los soliciten, **cobrando por dichos Servicios unas cantidades justas y proporcionadas.**

Como **justificantes para la denegación del Servicio**, se pueden citar dos causas cuales serían el impago (o la presunción justificada de impago) por los Servicios anteriormente prestados (o que se contratan en ese momento) y la carencia de capacidad suficiente para dar respuesta a esa solicitud. A esos efectos, el **orden de prelación de utilización** se establece en primer lugar para el propietario, en segundo lugar para terceros con contratos en firme y en tercer lugar para solicitantes puntuales. Naturalmente, **la denegación del Servicio o la consideración de exigencia de condiciones abusivas esta abierto a la reclamación en vía administrativa** (ante la Comisión Nacional de la Energía, quien ya ha dictado en el caso del sector de gas varias decisiones condenatorias de la denegación del Servicio) **y, eventualmente, ante los Tribunales de Justicia.**

En el caso de **Canarias**, **la totalidad de compañías con capacidad de almacenamiento, tienen publicadas sus condiciones y tarifas en sus páginas web**, existiendo asimismo un informe comparativo publicado por la Comisión Nacional de la Energía. Por ello, nos ha parecido conveniente, a efectos de este estudio, profundizar en los datos publicados y realizar una **comparación homogénea de las tarifas publicadas por las diversas compañías para el almacenamiento de gasolinas y gas-oil (en la práctica sólo DISA hace este Servicio en cuatro islas, DISHELL en La Palma y TERMINALES CANARIOS en Tenerife y Gran Canaria prestan dicho Servicio para las gasolinas y gas-oil, mientras que existen otros Operadores que realizan el almacenamiento de gas-oil en el Puerto de Las Palmas).** Es preciso hacer la salvedad importante, de que dichas tarifas publicadas están sujetas a negociación y por tanto las tarifas reales pueden ser inferiores a las mismas. En cualquier caso nos parece un **buen ejemplo de transparencia, de cara a asegurar una competencia eficaz.**

**TARIFAS ALMACENAMIENTO DISA POR ISLAS PARA
GASOLINAS Y GAS OIL**



A ello hay que añadir unos costes, iguales en todas las islas, de 0,28 €/Tm en concepto de recargo de aprovisionamiento. Aunque como es natural, se trata de tarifas publicadas y por tanto sujetas a negociación con los diversos clientes –los Operadores– ello indica el **notabilísimo recargo teórico de casi 2 céntimos de €/l. que tienen los consumidores de las islas más periféricas a lo que habría que añadir los mayores costes de transporte marítimo**. Aunque se anticiparán resultados, estos mayores costes no se ven reflejados en el precio pagado por el consumidor final en estas islas.

Es preciso citar, como punto final de este apartado que la Ley de Hidrocarburos, prevé la posibilidad de establecer tarifas en los territorios insulares: *“No obstante, el Gobierno podrá establecer peajes de acceso para territorios insulares y para aquellas zonas del territorio nacional donde no existan infraestructuras alternativas de transporte y almacenamiento o éstas se consideren insuficientes”*. Esta posibilidad no ha sido ejercida hasta el momento presente, ni para Canarias ni para Baleares.

2.4 ANÁLISIS DE LA CONCENTRACIÓN INSULAR Y REGIONAL DE EE.SS POR MARCAS

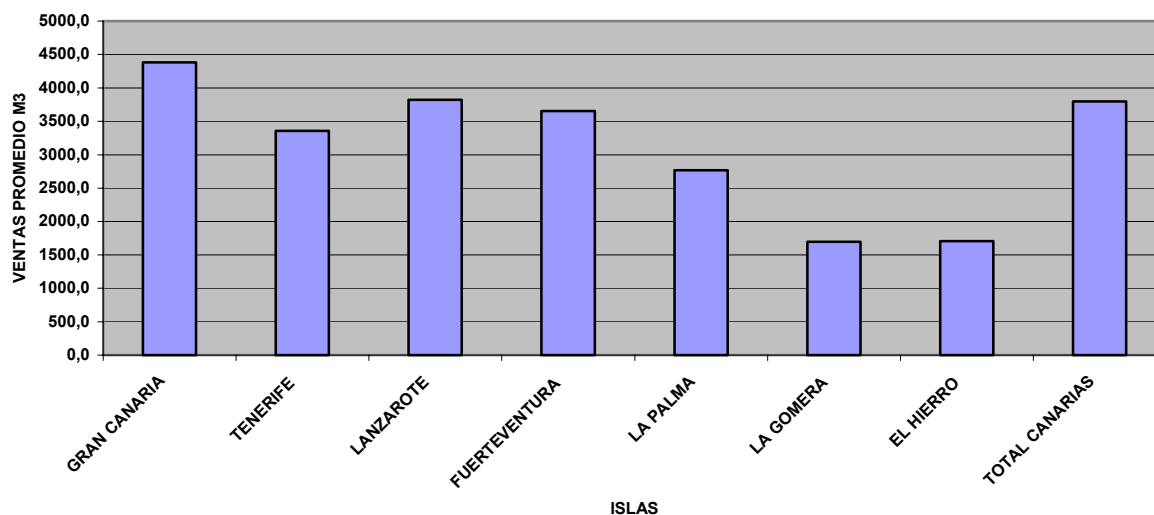
En Canarias existían, en el año 2003, un total de **385 Estaciones de Servicio**, cuyo **reparto por islas y por banderas o marcas** se recoge en el cuadro siguiente:

| | | | | | | | |
|----|-------|------|------|--------|-------|--------|-------|
| BP | CEPSA | DISA | PCAN | REPSOL | SHELL | TEXACO | TOTAL |
|----|-------|------|------|--------|-------|--------|-------|

| | | | | | | | | |
|---------------|-----------|----------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| TENERIFE | 29 | 0 | 56 | 16 | 21 | 27 | 22 | 171 |
| GRAN CANARIA | 31 | 1 | 42 | 1 | 12 | 25 | 24 | 136 |
| LANZAROTE | 2 | 0 | 13 | 2 | 2 | 6 | 3 | 28 |
| FUERTEVENTURA | 0 | 0 | 8 | 2 | 2 | 5 | 4 | 21 |
| LA PALMA | 2 | 0 | 8 | 0 | 1 | 6 | 2 | 19 |
| LA GOMERA | 0 | 0 | 6 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 |
| EL HIERRO | 0 | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 | 0 | 4 |
| TOTAL | 64 | 1 | 137 | 21 | 38 | 69 | 55 | 385 |

Como puede apreciarse, en general, **existe una correlación relativamente estrecha entre la superficie de la isla y su nivel de población con el número de Estaciones de Servicio.** Ello ha sido la resultante de la tradicional libertad de comercio existente en el Archipiélago (al contrario de régimen de Monopolio que existió en la península e Islas Baleares hasta 1992) y ello ha llevado a un relativo equilibrio entre el número y la capacidad de instalación y venta, con la notable excepción de la Gomera y el Hierro, donde una obligación superior de Servicio público ha llevado a mantener un número posiblemente no justificado, en pura lógica económica, de Estaciones de Servicio. Será importante después recordar este hecho al valorar los precios practicados. Por todo ello tan sólo cuatro municipios en Canarias (Betancuria y Agulo en Fuerteventura y Breña Baja y Garafía en la Palma no cuentan con estación de Servicio en sus términos municipales.

VENTAS PROMEDIO TOTAL COMBUSTIBLES POR ISLA Y ESTACION DE SERVICIO 2003



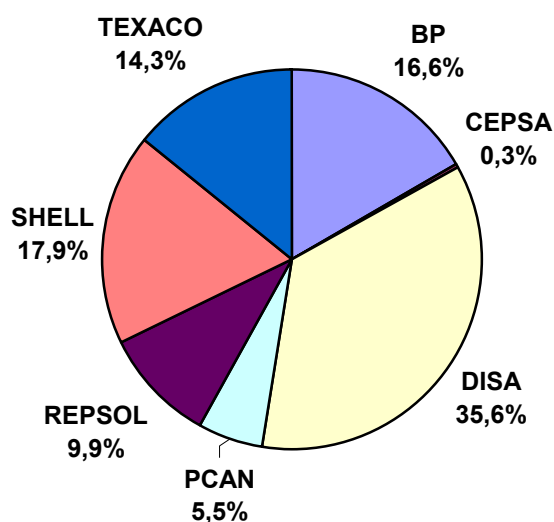
Más relevante para este estudio es la **concentración por marcas.** En Canarias existen seis Operadores de productos petrolíferos³. **DISA, SHELL, BP, TEXACO;**

³ Ver nuestra nota final relativa al reciente **acuerdo entre DISA y SHELL** para la adquisición por parte de la primera de la Red de Estaciones de Servicio de Shell en España

REPSOL, PETROLÍFERA CANARIA A.I.E.⁴ (en adelante PCAN) y, por último, la propia CEPSA.

La marca líder (**DISA**) concentra el 36% del total de Estaciones de Servicio y que las cuatro primeras marcas (**DISA** más **SHELL, BP** y **TEXACO**) representan el 85 % del mercado, tal y como puede apreciarse en la gráfica siguiente:

CONCENTRACION DE EESS EN CANARIAS AÑO 2003

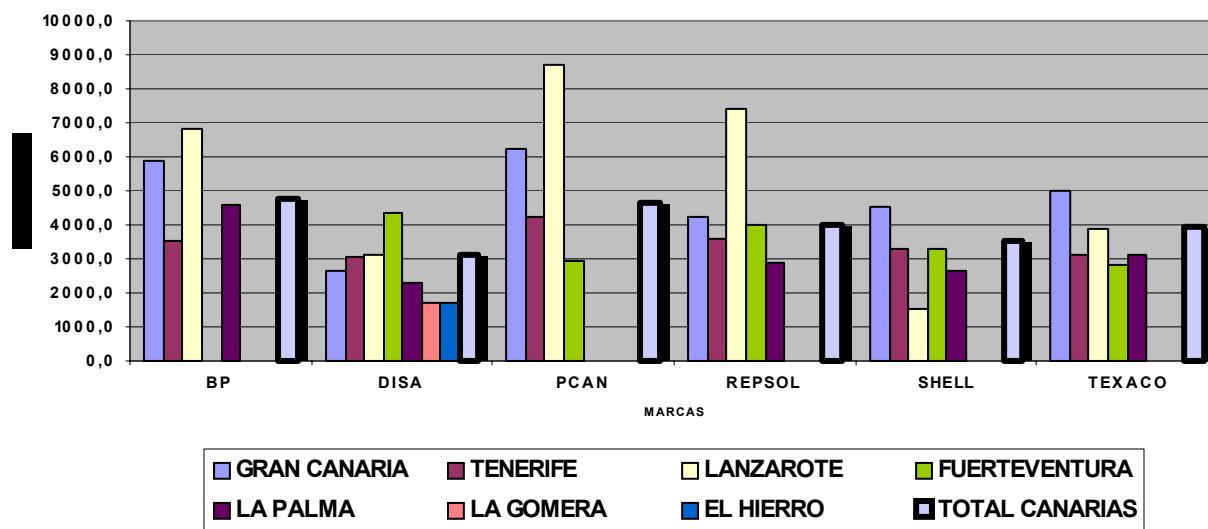


Desborda el detalle público de este estudio hacer una comparación de la posición relativa de las diferentes marcas por islas que, por otra parte, puede observarse en el primer cuadro. Sin embargo, estos datos van a ser considerados al analizar los precios reales practicados para **valorar la incidencia de las diferentes posiciones dominantes relativas en el comportamiento de los precios a nivel insular.**

Sin embargo, si nos parece oportuno analizar las **ventas promedio por estación a nivel de marca e isla**, ya que consideramos que los mismos aportan alguna luz sobre las posiciones relativas de cada una de ellas.

⁴ El caso de **Petrolífera Canaria (PCAN)**, constituye una situación especial ya que se trata de una Agrupación de Interés Económico sin fines de lucro, que funciona, en cierta medida como una central de compras para sus Estaciones de Servicio asociadas, las cuales no tienen una vinculación contractual tan estrecha como el resto de Operadores en cuanto a derechos y obligaciones.

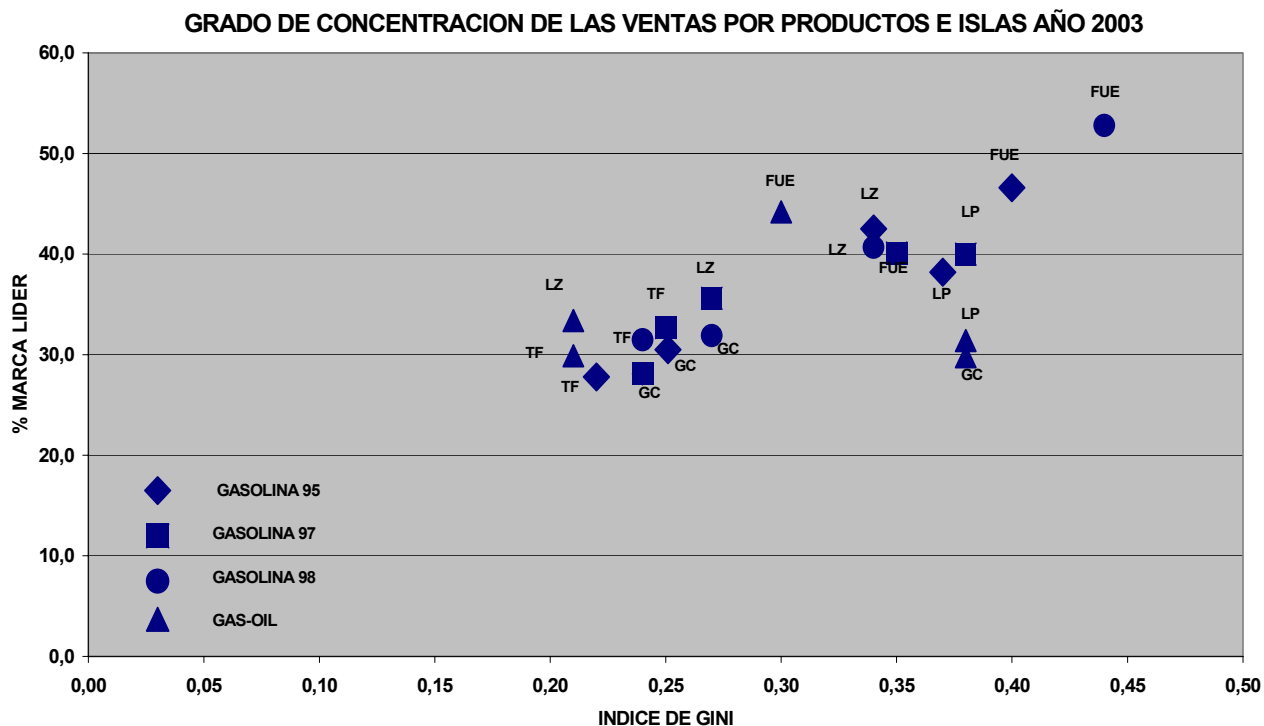
VENTAS PROMEDIO MARCAS E ISLAS AÑO 2003



Así a primera vista se pueden **distinguir tres bloques**, uno primero formado por **BP** y **PCAN** con unas ventas promedio entorno a los 4.500 m³/año, otra formada por **TEXACO** y **REPSOL** en torno a los 4000 m³/año y, por último **SHELL** y **DISA** por encima de los 3.000 m³/año, sin duda motivada esta última por su presencia singular en las islas de El Hierro y La Gomera donde la venta promedio es sensiblemente inferior. Sin embargo, ahí termina toda la capacidad de extraer pautas de similitud ya que las diferencias entre marcas por islas tienen una dispersión notable, muy singularmente en las islas de Lanzarote y Fuerteventura, **lo que puede apuntar a la ausencia de cualquier política de concertación al nivel de punto de venta.**

Con todos estos datos hemos querido completar este análisis con la **aplicación de una medida objetiva de la concentración cual es el Índice de Gini**. Este índice estadístico, muy conocido y extensamente aplicado, toma valores entre 0 y 1, siendo el valor de cero representativo de un mercado donde todos los participantes tienen un porcentaje de participación igual en el mercado total (supuesto que haya un número de participantes suficiente como es este caso) y un valor de 1, indica la existencia de un sólo participante con una cuota del 100% del mercado.

Para hacer una representación más completa hemos **combinado este valor del Índice de Gini con el porcentaje de la marca líder en el producto e isla**. El resultado gráfico para cada isla y producto se presenta en la gráfica siguiente.



Como puede comprobarse, sólo en dos casos excepcionales en la Isla de Fuerteventura (gasolinas de 95 y de 98) el Índice de Gini se sitúa por encima de 0,40 y en numerosos casos y, muy singularmente, para casi todos los productos de las dos islas mayores el valor del Índice de Gini se sitúa en alrededor de 0,25 y los valores de liderazgo en torno al 30-35% del mercado insular, lo que puede considerarse como una **situación relativamente satisfactoria en cuanto a niveles de concentración de marcas y posición dominante de liderazgo**. Como es natural se ha prescindido de las dos islas de La Gomera y El Hierro ya que, al haber un único suministrador (DISA), el valor del Índice de Gini sería de uno. La dimensión de los mercados de estas islas, sin embargo, parece justificar esta ausencia aparente de una mayor competencia

Ello nos lleva a considerar que, desde un punto de vista estrictamente numérico y estadístico de los datos de volumen de mercado, no se aprecian síntomas de posible colusión o reparto de mercado y que la relativa estabilidad en las participaciones, puede responder fácilmente a la existencia de un mercado relativamente maduro y con productos muy homogéneos.

2.5 ANÁLISIS DE LAS RELACIONES CONTRACTUALES ENTRE SUMINISTRADORES DE PRODUCTO, DISTRIBUIDORES AL POR MAYOR Y SECTOR MINORISTA

La cadena de suministro de gasolinas y gasóleos tiene, en Canarias, **tres fases bien diferenciadas**. La primera es el **aprovisionamiento de productos terminados** y calidad comercial, bien con origen en la Refinería de **CEPSA** en Santa Cruz de Tenerife

o, alternativamente, la importación desde fuera del Archipiélago. La segunda fase o escalón, lo constituye la **logística al por mayor desde ese punto de entrega o recepción hasta la Estación de Servicio**, actividad que corresponde a los Operadores, bien directamente o a través de contratos con otros Operadores o incluso con compañías independientes de transporte terrestre en el caso de Tenerife y, **la tercera fase o etapa, es la fase de venta final desde la propia Estación de Servicio.**

Para conocer con detalle como se estructuran comercialmente estas relaciones se han **mantenido reuniones con todos los Operadores asentados en Canarias**, quienes han facilitado de manera general datos muy completos acerca de la organización logística y sus relaciones con otros elementos de la cadena de aprovisionamiento. Determinados datos, facilitados con el compromiso de confidencialidad, no van a ser incorporados a este estudio pero si nos han servido para conocer con mayor detalle algunos de los extremos que se reflejarán a continuación.

El primer escalón o fase lo constituye el aprovisionamiento, bien de la Refinería de **CEPSA** o de la importación de productos. En cuanto al **sistema de precios de transferencia y venta de CEPSA al resto de Operadores desde su refinería de Santa Cruz de Tenerife**, se basa en **dos sistemas alternativos de contratos**, basado el primero en un diferencial positivo sobre los precios internacionales de productos en Europa y, el segundo, en una adaptación de la antigua metodología de precios máximos, cuando estos eran aplicados por la Administración española, y referidos a la situación actual.

La naturaleza contractual y comercial y, por tanto, confidencial e incluso sujeta a restricciones de información pública para evitar distorsiones de competencia de tales contratos, no ha hecho posible identificar los precios individuales de transferencia. Sin embargo, tenemos constancia de que **una mayoría de Operadores se decanta por el sistema de precios internacionales de referencia aunque, en volumen, ambos sistemas deben tener un peso aproximadamente igual en el suministro final de estos productos al consumidor.**

Asimismo, según nuestras averiguaciones contrastadas con varias fuentes solventes, **en un periodo de tiempo adecuado, ambos sistemas aunque distintos, resultan en precios que pueden considerarse equivalentes**, no debiendo ocasionar distorsiones significativas en los precios de aprovisionamiento con origen en Canarias por parte de los distintos Operadores. Ello no obstante, puede justificar diferencias en los precios practicados a nivel semanal.

Los precios de **CEPSA**, siguen de cerca las cotizaciones internacionales más un diferencial de transporte. Ello justifica, en general, el bajo nivel de **importaciones** aunque las mismas han **funcionado eficazmente, en determinados momentos, como amortiguador de los precios de los productos con origen en la refinería. Sin embargo, los reducidos niveles de tancaje independiente actúan como elemento limitador de las importaciones en razón del pequeño tamaño de los barcos susceptibles de traer el producto y, por tanto, del extracoste que ello produce aunque el origen sea otras refinerías de la península.**

Algún Operador realiza la adquisición de productos a **CEPSA**, CIF en las islas diferentes de Tenerife y FOB Refinería en esta isla, mientras que la mayoría de

Operadores compran FOB refinería (con algunas excepciones que se describirán después), realizándose la logística por parte de **DISA** hasta la entrega en terminal en las islas menores y, en muchos casos con entrega hasta la propia Estación de Servicio.

Por último, **CEPSA** tiene firmado con **DISA** un contrato renovable de duración anual, de señalización de la marca **CEPSA** en la red de Estaciones de Servicio de **DISA**. Este contrato, no establece condiciones comerciales preferenciales en la venta de productos y por tanto **no parece ser origen de distorsiones de competencia**.

La logística es diferente por tanto en las **islas de Tenerife y Gran Canaria y en el resto de islas menores**. En la primera especialmente, todos los Operadores compran FOB refinería y, en el caso de **BP** y **REPSOL**, simultanean esta compra con el aprovisionamiento de los tanques de su filial **Terminales Canarios** en cuanto a los productos importados, aunque con porcentajes distintos para cada una de ellas. En el caso de **Gran Canaria**, una gran mayoría del suministro se origina en la factoría de **DISA** en Salinetas y sólo cantidades reducidas provienen de los tanques existentes en el Puerto de la Luz para el gas-oil y las gasolinas.

En cuanto al resto de **islas menores** toda la distribución se hace desde las factorías de **DISA** (salvo en **La Palma** donde el titular es **DISHELL**), teniendo esta compañía la exclusiva del almacenamiento. Asimismo la distribución capilar hasta la Estación de Servicio se hace por camiones de **DISA** aunque complementados en determinadas ocasiones (especialmente en el caso de un determinado Operador) con flotas de terceros.

Es interesante señalar que **DISA** como empresa matriz, tiene segregadas las actividades de almacenamiento, transporte marítimo con la compañía filial al 100% de la misma **PETROGAS** (quien realiza en exclusiva el transporte entre islas) y las de distribución capilar terrestre con otra empresa también filial.

Todos los Operadores, excepto **PCAN** quien compra CIF factoría directamente a **CEPSA** en todas las islas menos en Tenerife, tienen contratos de carácter anual con **DISA**. No ha sido posible, sobre la base de la confidencialidad de estos contratos conocer las eventuales diferencias de costes de este Servicio entre Operadores pero, indirectamente, hemos podido saber que **los mismos son sensiblemente similares para una misma isla e incluso hay algún Operador que declara practicar los mismos precios de transferencia a estaciones de Servicio en todas las islas y localizaciones del Archipiélago**.

Sin desvelar información de carácter confidencial hemos podido, saber que el **diferencial de costes logísticos promedio entre la isla más barata y la de logística más cara, incluyendo el transporte marítimo y el almacenamiento primario, es de 38 €/m³ o de 0,038 €/l**.

La calidad de los productos es garantizada a la salida de Refinería y Terminales, por medio de entidades de inspección independientes y acreditadas y, en la práctica, sólo se han detectado escasísimos problemas en el curso de los últimos años. Ello se refuerza, ya que los Operadores controlan los surtidores (el tema será desarrollado posteriormente) y cuentan, en determinados casos, con inspección propia suplementaria de las Estaciones de Servicio de su Red

El último y muy importante elemento lo constituyen las **relaciones entre los Operadores y las Estaciones de Servicio**. Existen en Canarias una multiplicidad de situaciones, con peso diferente para cada Operador, que haría incalculable la casuística. Sin embargo, dentro de la misma creemos que podemos tratar de **resumir la situación sobre la base de los siguientes elementos**:

- Existen **cuatro tipos básicos de Estaciones de Servicio**: El primer tipo lo constituyen las Estaciones de Servicio propiedad y operadas por el propio Operador, las cuales pueden suponer un 20-25% del total. El segundo caso lo constituyen las Estaciones de Servicio propiedad del operador (ya sea en su integridad o sólo de la infraestructura pero no del terreno sobre el que se asienta la estación) y operadas por un gestor con contratos mayoritariamente de duración anual (aunque en algunos casos dependiendo de ciertas condiciones esta duración puede ser mayor) las cuales pueden suponer otro 30-35% del total. Un tercer tipo constituido por Estaciones de Servicio de propiedad particular (aunque en muchos casos con cierta infraestructura, como los surtidores, propiedad del Operador) y con contratos de abanderamiento de duración máxima de cinco años, que pueden suponer otro 35-40% del total. Por último, un cuarto grupo heterogéneo formado por Estaciones de Servicio de propiedad particular, sin contrato formal con ningún Operador (que en la práctica están vinculadas a **PCAN**), más algunas de marca blanca incluyendo en las mismas a dos Estaciones de Servicio asociadas a un Hipermercado. Estas representan, finalmente otro 5% del total.
- **Todos los Operadores parecen realizar dentro de cada isla una cierta “perecuación de precios”** suministrando a precios similares todas las Estaciones de Servicio en la misma, con independencia de los mayores costes logísticos terrestres desde la terminal de almacenamiento. Sin embargo, puede haber ligeras diferencias entre los precios de cesión a determinadas Estaciones de Servicio atendiendo a factores como volumen de ventas o tipología de contrato con la misma que refleja la parte de la infraestructura financiada por el Operador.
- Los **márgenes** que parece tener una **Estación de Servicio** son en promedio de unos 5 céntimos de €/l, que podrían subir a 7,5 céntimos de €/l. para las que concede un Operador específico. Sobre este margen el propietario / gestor juega voluntariamente con reducciones de precio de carácter general o puede conceder bonificaciones de precio o condiciones de pago aplazadas a determinados clientes específicos.
- En todos los casos, según las informaciones recabadas, **se cumplen formalmente todas las condiciones de la legislación comunitaria y nacional en materia de competencia**, incluyendo duración de contratos, ausencia de otras restricciones o no-imposición de precio de venta.
- En efecto, en Canarias, todas las Estaciones de Servicio, exceptuando las de propiedad y operadas por los Operadores, no tienen la consideración de “Agencia” y por tanto **la venta se realiza en firme en el momento de la entrega del producto**. Ello hace que **los Operadores sólo puedan**

“recomendar un precio” (incluso un Operador hablo de “precios sugeridos” y otro no realiza ni tan siquiera tal recomendación).

- ❑ Paralelamente, algunos Operadores parecen realizar un **seguimiento exhaustivo de los precios publicados por las Estaciones de Servicio dentro de cada isla, tanto de su propia red como la de la competencia**, y cuentan con un sistema totalmente compatible con las normas de competencia de notificación a las Estaciones de su Red, ya sean en régimen de operación directa o por medio de gestores independientes, para mejorar en todo momento la situación competitiva de las mismas. Simultáneamente, **es totalmente injustificada cualquier posible sospecha acerca de una colusión directa en los precios por parte de los Operadores.**
- ❑ Por tanto, **el precio final practicado depende exclusivamente de la voluntad del gestor / propietario de la Estación de Servicio, quien fija el mismo sobre la base de su propio precio de aprovisionamiento y de los precios practicados por otras Estaciones de Servicio próximas.** Aunque los Operadores han declarado que el precio de cesión es sensiblemente similar en todas las Estaciones de Servicio de una isla, hemos tenido la sensación de que en determinadas condiciones excepcionales (una situación de muy intensa y excepcional competencia con reducción de los márgenes de la Estación por debajo de mínimos aceptables), podría otorgarse con carácter temporal un apoyo a los concesionarios más gravemente afectados.
- ❑ En determinados casos existe una **vinculación entre la Estación de Servicio y la tienda de conveniencia a ella asociada**, suministrando el Operador algunos de los productos allí comercializados. Ni en este caso, ni en el tema de los suministros de lubricantes se han podido detectar situaciones específicas que pudieran caer bajo la rubrica de “abuso de ventas vinculantes”.
- ❑ Es interesante señalar que la gran mayoría de Operadores tiene **contratos de mantenimiento con la Estación de Servicio en cuanto concierne los tanques y surtidores.** Ello **facilita en muchos casos el control de la calidad de los productos y de la certificación de la exactitud de los aparatos de medida.** No parece que estos contratos de mantenimiento, aumenten de manera significativa la dependencia de la Estación de Servicio del propio Operador.
- ❑ Varios de los Operadores tienen una **“Tarjeta de fidelización”** dirigida tanto al conductor privado como al profesional. Estas tarjetas, aunque no se reflejen en el precio de venta son una **forma distinta de acentuación de la competencia, que tampoco puede ser ignorada.**
- ❑ La presencia de **Estaciones de Servicio vinculadas directamente a hipermercados y con su bandera**, y generalmente con una política de reducción de márgenes muy agresiva, sólo parece estar presente en dos Estaciones de Servicio, cuyos niveles de venta no son aparentemente muy elevados.

2.6 RESUMEN DE LA SITUACIÓN

El mercado de productos petrolíferos en Canarias podría definirse como un **“mercado de competencia imperfecta que, simultáneamente, no se traduce en efectos perversos para el consumidor, ya que existen mecanismos de autorregulación que evitan dichos efectos”**

En efecto, partiendo del precio de aprovisionamiento de productos, es evidente que la situación geográfica de Canarias impone unos diferenciales de costes de transporte que delimitan los precios de suministro desde la refinería de CEPSA, actuando la posibilidad de importar como factor limitador de la renta monopolística de situación de la refinería.

En segundo lugar, la **logística de distribución primaria**, prácticamente casi en exclusiva ejercida por **DISA**, es evidente que crea otra “renta de situación” para tal compañía en razón de la imposibilidad técnica y económica de importar directamente en las islas periféricas (e incluso gasolinas en Gran Canaria), pero dicha posibilidad no se ve reflejada en las tarifas publicadas (que como tales deben entenderse como máximas y que están sujetas a eventual denuncia ante la Comisión Nacional de la Energía), que no parecen desproporcionadas en razón de los volúmenes de movimiento de productos en las respectivas islas (más aún en el caso de La Gomera y El Hierro donde sólo **DISA** esta presente en las Estaciones de Servicio de dichas islas). Únicamente, en un caso específico, un Operador no ha podido llegar a un acuerdo directo con **DISA**, aunque se han arbitrado métodos alternativos que han obviado esta dificultad.

En tercer lugar, el **elevado número de Estaciones de Servicio en relación con el territorio y la propia facilidad de cambiar la compañía de abanderamiento**, establecen una posibilidad legal más que suficiente para asegurar que la competencia este teóricamente presente. Asimismo, **cada año se construyen un número suficiente de Estaciones de Servicio** que cubren no sólo en mayor medida el territorio sino el crecimiento vegetativo de la demanda

Sin embargo, diversas fuentes consultadas apuntan a la **escasa sensibilización del consumidor final acerca de las diferencias de precios entre Estaciones de Servicio y su escasa disposición a cambiar sus hábitos rutinarios de compra por una pequeña diferencia de precios que no compensan el tiempo y la distancia suplementaria requerida con respecto a su punto habitual de aprovisionamiento**, valorando en cambio enormemente otros aspectos como servicio, tiempo de espera o las “tarjetas de fidelización”. Incluso, el llamado **“sector profesional”** (conductores de auto-taxis y transportistas), por otras razones, aun siendo más sensible a estas diferencias, no responde simultáneamente a los intentos de fidelización de las marcas, aunque éste “sector profesional” es muy sensible a los descuentos y condiciones de pago individuales acordadas con el propietario de la Estación de Servicio, pero que no se reflejan en los precios publicados y por tanto en las estadísticas a que se tiene acceso.

Asimismo, el hecho de que la mayor parte del producto provenga de la refinería de **CEPSA** y que incluso las importaciones, cuando las mismas existen, toman también como referencia dicho precio, establece un patrón único de venta que, aun con las diversas fórmulas que fueron explicadas no resulta, en un plazo suficiente de tiempo, en precios divergentes (incluso en términos de céntimos de €/l) para los diversos

Operadores. Por tanto **el precio de aprovisionamiento en origen es sensiblemente similar para todos los Operadores.**

Únase a ello, que **DISA**, parece aplicar una política prudente y no discriminatoria en cuanto a las tarifas logísticas (marítimas, almacenamiento y terrestres) entre los diversos Operadores entre los que se incluye ella misma, a lo que no es ajeno el hecho de que las tres actividades se ejerzan formalmente por compañías jurídicamente diferenciadas dentro de la propia compañía matriz. **Tampoco, los costes logísticos, aunque muy diferentes por islas, no parecen crear sensibles discriminaciones entre los diversos Operadores.**

Por último, los **contratos de los Operadores con las Estaciones de Servicio**, aunque responden a una casuística muy variada, reflejan un mercado muy maduro, con una enorme experiencia de negociación por ambas partes y que, especialmente, en la última década ha ido creando un mayor clima de igualdad entre las partes. Por ello, los márgenes individuales, responden a dicha casuística que toma en consideración los regímenes de propiedad de suelo e infraestructura y otras condiciones muy diversas. Por ello, incluso en el **caso de PCAN que ofrece una relación de negocio alternativa**, el peso del mayor margen de la Estación de Servicio es marginal en relación con el precio final, máxime si se tiene en cuenta la ausencia de otro tipo de contraprestaciones presentes en otros Operadores. **Teniendo en cuenta, el conjunto de variables que concurren en los márgenes de las Estaciones de Servicio, los mismos parecen estar en una situación de relativo equilibrio entre todos los Operadores, lo que justifica la reducida rotación de abanderamientos registrada en los últimos años.**

Por tanto **ni el precio de aprovisionamiento, ni las condiciones logísticas, ni el propio margen del detallista pueden crear diferencias sensibles de precio en un producto maduro e indeferenciado, de márgenes muy estrechos y cuyo beneficio viene dado por el volumen de actividad y que, además se ve recargado por una componente fiscal muy importante.** Por tanto, estas posibles diferencias de precio no pueden ser nunca mayores (en condiciones normales) de un 3-5% del precio final pagado por el consumidor, lo que justifica la escasa sensibilidad del mismo para elegir en cada momento el punto de aprovisionamiento más barato.

Existe, asimismo, un **“exceso relativo de información publicada”** en lo que concierne a precios de referencia internacionales, fletes y tarifas de almacenamiento y de **“información recopilada y transmitida”** en lo que concierne a tarifas de transporte terrestre y márgenes y políticas comerciales de los detallistas, que **generan una convergencia automática de comportamientos que lleva a que los precios al consumidor se comporten como lo que, que en Teoría de Juegos, se definiría como “punto de silla”, o “equilibrio de un mercado competitivo imperfecto en un entorno de máxima transparencia informativa”** y que se podría traducir en un lenguaje más coloquial, como unos precios suficientemente remunerativos para todos los escalones del aprovisionamiento, pero a su vez no abusivos o al menos ausentes del enorme abuso potencial que la situación estructural de competencia imperfecta de Canarias podría ocasionar, mientras que, al mismo tiempo, se cumplen muy escrupulosamente en su formalidad, todas las normas legales en materia de competencia españolas y comunitarias.

Simultáneamente, como podrá observarse posteriormente, los Operadores están utilizando un elemento que hemos definido como **“competencia social”**, que **internaliza en sus propias cuentas de explotación las diferencias de costes entre islas e incluso en diferentes localizaciones dentro de cada una de ellas**. Ello lleva a una “perecuación de precios” no significativa para la mayor parte de los consumidores, pero que crea un mecanismo informal pero eficaz de solidaridad colectiva interinsular.

Por tanto, **parece haberse logrado unos precios de equilibrio, que garantizan el aprovisionamiento y la calidad del servicio a largo plazo**, más elevados sin duda de los que una intensa competencia a corto plazo podría provocar, pero que asimismo eliminan los riesgos de una subida brusca y posterior de los precios a largo plazo, si tal competencia llevara a la desaparición por insuficiencia retributiva de algunos de los Operadores, de un buen número de Estaciones de Servicio que operan en las islas o de la propia Refinería de Santa Cruz de Tenerife. Es, lo que podríamos resumir, como **la conjunción de un “mercado autorregulado y de una competencia social” que ha sustituido, con resultados equivalentes, a la pretérita planificación indicativa, tutela reglamentaria y supervisión de precios de los poderes públicos**.

3. EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS EN CANARIAS DESDE SEPTIEMBRE DE 2003 HASTA JULIO DE 2004

3.1 ORIGEN Y COBERTURA Y GRADO DE PRECISION DE LOS DATOS OBJETO DE ANÁLISIS

En el presente epígrafe se va a efectuar un análisis de la evolución de los precios de los carburantes en Estaciones de Servicio del Archipiélago, contemplado bajo diferentes criterios. **Los datos de partida que han permitido realizar estos análisis han sido aportados por la Dirección General de Industria y Energía del Gobierno de Canarias, sobre la base, por un lado del Registro de Estaciones de Servicio existentes en Canarias y, por otro, de la información suministrada semanalmente por la Dirección General de Política Energética y Minas del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.**

Esta publicación del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, responde en primer lugar a una **directiva comunitaria, que como fue mencionado obliga a suministrar con carácter semanal los datos normalizados de precios con y sin impuestos, correspondientes a seis productos**, de los cuales cuatro –gasolinas de 95, 97 y 98 N.O. y gas oil- son el objeto de estudio en este informe.

Por ello, los Operadores de productos petrolíferos (tanto en la península como en Canarias) están obligados a remitir con carácter semanal los precios mencionados en cada una de las Estaciones de Servicio dependientes de la misma. Sin embargo, aquí es necesario hacer algunas precisiones:

- Aunque los precios que se deben remitir al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo son los **precios realmente practicados por la Estación de Servicio en un día determinado**, en la realidad en bastantes casos, **constituyen solamente los “precios recomendados”** por el Operador. Ello puede llevar a que los **precios reales sean ligeramente inferiores**, ya que la Estación de Servicio puede hacer reducciones con cargo a su margen ya sea de manera generalizada o muy especialmente en el caso del gas-oil para determinados grandes clientes (flotas de transporte por ejemplo o grandes clientes individuales).
- Los **datos recibidos por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo son muy extensos pero no constituyen nunca la totalidad de Estaciones de Servicio del país, de una región o de una provincia determinada, sino alrededor del 75% del total**. Más aun, **las Estaciones de Servicio que notifican precios pueden variar semana o semana**, aunque en general un gran número de entre ellas tienen una gran continuidad en el tiempo.
- A ello debe añadirse que las diversas banderas tienen por costumbre **cambiar sus precios recomendados –generalmente una vez por semana- en días que no coinciden con el envío de datos al Ministerio de Industria, Comercio y**

Turismo en Madrid (los martes) y que incluso son diferentes para cada bandera (aunque hay varias que parecen coincidir en el mismo día)

- **Un caso especial lo constituyen los datos de precios relativos a la compañía SHELL en Canarias.** En efecto, en este caso, los datos suministrados sólo corresponden a un número reducido de Estaciones de Servicio propiedad de dicha marca pero no a sus Estaciones abanderadas. Este hecho deberá tenerse en cuenta a la hora de analizar los capítulos siguientes.
- En este primer informe, **sólo ha sido posible recuperar un período temporal de nueve meses, ya que no existía la posibilidad de obtener un período más dilatado en razón de la magnitud de los datos en el ámbito nacional.** Por ello, en las recomendaciones del Informe se sugerirá **hacer una copia específica de los datos correspondientes a Canarias**, en la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías del Gobierno de Canarias **con un horizonte temporal de tres años**, que permita repetir este ejercicio de forma periódica.
- En **determinados y aislados casos, los datos individuales de precios para una Estación de Servicio en una semana determinada, tal y como se recogen en la página web del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, rompen la tendencia habitual de dicha Estación de Servicio en relación con su entorno.** No es posible afirmar si dichos datos atípicos son correctos o si, por el contrario, corresponden a un error de transcripción. En cualquier forma, al tratarse de pocos casos, aislados y no recurrentes, se ha preferido respetar la integridad de las series en la medida de lo posible.
- Como elemento positivo de dicha estadística debe citarse que, en la información notificada, **se comunica la localización y bandera de la Estación de Servicio**, lo que **permite hacer un análisis detallado por localizaciones geográficas y banderas.**

Como conclusión, ello lleva a que, **la estadística elaborada por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y publicada en su página web, parta de los datos recibidos de un conjunto de Estaciones de Servicio que no comprende la totalidad de las Estaciones de Servicio existentes en Canarias o en el resto de España.** Complementariamente estos datos en el **caso de Canarias**, aunque varían de semana en semana, oscilan en una horquilla relativamente limitada en cada isla, como se muestra en la siguiente tabla. En ella se puede comprobar que **el porcentaje de Estaciones de Servicio analizadas está normalmente en el entorno del 75%.** Sin embargo, en el caso de Lanzarote y Fuerteventura este porcentaje disminuye sensiblemente, aunque **ello no debe restar credibilidad a los resultados globales del análisis efectuado, puesto que en cualquier caso estamos estudiando un número muy significativo de Estaciones de Servicio.**

Por último, como fue dicho anteriormente, **esta fuente constituye la única posibilidad de realizar este análisis, lo que no excluye que, al formular recomendaciones, se hagan algunas para mejorar la cobertura y la representatividad de las informaciones suministradas.**

El cuadro siguiente, resume los datos de precios y la cobertura de Estaciones de Servicio en las distintas islas de nuestro Archipiélago de acuerdo con los datos publicados por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo en su página web:

| | Núm. de EE SS analizadas | Núm. EE SS Existentes | % muestra |
|----------------------|--------------------------|-----------------------|--------------|
| Tenerife | 120-146 | 171 | 70-85 |
| Gran Canaria | 100-110 | 136 | 74-81 |
| Lanzarote | 13-17 | 28 | 46-60 |
| Fuerteventura | 8-12 | 21 | 38-57 |
| La Palma | 12-16 | 19 | 63-84 |
| La Gomera | 4 | 6 | 67 |
| El Hierro | 3 | 4 | 75 |
| TOTAL | 260-308 | 385 | 68-80 |

De esta forma se dispone, con una periodicidad semanal y con las salvedades mencionadas, de datos de los precios en un porcentaje bastante significativo de las Estaciones de Servicio existentes. Sin embargo, la propia mecánica de elaboración de esta información puede plantear algunas dudas en cuanto a su fiabilidad en algunos casos, puesto que **no se efectúan verificaciones a posteriori de la exactitud de los datos suministrados por los Operadores petrolíferos y como se ha dicho, puede darse el caso de Estaciones de Servicio que apliquen realmente precios distintos de los indicados en la estadística oficial.**

No obstante, debemos considerar estos casos como minoritarios, por lo que **las cifras globales pueden entenderse como suficientemente fiables y las conclusiones que se desprenden de su estudio, como representativas de la situación real del sector analizado.**

Los datos considerados cubren el período desde octubre de 2003 hasta junio de 2004. Un primer desbroce del conjunto de datos de precios disponibles lleva a delimitar, en los distintos mercados que se consideran, los **precios máximos, mínimos y medios para cada uno de los combustibles analizados (gasolinas de 95, 97 y 98 octanos y gasóleo de automoción)**, lo que permite analizar la evolución de estos parámetros a lo largo de todo el periodo y establecer relaciones entre ellos.

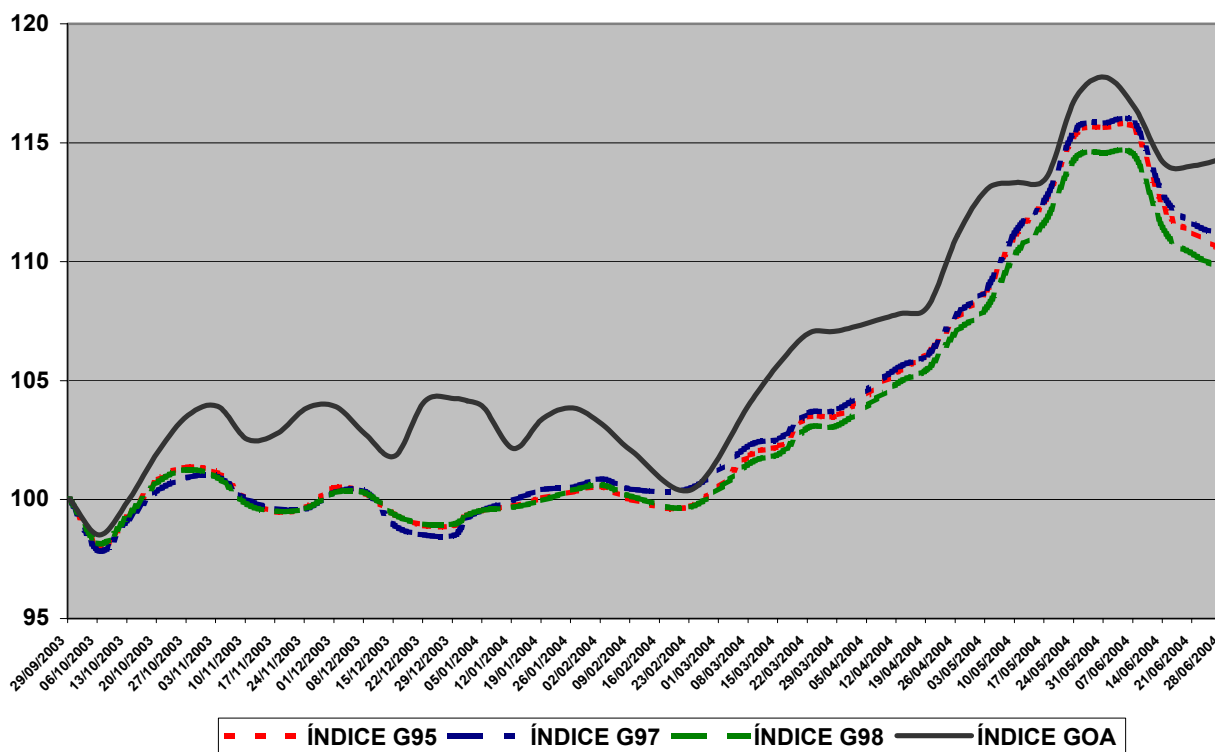
3.2 ANÁLISIS GENERAL DE LOS PRECIOS DE LOS COMBUSTIBLES EN CANARIAS DURANTE EL PERÍODO CONSIDERADO

Se pueden distinguir **tres etapas en la evolución general de los precios de los combustibles en Canarias durante el periodo de nueve meses considerado.** En la primera, que comprende **los primeros seis meses, los precios se mantienen más o menos estables,** sometidos a pequeñas oscilaciones provocadas principalmente por factores de índole local.

Sin embargo, a partir de **febrero de 2004**, se aprecia una **tendencia al alza** en los precios motivada por el crecimiento experimentado por el precio del barril de petróleo en los mercados internacionales.

Esta situación de carestía se estabiliza a partir de junio de 2004, incluso con una cierta tendencia a la baja, respondiendo también a la estabilización de los precios del crudo.

**EVOLUCION PRECIOS DE LOS COMBUSTIBLES EN CANARIAS
(IMPUESTOS INCLUIDOS)
Números índice base 100: Sep. 2003**



Para el conjunto del Archipiélago, las diferencias de precios entre las Estaciones de Servicio que, cada semana, venden productos al precio más alto y más bajo se mantienen relativamente estables. Así, en la gasolina de 95 octanos, esta diferencia de precios oscila entre 6,5 y 8 céntimos de Euro por litro, sin que pueda establecerse una tendencia definida a lo largo del periodo considerado. Algo parecido, aunque con variaciones más acusadas, ocurre en la gasolina de 97 octanos, en la que la diferencia entre los precios máximos y mínimos semanales se mueve en una horquilla de entre 7,4 y 10,8 céntimos de Euro, y en la gasolina de 98 octanos, cuyo margen de variación es de 6,2 a 11 céntimos de Euro. El gas-oil de automoción reproduce esta situación, puesto que tampoco en este caso se aprecia una evolución concreta en el diferencial de precios, que se mueve entre los 6,3 y los 10,1 céntimos de Euro entre la estación más cara y la más barata del conjunto de la Comunidad Autónoma.

Estas variaciones, que pueden parecer no demasiado significativas en términos absolutos, **pueden resultar bastante importantes si se comparan con el precio medio de venta al público de cada tipo de combustible**. En términos relativos, la decisión de repostar gasolina en una u otra estación de Servicio, puede tener una repercusión económica bastante importante, ya que el precio del litro de este combustible varía en torno al 15 % entre las gasolineras que fijan precios más altos y aquellas que los marcan más baratos del Archipiélago. En concreto, dependiendo de la semana en cuestión y de la calidad de la gasolina que se haya adquirido esta diferencia puede llegar hasta el 19 % del precio de venta al público.

El **caso del gasóleo de automoción es aún más acusado**, puesto que, para este combustible, la diferencia entre el precio máximo y mínimo en una semana cualquiera se mueve en torno al 19 %, alcanzando en determinados momentos diferencias superiores al 23 % del precio medio de venta al público.

Esta situación pone de manifiesto que, si el mercado canario fuera “un mercado económico de competencia perfecta” y realmente pudiera elegirse entre el universo de Estaciones de Servicio existentes, el ahorro que el consumidor podría obtener al repostar carburante sería muy cuantioso. Sin embargo, la situación está muy lejos de ser la idónea para que el consumidor pueda elegir entre un número significativo de Estaciones de Servicio, ya que, independientemente de los problemas genéricos que tienen en general los consumidores a la hora de elegir dónde suministrarse (nivel de información, tiempo y coste alternativo del desplazamiento, confianza en la marca), **la realidad del hecho insular impide la competencia efectiva entre Estaciones de Servicio situadas en diferentes islas**.

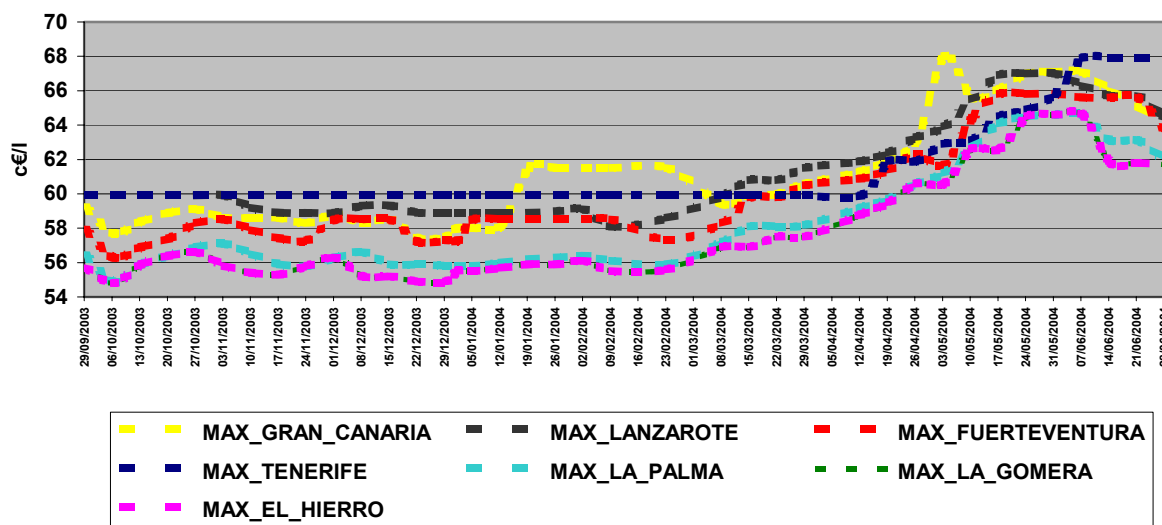
La **existencia de mercados diferenciados en cada isla aconseja efectuar un análisis individualizado de cada una de ellas y, principalmente, un estudio comparativo de las diferencias de precio existentes entre las mismas**, que nos permita comprender cuáles son las **causas que motivan estas diferencias y, lo que es más importante, proponer acciones a acometer para incentivar la competencia y mejorar las posibilidades de elección del consumidor canario**.

3.3 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS POR ISLAS

3.3.1 Gasolina de 95 octanos.

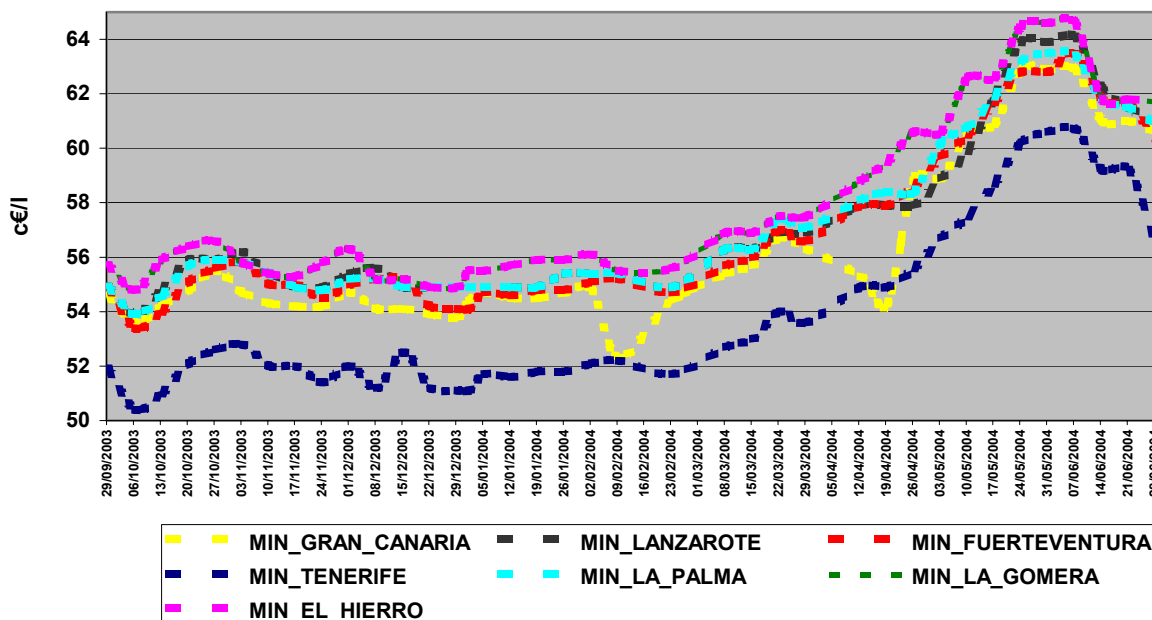
La evolución semanal comparada de los precios medios de la gasolina de 95 octanos en las distintas islas indica que **los precios más elevados se registran normalmente en Lanzarote, aunque ocasionalmente la isla de Fuerteventura se caracteriza por el hecho de mantener los precios medios más altos de Canarias**.

PRECIOS MAXIMOS GASOLINA 95 N.0



Por el contrario, los **precios medios más reducidos** se registran en **Tenerife** en todas las semanas, siendo por término medio el precio del litro de combustible en esta isla 1,3 céntimos de Euro que en la isla donde el precio medio es él más caro (Lanzarote o Fuerteventura, dependiendo de la semana de que se trate)

PRECIOS MINIMOS GASOLINA 95 N.0.

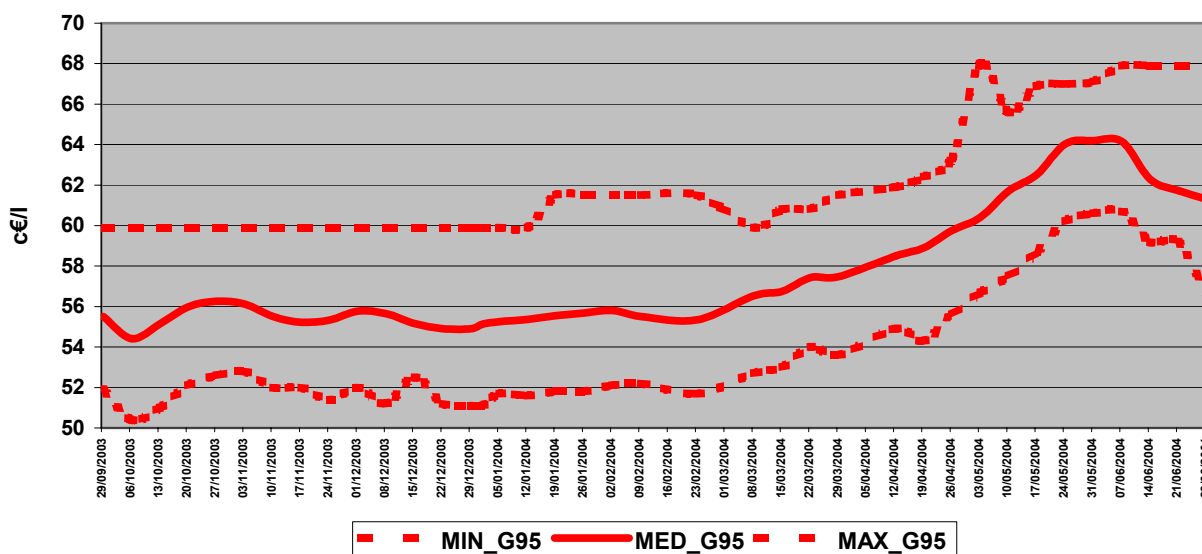


Sin embargo, analizando el **precio máximo que se registra semanalmente** en cada una de las islas, los resultados son sensiblemente diferentes. Así, nos encontramos con que las Estaciones de Servicio que fijan un **precio más elevado** para la gasolina de 95 octanos están situadas predominantemente en **Tenerife**, aunque algunas semanas, durante el periodo considerado, se sitúan en Gran Canaria o en Lanzarote. Por el contrario, los **precios máximos insulares más bajos** se registran durante todo el periodo en las islas de La Gomera y El Hierro.

Además, la diferencia de precio entre las Estaciones que fijan los precios máximos en La Gomera o El Hierro y las que registran el precio más caro en Tenerife, Gran Canaria o Lanzarote, según la semana de que se trate, oscila entre 4 y 6 céntimos de Euro por litro.

Todo esto parece indicar **que las diferencias de precio entre distintas Estaciones de la misma isla varían sensiblemente de unas islas a otras**. Así, **Tenerife registra las oscilaciones más acusadas**, que llegan a alcanzar los 11,4 céntimos de Euro/litro. Se da además la circunstancia de que en determinadas semanas la estación más cara de Canarias está situada en algún punto de Tenerife y la estación con precio más reducido también se localiza en esta isla.

EVOLUCION PRECIOS MINIMOS Y MAXIMOS GASOLINA 95 N.O. EN CANARIAS



Gran Canaria ocupa la segunda posición en el ranking de islas en las que se registran diferencias de precio más notables entre distintas Estaciones de Servicio, llegando a alcanzar 9,2 céntimos de Euro entre las Estaciones más cara y más barata de la isla para la gasolina de 95 octanos. La tercera posición la ocupa **Lanzarote**, isla en la que esta diferencia llega a alcanzar los 6 céntimos de Euro por litro.

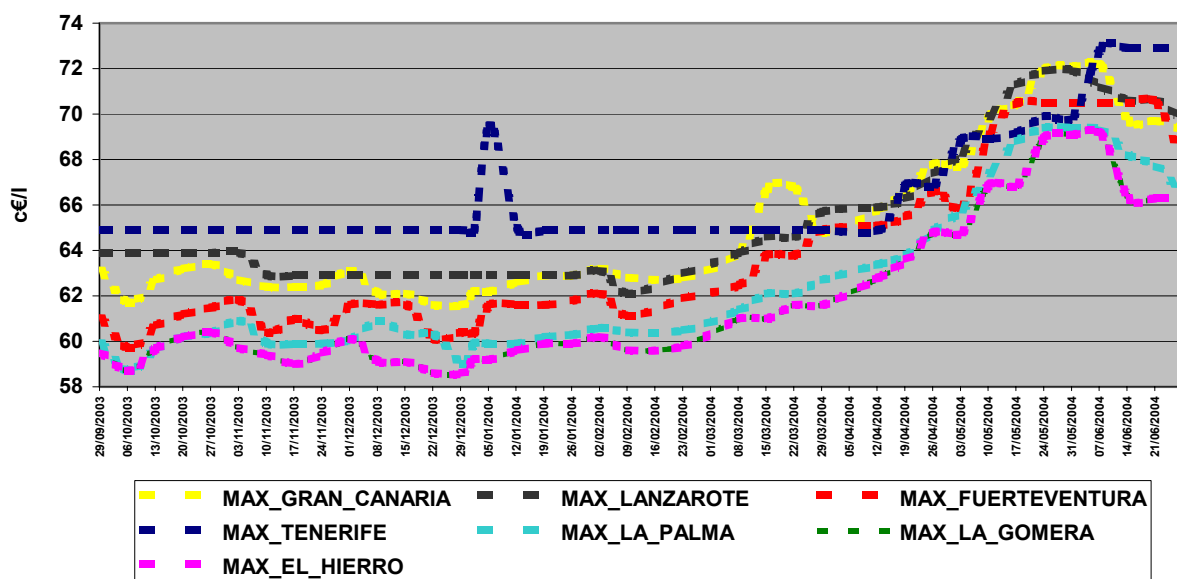
En el otro extremo, **las Estaciones de Servicio de La Gomera y El Hierro tienen en todos los casos idéntico precio**.

En conjunto, tal y como se aprecia en la gráfica anterior, el **diferencial entre los precios máximos y mínimos se sitúa en alrededor de 0,08-0,09 €/litro** y el **precio promedio, simple** (no ponderado por las ventas de cada Estación de Servicio) por el contrario suele moverse **tan sólo 0,03 €/litro por encima del mínimo**. Ello quiere decir que determinadas Estaciones de Servicio son las que tienen esa tendencia a aumentar los precios.

3.3.2 Gasolina de 97 octanos

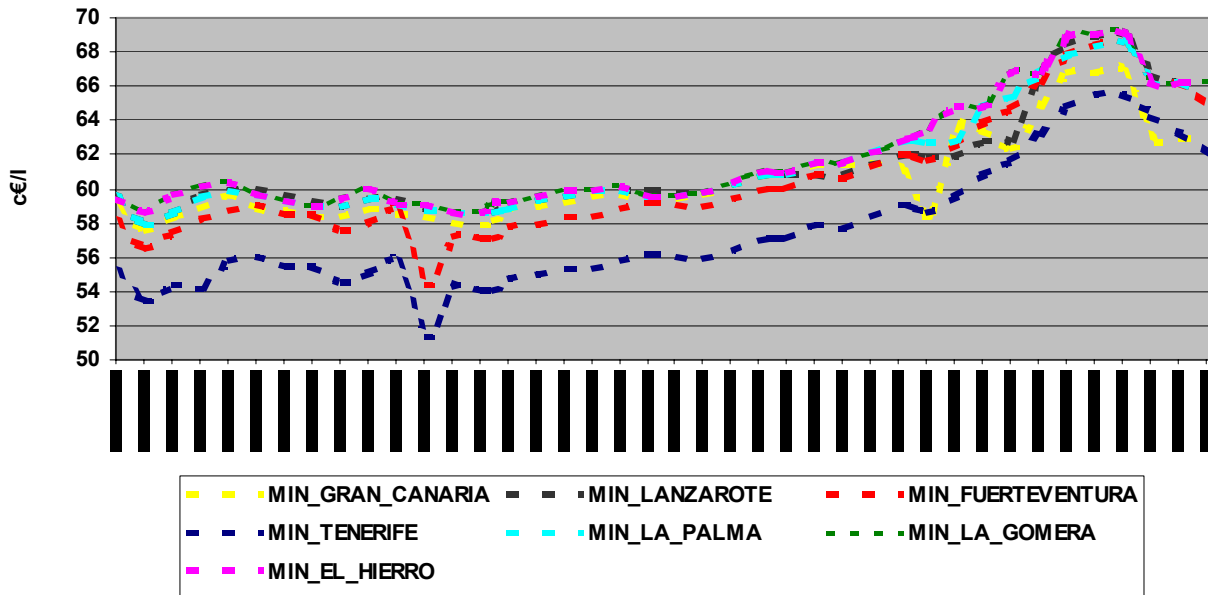
La evolución de los precios medios en las distintas para la gasolina de 97 octanos es muy similar a la descrita para la gasolina de 95, registrándose los **precios medios más elevados en Lanzarote y, en menor medida, en Fuerteventura y los más baratos en Tenerife**. En este caso, la diferencia entre los precios medios más altos y los más bajos es ligeramente inferior, en el entorno de 1 céntimo de Euro por litro durante el periodo considerado.

PRECIOS MAXIMOS GASOLINA 97 N.0



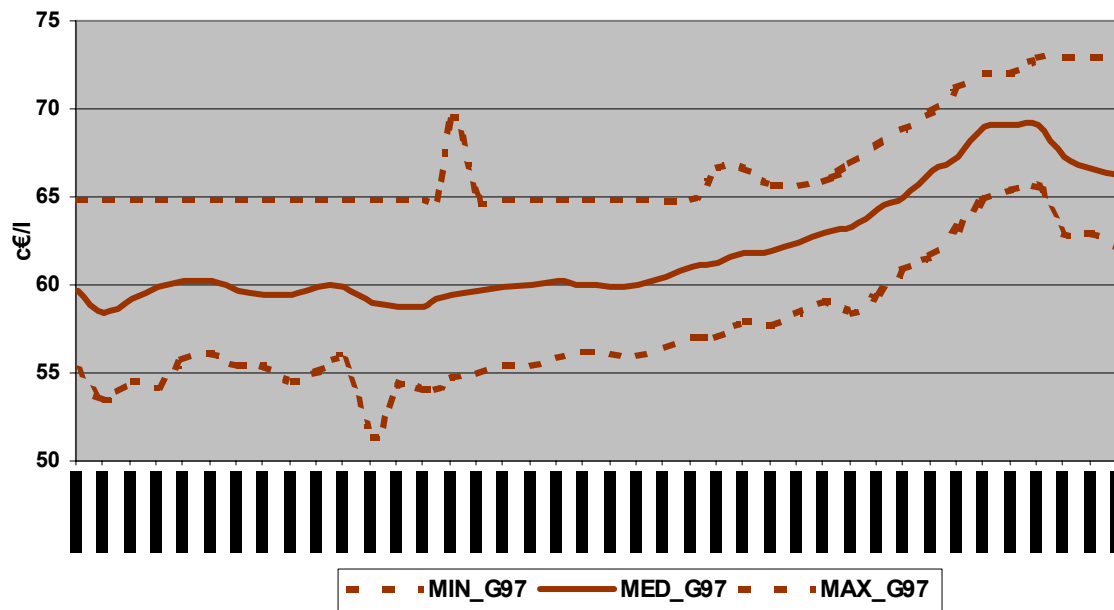
Por lo que respecta a los precios máximos, también en este caso la isla de **Tenerife** suele **presentar los precios más elevados de Canarias**, seguida por las de Gran Canaria y Lanzarote. Fuerteventura y La Palma mantienen siempre precios máximos por debajo de los registrados en las islas mencionadas, mientras que **La Gomera y El Hierro** registran **nuevamente los precios máximos más bajos del Archipiélago**, que semana a semana oscilan entre 4,7 y 6,5 céntimos de Euro por debajo del precio registrado en la isla en la que resulta más caro este carburante.

PRECIOS MINIMOS GASOLINA 97 N.0.



Las diferencias de precios que se registran dentro de la misma isla para la gasolina de 97 octanos son muy acusadas, especialmente en Tenerife, donde en una semana determinada un litro de combustible puede costar 14,7 céntimos de €uro más en la estación de Servicio más cara que en la más barata. En Gran Canaria, esa diferencia alcanza los 8,2 céntimos de €uro, mientras que en Fuerteventura y Lanzarote llega a los 7 céntimos de €uro por litro. Nuevamente en este caso se da la circunstancia de que no existe diferencia entre los precios máximos y mínimos en La Gomera y El Hierro.

EVOLUCION PRECIOS MINIMOS Y MAXIMOS GASOLINA 97 N.O. EN CANARIAS

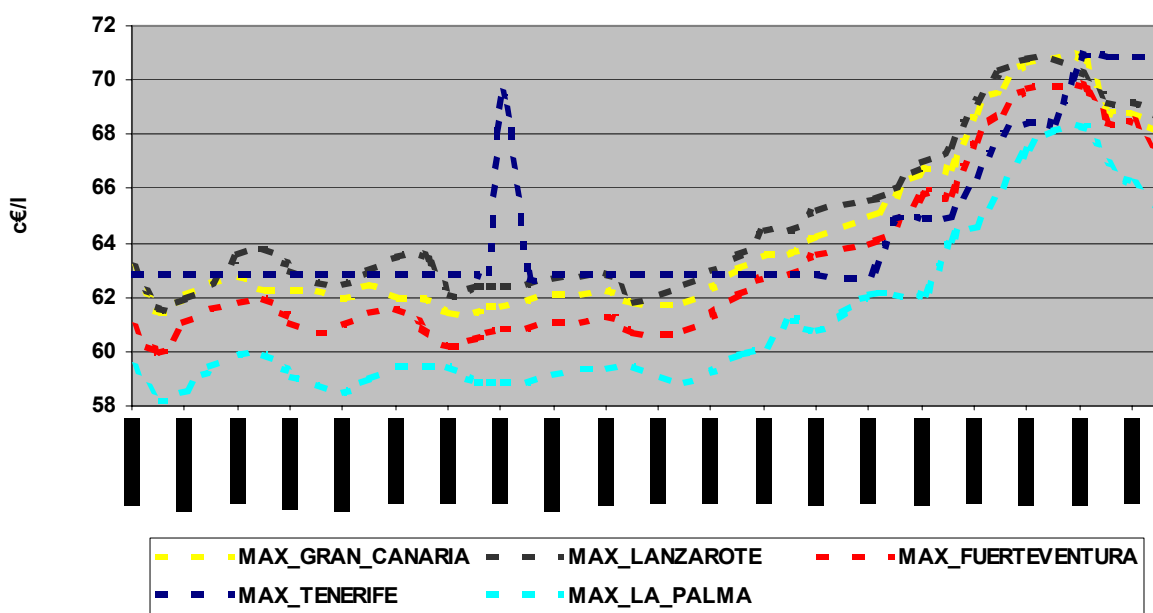


Aquí, como resumen, las diferencias alcanzan su máximo para todos los productos considerados. Alrededor de 0,1 €/litro de diferencia entre los precios máximos y mínimo y 0,04 €/litro de diferencia entre el mínimo y el precio promedio simple.

3.3.3 Gasolina de 98 octanos

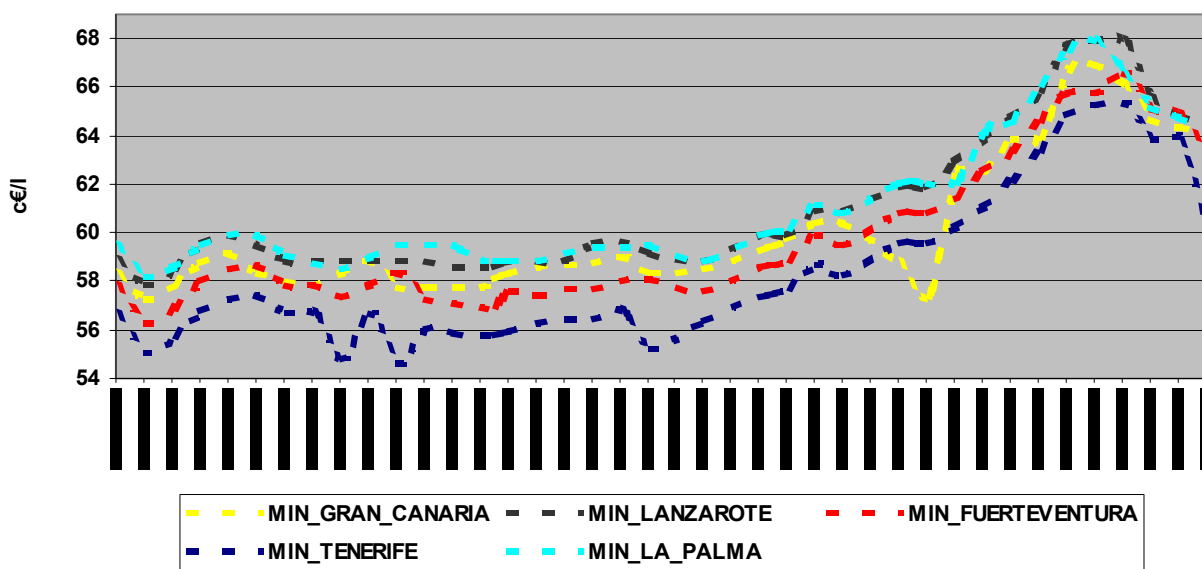
En el caso de la gasolina de 98 octanos, el **precio medio en Lanzarote es el más alto** de todas las islas para el periodo considerado, mientras que **el precio medio en Tenerife es el más barato** del Archipiélago, registrándose una diferencia de los precios medios del litro de gasolina entre Lanzarote y Tenerife, para la misma semana, del orden de un céntimo de Euro.

PRECIOS MAXIMOS GASOLINA 98 N.0



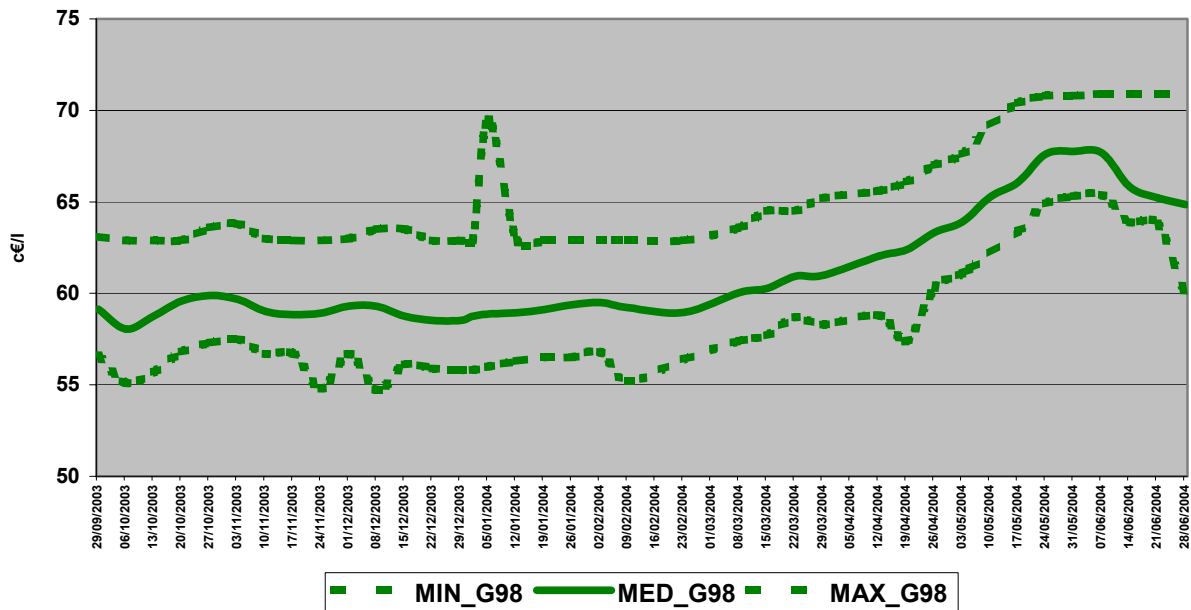
Los precios máximos más altos se dan en Tenerife o en Lanzarote en todas las semanas consideradas en el análisis y además el mismo número de veces en cada una de las dos islas. En el otro extremo, **La Palma registra los mínimos de los máximos insulares, con una diferencia de entre 3,5 a 5,6 céntimos de Euro por litro con respecto a la isla más cara.** Hay que hacer constar en este caso que La Gomera y El Hierro no figuran en esta estadística, al no efectuarse suministros de este combustible en dichas islas.

PRECIOS MINIMOS GASOLINA 98 N.0.



Es fácil deducir que la **isla de Tenerife** presenta las diferencias de precios más notables entre las Estaciones con precios extremos, puesto que, en la mitad del periodo considerado, **coexisten en esta isla las Estaciones de Servicio más baratas y las más caras, que llegan a alcanzar diferencias de hasta 13,5 céntimos de Euro**. Las Estaciones de Servicio de Gran Canaria pueden llegar a alcanzar igualmente notables contrastes de precios en una misma semana, llegando **hasta los 8,3 céntimos de Euro** por litro de diferencia.

EVOLUCION PRECIOS MINIMOS Y MAXIMOS GASOLINA 98 N.O. EN CANARIAS



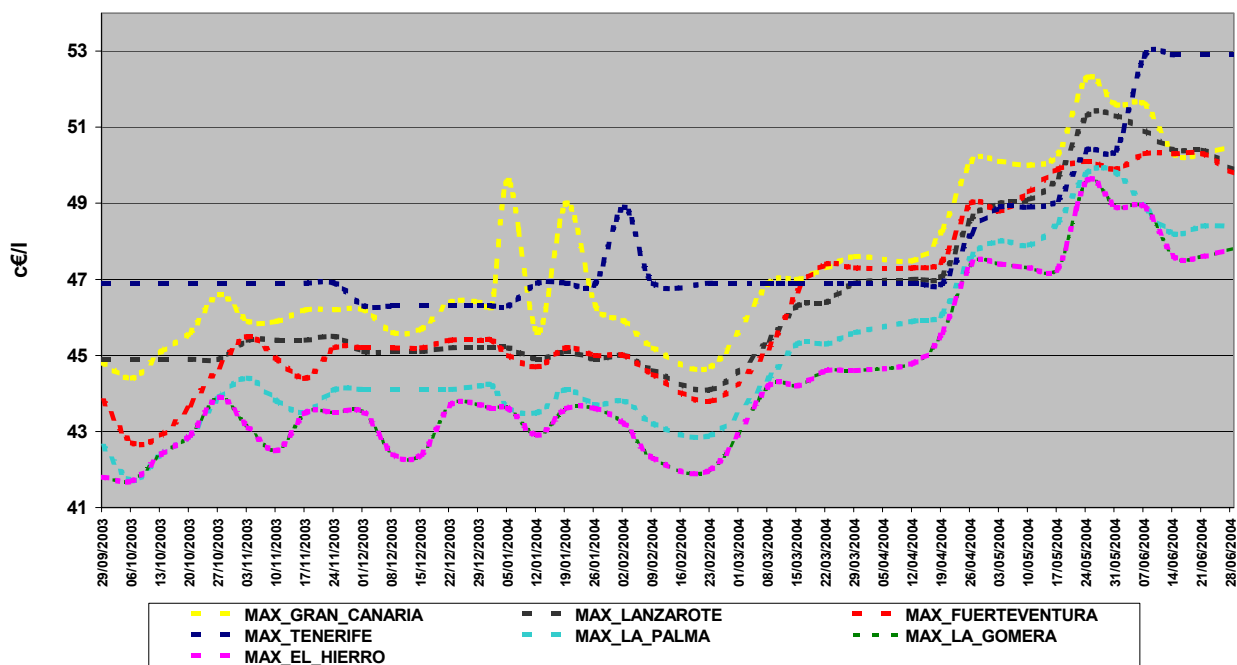
Aquí, por el contrario, las diferencias entre los precios máximo y mínimo, son de 0,06 €/litro y de 0,03 €/litro entre el mínimo y el precio promedio simple. Por tanto, en esta gasolina parece haber una mayor convergencia de precios, lo que también se explica por el menor número de Estaciones de Servicio que venden dicha gasolina.

3.3.4 Gasóleo de automoción

La isla que habitualmente registra los precios medios más elevados para el gasóleo de automoción es Fuerteventura, aunque algunas semanas Lanzarote le supera en este indicador. En el otro extremo, Tenerife presenta sistemáticamente los precios medios más reducidos de todas las islas, con una diferencia frente a la isla más cara de aproximadamente un céntimo de Euro, muy en la línea de lo que ocurre en este aspecto con las gasolinas. Es curioso comprobar que durante dos semanas aisladas, una Estación de Servicio en Fuerteventura, reduce bruscamente sus precios hasta el mínimo de toda Canarias y otra en Gran Canaria los eleva hasta el máximo de todo el Archipiélago. Dado que los precios se han copiado directamente de la página web del

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, desconocemos si estas caídas atípicas corresponden a una

PRECIOS MAXIMOS GASÓLEO AUTOMOCION

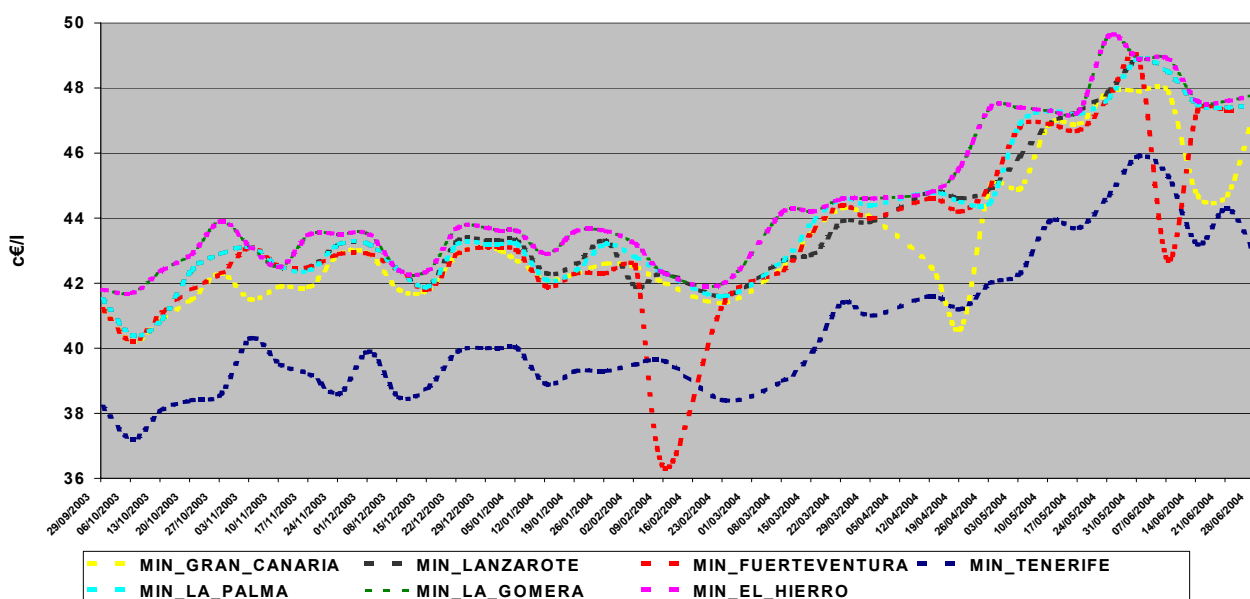


situación real o a un error en los datos de origen. En cualquier caso, los mismos se han mantenido para guardar la correspondencia de la serie.

Por el contrario, analizando la evolución de los precios máximos en cada isla, nos encontramos con que **las Estaciones que venden el gasóleo a un precio más elevado suelen estar situadas en Gran Canaria o en Tenerife**, mientras que **los precios máximos más baratos de Canarias se localizan nuevamente en El Hierro y La Gomera**, con una diferencia que oscila entre 2,7 y 5,1 céntimos de Euro frente a los precios máximos de la isla que presenta los precios más altos (Gran Canaria o Tenerife, según el caso)

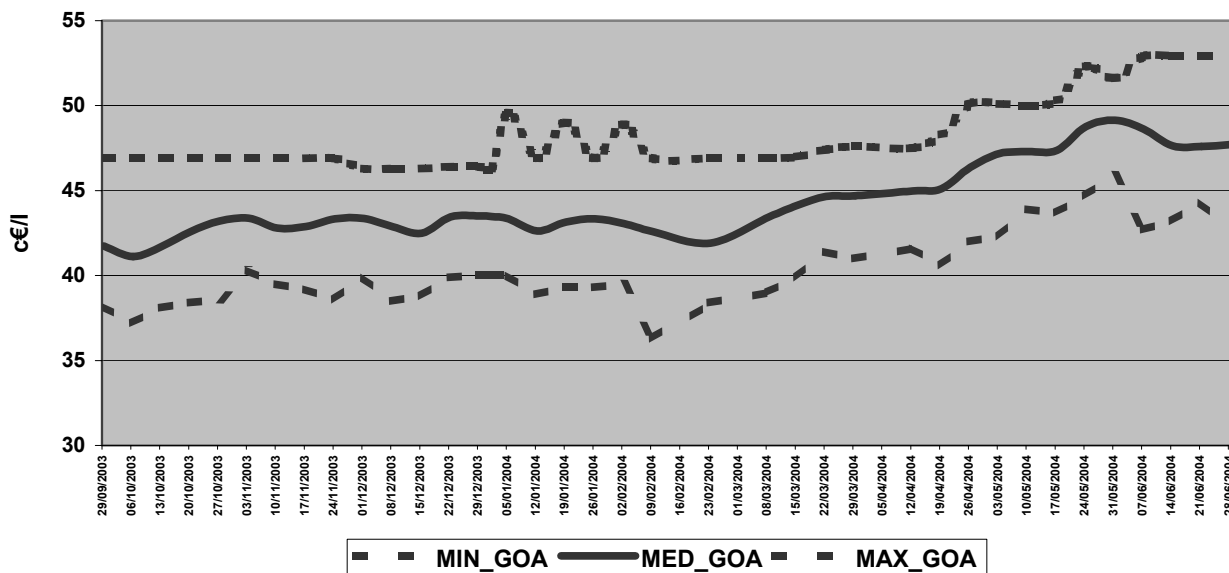
Entre las Estaciones de Servicio dentro de la misma isla, las **diferencias de precio**

PRECIOS MINIMOS GASÓLEO AUTOMOCION



son también considerables. Así, en **Tenerife**, el litro de gasóleo llega a costar **10,1 céntimos de Euro** en la estación más cara que en la más barata de la isla. Esta diferencia llega a los **8,2 céntimos de Euro/litro** en Fuerteventura o los **7,7 céntimos de Euro/litro** en Gran Canaria.

EVOLUCION PRECIOS MINIMOS Y MAXIMOS GAS-OIL EN CANARIAS



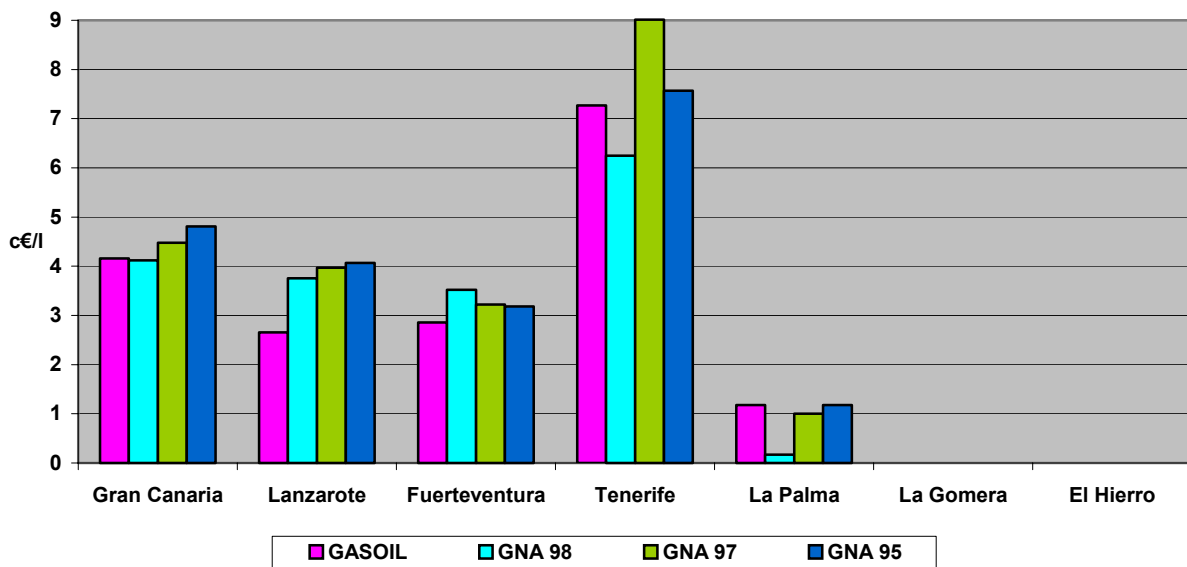
En este producto, como resumen el **diferencial se asemeja enormemente a los de la gasolina de 95 N.O.** (lo que en términos relativos es mayor debido al menor valor de este producto) y la diferencia entre los precios máximos y mínimos se sitúa en

alrededor de 0,08-0,09 €/litro y el precio promedio, simple por el contrario suele moverse tan sólo 0,03 €/litro por encima del mínimo

3.3.5 Resumen para el conjunto de los carburantes

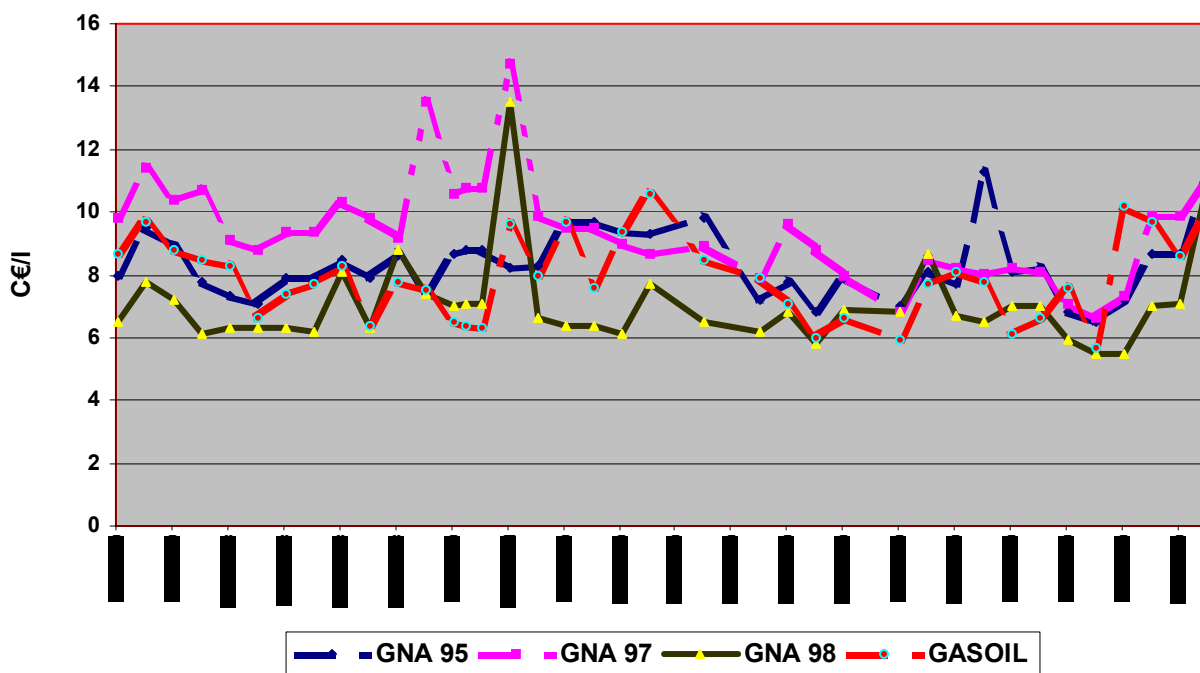
El primer elemento para esta tarea de resumir la situación de los precios en el ámbito insular, es la gráfica siguiente, que **refleja los diferenciales de precios promedio para cada combustible y cada isla** y, cuyos resultados, ya fueron comentados anteriormente.

PROMEDIO DE LAS DESVIACIONES INSULARES DE PRECIOS



Ello no es sino el reflejo del cuadro siguiente que define en el período considerado las **diferencias, para el conjunto del Archipiélago, entre los precios máximos y mínimos.**

DIFERENCIAS DE PRECIOS MAXIMOS Y MINIMOS EN CANARIAS



En conjunto, puede apreciarse que, por término medio, la isla más cara para el suministro de carburantes en Canarias es Lanzarote, seguida muy de cerca por Fuerteventura, mientras que la más barata es Tenerife.

Sin embargo es también Tenerife la isla en la que se sitúan con mayor frecuencia las Estaciones de Servicio que venden a un precio más elevado, aunque Gran Canaria y Lanzarote le siguen muy de cerca.

El conjunto de circunstancias que concurren en Tenerife es muy peculiar, puesto que en esta isla se asienta la refinería de CEPSA, además alberga un mayor número de Estaciones de Servicio que ninguna otra isla del Archipiélago. Con esas premisas es lógico pensar que el precio medio en Tenerife debe ser el más bajo del Archipiélago (tanto por coste de transporte como por posibilidad de competencia entre Estaciones), como ocurre en realidad en la mayor parte de los casos y parece existir en una zona localizada una competencia muy intensa con márgenes casi nulos que reduce la media insular. Sin embargo, en esta isla ocurre además que determinadas Estaciones de Servicio fijan precios considerablemente elevados que, en bastantes ocasiones, se sitúan como los más caros de Canarias. **El criterio de establecimiento de precios altos o especialmente reducidos parece responder a circunstancias concretas de cada estación de Servicio más que a un patrón geográfico**, puesto que dichas Estaciones se localizan principalmente en municipios tan dispares como Adeje, Los Realejos o Santa Cruz de Tenerife.

Por su parte, la situación de Lanzarote y Fuerteventura parece ser la más preocupante en cuanto a su estructura de precios, ya que estas islas registran con frecuencia los precios medios más elevados, al tiempo que tienen determinadas

Estaciones que se encuentran entre las más caras de Canarias. **El número de Estaciones de Servicio o, especialmente, los datos de concentración de marcas** (ver nuestro análisis del punto 2.4), **podría no ser suficiente para establecer un nivel de competencia suficiente**, al tiempo que las grandes distancias existentes en Fuerteventura dificultan aún más el desplazamiento de los consumidores y tienden a crear mercados cautivos. Se han recogido informaciones no suficientemente contrastadas que apuntan hacia unos mayores costes relativos de operación de las Estaciones de Servicio (notablemente el coste de personal y además las grandes distancias en Fuerteventura) como factor explicativo de esta mayor carestía. Por el contrario los costes logísticos primarios, partir de las tarifas publicadas por **DISA**, no parecen justificar esta situación.

La Gomera y El Hierro presentan singularidades notables, ya que en ellas se sitúan muy pocas Estaciones de Servicio y todas ellas venden a precios idénticos. Esta situación de déficit de competencia, sin embargo, no implica que el precio de venta al público en estas islas se sitúe por encima de la media regional, a pesar de que el coste del transporte y almacenamiento es muy superior al de las restantes islas, dado el reducido nivel del mercado en estas dos islas, el más pequeño del Archipiélago con gran diferencia. **Parece existir, por tanto, un cierto componente social en la estrategia de precios de los Operadores (en este caso DISA), que no repercuten a los consumidores gomeros y herreños la totalidad de los costes imputables al suministro.** Ello parece confirmarse, en el caso de isla de **La Palma**, donde asimismo las **diferencias de precios son relativamente reducidas**

Sobre la base de las observaciones formuladas anteriormente, **el cuadro siguiente trata de resumir el comportamiento de los precios en cada isla**⁵:

| ISLA | NIVEL MEDIO DE PRECIOS Y DE COMPETENCIA | GASOLINA 95 N.O. | GASOLINA 97 N.O. | GASOLINA 98 N.O. | GAS-OIL |
|---------------|--|---|---|---|---|
| GRAN CANARIA | Medios con dispersión media Competencia intensa | Precios en general bajos Dispersión alta precios | Precios en general bajos Dispersión alta precios | Precios en general bajos Dispersión alta precios | Precios en general bajos Dispersión alta precios |
| TENERIFE | Medios con fuerte dispersión Competencia intensa | Precios mínimos Dispersión máxima | Precios mínimos Dispersión máxima | Precios mínimos Dispersión máxima | Precios en general bajos Dispersión alta precios |
| LANZAROTE | Elevados con dispersión media Competencia algo limitada | Precios altos Dispersión media | Precios altos Dispersión media | Precios altos Dispersión media | Precios en general altos Dispersión media precios |
| FUERTEVENTURA | Elevados con dispersión media Competencia algo limitada | Precios medios-altos Dispersión media | Precios medios-altos Dispersión media | Precios medios-altos Dispersión media | Precios en general altos Dispersión media-baja precios |

⁵ Vamos a utilizar en este cuadro el término “dispersión”, para referirnos a la diferencia entre los precios máximos y mínimos para una isla y producto o conjunto de los mismos. Se trata de una apreciación cualitativa y por tanto sujeta a interpretaciones diversas.

| | | | | | |
|-----------|---|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---|
| LA PALMA | Medios con baja dispersión Competencia razonable | Precios medios Dispersión reducida | Precios medios Dispersión reducida | Precios medios Dispersión reducida | Precios medios Dispersión reducida precios |
| LA GOMERA | Medios e únicos Competencia “social” Precios únicos | Precios medios e únicos | Precios medios e únicos | Precios medios e únicos | Precios medios e únicos |
| EL HIERRO | Medios e únicos Competencia “social” | Precios medios e únicos | Precios medios e únicos | Precios medios e únicos | Precios medios e únicos |

3.4 ANÁLISIS GENERAL DE LOS PRECIOS POR MARCAS

La página web de la Dirección General de Industria y Energía del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo facilita los datos sobre precios de los carburantes, en los que se identifica la bandera de cada estación. A partir de esta fuente de información se ha efectuado un análisis sobre las 20 Estaciones de Servicio que, semana a semana, han ido marcando los precios más altos y más bajos de Canarias. A continuación se expone, para cada una de las marcas que operan en Canarias, un resumen de los resultados del análisis efectuado.

Las Estaciones de Servicio que son suministradas por DISA son las más numerosas de Canarias, puesto que representan el 36% del total de Estaciones del Archipiélago. La política de precios de DISA parece ser relativamente conservadora, puesto que el porcentaje de Estaciones de esta marca que figuran entre las más caras y entre las más baratas del Archipiélago es, en ambos casos, inferior a su cuota de mercado. Por ello hay que deducir que las Estaciones de DISA tienden a situarse en la zona de precios intermedios, aunque ligeramente superiores a la media, puesto que su presencia en la franja de Estaciones con precios más elevados es más frecuente que en la banda de Estaciones con precios baratos. También debe tenerse en cuenta, el efecto de la “perecuación interna de precios” que DISA realiza en La Gomera y el Hierro, a la que luego nos referiremos con el término “competencia social”.

La segunda empresa en importancia por número de Estaciones abanderadas es SHELL, con un 18% del total de Estaciones del Archipiélago. La estrategia de precios de SHELL es aparentemente conservadora, puesto que resulta prácticamente imposible encontrar Estaciones propiedad de SHELL que figuren en la lista de las que tienen precios más elevados o más reducidos, por lo que sus Estaciones se encuentran situadas siempre en la zona de precios intermedios. En cualquier caso, como fue mencionado, el número tan reducido de observaciones de precios correspondientes a esta marca hace difícil valorar con la misma profundidad su estrategia en esta materia

La presencia de BP en el mercado canario se manifiesta en el abanderamiento del 17% de las Estaciones de Servicio. Estas Estaciones no figuran prácticamente nunca entre las más caras de Canarias, pero su presencia entre las más baratas se produce con

una frecuencia apreciable, aunque sensiblemente inferior a la cuota de mercado de la marca, lo que parece indicar nuevamente una **política de precios algo más competitiva, con tendencia a situarse por debajo de los precios medios en su conjunto.**

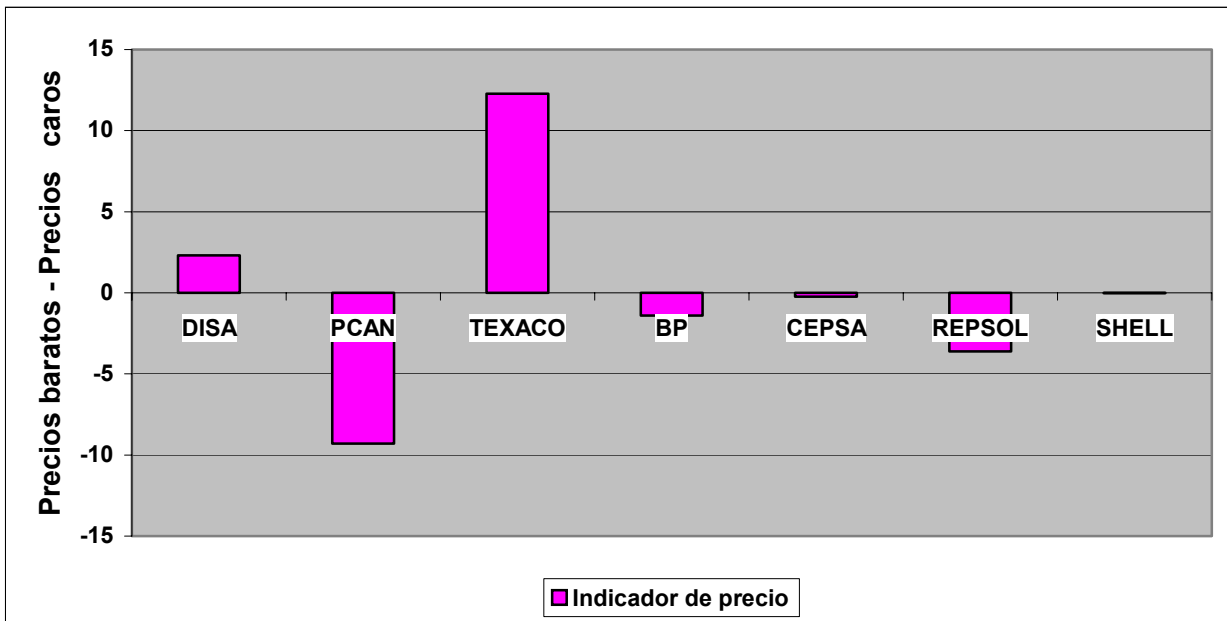
TEXACO se configura como la cuarta empresa por abanderamiento, con un **14% de las Estaciones de Servicio en Canarias.** Su estrategia de precios parece ser distinta a la de sus competidoras con mayor participación en el mercado, puesto que las Estaciones abanderadas por **TEXACO** tienen una presencia muy importante entre las más caras de Canarias, multiplicando por cuatro la que le correspondería en función de su cuota de mercado. Sin embargo, su presencia entre las Estaciones más baratas apenas alcanza el 9%, sensiblemente inferior a su importancia en el mercado. Por ello **TEXACO parece decantarse por una política de precios relativamente elevados en el período considerado.**

Las Estaciones abanderadas por **REPSOL**, que alcanzan el **10% del total de Estaciones de Servicio de Canarias,** no aparecen nunca entre el grupo de Estaciones más caras, mientras que su presencia en el conjunto de Estaciones más baratas es porcentualmente superior a su cuota de mercado, lo que indica una **tendencia a mantener una política de precios inferiores a los precios medios de Canarias.**

El extremo de esta tendencia se manifiesta en **PCAN**, marca que abandera el **5% de las Estaciones de la Comunidad Autónoma.** La **política de precios de esta marca es muy agresiva,** puesto que las Estaciones de **PCAN,** pese a su limitada presencia en el mercado, figuran en más de la mitad de los casos entre las más baratas de Canarias. Estas Estaciones también figuran en algunos pocos casos y en determinadas islas entre las más caras del Archipiélago, lo que lleva a que **esta bandera suele caracterizarse por precios inferiores a la media,** algo que no es ausente las singulares características y modos de operación de la red de **PCAN.**

Para completar el universo de Estaciones de Servicio en Canarias es preciso mencionar la única estación suministrada directamente por **CEPSA,** que se ha situado con mayor frecuencia en el grupo de Estaciones de precio más reducido.

Con el fin de poder establecer comparaciones entre la política de precios de las empresas, **se ha elaborado un indicador que tiene en cuenta, durante el período temporal considerado, el número de veces que las Estaciones de Servicio abanderadas por una determinada empresa aparecen en cada uno de los grupos de Estaciones más caras y más baratas, ponderando el resultado con la cuota de mercado de cada una de ellas.** Los resultados se recogen en el siguiente gráfico:



Puede observarse en el gráfico cómo se destacan las **políticas activas de precios desarrolladas por TEXACO y PCAN, aunque de signo bien distinto**. El resto de las compañías mantienen una política de precios mucho más moderada, con las tendencias a elevar o reducir precios que quedan reflejadas en el gráfico para cada uno de los casos.

3.5 COMPARACIÓN CON ALGUNAS PROVINCIAS SELECCIONADAS DE OTRAS REGIONES DE ESPAÑA

Con el fin de establecer una pauta de **comparación de los precios en Canarias con los vigentes en el resto de España** se ha tomado como referencia los precios de los carburantes en **cinco provincias seleccionadas. Estas cinco provincias son: Baleares, Huelva, Cádiz, Zamora y Valencia.**

La elección de estas provincias no ha sido aleatoria, sino que pretende recoger **elementos potencialmente comparativos con Canarias**. Así las provincias de **Cádiz y Huelva** (con datos de 150 y 85 Estaciones de Servicio) han sido seleccionadas por contar con **sendas refinerías de CEPSA** y, por tanto, para valorar el impacto de una refinería muy cercana en distancia sobre los precios de los carburantes e indirectamente el precio de cesión de **CEPSA** a los Operadores. El caso de **Baleares** (con datos de 180 Estaciones de Servicio), ha tratado de recoger **el otro Archipiélago español**. Por su parte **Valencia** (con datos de unas 400 Estaciones de Servicio), se ha seleccionado por ser una provincia con varias refinerías próximas (**BP** en Castellón y **REPSOL** en Cartagena y Tarragona) además de contar con terminales para la importación de productos, lo que la debería convertir en una **provincia con un alto nivel de competencia**. Por último, Zamora (con datos de 70 Estaciones de Servicio), trata de recoger las especificidades derivadas de la **elevada distancia a una refinería** (no tiene

ninguna cercana) y además una **densidad de consumos reducida con relación a su extensión**.

Para cada una de estas provincias, y para cada uno de los carburantes suministrados en Estaciones de Servicio, se ha registrado la **evolución de los precios máximos, medios y mínimos durante dos periodos de tiempo diferentes**, que recogen los últimos meses de 2003 y los meses de mayo y junio de 2004. No se ha realizado, por el contrario ningún análisis comparativo con las marcas que operan en Canarias, ya que al ser la diversidad de marcas muy superior en otros puntos de España, dicho análisis podría llevar a conclusiones engañosas.

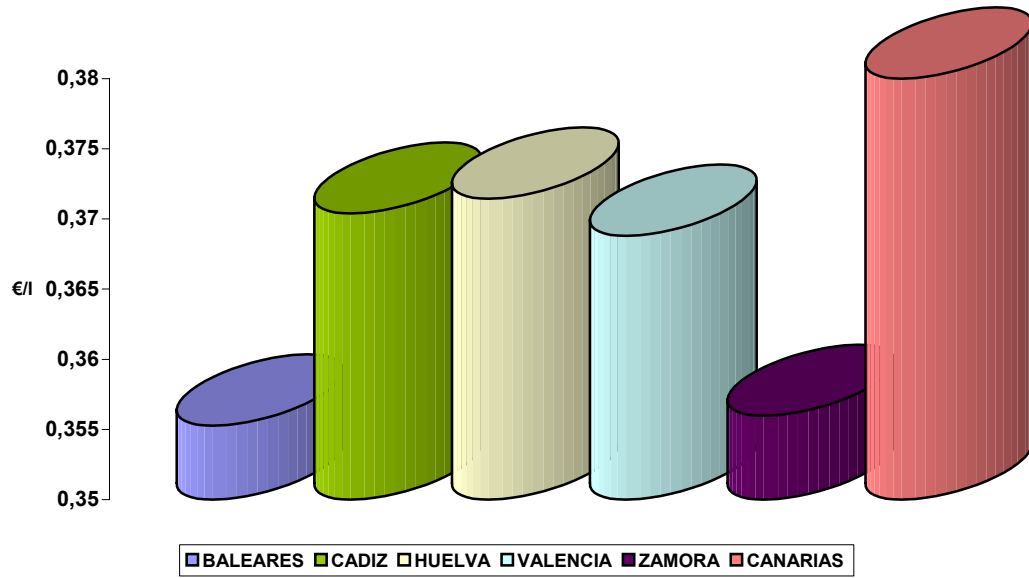
La **comparación** de esta base de datos con los correspondientes a los precios en Canarias (considerada globalmente, sin diferenciación por islas ni provincias) en idénticas fechas requiere una **adaptación previa, puesto que los regímenes fiscales aplicables en Canarias son diferentes de los vigentes en el resto del Estado**. Es preciso, por tanto, descontar el efecto de la fiscalidad en cada caso para poder comparar los datos de manera homogénea.

Si bien a efectos de estudio se han analizado los cuatro productos, se ha considerado a efectos de simplificar la lectura, incluir tan sólo las referencias a la gasolina de 95 N.O. y el gas-oil. La razón es que todas las gasolinas tienen un comportamiento en sus precios similar y por tanto las conclusiones obtenidas para la gasolina de 95 N.O., se pueden extrapolar para las demás.

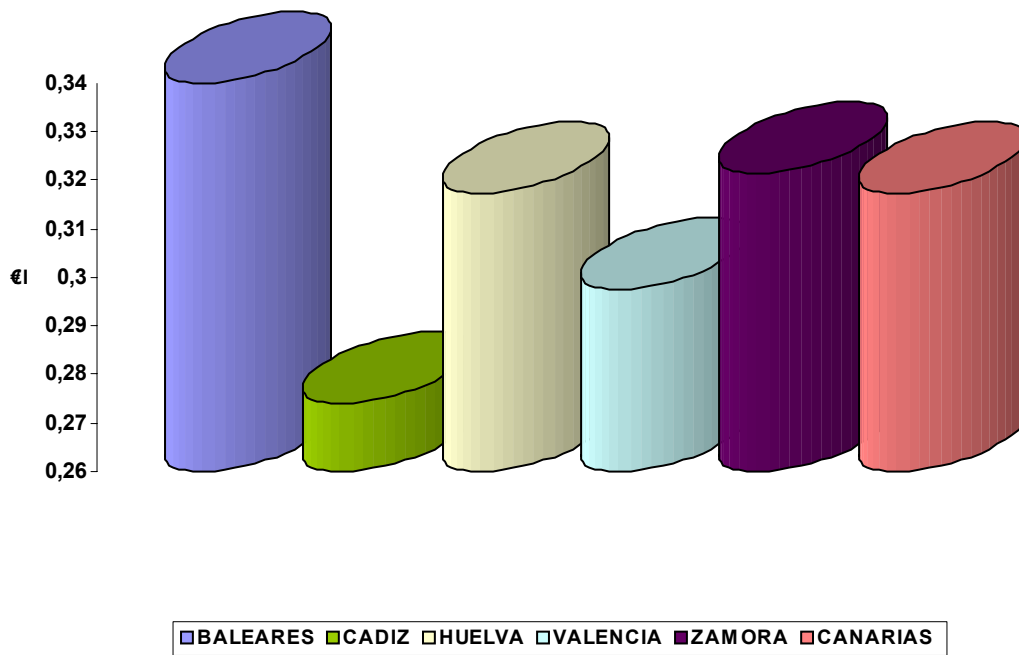
Por ello se han representado, para cada uno de estos dos productos, cuatro gráficas que recogen los precios máximo, mínimo y promedio para cada una de estas provincias en relación con Canarias y finalmente se ha calculado el promedio de las desviaciones de precio en cada una de las mismas. Volvemos a insistir en que se trata de precio sin impuestos.

Las gráficas para la **gasolina de 95 N.O.** son las siguientes:

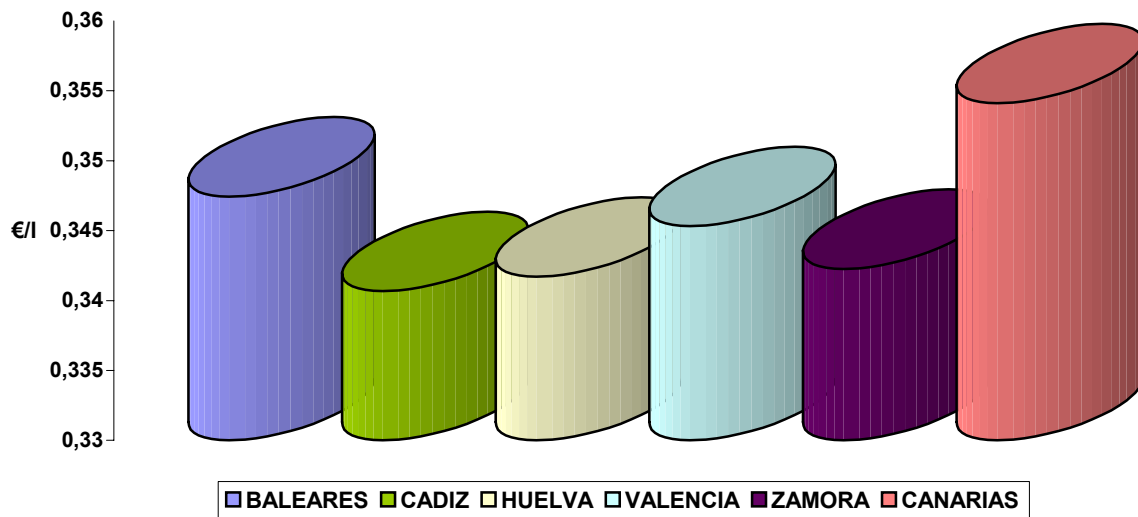
PROMEDIO DE PRECIOS MEDIOS MAXIMOS ANTES DE IMPUESTOS PARA LA GASOLINA DE 95 N.0.



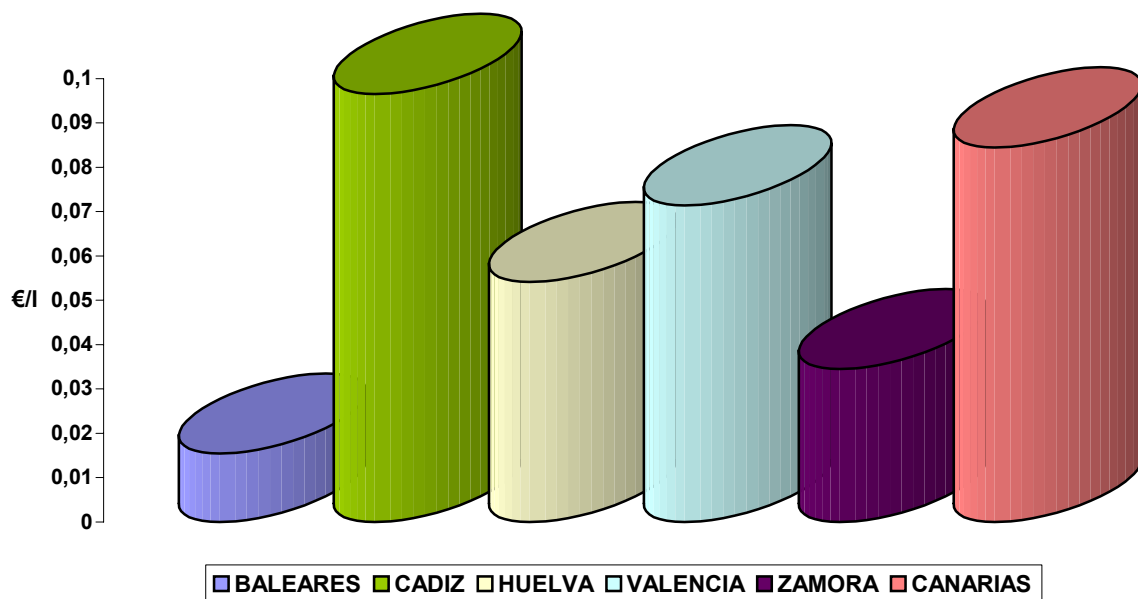
PROMEDIO DE PRECIOS MEDIOS MINIMOS ANTES DE IMPUESTOS PARA LA GASOLINA DE 95 N.0



**PROMEDIO DE PRECIOS MEDIOS MEDIOS ANTES DE IMPUESTOS
PARA LA GASOLINA DE 95 N.0**

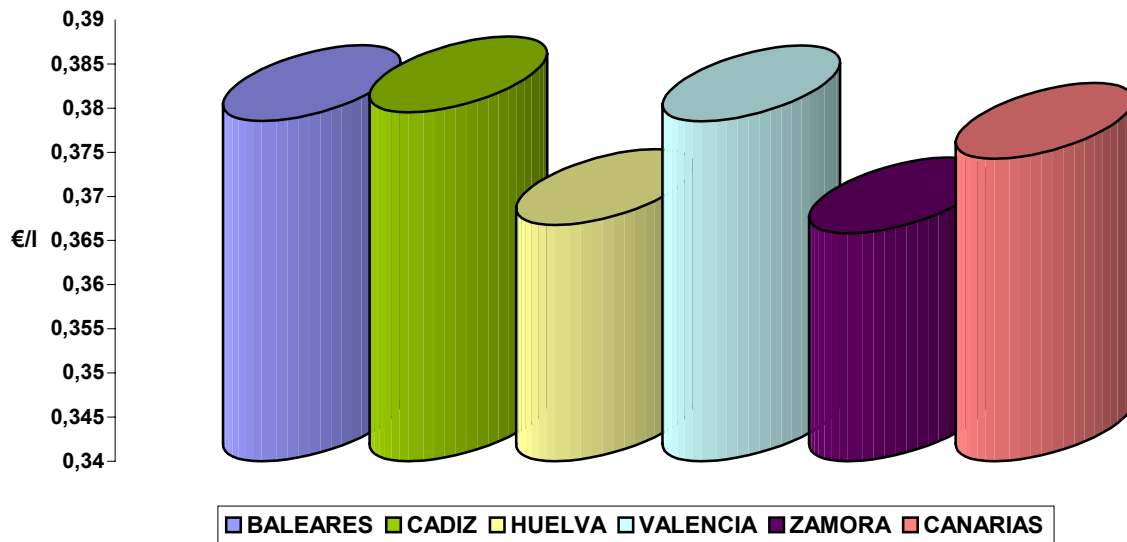


**DESVIACIONES DE PRECIOS ANTES DE IMPUESTOS PARA LA
GASOLINA DE 95 N.0.**

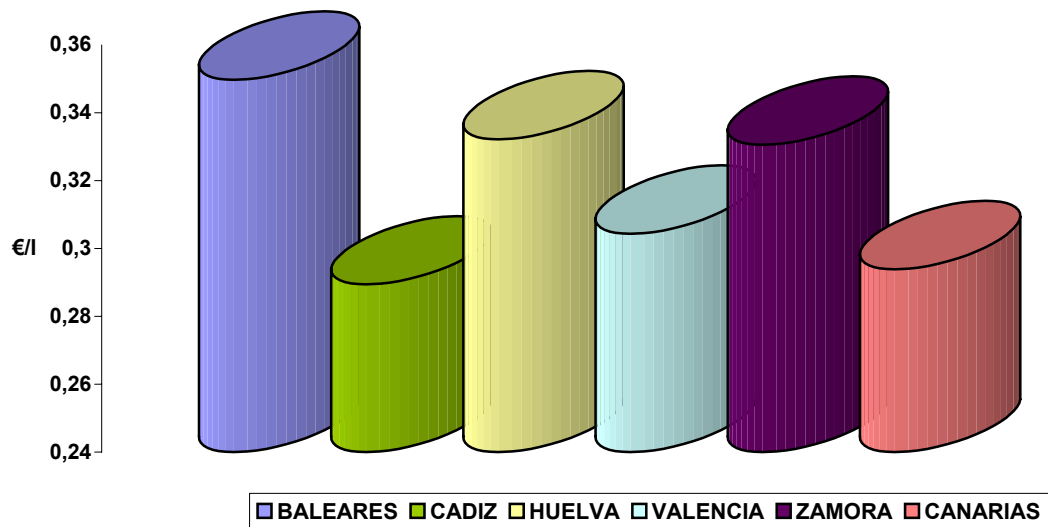


Similarmente para el **gas-oil de automoción**, las gráficas correspondientes son:

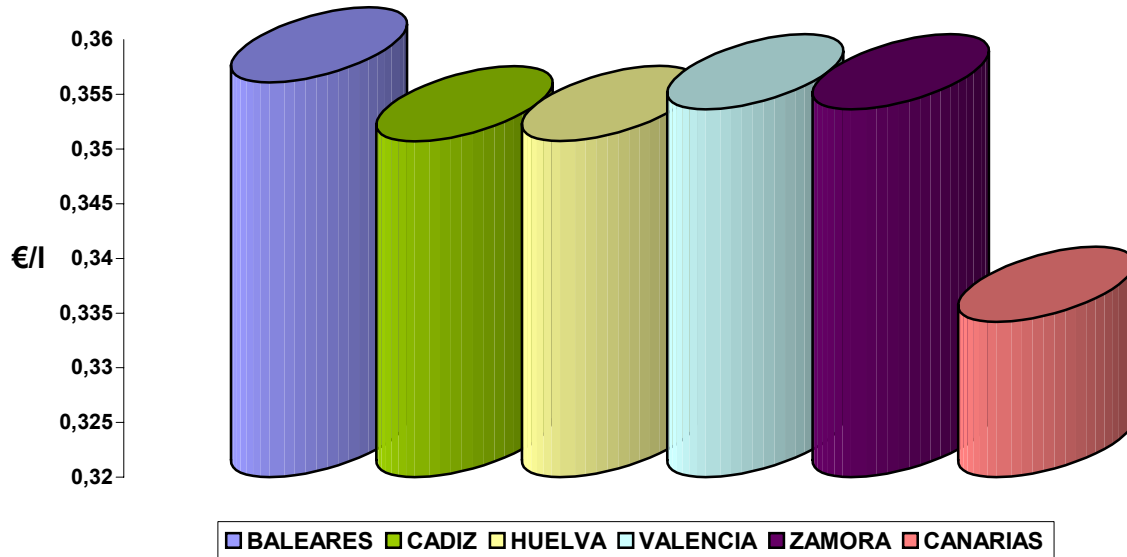
PROMEDIO DE PRECIOS MAXIMOS ANTES DE IMPUESTOS PARA EL GAS-OIL



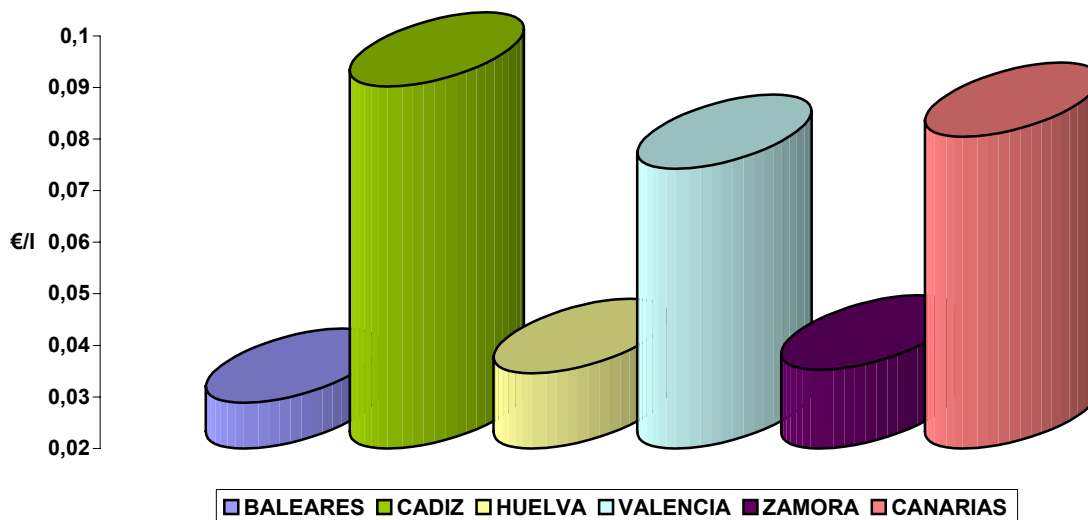
PROMEDIO DE PRECIOS MINIMOS ANTES DE IMPUESTOS PARA EL GAS-OIL



**PROMEDIO DE PRECIOS MEDIOS ANTES DE IMPUESTOS
PARA EL GAS-OIL**



**PROMEDIO DE DESVIACIONES DE PRECIOS ANTES DE IMPUESTOS
PARA EL GAS-OIL**



Una vez efectuados los análisis pertinentes, podemos resumir las siguientes conclusiones parciales:

- En términos generales, los **precios medios siguen evoluciones similares en todos los ámbitos analizados**, marcadas fundamentalmente por la evolución del precio del crudo. Sin embargo, **en Canarias se observan, determinadas semanas, oscilaciones más acusadas que en las provincias seleccionadas.**
- Los **precios medios antes de impuestos de los carburantes en Canarias son superiores a los de las provincias seleccionadas para las gasolinas. La diferencia de precio oscila entre 0,7 y 1,3 céntimos de Euro por litro.**
- Por lo que respecta a los **precios máximos de las gasolinas**, Canarias se sitúa nuevamente por encima de las provincias seleccionadas, aunque en este caso las **diferencias de precio son sensiblemente mayores**, ya que oscilan entre 3 y 5 céntimos de Euro por litro de carburante. En esta ocasión, la tendencia de las provincias con refinería se invierte, de forma que se encuentran normalmente entre las que fijan precios más elevados del resto de España, aunque manteniendo esa diferencia de 3 céntimos de Euro por litro con Canarias.
- En cuanto a los **precios mínimos**, es difícil establecer criterios generales, puesto **Canarias se sitúa normalmente en una zona intermedia**, con precios mínimos superiores a los de Valencia o Cádiz, pero inferiores a los de Baleares o Zamora.
- La **situación cambia totalmente para el gas-oil. En este caso los precios de Canarias se sitúan en unos 1,5-2 céntimos de Euro por litro por debajo de las otras provincias.**
- Ello es el resultado de unos **precios máximos para el gas-oil en torno a la media** de estas provincias y unos **precios mínimos claramente por debajo de ellas**
- Del estudio realizado se observan **comportamientos muy dispares entre las diferentes provincias por lo que se refiere a las diferencias entre los precios en las Estaciones más caras y las más baratas**. Así nos encontramos el caso de Baleares o Zamora, con diferencias de precios que raramente alcanzan los 2 céntimos de Euro por litro o los 4 céntimos de Euro por litro, respectivamente, mientras que en Canarias, y en mayor medida en Cádiz, esas diferencias superan con frecuencia los 10 céntimos de Euro por litro.
- Por último, en las **diferencias de precios promedio entre Estaciones de Servicio, Canarias se coloca claramente en la franja alta** de esta muestra provincial seleccionada y, muy singularmente es enormemente superior al caso de otra Comunidad insular como Baleares, donde las diferencias de precios entre Estaciones de Servicio son mínimas. **Ello parece indicar una mayor competencia relativa en el caso de Canarias**

La **conclusión final es evidente**: A la vista de la muestra temporal seleccionada, **no puede afirmarse que los precios de los combustibles sin impuestos en Canarias sean claramente superiores a los de la península y Baleares y, por el contrario, un primer y muy simple indicador de competencia relativa, medida por las diferencias**

entre precios mínimos y máximos, son mayores que en la muestra de provincias seleccionadas del resto de España.

3.6 DETERMINACIÓN NUMÉRICA DEL NIVEL DE COMPETENCIA EFECTIVA.

Es difícil, en un tema tan complejo, con tantos agentes implicados y con un volumen tan abrumador de datos, **elaborar indicadores sintéticos** que puedan medir, de forma objetiva, el nivel de competencia entre marcas.

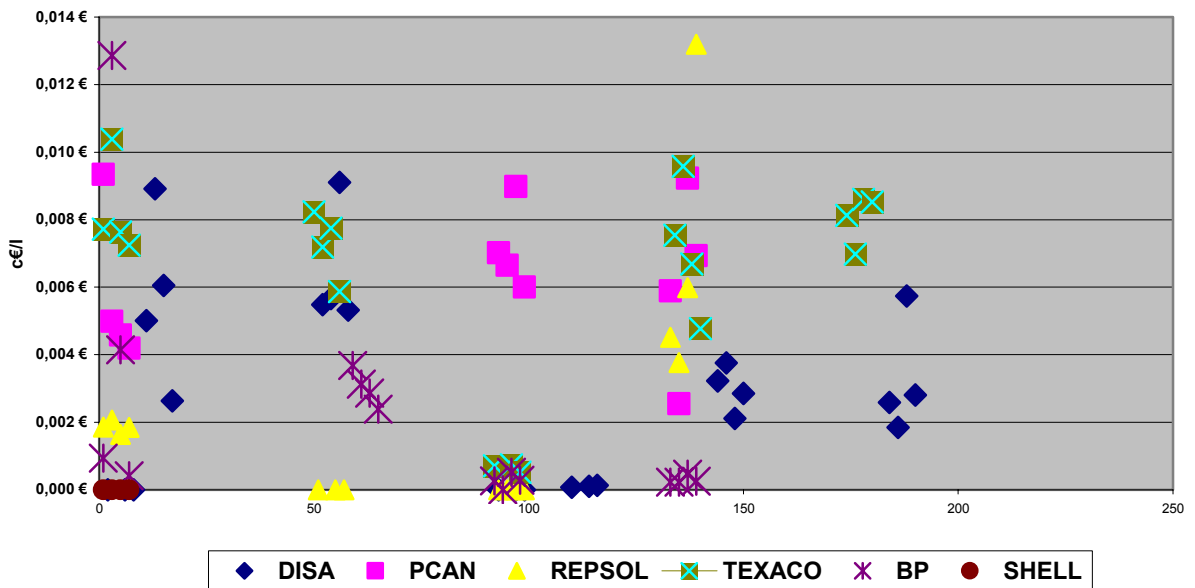
No es posible obtener, sobre la base de la confidencialidad de los datos, los precios de transferencia entre los diversos eslabones de la cadena de suministro, para medir el grado de competencia parcial y, por otra parte, de cara al consumidor final su interés es obtener los precios finales más bajos posibles, con independencia de las relaciones comerciales entre los agentes intermedios de la cadena de suministro de carburantes.

Para solventar estas dificultades, hemos elaborado un **primer indicador indirecto de la competencia que mide para el conjunto de productos, la “desviación típica” de los precios semanales para cada isla y cada producto, para las Estaciones de Servicio de una marca determinada en dicha isla.**

La **“desviación típica”** es un **medidor estadístico tradicional** calculado como el promedio de la raíz cuadrada de la suma del cuadrado de la diferencia entre cada valor individual y el promedio de precios de esa semana para ese producto y esa bandera. Es un **excelente indicador de la dispersión de los datos y por tanto de la libertad de las Estaciones de Servicio individuales para fijar valores diferentes al recomendado por la marca. Es, por tanto, un buen medidor de la competencia intramarca y de la libertad de fijación de precios en el eslabón final de la cadena de suministro.**

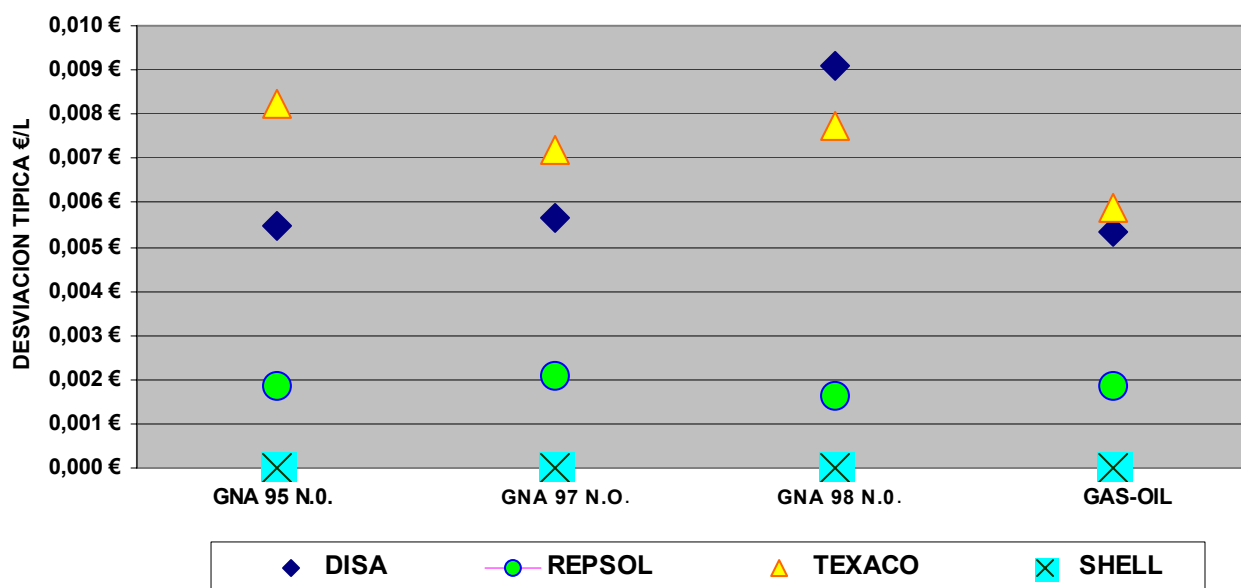
Por ello, en la grafica siguiente se reflejan los **valores semanales de esta desviación típica para el conjunto del Archipiélago.**

**DESVIACION TIPICA DE LOS PRECIOS PRACTICADOS POR LAS DIFERENTES
MARCAS PARA TODAS LAS ISLAS Y EL TOTAL DE PRODUCTOS**

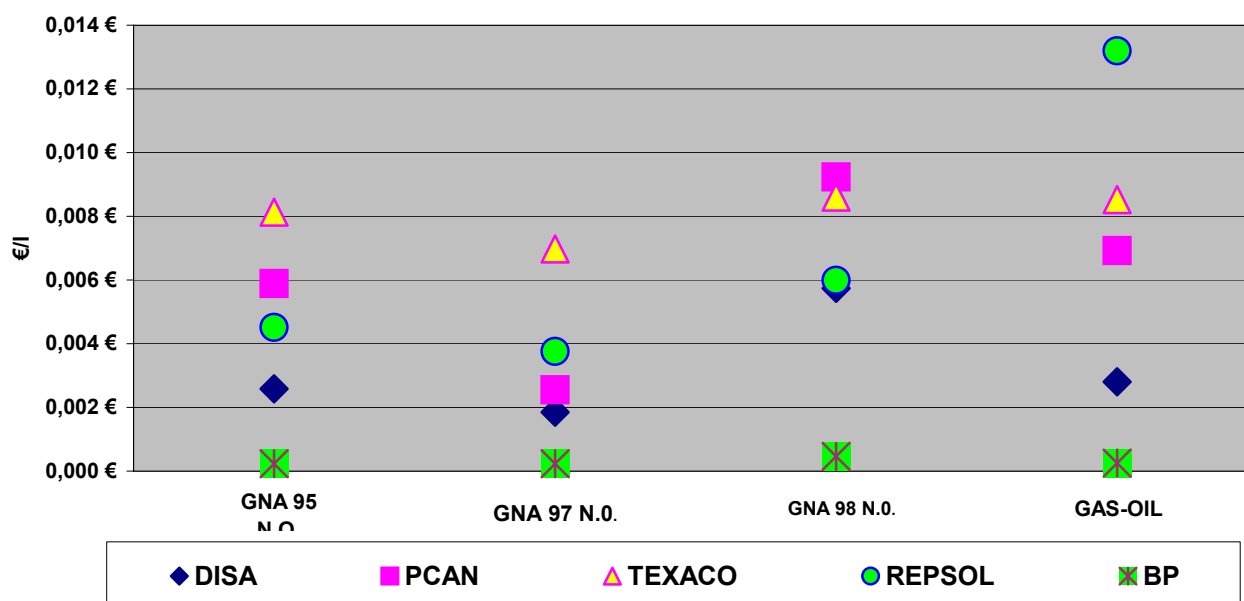


El cuadro anterior, de compleja lectura y análisis, pretende simplemente recoger una visión global del **posicionamiento de las diferentes marcas en cada una de las Estaciones de Servicio incluidas en el análisis** (excepto en el caso de que sólo exista una sola Estación de Servicio de dicha marca en una isla, en cuyo caso el valor de la desviación típica hubiera sido cero, sin que en realidad dicho valor tuviera significado). Como es natural, **la representatividad de dicha desviación típica sólo es estadísticamente significativa en el caso de las dos grandes islas (Tenerife y Gran Canaria) donde la pluralidad de marcas se acompaña de un número razonable de observaciones (al menos diez) para cada una de ellas. Por ello, centraremos nuestro análisis de detalle en dichas islas**

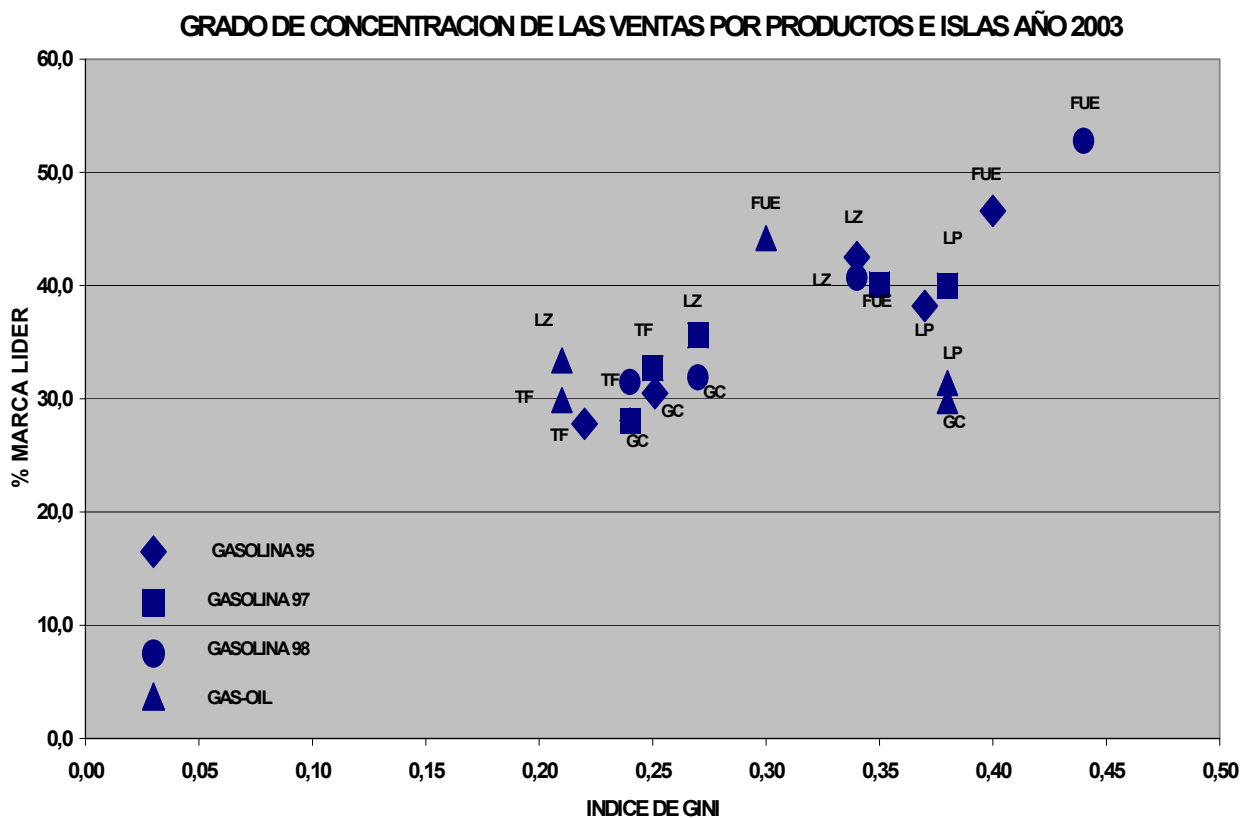
DISPERSION DE PRECIOS POR BANDERAS PARA LOS DIFERENTES PRODUCTOS EN LA ISLA DE GRAN CANARIA



DISPERSION DE PRECIOS POR BANDERAS PARA LOS DIFERENTES PRODUCTOS EN LA ISLA DE TENERIFE



El segundo indicador numérico del nivel de competencia efectiva, va a ser otro gráfico que utilizamos anteriormente. Nos estamos refiriendo al que mide la combinación del peso de las diferentes marcas en una isla, medido a través del Índice de Gini, con el peso de la marca líder en la misma. Es por tanto un indicador de competencia intramarca en el ámbito de cada isla. Este gráfico es:



Sobre la base de estos datos, con las necesarias reservas en razón de la complejidad de los elementos a considerar, nos ha sido permitido elaborar las siguientes conclusiones para las diferentes islas:

- **Islas de Gran Canaria y Tenerife:** Marcada independencia de las Estaciones de Servicio y competencia relativamente intensa, que se manifiesta en precios relativamente bajos aunque con una fuerte dispersión de precios entre Estaciones de Servicio.
- **Islas de Lanzarote y Fuerteventura:** Nivel de competencia más limitado, lo que resulta en niveles de precios más homogéneos y en general en precios algo más elevados.
- **Isla de La Palma:** Situación intermedia tanto en cuanto a grado de dispersión de precios como al nivel relativo de los mismos. Cierta “dosis de comportamiento prudente” de los Operadores en esta isla en cuanto a fijación de precios.
- **Islas de la Gomera y el Hierro:** Utilización de precios únicos en las Estaciones de Servicio de ambas islas y entre ellas. La ausencia aparente de competencia no se traduce, en ninguna forma, en precios más elevados para el consumidor final.

3.7 ANÁLISIS DE LAS PAUTAS DE COMPORTAMIENTO INDIVIDUAL DE LOS PRECIOS EN LAS ESTACIONES DE SERVICIO: INDEPENDENCIA, INTERDEPENDENCIA O SEGUIDISMO.

De todo lo que ha sido expuesto parece evidente afirmar que **la estructura del negocio basado en un mercado maduro, de productos difícilmente diferenciables por el consumidor y con estructuras de costes similares en todos los escalones, no pueden ocasionar una intensa competencia en precios que sea realmente percibida por el consumidor** máxime cuando el 50% del precio final lo constituye la componente fiscal.

Asimismo, la transparencia informativa existente y fácilmente accesible a todos los agentes implicados y que ya fue recogida por el Servicio de Defensa de la Competencia, (ver nuestro apunte en el punto 2.1.4 al expediente 428/98), hace que **se cree una relación de interdependencia en las políticas comerciales capaces de generar si no una competencia perfecta desde el punto de vista teórico, si una competencia efectiva, que no obstante podría verse aumentada a través de algunas acciones que se recomendarán al final de este informe.**

Por tanto como resumen creemos que **existe una escasa independencia estructural para fijar los precios de los carburantes en las Estaciones de Servicio, ya que existe una estrecha interdependencia de costes, infraestructuras, medios técnicos y condiciones legales entre todos los Agentes implicados y que la política de seguidismo de los precios practicados por las Estaciones de Servicio geográficamente más próximas, ocasiona reacciones generalmente en una dirección de espiral descendente de precios aunque no puede excluirse que, en algunos casos esta situación pueda invertirse hacia subidas de márgenes y precios en el futuro, o incluso que, este efecto alcista, se haya producido o se este produciendo en alguna isla concreta.**

3.8 CONCLUSIONES

✚ El nivel de competencia de precios de Estaciones de Servicio en Canarias, es razonable en función de las características estructurales que concurren en el mismo.

✚ Las condiciones formales de competencia parecen estarse cumpliendo escrupulosamente y aunque no existe una situación de absoluta igualdad y equilibrio entre los tres escalones de la cadena de suministro o entre las propias entidades individuales dentro de ellas, no parece que estén produciéndose situaciones de abuso de posición dominante.

✚ En el primero de estos escalones, el de abastecimiento de combustibles y carburantes a Canarias, es evidente que la refinería de CEPSA en Santa Cruz de Tenerife parte con una situación estructural de ventaja frente a las eventuales importaciones de productos terminados y que ello le otorga una “renta de

situación”. Sin embargo, no hemos detectado situaciones de “abuso de posición dominante” y, además, la presencia de la refinería aporta ventajas para Canarias como una mayor garantía del aprovisionamiento en momentos de crisis.

✚ En el escalón de distribución mayorista, el número de empresas y la distribución de su cuota de mercado, parece ser suficiente para garantizar un nivel de competencia adecuado.

✚ La competencia de precios en el escalón minorista es muy satisfactoria en las Islas de Gran Canaria y Tenerife, más limitada en las islas de Fuerteventura y Lanzarote y escasa o inexistente en las islas de La Palma, La Gomera y El Hierro. No obstante, en estas tres últimas islas, los Operadores aplican unas pautas que hemos denominado “competencia social” de forma que los precios que percibe el consumidor son similares a los de las islas capitalinas, a pesar de la evidente existencia de extracostes en la fase logística que implicarían, en otro caso, niveles de precios más elevados.

✚ Como resultado de todo ello, las diferencias de precios dentro de una misma isla (muy especialmente en las dos capitalinas) puede ser muy significativa. Sin embargo, los consumidores no parecen ser conscientes plenamente de esta situación y del ahorro potencial que podrían conseguir. Ello puede ser debido, a una cultura de muchos años de precio único en todas las estaciones de Servicio y, también, al indudable e importante peso del llamado “efecto localización” sobre las pautas de consumo.

✚ Sin embargo, el mejor indicador efectivo de la eficiencia del sistema y de la defensa del consumidor canario, la representa la comparación de precios realizada con cinco provincias de la península, que muestra resultados extremadamente satisfactorios para el gas-oil aunque no tan favorables para la gasolina pero que, en promedio, son favorables para Canarias.

✚ La competencia en precios es muy satisfactoria en las Islas de Tenerife y Gran Canaria, muy razonable, incluso con tintes de lo que se ha definido como “competencia social” en las islas de La Palma, la Gomera y El Hierro y es, más limitada, en las islas de Fuerteventura y Lanzarote.

✚ El sistema de control de calidad en todos los eslabones de la cadena de suministro parece adecuado sin que se haya observado la necesidad de formular actuaciones complementarias.

✚ No parece que el consumidor canario, especialmente el consumidor privado, tenga una sensibilidad suficiente en cuanto al coste del aprovisionamiento en carburantes y de la posibilidad de conseguir ahorro en el mismo. Esto puede responder tanto a una escasa información como a una educación incompleta en la materia.

✚ La calidad de los datos de precios que se han utilizado para realizar el informe es susceptible de mejora, para lo que será imprescindible la cooperación de Operadores y propietarios / gestores de Estaciones de Servicio con la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías.

4. RECOMENDACIONES

Dos son los grandes **objetivos que pretendemos alcanzar** al formular estas Recomendaciones. El **primer objetivo es acentuar, si ello es posible, el grado satisfactorio de competencia** que hemos detectado al realizar este informe y, el **segundo objetivo** lugar, **permitir que la Dirección General de Industria y Energía de la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías pueda transmitir fehacientemente a la opinión pública de Canarias, la información que demuestre que esta competencia se desarrolla satisfactoriamente.**

Esto es aun más evidente, en la **coyuntura actual de subida muy intensa del precio del crudo de petróleo** y la propia **adquisición de la red de Shell por parte de DISA**, ya que **estas nuevas condiciones pueden alterar potencialmente el equilibrio registrado en los últimos años y que ha conducido a esa “autorregulación de mercado” que hemos sido capaces de constatar.**

Sobre esta base, **dos son las áreas donde consideramos que es posible realizar recomendaciones susceptibles de alcanzar estos objetivos: Mejora de la información sobre la situación del mercado** para la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías y creación de un **sistema ágil y automático de información al consumidor canario sobre las mejores opciones para su aprovisionamiento en carburantes.**

Complementariamente, como otras actuaciones se sugerirá **analizar el impacto sobre el mercado y sobre la competencia del reciente Acuerdo entre DISA y SHELL** y un **estudio detallado acerca de la formación de costes y precios en el suministro de productos petrolíferos en Canarias, con una especial atención acerca de la distribución de carburantes en las islas de Lanzarote y Fuerteventura** incluyendo, eventualmente, una encuesta detallada acerca de las prácticas de fijación de precios en las Estaciones de Servicio en dichas islas. Ello permitirá asimismo, a la Consejería, **dotarse de una base de datos actualizada acerca del funcionamiento del mercado del petróleo**, que le permita proponer actuaciones en el caso de una situación potencialmente crítica en el volumen de abastecimientos o en los precios de los suministros en Canarias, incluyendo la posibilidad de proponer al Gobierno central el establecimiento de tarifas logísticas en las islas, tal y como la actual legislación permite.

1. PRIMERA RECOMENDACIÓN: MEJORA DE LA INFORMACIÓN SOBRE LA SITUACIÓN DEL MERCADO PARA LA CONSEJERÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS.

Este objetivo debe **alcanzarse, en la medida de lo posible sin establecer demandas adicionales o desproporcionadas de información cerca de los Operadores petrolíferos o las Estaciones de Servicio** o hacer, cuando ello sea necesario que estas demandas sean lo menos onerosas posibles y fácilmente ejecutables.

Es evidente, que **la información que periódicamente se transmite al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo en Madrid por parte de los agentes del sector es incompleta en cuanto a su cobertura y tiene lagunas en cuanto a su calidad.**

Por ello se propone una **actuación en tres etapas:**

✚ En una **primera etapa**, conseguir que **la información que se remita al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo en Madrid, se envíe simultáneamente a la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías, en el mismo formato.** Con ello, en la propia Consejería se elaborará una base de datos idéntica a la que funciona en el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo en Madrid. Como resumen de esta primera etapa, **un mes después de iniciarse este proceso se identificara las Estaciones de Servicio que no están remitiendo la información** y se les requerirá a que lo hagan por medio informático o, alternativamente, telefónicamente con la misma periodicidad que el resto de Estaciones de Servicio.

✚ En una **segunda etapa**, y **durante un plazo de tres meses**, se hará un **muestro aleatorio y sistemático de los precios publicados en los carteles de las Estaciones de Servicio en comparación con los precios realmente declarados para esa semana por las mismas.** Este muestreo se deberá efectuar para todas las Estaciones de Servicio una vez al mes. Con lo cual al final de los tres meses habrá tres comparaciones de precios (declarados para la semana y reales) para cada estación de Servicio. Como resultado de estos análisis se podrán establecer baremos de calidad de datos para cada Estación de Servicio, para cada Operador e incluso para cada isla.

✚ En una **tercera etapa**, sobre la base de los resultados anteriores, la Dirección General de Industria y Energía deberá requerir a los Operadores y a las Asociaciones de Estaciones de Servicio **firmar un Acuerdo Voluntario, que implique tanto el envío de la información a la Consejería (bien directamente o bien a través de los Operadores o de las Asociaciones de Estaciones de Servicio) y que además garantice la calidad de los datos remitidos.**

Somos conscientes de que **los datos remitidos tienen una periodicidad semanal**, que a veces se envían con retraso y de que incluso nada impide que los mismos se alteren al día siguiente de su remisión (aunque podría llegar a exigirse que en dicho caso se comunicara de forma igual la modificación de los mismos). Por ello, el **sistema debe prever un doble nivel de colaboración.** Un **primer nivel** correspondiente a **aquellas Estaciones de Servicio que sólo comuniquen una vez por semana sus precios** y un **segundo nivel** para **aquellas otras Estaciones de Servicio que acepten comunicar sus precios en tiempo real.** Ello permitirá **asignar un certificado de garantía de precios a aquellas Estaciones de Servicio que cumplan este segundo requisito** y por tanto acompañarlos como tal en la información que se difunda al público. Paralelamente el consumidor podrá denunciar en el **Libro de Reclamaciones** de la Estación de Servicio cuando existan diferencias entre el precio “garantizado” declarado y el precio real practicado, lo que podrá llevara la exclusión de la citada Estación de ese certificado

2. SEGUNDA RECOMENDACIÓN: CREACIÓN DE UN SISTEMA ÁGIL Y AUTOMÁTICO DE INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR CANARIO SOBRE LAS MEJORES OPCIONES PARA SU APROVISIONAMIENTO EN CARBURANTES

Una vez el anterior sistema puesto en marcha y suficientemente contrastado en cuanto a su calidad, es posible hacer una **difusión de los precios practicados** cada semana a fin de que el consumidor pueda beneficiarse de los mismos. Para ello se propone un triple sistema:

✚ **Sistema de la página WEB de la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías:** Este sistema será totalmente simétrico al existente en el , Comercio y Turismo de Industria. Es un sistema, según nuestra experiencia poco ágil, aunque tiene la ventaja de constituir la memoria histórica y registral de los datos y asimismo será una fuente de consulta para los medios de comunicación y determinados particulares. Se identificarán los datos de la Estación, su bandera y su calidad de precios garantizados o no.

✚ **Sistema de información telefónica del Gobierno de Canarias:** en el propio teléfono de atención telefónica del Gobierno, los ciudadanos podrán llamar a preguntar por precios a nivel Municipal o en determinadas carreteras o autopistas claves. Ello requerirá que los Operadores tengan disponible los datos de la Consejería y que en el programa informático se hagan algunos cambios para agrupar Estaciones de Servicio por Municipios y Autopistas o red principal de carreteras en cada isla. **Sólo se facilitarán los datos correspondientes a las Estaciones de Servicio que cuenten con el certificado de garantía de actualización de los precios.**

✚ **Sistema de difusión a través de la prensa escrita, radio o sistemas de información propios de Cabildos y Ayuntamientos:** Se favorecerá que la información de precios, especialmente de aquellas Estaciones de Servicio con certificado de garantía de precios se publicite a través de los diversos medios de comunicación o de los sistemas de información de Cabildos y Ayuntamientos.

✚ Naturalmente, como **paso previo a estas actuaciones**, se hará necesaria una **campaña informativa** para que la ciudadanía y los medios de comunicación conozcan estas actuaciones y las posibilidades reales de ahorro que las mismas pueden representar. Esta campaña deberá insistir en la difusión de las actuaciones previstas y se solicitará la colaboración ciudadana para que aporten ideas y soluciones tendentes a mejorar las mismas. Esta campaña, se realizara **coincidiendo con la tercera etapa de la primera iniciativa** (consistente en mejorar la calidad de los datos de precios), lo que servirá asimismo para reforzar la adhesión de Operadores y Estaciones de Servicio al sistema voluntario de garantía de precios.

3. TERCERA RECOMENDACIÓN: ANALIZAR EL IMPACTO SOBRE EL MERCADO Y SOBRE LA COMPETENCIA DE LOS MERCADOS DE

CARBURANTES EN CANARIAS DEL RECIENTE ACUERDO ENTRE DISA Y SHELL

Como fue apuntado en la introducción de este Informe, el reciente Acuerdo entre **DISA** y **SHELL** no sólo se ha producido en las fases finales de este estudio sino que además desborda claramente los Términos de Referencia que en su momento propuso la Consejería.

Sin embargo, no es posible ignorar que un acuerdo de esta naturaleza puede tener **importantísimas implicaciones sobre la estructura del mercado de carburantes en Canarias y afectar por tanto, al nivel de competencia efectiva. Ello es así ya que la presencia efectiva de DISA (directamente con su bandera, la de CEPSA o la de Shell) representará el 53% del número de Estaciones de Servicio.**

Somos conscientes de que los temas de competencia corresponden a la Unión Europea (en el eventual caso de que Canarias sea declarada como “mercado relevante” y por tanto sujeta al examen de la Comisión europea) y del Estado Español, quien deberá ejercer dicha facultad a través del Servicio de Defensa de la Competencia y de la Comisión nacional de la Energía. Sin embargo, **estimamos que tanto para defender al ciudadano canario como para posibilitar que una empresa de raíces canarias (DISA) de un salto cualitativo tan grande en su expansión geográfica e incluso estructural, es conveniente que el Gobierno de Canarias pueda personarse como parte interesada en dichas instancias y para ello debe dotarse de los análisis jurídicos, técnicos y económicos adecuados. Ello además enlaza con las posibilidades que establece el Estatuto de Autonomía en la materia.**

4. CUARTA RECOMENDACIÓN: CREACIÓN DE UNA BASE DE DATOS ACTUALIZADA Y EXHAUSTIVA ACERCA DEL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DEL PETRÓLEO EN CANARIAS

La Dirección General de Industria y Energía de la Consejería de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías dispone ya de numerosos datos acerca del **funcionamiento del mercado de petróleo en el ámbito insular** y, sin duda tiene acceso, a otros datos relativos al mercado de petróleo en el ámbito internacional.

Por ello creemos que, con un esfuerzo relativamente modesto, podrán completarse y sistematizarse dichos datos a fin de **crear un cuadro de indicadores que permitan:**

- ✚ Tener un sistema de información en plazo semanal, acerca de los stocks de productos petrolíferos en las diferentes islas.**
- ✚ Verificar la transmisión de los precios del crudo sobre los precios de los mercados internacionales y de estos sobre los precios al consumidor en Canarias.**
- ✚ Tener información actualizada y sistematizada de las tarifas logísticas publicadas y recabar, voluntariamente, información sobre otros aspectos del sistema logístico con costes no públicos (fletes y transporte terrestre)**

✚ Conocer, una semana después del cierre del mes, los **consumos por islas y principales usos de los productos petrolíferos.**

✚ Realizar, con carácter mensual la **comparación de precios en Estaciones de Servicio entre Canarias y las provincias seleccionadas de la península.**

Para culminar el conocimiento del sector por parte de la Administración de la Comunidad Autónoma, es recomendable profundizar en algunos de los aspectos que han sido mencionados anteriormente, independientemente del referido al acuerdo entre DISA y SHELL.

Concretamente, sería deseable que los Servicios de la Dirección General de Industria y energía conocieran con mayor detalle la **formación de los precios al mayorista en sus diversas etapas** (precio de cesión ex-refinería y costes logísticos desagregados), que pudieran justificar, eventualmente una solicitud al Gobierno central para fijar tarifas logísticas en las islas o, alternativamente, crear un sistema interno de compensación de extracostes entre islas, que evitara depender de esa política de "competencia social" adoptada voluntariamente por los Operadores..

Igualmente sería conveniente conocer en detalle el **escandallo de costes de la actividad minorista a fin de determinar ciertas distorsiones de precios observadas, que no parecen responder a una lógica estrictamente económica y que son más frecuentes en las islas de Lanzarote y Fuerteventura.**

ANEXOS

NORMATIVA LEGAL APLICABLE

1. Normativa de la Unión Europea

- ❑ Artículos 81 y 82 Tratado CE.
- ❑ Reglamento (CE) 2790/1999 relativo a aplicación del artículo 81 del Tratado CE a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas.
- ❑ Comunicación de la Comisión europea de octubre de 2000, (JOCE C291/01) relativa a Directrices relativas a las restricciones verticales.
- ❑ Comunicación de la Comisión europea de diciembre de 2001 (JOCE C368/07) relativa a los acuerdos de menor importancia que no restringen la competencia de forma sensible en el sentido del apartado 1 del artículo 81 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (de minimis)
- ❑ Comunicación de la Comisión europea de diciembre de 1997 (JOCE C372/03) relativa a la definición de mercado relevante a efectos de la aplicación del derecho comunitario de competencia
- ❑ Comunicación de la Comisión europea de abril de 2004 (JOCE C101/78) de la Comisión relativa a las orientaciones informales sobre cuestiones nuevas relacionadas con los artículos 81 y 82 del Tratado CE que surjan en asuntos concretos (cartas de orientación).

2. Normativa española

- ❑ Ley 34/1998, de 7 de octubre, del sector de Hidrocarburos
- ❑ Real Decreto 1905/1995, de 24 noviembre, por el que se aprueba el Reglamento para la distribución al por menor de carburantes y combustibles petrolíferos en instalaciones de venta al público y desarrolla la disposición adicional Primera de la Ley 34/1992, de 22 de diciembre, de ordenación del sector petrolero
- ❑ Real Decreto 2487/1994, de 23 diciembre, por el que se aprueba el estatuto regulador de las actividades de distribución al por mayor y de distribución al por menor mediante suministros directos a instalaciones fijas, de carburantes y combustibles petrolíferos.
- ❑ Real Decreto-Ley 15/1999, de 1 de octubre, por el que se aprueban medidas de liberalización, reforma estructural e incremento de la competencia en el sector de hidrocarburos.
- ❑ Orden de 3 de agosto de 2000 por la que se determina la forma de remisión de la información sobre precios de productos petrolíferos

No se incluyen en esta relación otras numerosas disposiciones de menor importancia o aquellas contenidas en la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos de cada año. Las mismas pueden consultarse en los sucesivos

volúmenes sobre el Desarrollo normativo de la Ley de Hidrocarburos que pública anualmente desde el año 2002 la Comisión Nacional de la Energía.

3. Normativa de la CC.AA. de Canarias

- Decreto 173/1994, de 29 de julio, sobre protección de los derechos del consumidor en el Servicio de suministro de gasolinas y gasóleos de automoción de instalaciones de venta al público.**

30 de septiembre de 2004