

APORTAMOS VALOR
AÑADIDO A



RADIOGRAFÍA DEL SECTOR PETROLERO EN ESPAÑA



WWW.PWC.ES





CONTENIDO

Resumen ejecutivo	6
Introducción	12
Impacto en la economía española. Una visión integral de la aportación al PIB, al empleo y al fisco	22
2.1. <i>El impacto socioeconómico</i>	22
2.2. <i>El impacto fiscal</i>	32
2.3. <i>Impacto de la fiscalidad en el precio por litro</i>	37
Análisis del mercado de carburantes. Mitos, confusiones y realidades	40
3.1. <i>Precios y márgenes, un modelo complejo</i>	40
3.2. <i>El contexto regulatorio y la evolución de la competencia</i>	54
3.3. <i>El riesgo de las comparaciones estadísticas</i>	62
3.4. <i>La preocupación por el medio ambiente</i>	66
3.5. <i>El compromiso constante con la eficiencia energética</i>	68
3.6. <i>Diversificación y seguridad de suministro</i>	69
Anexo	74

RESUMEN EJECUTIVO

“Hace un siglo, el petróleo era una oscura materia prima; hoy es casi tan vital para la existencia humana como el agua” (*James Buchan*)

La industria del petróleo vive momentos cruciales. La profunda caída de los precios del crudo, la consolidación en muchos países de la agenda de reducción de emisiones a la atmósfera y la aparición de nuevas dinámicas en los mercados internacionales han conformado un escenario de gran incertidumbre. Como consecuencia de ello, las compañías petroleras tienen ante sí desafíos de gran complejidad que les exigen actuar con flexibilidad y agilidad y que les obligan a tomar decisiones importantes sobre costes, inversiones y, en general, sobre su estrategia de futuro.

Con este telón de fondo tan complicado y volátil, el sector del petróleo en España se enfrenta a sus propios retos. La caída de la demanda de productos derivados del petróleo, que se resintió seriamente durante la crisis económica, ha tocado fondo y se va recuperando poco a poco. Sin embargo, todavía no ha alcanzado los niveles previos a la crisis y parece improbable que alguna vez se lleguen a alcanzar. Al mismo tiempo, la reducción de los precios del crudo en los mercados internacionales ha realimentado la controversia sobre la traslación de esa caída a los precios de venta al público y sobre el margen de los operadores mayoristas y minoristas.

En ese contexto, es relevante cuantificar y poner en valor la importancia de la industria petrolera en la economía española. Estos son los datos:

- Su aportación total a la riqueza nacional en 2014 fue de 15.923 millones de euros, lo que representó un 1,53% del PIB nacional. La aportación directa (es decir, la suma de la remuneración de los asalariados, el excedente bruto de explotación y los impuestos sobre la producción) ascendió a 3.801 millones de euros, cifra equivalente al PIB de la provincia de Palencia.
- En términos de empleo, dio trabajo a 294.929 personas, de los cuáles 66.533 fueron empleos directos, una cifra equiparable a la mitad del número de parados que encontraron empleo en 2014. El empleo directo del sector fue similar al del sector de la fabricación de productos farmacéuticos y es equivalente al número de ocupados de la provincia de Segovia. Se trata, además, de un empleo de calidad, con un porcentaje de contratos fijos (el 91% de los asalariados) y un nivel salarial (casi 28.500 euros anuales) claramente superiores a la media nacional.
- Los ingresos obtenidos en 2014 por las exportaciones sumaron 14.554 millones de euros, un 6% del valor de todos los bienes y servicios vendidos por España en el exterior. El sector está entre los cinco más exportadores de España, junto al automovilístico, al químico, la industria alimentaria y el metalúrgico.
- La inversión en I+D rozó los 70 millones de euros, equivalente al 1,0% del total nacional y superior a la de la metalurgia o a la de la industria naval.

La industria petrolera tiene también un papel importante desde el punto de vista del impacto fiscal de sus actividades:

- La contribución tributaria total del sector (incluyendo los impuestos que soporta y los que recauda para Hacienda) fue de 19.036 millones de euros en 2014 y equivale al 10,8% de la recaudación total obtenida por la AEAT durante el citado ejercicio.
- En promedio, el sector ingresa cada día 52,8 millones de euros a las arcas públicas, lo que supone 1.586 millones de euros al mes.
- Los combustibles derivados del petróleo están muy penalizados en su fiscalidad: en 2014 un 47,1% del precio final del producto se corresponde con impuestos y un 51,5% en 2015.

Es oportuno, asimismo, aclarar equívocos y evitar confusiones sobre el mercado de los combustibles en España. Entre los medios de comunicación y en la opinión pública en general está extendida la impresión de que, aunque los precios de la gasolina y el gasóleo figuran entre los más bajos de Europa, el precio antes de impuestos está en un nivel más elevado que el de otros países, y de ahí se infiere que el margen de los operadores es también más alto. Este informe trata de aclarar estas ideas y ponerlas en un contexto preciso.

En primer término, porque las comparaciones estadísticas con Europa son poco fiables. La principal herramienta que se utiliza para medir los precios es el Oil Bulletin de la Comisión Europea. Aunque el esfuerzo de transparencia es estimable, lo cierto es que se trata de un termómetro distorsionado. La aplicación heterogénea de la metodología utilizada y el muy irregular grado de cumplimiento de la misma hace que los resultados comparativos sean poco rigurosos, cuando no inexactos.

En segundo término, hay que aclarar también que, aun aceptando que en España puede haber un nivel de precios antes de impuestos superior a la media europea, eso no significa que el margen neto del sector sea elevado. En la composición de los precios de los combustibles intervienen otros factores que, por distintas circunstancias, suponen una desventaja para las estaciones de servicio españolas respecto a redes europeas. Así, por ejemplo, los costes de explotación en España son más altos que en Europa debido al menor volumen medio de ventas por estación de servicio y al nivel de servicio prestado. Además, el negocio de productos no petrolíferos (las tiendas de las gasolineras y lavado de coches) está, comparativamente, impactado por la diferente normativa en cuanto a libertad de horarios, las condiciones demográficas y los hábitos del consumidor.

Por otra parte, en España la cuota de mercado del segmento de los hipermercados, que por su particular modelo de negocio tienden a rebajar el promedio de precios, es inferior a la de otros países, por la tendencia del consumidor hacia un modelo de cercanía, aunque han crecido exponencialmente en volumen en los últimos años.

Como consecuencia de todo ello, el margen neto de combustible en el canal de las estaciones de servicio es limitado, situándose el promedio de los años 2013 a 2015 en 1,4 céntimos de euro por litro. Por su parte, el margen neto EBIT, que incluye tanto el combustible como el non-oil (tienda y lavado), se situó en 2,1 céntimos de euro por litro vendido.

Otra idea generalmente instalada en la opinión pública es la de que las oscilaciones de los precios del crudo en los mercados internacionales no se trasladan adecuadamente al precio de venta al público de las gasolinas y el gasóleo. Según esta interpre-

tación, cuando el petróleo sube se produce un impacto inmediato y total en lo que cuesta el litro en el surtidor, mientras que en fase de caída del precio del barril los carburantes bajan más lentamente y con menos intensidad (el denominado efecto de cohetes y plumas). Del análisis de la traslación de los precios de las cotizaciones internacionales a los precios de venta al público en periodos de bajadas y subidas durante el periodo 2011-2015 se deduce que el impacto es proporcional a las oscilaciones en los mercados.

Por otro lado, el informe constata que no existen barreras de competencia o de distribución en el sector. Aunque las estaciones de servicio de los operadores tradicionales siguen siendo mayoría, su cuota de mercado está en paulatino descenso, mientras crece significativamente el número de gasolineras de los operadores independientes y también, aunque en menor medida, el de los supermercados. Además, el porcentaje de instalaciones en las que los operadores tradicionales fijan el precio, por formar parte de su propia red, es de solo el 21%. Además, no se advierten problemas logísticos en el sector y no se han encontrado restricciones para el abastecimiento en el mercado nacional de productos derivados del petróleo.

Finalmente, hay que destacar las inversiones del sector petrolero en materia de gestión medioambiental para minimizar el impacto de sus actividades, siendo notables las inversiones en materia de emisiones a la atmósfera.

Además, los operadores al por mayor de productos petrolíferos son los sujetos obligados que más contribuyen al Fondo Nacional de Eficiencia Energética, estimando una contribución de 670 millones de euros entre 2014 y 2020.



INTRODUCCIÓN

La situación internacional tuvo un fuerte impacto en el mercado del petróleo durante 2015. El PIB del conjunto de las naciones aumentó sólo ligeramente por encima del 3%, una de las tasas más bajas en lo que va de siglo. La desaceleración de China fue un golpe para los países emergentes, muchos de los cuales dependen de la demanda del gigante asiático para vender sus materias primas. La recesión de Brasil, con su influjo sobre toda el área latinoamericana, tampoco favoreció la actividad mundial. Y la economía de la Unión Europea no dio de sí lo que prometían las medidas de estímulo monetario dictadas por el Banco Central Europeo (BCE).

Esta coyuntura desfavorable, compensada solo parcialmente con el vigor de la economía estadounidense, se agravó con la debilidad de la economía de China, cuya inestabilidad supone un gran impacto al ser el segundo mayor consumidor del planeta de petróleo. Además, la importación de petróleo en Estados Unidos experimentó un retroceso importante, pero por otro motivo: la revolución del fracking, técnica de extracción de gas y petróleo a través de la fracturación hidráulica y la perforación horizontal. Este método no sólo ha permitido a EEUU reducir drásticamente su dependencia de terceros, sino que le ha convertido en el principal productor mundial de crudo y de líquidos del gas natural (NGL, por sus siglas en inglés), teniendo en cuenta que la producción de estos últimos supera los 4 millones de barriles al día.

La respuesta de la OPEP a todo ello ha sido seguir apostando por el mantenimiento de la oferta en el entorno de los 32,5 millones de barriles por día, aun a costa de vender más barato. Entre los defensores de esta política de congelación de la producción ocupa un lugar destacado Arabia Saudí, que se ha marcado como prioridad defender su cuota de mercado y que puede permitirse convivir cierto tiempo con precios ostensiblemente bajos, pues se estima que sus reservas de divisas rondan los 750.000 millones de dólares.

Como resultado del desajuste entre la oferta y la demanda, el barril de crudo Brent continuó desplomándose, hasta marcar mínimos de la última década. Si en 2014 había bajado a 50 dólares a finales de año, la caída se mantuvo a lo largo de 2015, donde el Brent alcanzó una media de 52\$/barril. En los primeros meses (enero-mayo) de 2016 han continuado los bajos precios, situándose la media en 38\$/barril, muy lejos de los 103 del promedio entre 2010 y 2013. Dicho de otra manera: en sólo dos años el petróleo Brent, que sirve de referencia para el 78% de las variedades comercializadas en todo el mundo, perdió prácticamente dos terceras partes de su valor.

EVOLUCIÓN DEL BRENT (\$) DESDE 2010 HASTA 2016



Fuente: Bloomberg, Análisis PwC

DEMANDA NACIONAL

La demanda de combustible en España ha descrito una clara trayectoria descendente desde que estalló la crisis, con sus dramáticos efectos sobre el empleo y, en consecuencia, sobre el consumo. Ninguno de los derivados del petróleo escapó a esa negativa evolución, si bien muchos de ellos muestran cierta mejora en los dos últimos años, coincidiendo con los primeros indicios de recuperación económica. Sin embargo, los resultados actuales distan todavía de los niveles alcanzados en 2007, año de inicio de la crisis económica.

El cambio de tendencia es especialmente claro en el producto más popular, el gasóleo A, que utilizan en nuestro país la mayoría de los automóviles. La demanda de ese producto creció tanto en 2014 como en 2015, y alcanzó los 21,8 millones de toneladas anuales, es decir, 1,3 millones de toneladas más que en 2013. La misma tendencia positiva siguió el queroseno de aviación y el gas licuado del petróleo (GLP), aunque su consumo es sustancialmente menor.

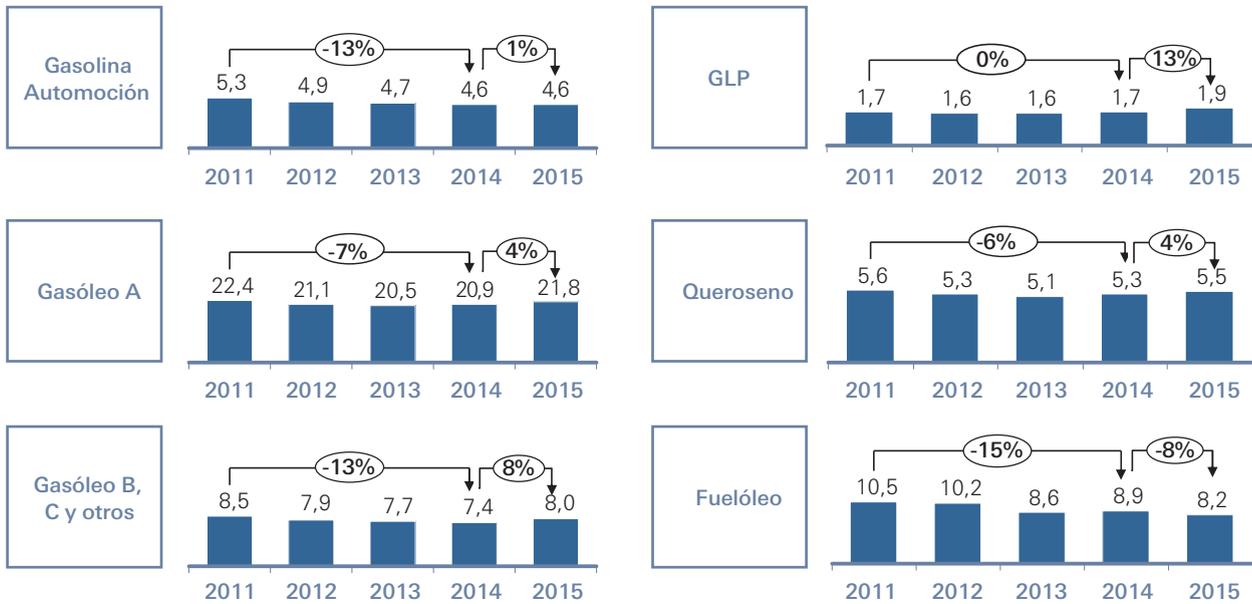
No puede decirse lo mismo de las gasolinas, que se vieron sorprendidas por la crisis en pleno proceso de creciente sustitución por el gasóleo de automoción resintiéndose su consumo. En 2011, la demanda conjunta de gasolina de 95 y de 98 octanos fue de 5,2 millones de toneladas, volumen que bajó a 4,6 millones en 2015. Después de varios años de caída continuada, la gasolina 98, dio señales de recuperación en 2014 y 2015, posiblemente por la recuperación económica y por la implantación generalizada de la tecnología de inyección directa en los nuevos vehículos de ciclo Otto.

LA DEMANDA DE GASOLINA 95 Y GASÓLEO A HA SUFRIDO UN DESCENSO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, SIENDO 2015 EL AÑO DE CAMBIO DE TENDENCIA AL HABER AUMENTADO LA DEMANDA

El peor comportamiento de entre todos los combustibles lo ha registrado el fuelóleo. Entre 2011 y 2015 su consumo disminuyó más de un 20%, al pasar de 10,5 a 8,2 millones de toneladas anuales. Este descenso puede atribuirse a la sustitución de fuelóleo por gas natural en la generación de electricidad y en otras industrias. Además, a partir de enero de 2015 y debido a la entrada en vigor del límite de 0,1% máximo de azufre en el combustible consumido en las Áreas de Control de Emisiones (ECAs), se produce un incremento de consumo de destilado marino en sustitución de fuel bunker.

En cuanto a los querosenos, en 2015 aumentó un 4% su consumo respecto al año anterior. Este aumento de la demanda se debe al incremento de tráfico de pasajeros, operaciones y carga de los aeropuertos españoles en el último año.

EVOLUCIÓN DEL CONSUMO DE COMBUSTIBLES (MILLONES DE TONELADAS)



Fuente: CORES, Análisis PwC

IMPORTACIONES

El descenso general de la demanda en España ha inducido un retroceso muy significativo de las importaciones de productos derivados del petróleo, que el año pasado ascendieron a 15,9 millones de toneladas, cifra inferior en casi un 32% a la registrada en 2011. Las importaciones tocaron fondo en 2013, con sólo 14,3 millones de toneladas. Durante el siguiente ejercicio hubo un repunte, pero en 2015 volvieron a caer.

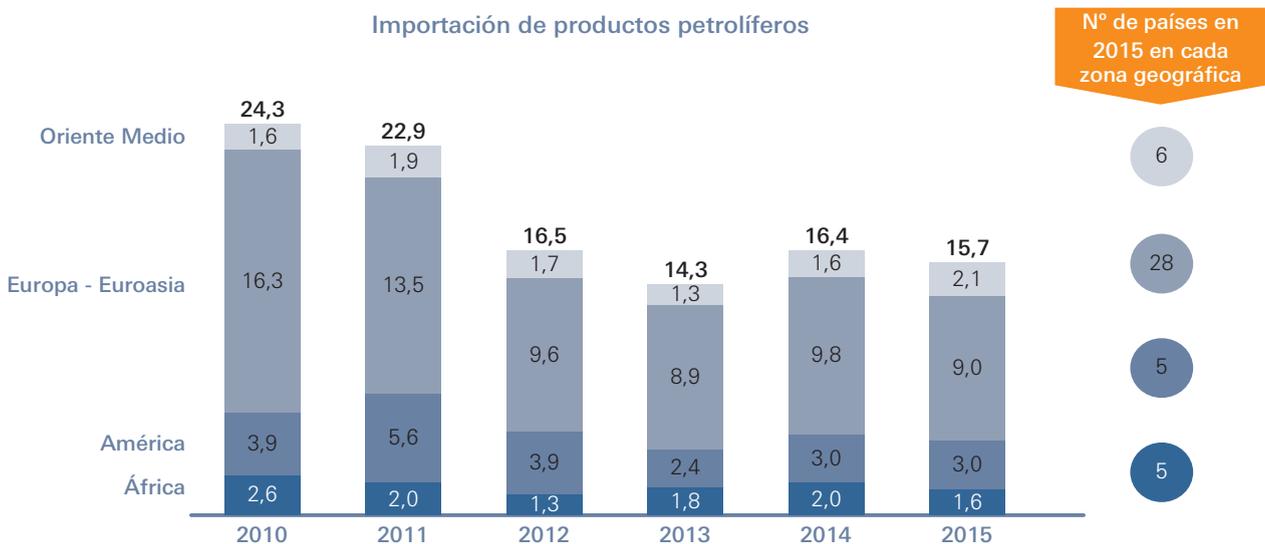
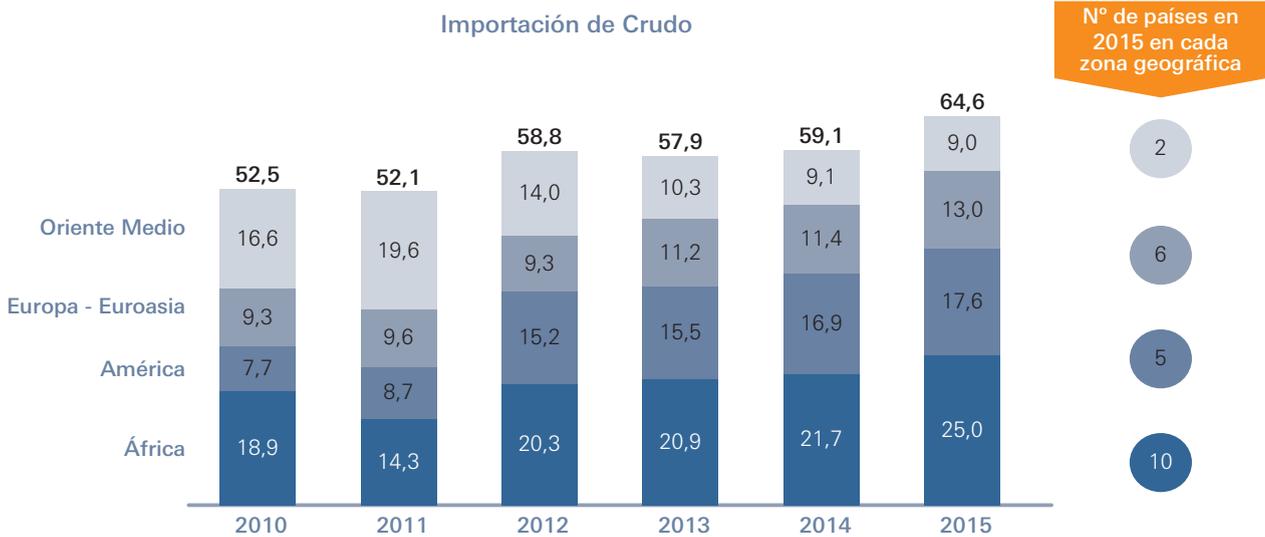
Respecto a las áreas de procedencia, también se han observado algunas variaciones. La mayor parte de los combustibles que España compra en el exterior siguen procediendo de países de Europa y de Eurasia. Sin embargo, son ellos los que han soportado el grueso del recorte en las importaciones. En 2015, esos países suministraron 9 millones de toneladas, 4,4 millones menos que en 2011. El peso relativo de las compras a África fue a menos, las de América aumentaron moderadamente, siendo las compras a Oriente Medio las que sufrieron el mayor incremento.

A diferencia de lo sucedido con las importaciones de derivados del petróleo, las de crudo no han bajado durante los últimos años, sino todo lo contrario. De los 52,1 millones de toneladas de 2011 se pasó a 64,6 millones en 2015, con un incremento del 24%. El volumen del crudo procedente de América se ha disparado y, en menor medida, el de África, en detrimento sobre todo de Oriente Próximo. Estos movimientos en el mapa de importaciones de crudo se han producido como consecuencia del incremento de las importaciones procedentes de México, Brasil, Colombia, Venezuela, Angola, Argelia, Nigeria, Kazajistán, Noruega y Reino Unido y las disminuciones de Irán (embargo de la UE), Irak y Rusia. Las importaciones procedentes de países de la OPEP representaron el 51,8% en 2015, frente al 55,3% en 2011.

Una de las causas del aumento de las importaciones de crudo es el incremento de la producción de las refinerías españolas. La mayor producción de derivados del petróleo, unido a un descenso en la demanda, ha supuesto un incremento en las exportaciones de productos petrolíferos.

MIENTRAS QUE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS REFINADOS HAN DISMINUIDO, LAS IMPORTACIONES DE CRUDO HAN AUMENTADO PRINCIPALMENTE POR EL AUMENTO DE PRODUCCIÓN DE LAS REFINERÍAS ESPAÑOLAS

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE CRUDO Y PRODUCTOS PETROLÍFEROS POR ORIGEN (MILLONES DE TONELADAS)



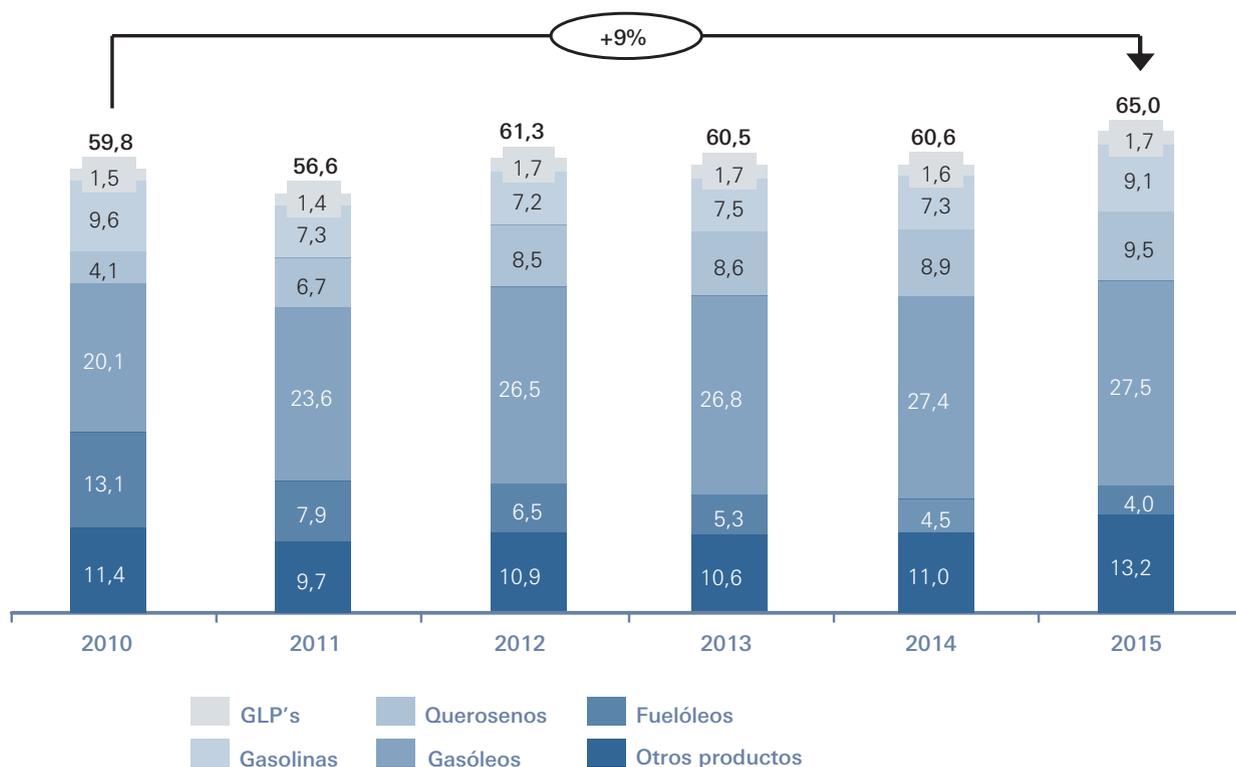
Fuente: CORES, Análisis PwC

REFINO

La explicación de que el repliegue de la demanda interna de combustibles no haya mermado las importaciones de crudo reside en el mantenimiento por parte de las refinerías españolas de su nivel de actividad y producción, la cual se ha visto cada vez más abocada a la exportación. El refino español tiene que competir con el refino mundial tanto en las importaciones como en las exportaciones de productos. En 2015, último dato disponible, la producción de las refinerías españolas fue de 65,0 millones de toneladas, significativamente superior a los 56,6 millones de 2011.

De las diez refinerías existentes en España, cinco de Repsol, tres de Cepsa, una de BP y una de Asesa (gestionada al 50% por Cepsa y Repsol), en varias de ellas se ha aumentado su capacidad de producción y conversión (Castellón, Bilbao, Cartagena y Huelva), a pesar de que en ese periodo se vivieron los peores años de la crisis económica. Los operadores, además, han efectuado fuertes inversiones para aumentar la calidad de los productos refinados, reduciendo al mismo tiempo las emisiones derivadas de su actividad.

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE LAS REFINERÍAS Y DE SU CAPACIDAD ENTRE 2010 Y 2015 (MILLONES DE TONELADAS)



Fuente: CORES, AOP, Análisis PwC

EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE DESTILACIÓN DE LAS REFINERÍAS 2010-2015
(MILLONES DE TONELADAS)

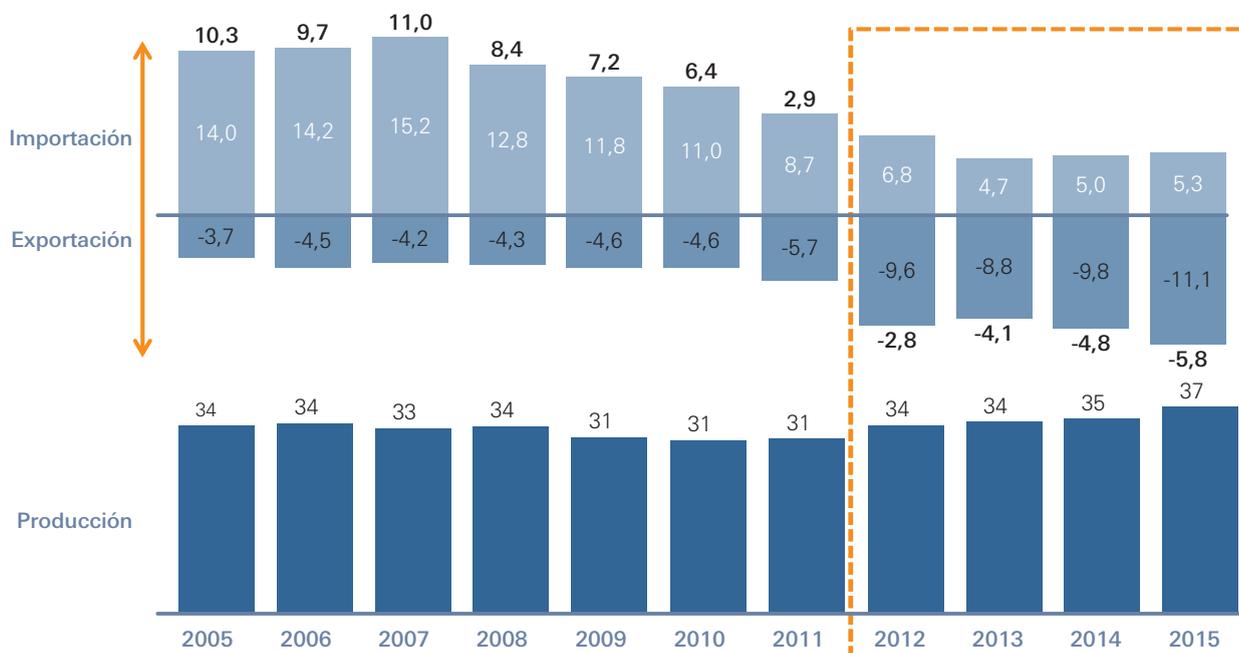


Fuente: CORES, AOP, Análisis PwC

Todo ello ha hecho que España se convierta desde 2012 en exportador neto de productos refinados. Ese año el saldo neto exportador, agregado para gasolinas y gasóleos, fue de 2,8 millones de toneladas frente a los 2,9 millones de toneladas de importación neta de 2011. En 2015 la exportación neta de gasolinas y gasóleos fue de 5,8 millones de toneladas.

EN ESPAÑA ACTUALMENTE HAY EXCESO DE OFERTA DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS, LO QUE HA LLEVADO A LOS OPERADORES A INCREMENTAR SUS EXPORTACIONES, CONVIRTIENDO A ESPAÑA EN EXPORTADOR NETO DE PRODUCTOS REFINADOS

BALANCE DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE GASOLINAS Y GASÓLEOS Y PRODUCCIÓN NACIONAL (MILLONES DE TONELADAS)



Fuente: CORES, Análisis PwC

COMERCIALIZACIÓN

Coincidiendo con los cambios en el mercado de combustibles, la red de estaciones de servicio ha experimentado también algunas novedades. La más significativa es el aumento del número de puntos de venta, que hace cinco años se situaba en 10.309 y cerró 2015 con 10.947. La evolución, sin embargo, no fue la misma en las tres categorías en que se divide el negocio de *retail*, según la participación de los diferentes agentes a lo largo de la cadena de valor:

- Operadores tradicionales.** Este segmento engloba a los agentes presentes en todas las fases de la cadena de valor. Se abastecen del producto destilado, lo distribuyen y lo ponen directamente a disposición del cliente final. En esta categoría se incluyen tanto a los operadores con capacidad de refino: Repsol, Cepsa y BP, como aquellos operadores mayoristas que no disponen de ella: Galp Energía, Saras, Disa, Esergui o Meroil. Cabe destacar que tanto Galp como Saras disponen de capacidad de refino en Portugal e Italia respectivamente. La cuota de mercado del conjunto descrito ha caído progresivamente en los últimos tres años hasta situarse por debajo del 70% en número de estaciones de servicio y la suma de las tres empresas con refinerías en España se sitúa en el 55%.
- Hipermercados.** Utilizan las estaciones de servicio como reclamo para captar clientes para su negocio principal. Desde 2010 han aumentado significativamente su red de gasolineras, pero su cuota sigue siendo baja (3,1%). No obstante, su cuota en términos de volumen en el mercado en el que compite (particulares y "comerciales") es superior al 20%.

- **Estaciones de servicio bajo marcas independientes.** Su negocio principal es la gestión de estaciones de servicio. Es el segmento que más ha aumentado en número de instalaciones en los últimos cinco años, tanto en términos absolutos (incremento de 607 instalaciones) como relativos (pasó del 23,1% al 27,2% en cuota de mercado). Esta agrupación incluye también a las cooperativas, creadas para ofrecer servicios de bajo coste a sus asociados. En esta categoría se integran desde empresarios individuales hasta asociaciones de varios de ellos que se agrupan como centrales de compra bajo una marca común. También se incluyen las llamadas estaciones desatendidas.

EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR MODELO DE NEGOCIO (%)



Fuente: AOP, Análisis PwC

El número total de estaciones ha aumentado en los últimos años principalmente por el incremento del formato independiente e hipermercado. Respecto a la cuota de mercado por número de estaciones el formato independiente es el segmento que más ha aumentado, alcanzando al término de 2015 el 27,2%, es decir, 4,1 puntos porcentuales más que en 2010.

**EXISTEN TRES MODELOS DE NEGOCIO:
OPERADORES TRADICIONALES, HIPERMERCADOS
Y ESTACIONES DE SERVICIO BAJO MARCAS
INDEPENDIENTES**

**IMPACTO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.
UNA VISIÓN INTEGRAL DE LA APORTACIÓN AL PIB,
AL EMPLEO Y AL FISCO**

El sector petrolero tiene un importante peso en la economía y en la sociedad españolas en su conjunto. En este capítulo nos planteamos hacer visible esta influencia, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo. Para ello abordamos su contribución desde dos puntos de vista: el socioeconómico (con especial atención a su aportación al PIB y al mercado laboral) y el fiscal.

EL SECTOR PETROLERO TIENE UN IMPORTANTE PESO EN LA ECONOMÍA, TANTO EN TÉRMINOS CUANTITATIVOS COMO CUALITATIVOS

En ambos casos, los impactos que se muestran son anuales, hacen referencia a 2014 e incluyen todo el territorio nacional. En lo que respecta a la delimitación sectorial, con independencia de que las empresas sean socias de AOP o no, se tienen en cuenta:

- **Refino.** Todas las actividades referentes al refino de productos petrolíferos.
- **Comercialización.** Por un lado, las ventas directas de gasolinas y gasóleos a clientes finales (empresas de transporte, cooperativas, etc.), a operadores sin capacidad de refino, a estaciones independientes y a estaciones de servicios de hipermercados, así como la venta de fuelóleos, querosenos de aviación y combustibles marinos y otros productos diversos. Por otro lado, la comercialización de gasolinas y gasóleos en estaciones de servicio.

2.1. EL IMPACTO SOCIOECONÓMICO

OBJETIVO, ALCANCE Y METODOLOGÍA

¿Cuál es la contribución del sector petrolero a la economía y la sociedad españolas? Para responder esa pregunta habría que empezar diciendo que no es posible imaginar qué sería de nuestro modelo económico sin la industria petrolera.

Es vital, por ejemplo, para el transporte, y por tanto es también esencial para el suministro de productos básicos, como los alimentos o las medicinas, o para el desplazamiento de los ciudadanos por razones profesionales o de ocio. La aportación del sector es, asimismo, crucial para el sector primario y para el uso de la calefacción en muchos hogares, así como para la fabricación de muchos bienes imprescindibles en nuestra vida diaria, como los plásticos, los cosméticos o los electrodomésticos. La industria petrolera, en fin, ha creado a su alrededor, gracias a sus gastos e inversiones, una floreciente cadena de proveedores que amplifica los efectos positivos de su influencia en la economía española.

El objetivo de las siguientes páginas es, en la medida de lo posible, cuantificar y poner en valor esa contribución. Para ello, nos centramos en cuatro aspectos concretos: la generación de riqueza (en términos de PIB), el empleo, las exportaciones y el I+D.

Las estimaciones se han hecho a partir de la información proporcionada por las empresas asociadas a AOP y por otras fuentes públicas como el Instituto Na-

cional de Estadística (INE) e informes anuales de las empresas del sector, AOP, Datacomex y Addmet.

Para cuantificar la contribución a la riqueza y al empleo se ha utilizado la metodología *input-output*¹, que es una técnica estándar y ampliamente utilizada en este tipo de estudios.

PARA LA CUANTIFICACIÓN DE LA CONTRIBUCIÓN A LA RIQUEZA Y EL EMPLEO SE HA UTILIZADO LA METODOLOGÍA 'INPUT-OUTPUT', QUE ES UNA TÉCNICA ESTÁNDAR Y AMPLIAMENTE UTILIZADA

El informe refleja tres tipos de efectos: los directos, los indirectos y los inducidos.

- Los **efectos directos** son los generados por las propias empresas del sector en materia de riqueza y de empleo. En el caso de la riqueza se han sumado la remuneración de los asalariados, el excedente bruto de explotación y los impuestos sobre la producción. Por su parte, la aportación directa al empleo es el número medio de trabajadores del sector a lo largo de 2014.
- Los **efectos indirectos** expresan el incremento de la actividad económica medida a través del PIB y del número de puestos de trabajo que trajeron consigo los gastos e inversiones realizados por las empresas petroleras en toda la cadena de proveedores.
- Los **efectos inducidos** son, por último, la riqueza y el empleo generados por el consumo de bienes y servicios provocado por el aumento de las rentas del trabajo.

Al estimar los impactos **se ha evitado la doble contabilidad**; es decir, que se han depurado los gastos e inversiones que tienen como beneficiarios a otras empresas del sector y que por tanto ya están cuantificados en los efectos directos. La mayor parte de esos ajustes intrasectoriales vienen determinados por las compras que los negocios de venta directa y comercialización hacen a las refinerías.

CONTRIBUCIÓN AL PIB

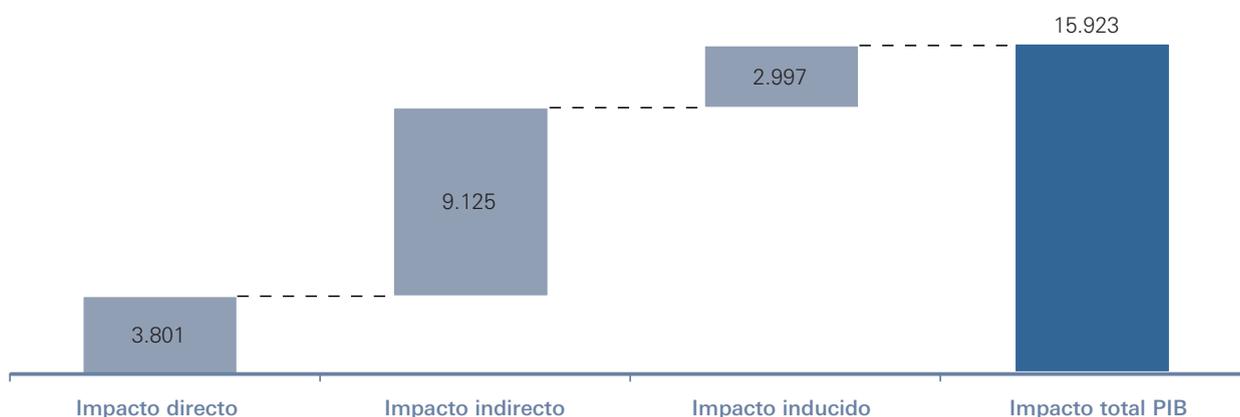
El sector petrolero es uno de los pesos pesados de la economía española. Aunque importa la mayor parte de la materia prima, España ha desarrollado el resto de la cadena de valor y la ha insertado en profundidad en el tejido industrial nacional, de tal manera que la industria de refino y la comercialización de los productos petrolíferos no es sólo muy importante en sí misma, sino que tiene un efecto tractor

¹ Esta metodología está contrastada en el ámbito académico y profesional y ha sido reconocida por el World Business Council for Sustainable Development como un sistema adecuado para la estimación del impacto económico de empresas y actividades. Han servido de base las cifras de la Contabilidad Nacional de España correspondientes a 2010, ofrecidas por el INE. El Anexo I contiene un detalle metodológico de la modelización *input-output*.

sobre otros sectores de la actividad productiva, multiplicando su impacto positivo en la producción, las inversiones y el empleo.

La contribución total de la industria a la riqueza nacional en 2014 se elevó a 15.923 millones de euros². Esa cantidad supone un 1,53% del PIB nacional y representa casi la mitad del producto bruto anual de una comunidad autónoma como la de Aragón y más del 25% de todo el gasto público sanitario de España durante 2013.

IMPACTO EN PIB (MILLONES DE EUROS, 2014)



Fuente: Análisis PwC a partir de datos facilitados por empresas asociadas a AOP, informes anuales de empresas del sector e INE.

De los 15.923 millones de euros de contribución total, 3.801 millones se generaron de forma directa, lo que supone un 0,37% del PIB de España. Eso equivale, por ejemplo, al PIB de la provincia de Palencia o al 67% del dinero destinado a becas en el curso 2013-2014 por el Ministerio de Educación y por las consejerías correspondientes de las comunidades autónomas.

EN EL AÑO 2014, LA APORTACIÓN TOTAL DEL SECTOR PETROLERO AL PIB FUE DE UNOS 15.923 MILLONES DE EUROS, LO QUE SUPUSO UN 1,53% DEL PIB NACIONAL

La importancia de la industria petrolera en el conjunto de la actividad económica queda inequívocamente de manifiesto si la comparamos con la de otros sectores económicos. La contribución al PIB generada de forma directa por las empresas petroleras (0,37%) fue similar a la contribución directa del sector de productos informáticos, electrónicos y ópticos (0,34%); más de la mitad que la de la industria textil, del cuero y del calzado (0,62%), y más de una tercera parte que la de la industria química (1,04%).

² Los impactos en PIB son aproximados a partir del Valor Añadido Bruto a precios básicos.

LA CONTRIBUCIÓN A LA RIQUEZA NACIONAL GENERADA DE FORMA DIRECTA POR LAS EMPRESAS PETROLERAS FUE MÁS DE LA MITAD QUE LA DE LA INDUSTRIA TEXTIL

Aun siendo considerable la contribución directa, mayores son aún los efectos indirectos del sector petrolero en la riqueza nacional; es decir, su impacto en la cadena de proveedores. La aportación indirecta ascendió durante 2014 a 9.125 millones de euros (el 0,88% del PIB).

Por lo que respecta a los efectos inducidos sobre el conjunto de la actividad económica por el aumento de las rentas del trabajo en el sector, el impacto sobre el PIB se elevó ese año hasta 2.997 millones de euros (un 0,29% del PIB).

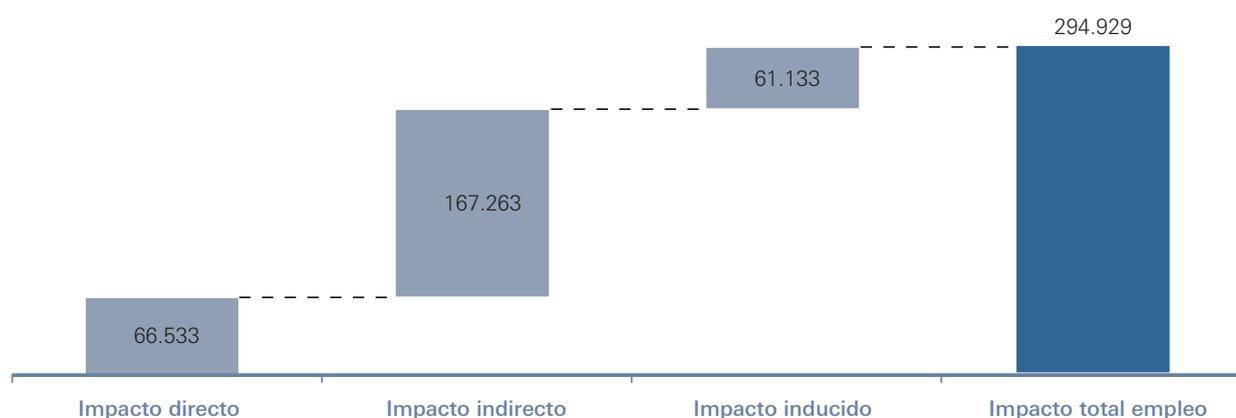
Como resumen podemos decir que por cada euro de riqueza generada directamente por la industria petrolera se generaron más de tres euros de manera indirecta e inducida.

CONTRIBUCIÓN AL EMPLEO

Si la contribución de las empresas petroleras al PIB español resulta relevante, aún lo es más desde el punto de vista de la creación de empleo. Y no solo en términos cuantitativos. Además del número de puestos de trabajo, se trata de un empleo de calidad, tanto por su estabilidad (con un elevado porcentaje de trabajadores indefinidos), como por su nivel retributivo (comparativamente alto en relación a profesionales de similar cualificación). Por otra parte, se trata de un colectivo de trabajadores muy repartido geográficamente, de alta cualificación en los centros de fabricación (refinerías) y menos cualificado y con escasas alternativas laborales en las estaciones de servicio, por lo que el mantenimiento del empleo en el sector es clave para el futuro de muchas familias y para preservar la cohesión social.

La actividad petrolera dio trabajo en 2014 a 294.929 personas, lo que representa la mitad de los parados que en 2014 consiguieron abandonar tal situación. En términos relativos, eso supone un 1,7% de la ocupación media total en dicho ejercicio.

IMPACTO EN EMPLEO (NÚMERO EMPLEADOS, 2014)



El sector petrolero ocupó 294.929 trabajadores en 2014, de los cuales, casi una cuarta parte (66.533) lo fueron de forma directa. Eso significa que las empresas del sector acogían a un 0,38% del total de ocupados existentes en España. Las ciudades de Zamora, Cuenca y Ávila, por ejemplo, tienen censados menos habitantes.

**EL SECTOR PETROLERO OCUPÓ 294.929
TRABAJADORES EN EL AÑO 2014, LO QUE
SUPONE UN 1,70% DEL EMPLEO TOTAL
EN ESPAÑA**

Como referencia comparativa con otras actividades económicas, el empleo generado de manera directa por el sector (0,38%) fue casi el doble que la contribución directa de la industria textil (0,21%), similar a la del sector de fabricación de productos farmacéuticos (0,38%) y la mitad que el sector de las telecomunicaciones (0,77%).

La aportación indirecta del sector petrolero fue de 167.263 empleos y la inducida, de 61.133, lo que significa un 0,96% y un 0,35% de la ocupación total, respectivamente.

Todo ello confirma la capacidad de arrastre de la industria en el frágil mercado laboral nacional: por cada puesto de trabajo creado de forma directa se generaron casi 3,5 empleos indirectos o inducidos.

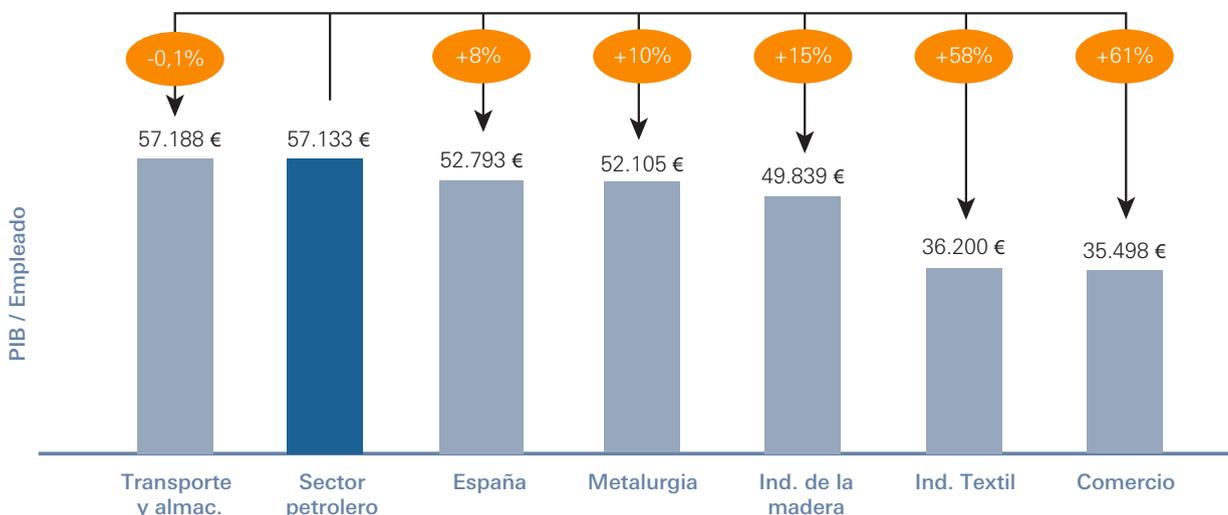
**SE TRATA DE UN EMPLEO DE CALIDAD Y MUY
REPARTIDO EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL,
POR LO QUE MANTENERLO ES BÁSICO PARA
PRESERVAR LA COHESIÓN SOCIAL**

La aportación de la actividad petrolera al empleo no sólo resulta evidente en términos generales. También lo es en la medida en que algunos indicadores específicos muestran un balance claramente favorable al sector. Veamos a continuación algunos de ellos.

**LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR PETROLERO
FUE DE 57.133 EUROS EN 2014, UN 8%
SUPERIOR A LA MEDIA NACIONAL**

La productividad media (resultado de dividir el PIB sectorial por el número de trabajadores) fue de 57.133 euros en 2014, un 8% superior a la media nacional. Este indicador, que es clave para la competitividad, también se situó netamente por encima de sectores de peso en la economía española, como el textil o el comercio. Fue un 10% mayor que en la industria metalúrgica y un 15% que en la maderera.

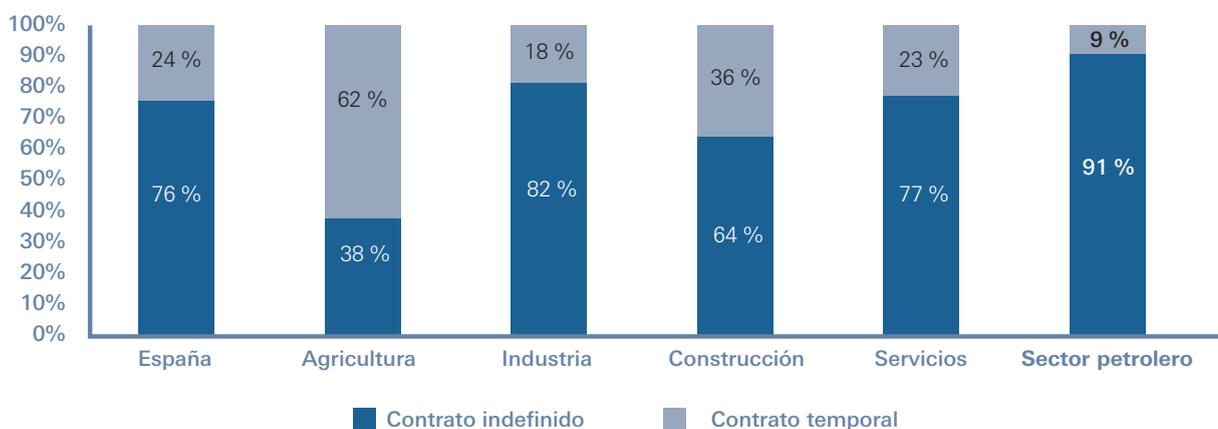
CONTRIBUCIÓN DIRECTA AL PIB POR EMPLEADO (2014)



Fuente: Análisis PwC a partir de datos facilitados por empresas asociadas a AOP, informes anuales de empresas del sector e INE.

Más significativo es todavía el alto índice de estabilidad laboral del sector petrolero. En 2014, el 91% de sus asalariados disfrutaban de un contrato indefinido, mientras que en el conjunto de España no pasaban del 76%. Como consecuencia de ello, las empresas petroleras constituyen un factor determinante en la lucha contra la temporalidad y la precariedad laboral, que son dos de los problemas que aquejan históricamente a nuestro mercado de trabajo.

COMPARATIVA DEL PORCENTAJE DE ASALARIADOS POR TIPO DE CONTRATO (2014)



Fuente: Análisis PwC a partir de datos facilitados por empresas asociadas a AOP, informes anuales de empresas del sector e INE.es

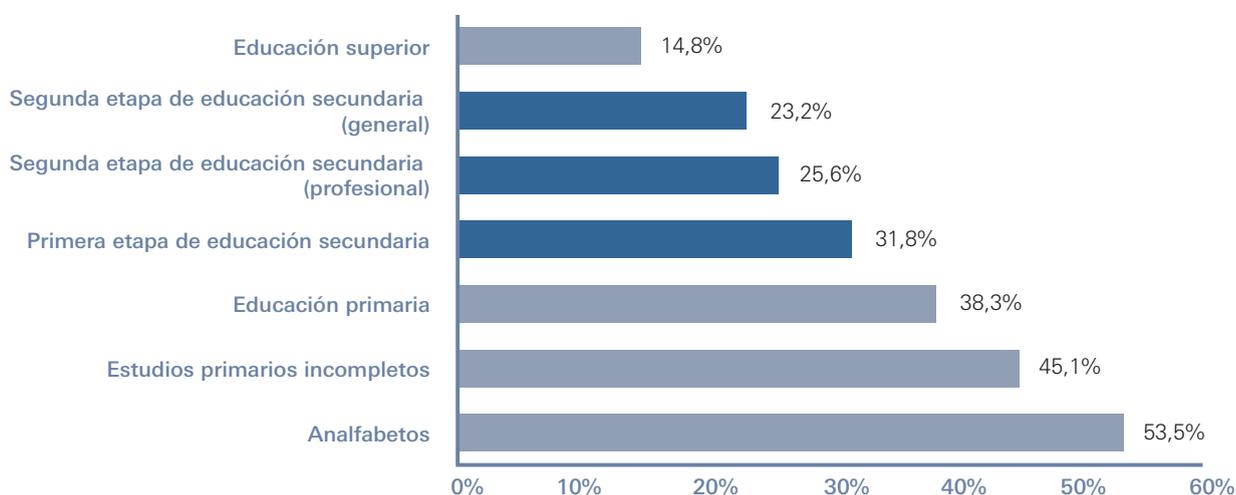
EN EL AÑO 2014 EL 91% DE LOS EMPLEADOS DEL SECTOR DISPONÍA DE UN CONTRATO INDEFINIDO

Ciertamente, la cualificación profesional de los trabajadores es inferior a la media nacional, que registra un 42% de empleados con formación superior, frente al 14,8% del sector. Pero eso significa que las empresas petroleras ocupan, sobre todo (85,2%), a personas que sólo han cursado la enseñanza secundaria (de primera y segunda etapa), precisamente uno de los segmentos con mayores tasas de paro.

EL SECTOR PETROLERO PROPORCIONA EMPLEO ESTABLE Y DE CALIDAD A COLECTIVOS POCO CUALIFICADOS Y CON ELEVADAS TASAS DE PARO

La explicación de estas diferencias estriba en que buena parte de la carga de trabajo de la industria se concentra en la comercialización a través de estaciones de servicio repartidas por todo el territorio nacional que no requieren una formación superior. Sin embargo, situación bien distinta es la que presenta la parte del sector que se dedica a las actividades de refino, caracterizada por una elevada cualificación de gran parte de los empleados.

TASA DE PARO SEGÚN NIVEL DE FORMACIÓN ALCANZADO (2014)



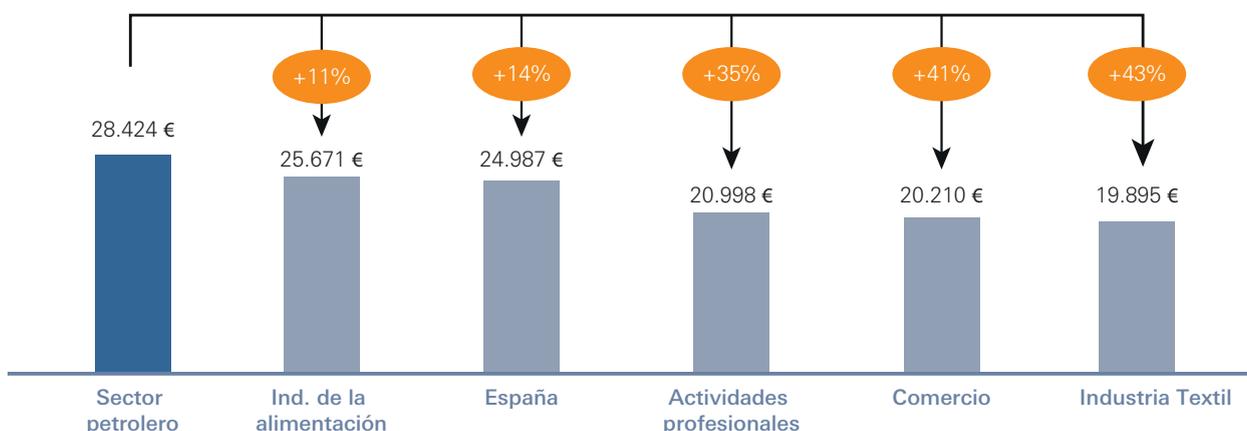
Fuente: Análisis PwC a partir de datos facilitados por empresas asociadas a AOP, informes anuales de empresas del sector e INE.

La retribución es muy competitiva: 28.424 euros anuales por empleado, un 14% más que la media nacional. Si se compara con sectores en los que la cualificación tiene un nivel similar, las diferencias son notables. En la industria textil y el comercio, los trabajadores ganan 19.895 y 20.210 euros de media; es decir, un 43% y un 41% menos, respectivamente.

En resumen, el sector petrolero tiene una contribución destacada al empleo en España, la productividad por empleado está claramente por encima de la media nacional, proporciona un alto índice de estabilidad a sus trabajadores, es de una

gran ayuda para luchar contra el paro en el segmento en el que alcanza una tasa mayor y retribuye a sus plantillas mejor que otros sectores que exigen una cualificación similar.

COMPARATIVA DE SUELDOS Y SALARIOS MEDIOS POR SECTORES (2014)



Fuente: Análisis PwC a partir de datos facilitados por empresas asociadas a AOP, informes anuales de empresas del sector e INE.

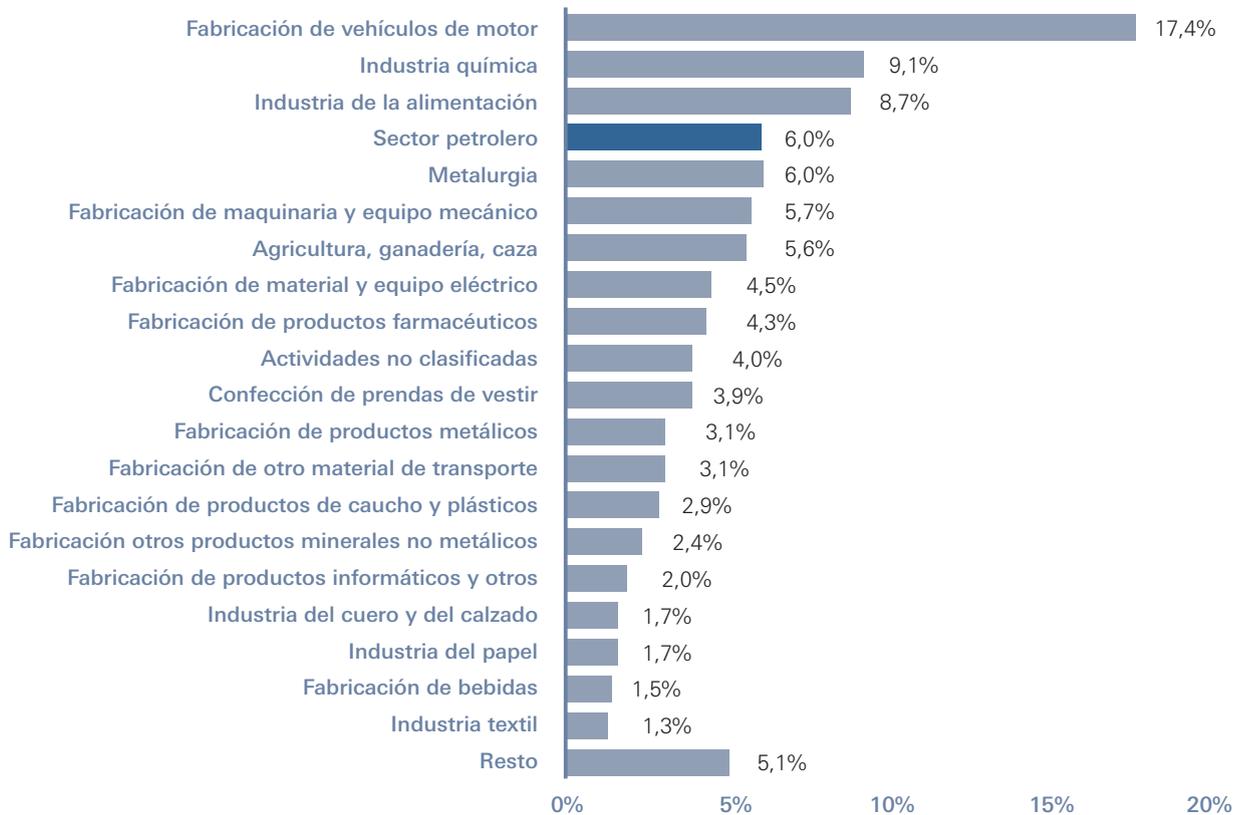
CONTRIBUCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

El sector petrolero no solo contribuye a la riqueza y al empleo, sino que contribuye de forma notable al equilibrio de las cuentas exteriores de España. Su vocación exportadora, aumentada por el desplome del mercado interno, además, fue especialmente útil en la primera fase de la recuperación, cuando el consumo y la inversión estaban bajo mínimos y la economía necesitaba el tirón de la demanda externa para dejar atrás la crisis. En efecto, la mejora de la competitividad de las empresas españolas en los mercados internacionales permitió la reactivación de las ventas al exterior, y en ese proceso el sector petrolero desempeñó un papel importante al poder exportar sus excedentes a un mercado global tan competitivo como el de los derivados del petróleo.

LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR PETROLERO EN 2014 FUERON DE 14.554 M€ LO QUE REPRESENTÓ UN 6,05% DEL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE ESPAÑA

Así lo confirman las cifras. Las exportaciones del sector petrolero registraron en 2014 un valor de 14.554 millones de euros, un 6,05% de todos los ingresos conseguidos por el país durante dicho ejercicio gracias a la venta de bienes y servicios al resto del mundo.

DISTRIBUCIÓN DEL VOLUMEN DE EXPORTACIONES NACIONALES POR SECTOR (2014)



Fuente: Análisis PwC a partir de datos del Ministerio de Economía y Competitividad (base de datos Datacomex).

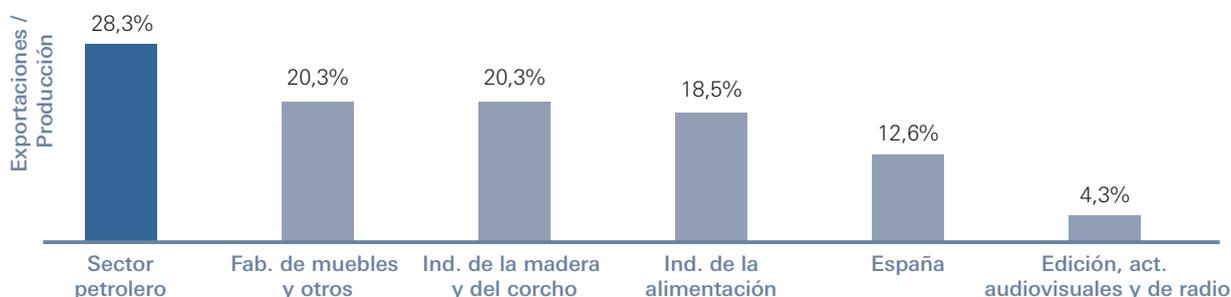
La evolución de las exportaciones de productos petrolíferos (gasolinas, gasóleos, lubricantes, asfaltos y otros) de las empresas petroleras es creciente. Entre 2010 y 2014, aumentaron nada menos que un 64%, como consecuencia de la caída de la demanda interna, provocada por la crisis económica, y por la elevada competitividad de sus refinerías. Al término de dicho periodo, pese a su tradicional imagen importadora, el sector figuraba en el grupo de los cinco más exportadores de España, junto con el automovilístico, el químico, la industria alimentaria y el metalúrgico. Ha demostrado con ello su capacidad de adaptación, flexibilidad y eficiencia para optimizar las inversiones planificadas antes de 2007 y puestas en marcha durante la crisis.

Otro dato muy revelador dentro de este mismo apartado es el aumento de la propensión exportadora de las empresas petroleras, entendida ésta como el cociente entre el valor de las exportaciones y el valor total de la producción. En 2014 era del 28,3%, frente al 26,8% registrado cinco años antes.

La propensión exportadora del sector³ se encuentra 15 puntos porcentuales por encima de la media nacional, que es del 12,6%. También es sustancialmente mayor que la de los fabricantes de muebles (20,3%) o la industria alimentaria (18,54%), por poner otros ejemplos.

³ Se ha considerado únicamente el sector de refino en España.

PROPENSIÓN EXPORTADORA POR SECTOR (2014)



Fuente: Análisis PwC a partir de datos del Ministerio de Economía y Competitividad (base de datos Datacomex) e INE.

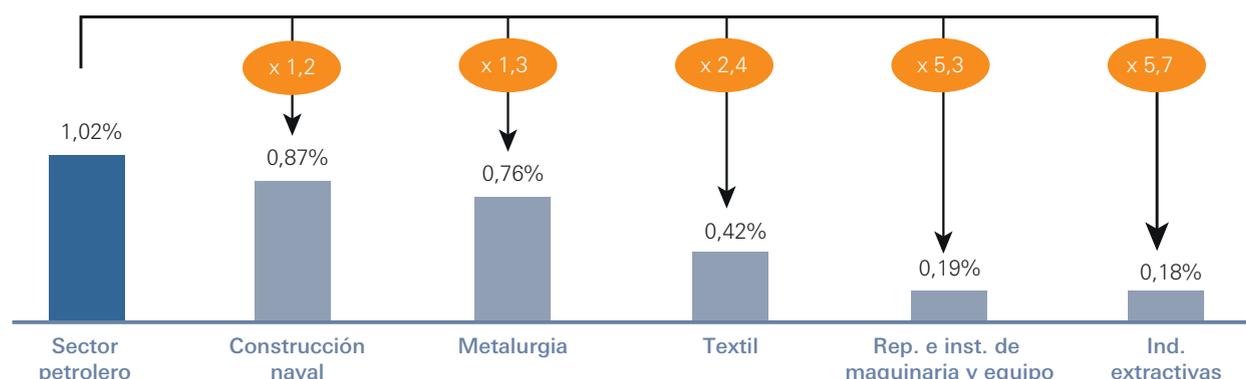
CONTRIBUCIÓN AL GASTO EN I+D

El avance de las exportaciones del sector petrolero se ha debido a la mejora de las refinerías, imprescindible para no perder terreno en un mercado tan competitivo como el suyo. Esa mejora, a su vez, ha sido posible por las cuantiosas inversiones efectuadas en innovación, que permiten desarrollar una actividad cada vez más eficiente y segura.

DURANTE EL AÑO 2014 EL SECTOR PETROLERO GASTÓ EN I+D MÁS DE 69 MILLONES, EL 1,02% DEL TOTAL DE ESPAÑA

Para disponer de la última tecnología, las empresas de refino se gastaron 69 millones de euros⁴ en 2014, un 1,02% de todo el esfuerzo en investigación y desarrollo (I+D) realizado en España. La aportación del negocio petrolero a ese esfuerzo fue casi dos veces y media superior a la del textil y quintuplicó la de sectores como el de la reparación e instalación de maquinaria y bienes de equipo o el de las industrias extractivas.

CONTRIBUCIÓN A LA INVERSIÓN EN I+D POR SECTORES (2014)



Fuente: Análisis PwC a partir de información del INE.

⁴ Se ha considerado únicamente el gasto en I+D del sector de refino en España.

2.2. EL IMPACTO FISCAL

OBJETIVO, ALCANCE Y ENFOQUE METODOLÓGICO

El sector petrolero desempeña un papel principal en el sistema tributario, no sólo por los impuestos que paga, sino también especialmente por los que recauda por cuenta del Estado. Esto último supone un coste añadido para las empresas en términos de dedicación de recursos y de asunción de riesgos, puesto que las responsabilidades derivadas de una incorrecta liquidación de los impuestos serían suyas.

Determinar la Contribución Tributaria Total (CTT) que mide el impacto de los impuestos satisfechos a todas las diferentes administraciones por parte de una compañía o de un sector, es el objetivo del presente capítulo.

Como en el caso de los impactos socioeconómicos, se han utilizado los últimos datos disponibles, correspondientes a 2014, y se ha tenido en cuenta el 100% de los negocios de refino y comercialización, con independencia de que las empresas estén asociadas a AOP o no. En relación con la comercialización de productos petrolíferos, el estudio incluye las ventas directas de gasolinas y gasóleos, fuelóleos y querosenos, así como la comercialización de gasolinas y gasóleos en estaciones de servicio.

EL SECTOR PETROLERO JUEGA UN PAPEL CLAVE, NO SÓLO POR LOS IMPUESTOS QUE PAGA, SINO TAMBIÉN POR LOS QUE RECAUDA

Como veremos a continuación, se trata de una metodología sencilla, que se adapta a cualquier régimen fiscal del mundo y de fácil comprensión. Son aspectos esenciales de esta metodología los siguientes:

- Distingue entre impuestos que suponen un coste y los que se recaudan.
- Los impuestos soportados y recaudados se organizan en cinco grandes categorías: impuestos sobre beneficios, impuestos sobre propiedades, impuestos asociados al empleo, impuestos sobre productos y servicios e impuestos medioambientales.
- Comprende los pagos tributarios realizados a todas las administraciones públicas. En línea con los criterios de la OCDE, en el análisis de la carga tributaria de un país, la "contribución a la seguridad social" ha sido igualmente contemplada en los datos anteriores, pues son una aportación de carácter obligatoria que generalmente constituye una parte significativa de los ingresos de un Estado y que dada su configuración más impositiva que contributiva tiene, en nuestro país, un carácter claramente tributario.
- La CTT no incluye los pagos al Fondo Nacional de Eficiencia Energética que tienen una naturaleza parafiscal. Los pagos efectuados durante el ejercicio 2014

ascendieron a 47 millones de euros. La aportación acumulada estimada de los operadores de productos petrolíferos para el fondo hasta 2020 es de 670 millones de euros. Para un mayor detalle, nos remitimos a lo expuesto en el apartado 3.5 El compromiso constante con la eficiencia energética.

Antes de entrar en el análisis de la cifras, conviene dejar constancia de un par de cuestiones metodológicas, que suelen dar lugar a cierto debate y que son relevantes para entender la CTT del sector.

- ¿Se debe considerar el Impuesto sobre Hidrocarburos (IH) como un impuesto soportado o recaudado? Aunque jurídicamente se trata de un impuesto que supone un coste para los operadores, y como tal es reflejado en sus estados financieros, a efectos de la CTT se ha considerado como un impuesto recaudado, en la medida en que su importe se traslada al consumidor final vía precio.

De todas formas, conviene precisar que, pese a ser considerado como un impuesto recaudado a efectos de la CTT, en determinadas ocasiones (hablamos por ejemplo del caso de posibles insolvencias de deudores y mermas), el IH puede suponer un coste final para los operadores, a diferencia del IVA para el que se prevén mecanismos de recuperación.

- ¿Es el IH un impuesto medioambiental? Aunque existe un importante debate doctrinal al respecto, en este informe se le considera así, en la medida en que pretende la internalización de los costes sociales negativos con una finalidad extrafiscal. Esta postura coincide con la adoptada por el Instituto Nacional de Estadística.

CONTRIBUCIÓN TRIBUTARIA TOTAL

Estimamos que la CTT del sector petrolero español fue de 19.036 millones de euros en 2014.

Si comparamos la CTT con la recaudación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), podemos afirmar que se trata de un sector que desempeña un papel principal en el sistema tributario español y que dedica un número importante de horas al año para cumplir con las obligaciones formales derivadas de la aplicación de los tributos, lo que supone un coste añadido para las empresas.

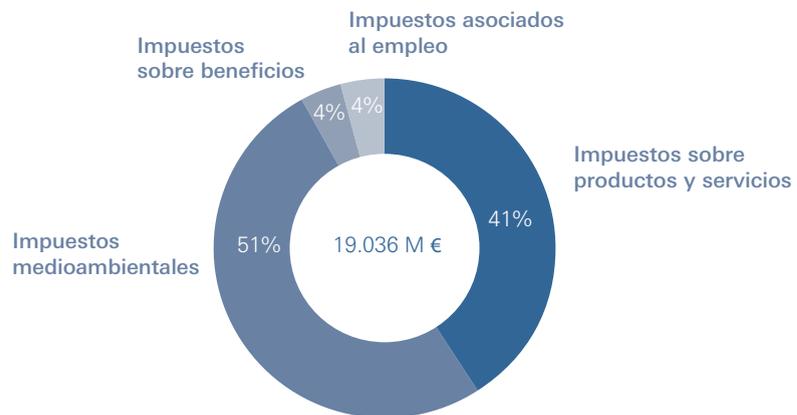
En términos relativos, la CTT del sector equivale al 10,8% de la recaudación total obtenida por la AEAT en 2014.

**LA CONTRIBUCIÓN TRIBUTARIA TOTAL
DEL SECTOR EQUIVALE AL 10,8% DE LA
RECAUDACIÓN TOTAL OBTENIDA POR LA AEAT
EN 2014**

Un 92,9% de la CTT se corresponde con impuestos recaudados, mientras que el 7,1% restante son impuestos soportados.

Atendiendo a su origen, casi la mitad de la CTT del sector procede de los impuestos medioambientales (principalmente el IH); un 41%, de los impuestos que gravan productos y servicios (en especial, el IVA y tasas municipales); un 4%, de aquellos impuestos asociados al empleo (retenciones del IRPF y Seguridad Social), y el 4% restante, del Impuesto de Sociedades (IS).

DESGLOSE DE LA CONTRIBUCIÓN TRIBUTARIA TOTAL (2014)



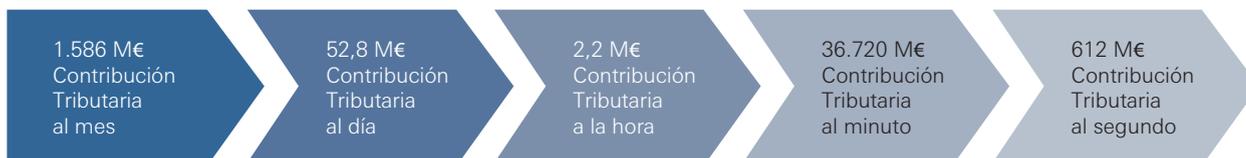
Fuente: Análisis PwC

Para hacernos una idea de la importancia de dicha cifra, basta señalar que la CTT del sector representa tres veces el presupuesto de gasto para sanidad de la Comunidad de Madrid en 2014 y el importe correspondiente al pago de la pensión máxima de jubilación a 621.122 jubilados.

Un dato muy revelador es que, en promedio, el sector ingresa cada día 52,8 millones de euros a las arcas públicas, lo que supone 1.586 millones de euros al mes.

**EL SECTOR INGRESA DIARIAMENTE
52,8 MILLONES DE EUROS EN IMPUESTOS**

CONTRIBUCIÓN TRIBUTARIA EN TÉRMINOS TEMPORALES



Fuente: Análisis PwC

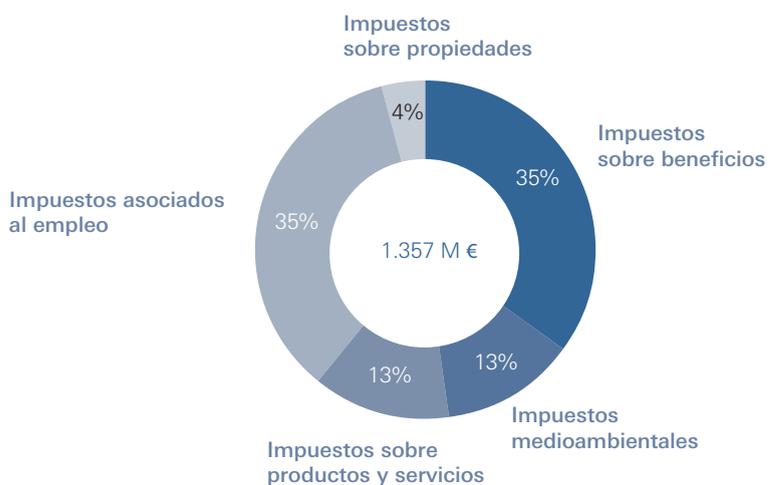
IMPUESTOS SOPORTADOS

Los impuestos soportados por el sector petrolero durante el 2014 ascendieron a 1.357 millones de euros.

LOS IMPUESTOS SOPORTADOS ASCENDIERON A 1.357 MILLONES DE EUROS EN 2014

A continuación, se muestra su distribución:

PERFIL DE LOS IMPUESTOS SOPORTADOS (2014)



Fuente: Análisis PwC

Destaca el importe de los impuestos sobre beneficios que ascendieron a 474 millones de euros (35% de los impuestos soportados).

Los impuestos asociados al empleo, que se corresponden en su totalidad con la cotización a la Seguridad Social pagada por las compañías en beneficio de sus trabajadores, ascendieron a 475 millones de euros, un 35% de los impuestos soportados.

Por su parte, los impuestos medioambientales que han supuesto un coste para las empresas ascienden a 182 millones de euros. En su mayoría se corresponden con pagos efectuados a las comunidades autónomas.

Los impuestos sobre productos y servicios representaron un 13% del total de los soportados, siendo estos principalmente la tasa de vados, las tasas por utilización privativa y el arancel aduanero.

El 4% restante se encuentra formado por los impuestos sobre propiedades, de entre los cuales destaca el que grava la propiedad de bienes inmuebles (IBI).

IMPUESTOS RECAUDADOS

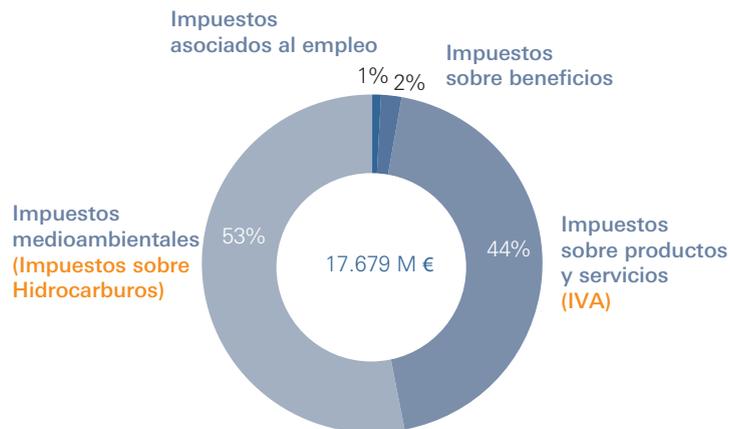
De los 19.036 millones de euros a los que ascendió la CTT en 2014, 17.679 se corresponden con impuestos recaudados.

LOS IMPUESTOS RECAUDADOS POR EL SECTOR DURANTE EL EJERCICIO 2014 ASCENDIERON A 17.679 MILLONES

Dentro de esta categoría, como se aprecia en la figura adjunta, la mayor fuente es el IH, que ascendió a 9.414 millones (53% de los impuestos recaudados), y que supone prácticamente la totalidad de los ingresos de la AEAT por esa figura fiscal. Le sigue el IVA (7.693 millones de euros), que representa un 44% de los impuestos recaudados.

El 3% restante se encuentra repartido entre los impuestos sobre beneficios (2%) y los impuestos asociados al empleo (1%).

DESGLOSE DE LOS IMPUESTOS RECAUDADOS (2014)



2.3. IMPACTO DE LA FISCALIDAD EN EL PRECIO POR LITRO

Si tomamos la perspectiva del porcentaje que representan los impuestos en el precio final satisfecho por el usuario, un 47,1% de la factura de los combustibles en las estaciones de servicios está formado por impuestos, concretamente IVA e IH (51,5% en 2015).

**DE CADA CIENTO EUROS QUE PAGARON EN 2014
LOS CONSUMIDORES DE COMBUSTIBLES,
47,1 FUERON IMPUESTOS**

A estos efectos, es importante destacar que dicho impacto incluye exclusivamente el IVA repercutido y el IH por la venta de combustibles en estaciones de servicio.

Un descenso de los costes de la materia prima –u otros- reduce también el IVA asociado y, en última instancia, reduce el pvp en surtidor.

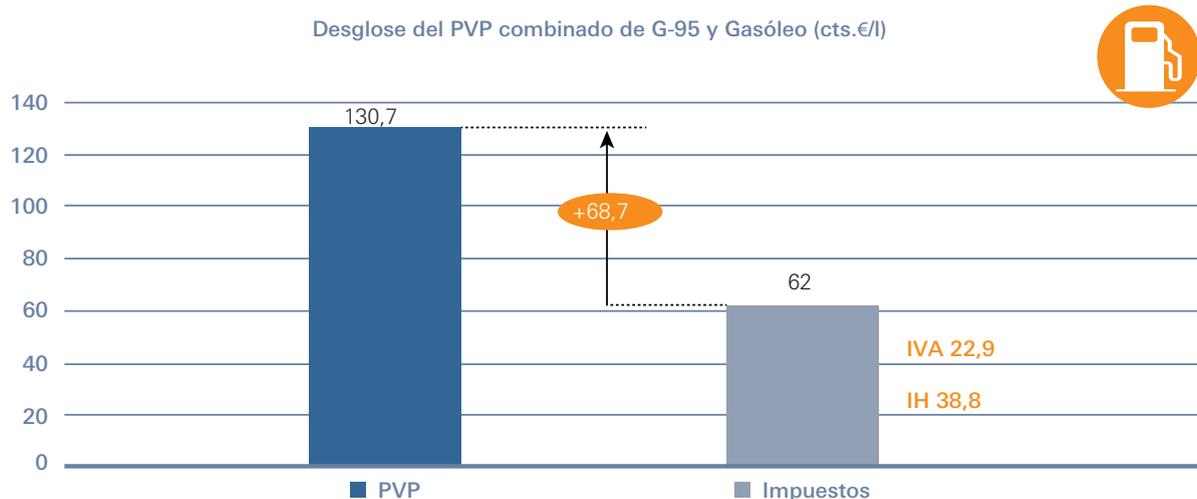
Por el contrario, el IH no es sensible a una eventual reducción del coste de la materia prima –básicamente porque se liquida en función del número de litros-.

Conocer estos datos ayuda a hacerse una idea más precisa de qué parte del dinero pagado por los consumidores finales cada vez que repostan va realmente a las empresas que forman la cadena de valor del sector petrolero y cuál acaba en las arcas del Estado.

Antes de impuestos, el precio medio combinado de la gasolina de 95 octanos y del gasóleo fue de 68,7 céntimos de euro en 2014, frente a los 130,7 céntimos de precio incluyendo impuestos.

En definitiva, los combustibles derivados del petróleo están muy penalizados en su fiscalidad, –un 47,1% del precio final del producto se corresponde con impuestos- con el consiguiente perjuicio para los consumidores.

IMPOSICIÓN INDIRECTA SOBRE EL PRECIO (2014)



**ANÁLISIS DEL MERCADO DE CARBURANTES.
MITOS, CONFUSIONES Y REALIDADES**

El precio de la gasolina y del gasóleo y, por extensión, el mercado de distribución de carburantes, es uno de los grandes asuntos de interés para los medios de comunicación. En el último año, sólo en la prensa escrita española se han publicado 2.175 informaciones o artículos relacionados con el tema. Las menciones en radio, televisión o Internet son imposibles de estimar, pero no es difícil deducir que multiplican muchas veces esa cifra y contribuyen a generar un eco extraordinario en la sociedad. La importancia del mercado de los carburantes para las economías familiares, para la industria y para la economía en su conjunto explica la preocupación por todo lo que ocurre en el sector. Esta alta visibilidad es en sí misma positiva, en tanto en cuanto pone de relieve su peso en el sistema económico y su contribución a la riqueza del país, pero genera al mismo tiempo en la opinión pública todo tipo de interpretaciones erróneas y confusiones. Esto es así, especialmente, en momentos como el actual, de alta volatilidad de precios.

En este informe nos proponemos aclarar las confusiones y deslindar los mitos de las realidades. Para ello realizamos un análisis exhaustivo de la situación del mercado desde varios ángulos: el precio minorista y el margen de beneficio, el contexto regulatorio, la logística, el medio ambiente y las referencias estadísticas.

3.1. PRECIOS Y MÁRGENES, UN MODELO COMPLEJO

Para analizar la situación de los precios y de los márgenes en el mercado de gasolinas y gasóleos de automoción en el canal de estaciones de servicio, es preciso describir previamente cuáles son los conceptos que conforman el precio de venta. Son los siguientes:

- **Precio de Venta al Público (PVP).** Es el precio de surtidor, calculado a efectos de este informe como la media aritmética de los precios remitidos de cada estación de servicio operativa en Península y Baleares.
- **Impuestos.** Son el IVA y los Impuestos Especiales, tanto los que se aplican en el tramo estatal como en el autonómico.
- **Coste del producto al por mayor (Ci).** Es lo que cuestan la gasolina y el gasóleo A (de automoción, o diésel) en los mercados internacionales. Se calcula a partir de las cotizaciones de los dos mercados de referencia en Europa: el MED (zona mediterránea), que pondera un 70% en el cálculo, y el NWE (zona noroeste europea), que pesa un 30%.
- **Margen bruto (PAI-Ci).** Es la diferencia entre el Precio Antes de Impuestos (PAI) puesto en la estación de servicio a disposición del consumidor (sin minorarlo por los posibles descuentos) y el coste del producto al por mayor (Ci) a la salida de la refinería o a la entrada de un terminal portuario para producto de importación.

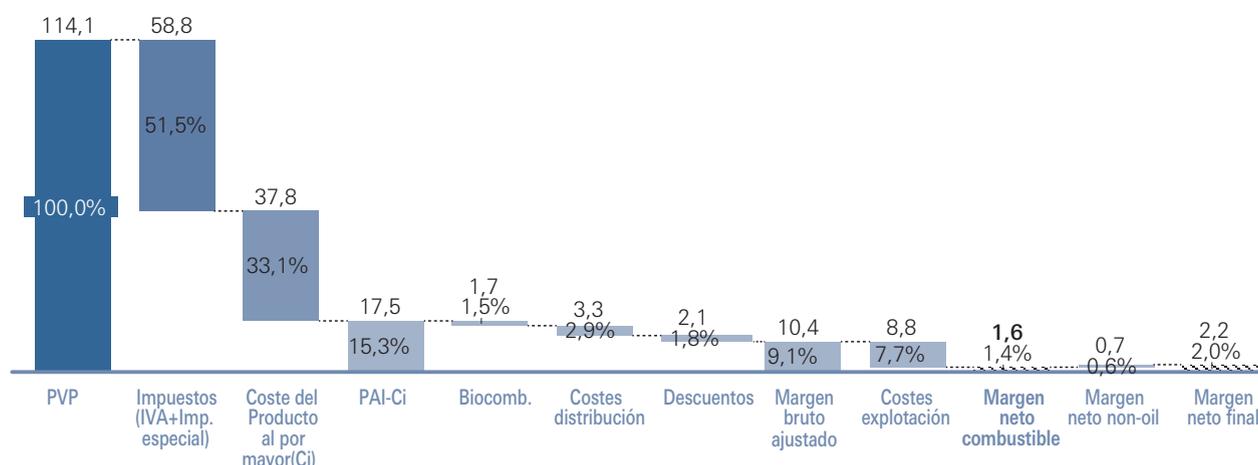
Con ese diferencial habrá que hacer frente a todos los costes de distribución y comercialización de mayoristas y minoristas, que suponen la mayor parte como luego veremos, así como los márgenes de ambos.

- **Coste de biocombustibles.** Refleja el extracoste que supone la cuota obligatoria de biocombustible, de acuerdo con la normativa vigente. Se calcula aplicando la cuota de obligatoriedad (en %) sobre la diferencia entre la cotización internacional del bioetanol y la gasolina y del biodiesel y el gasóleo A.
- **Costes de distribución.** Incluyen tanto los costes de la logística básica como los de la capilar. Este concepto también recoge otros costes asimilados: la cuota aplicable a CORES asociada a las obligaciones de mantenimiento de 92 días de existencias mínimas de seguridad, otros costes asociados al negocio mayorista (personal, marketing etc.), la tasa asociada a la CNMC y la aportación al Fondo Nacional de Eficiencia Energética.
- **Descuentos.** Sobre el precio en el surtidor existen descuentos que se aplican a través de tarjetas de fidelización, programas de puntos, ofertas cruzadas, etc.
- **Margen bruto ajustado.** Es la diferencia entre el margen bruto y los costes por biocombustibles, distribución y descuentos.
- **Costes de explotación de la estación de servicio.** Incluye los costes de personal, el coste de suministro (electricidad, agua, calefacción), la amortización y depreciación (se estima media de la inversión o gastos de capital, 15 años de vida del activo promedio y el porcentaje de número de estaciones enteramente amortizadas) y otros costes como seguridad y salud, mantenimiento, tecnología de la información, administración y medio ambiente.
- **Margen neto del combustible.** Es la diferencia entre el margen bruto ajustado y los costes de explotación.
- **Margen neto non-oil.** Es el margen neto que dejan los productos y servicios non-oil (es decir, los que se venden en la tienda de conveniencia y el lavado de automóviles) una vez descontados los costes de explotación asociados a dichos productos. En España, aproximadamente el 75% de las estaciones de servicio disponen de tienda de conveniencia.
- **Margen neto final** (Beneficio antes de Intereses e Impuestos). Es la suma del margen neto de combustible y el margen que dejan las ventas de productos non-oil. Es por tanto el margen neto de la cadena de distribución de carburantes.

Trasladados estos conceptos a los precios ponderados (combinación del precio de la gasolina de 95 octanos y del diésel en 2015), el resultado, expresado en céntimos por litro y en porcentaje del precio en el surtidor, sería el que se observa en el gráfico siguiente.

DEBIDO AL NIVEL DE COMPETENCIA QUE HAY
EN EL MERCADO ESPAÑOL, LOS MÁRGENES SON
MUY AJUSTADOS Y SE SITÚAN EN EL UMBRAL
DE LA RENTABILIDAD

DESGLASE DEL PVP COMBINADO PARA 2015 (cts.€/l)



Fuente: MINETUR, cotizaciones internacionales, BdE y Análisis PwC

Del análisis del cuadro se desprenden algunas conclusiones útiles para entender el funcionamiento del mercado y aclarar malentendidos:

1. En 2015 más de la mitad del precio de venta de gasolinas y gasóleo (un 51,5%) es imputable a los impuestos (IVA e Impuestos Especiales).
2. Solo un tercio del precio en el surtidor corresponde al coste del producto al por mayor, es decir, a las cotizaciones en los mercados internacionales de la gasolina y los gasóleos. Por tanto, las variaciones al alza o a la baja de las cotizaciones internacionales de los productos petrolíferos repercuten en el precio de venta al público sólo en una tercera parte.
3. Una vez deducidos impuestos y los costes de producto al por mayor, el margen bruto que queda es del 15,3%. Y al aplicarse la cuota de biocombustibles, los costes de distribución, los descuentos y los costes de explotación, el margen neto del combustible se reduce hasta el 1,4% del precio en el surtidor, o 1,6 céntimos de euro por litro. En conjunto, el margen neto final es del 2,0%, es decir, 2,2 céntimos de euro por cada litro de combustible.

Como conclusión, y en contra de la impresión extendida en la opinión pública, el beneficio real del sector (es decir, el margen neto final) es muy reducido, ya que los costes intermedios (en especial, los de explotación y distribución) ajustan el margen bruto hasta niveles que rozan el umbral de rentabilidad.

Otro aspecto relevante de la estructura del mercado de carburantes es la evolución en la distribución del margen bruto entre los operadores mayoristas (los que se hacen cargo de la distribución y suministran el combustible a las estaciones de servicio) y los minoristas (los que lo venden al público). Cabe resaltar que los operadores mayoristas se hacen cargo de elementos de la oferta (imagen, calidad de los productos, tarjetas, publicidad) en aquellas estaciones que están abandonadas. En los últimos años se ha producido un incremento del margen minorista, en detrimento del margen mayorista debido principalmente a las modificaciones legislativas de los últimos años. Esto se basa en lo siguiente:

- El exceso de oferta de productos refinados que existe actualmente en el mercado, producida por la bajada de la demanda y la producción creciente por parte de las refinerías, nos sitúa en un mercado de compradores que beneficia a los minoristas. Además, el cambio regulatorio introducido por la Ley 11/2013, otorga a los minoristas la responsabilidad de la fijación del precio en el punto de venta.
- Al mismo tiempo, la flexibilidad en materia de contratos introducida por la regulación reciente dota a los minoristas de un mayor poder de negociación frente a los mayoristas al poder cambiar de suministrador en el plazo de un año. Esta situación va más allá de lo que establece el Reglamento comunitario que establece en cinco años la duración máxima de los contratos de suministro en exclusiva.

EN CONTRA DE LA IMPRESIÓN EXTENDIDA EN LA OPINIÓN PÚBLICA, EL MARGEN REAL DEL SECTOR, UNA VEZ DEDUCIDOS LOS COSTES DE EXPLOTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN, ES MUY REDUCIDO

LA ESTRUCTURA DE COSTES

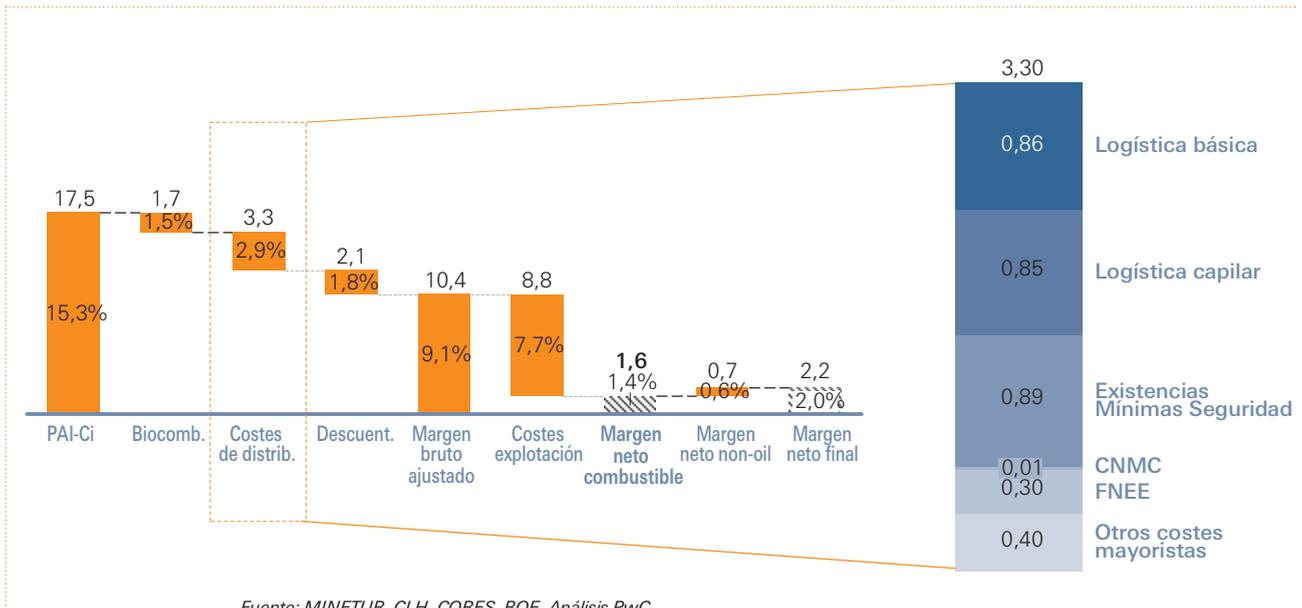
Para entender bien la cuenta de pérdidas y ganancias de una estación de servicio y el recorrido hasta llegar al beneficio neto, tanto mayorista como minorista, es necesario profundizar en la estructura de costes, en especial en dos conceptos de gran relevancia: los de distribución y los de explotación del punto de venta.

Los costes de distribución son los siguientes:

- Coste de la distribución básica o primaria. Constituido por el coste de transporte desde la refinería o terminal de importación a través de la red principal de oleoductos hasta la red de almacenamiento secundario y los costes de almacenamiento correspondientes.
- Coste de la distribución capilar. Responde a los costes de los camiones cisterna para el transporte de los combustibles desde las instalaciones de almacenamiento intermedias hasta las estaciones de servicio.
- La cuota de almacenamiento de 92 días de Existencias Mínimas de Seguridad, que son obligatorias legalmente, asumiendo que su totalidad es gestionada por CORES, la entidad que contribuye a garantizar la seguridad de suministro de productos petrolíferos, GLP y gas natural en España.
- La tasa de la CNMC, la institución que vela por la competencia y regula los mercados y sectores productivos.
- La aportación al Fondo Nacional de Eficiencia Energética, para financiar proyectos de ahorro y eficiencia energética. El Fondo se creó en 2014, por lo que la primera aportación se produjo en ese año.
- Otros costes mayoristas (personal, marketing etc.).

En 2015 los costes de distribución de las estaciones de servicio representaron un 2,9% del precio final de venta al público, es decir, 3,3 céntimos de euro por litro.

DESGLOSE DE COSTES DE DISTRIBUCIÓN EN 2015 (cts.€/l)



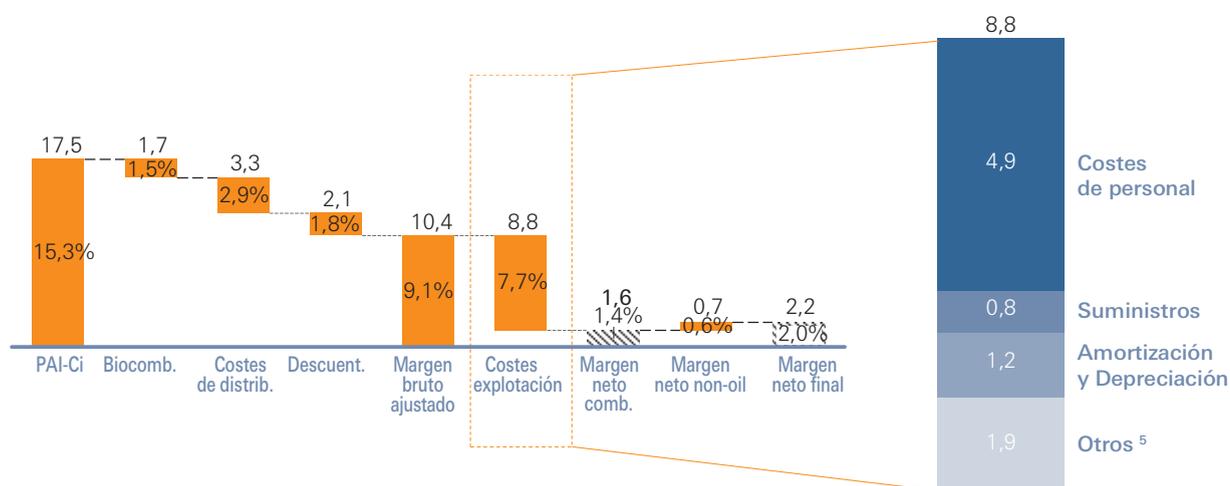
Fuente: MINETUR, CLH, CORES, BOE, Análisis PwC

LOS COSTES DE DISTRIBUCIÓN Y EXPLOTACIÓN REPRESENTAN CASI EL 70% DEL MARGEN BRUTO (PAI-CI)

Los costes de explotación de la estación de servicio incluyen los costes de personal, el coste de suministro (electricidad, agua, calefacción), la amortización y depreciación (se estima media del CAPEX o gastos de capital, 15 años de vida del activo promedio y el porcentaje de número de estaciones enteramente amortizadas) y otros costes como seguridad y salud, mantenimiento, tecnología de la información, administración y medio ambiente. En 2015 los costes de explotación supusieron un 7,7% (8,8 céntimos de euro por litro) del precio de venta al público. De ellos, el coste de personal es el más importante, al alcanzar un 56% del total (4,9 céntimos).

El nivel de calidad de servicio ofrecido por los distintos operadores forma parte de sus diferencias de posicionamiento estratégico y, por supuesto, afecta a su estructura de costes, principalmente en lo referente a los costes de personal. Existen diferentes formatos comerciales en el mercado y la aparición de nuevos actores como hipermercados, cooperativas, u operadores de bajo coste con estaciones desatendidas es una muestra de la madurez y el desarrollo de la distribución de carburantes al igual que otros sectores del retail y la distribución.

DESGLOSE DE COSTES DE EXPLOTACIÓN EN 2015 (cts.€/l)



Fuente: MINETUR, Análisis PwC

TRES MODELOS DE NEGOCIO DIFERENTES

El mercado minorista de carburante en España se reparte entre tres tipos de operadores de estaciones de servicio, cada uno de los cuales tiene características, modelos de negocio y márgenes completamente diferentes. Por ello, el margen neto combinado (que, como hemos visto, se sitúa en un 2% del precio en el surtidor, equivalente a 2,2 céntimos por litro) esconde realidades muy dispares. Cada uno de los modelos de negocio tiene precios, volúmenes de venta y costes muy distintos, y por tanto también lo son sus márgenes brutos. Por ejemplo, los hipermercados tienen un precio de venta al público menor, pero no aplican los descuentos (normalmente por tarjetas de fidelización o de pago) que sí realizan los operadores tradicionales e independientes, de tal manera que su margen bruto no se resiente por ese concepto. Además, los hipermercados tienen un volumen medio de ventas por instalación muy superior al resto, con lo cual, aunque su margen neto sea inferior en porcentaje, su beneficio en términos absolutos es mayor que el de los otros segmentos.

Los tipos de operadores son los siguientes:

- **Operadores tradicionales.** Están presentes en varias fases del subsector downstream (aguas abajo) habitualmente, el abastecimiento, la distribución y la venta de los productos petrolíferos. Abarcan diferentes formatos en función de la modalidad de gestión y de propiedad en la que operan en las estaciones de servicio. En esta categoría se incluyen tanto los operadores con capacidad de refino en España –Repsol, Cepsa y BP- como aquellos operadores mayoristas, que no teniendo capacidad de refino, sí que tienen capacidad logística y de almacenamiento, además de estaciones de servicio. Entre ellos figuran Galp Energía, Saras, Disa, Esergui o Meroil. Cabe destacar que tanto Galp como Saras disponen de capacidad de refino en Portugal e Italia respectivamente. Las gasolineras en las que intervienen los operadores tradicionales

⁵ Otros incluye los costes de seguridad y salud, mantenimiento, tecnología de la información, administración y medio ambiente, tributos locales, inspecciones, etc.

representan casi el 70% del mercado y cada una de ellas vende en promedio 2.450 metros cúbicos al año. Esta cifra es muy inferior a la del segmento de los hipermercados, que en 2015 registraron un volumen medio de ventas que superaba en más de dos veces y media el de los operadores tradicionales. Por tanto, aunque el margen bruto de los operadores pueda ser más elevado que el de otros formatos, también tienen unos mayores costes de explotación, ya que cuentan con mayor número de empleados y con unas instalaciones de mayor superficie y servicios más completos y de mayor calidad.

Estos operadores invierten en la marca y su imagen, en desarrollo y calidad de productos, en infraestructuras seguras, en servicios complementarios que generen ingresos suficientes para la rentabilidad global del punto de venta.

- **Hipermercados.** Son las estaciones de servicio anexas a las grandes superficies comerciales, que las utilizan como reclamo para captar clientes para su negocio principal. A pesar de que sólo representan el 3% del número total de gasolineras, su venta promedio es de 7.000 metros cúbicos anuales, lo que es significativamente superior a la de los operadores independientes y tradicionales, permitiéndoles alcanzar una cuota de mercado en términos de volumen del 8% (20% en su segmento). Este formato de estación de servicio no dispone de tiendas y otros servicios recurrentes en las estaciones tradicionales, lo que les resta ingresos al tiempo que limita de forma notable sus costes, al contar con menos personal y con instalaciones más pequeñas, teniendo en definitiva los costes fijos más reducidos del sector. Al tener, además, un volumen de ventas mucho más elevado que los demás segmentos, tienen mayor flexibilidad para ajustar sus márgenes y ofrecer el precio de venta al público más competitivo, utilizando promociones cruzadas y compensando con los márgenes en otros productos, produciendo un efecto de arrastre o reclamo para atraer clientes al negocio tradicional del hipermercado.

LOS HIPERMERCADOS IMPULSAN SU NEGOCIO DE RETAIL OFRECIENDO A LOS CONSUMIDORES PRECIOS MÁS COMPETITIVOS PERO TAMBIÉN CONSIGUEN RENTABILIDAD EN SUS EESS GRACIAS A SU ALTO VOLUMEN DE VENTAS

- **Estaciones de servicio bajo marcas independientes.** Son agentes cuyo negocio principal es la gestión de sus estaciones de servicio sin ningún tipo de contrato en exclusiva con un operador al por mayor. Además, existen redes con marca propia, que se han dado de alta como operadores al por mayor, centrales de compra, etc. En este segmento están las marcas no integradas en las redes de los operadores tradicionales y las cooperativas. Constituyen el 27% del mercado en número de estaciones y su venta media es 1.700 metros cúbicos anuales, la cifra más baja del sector.

Sumodelodenegociodecombustibleesdiferentealdelosoperadorestradicionales. Apuestan generalmente por precio y la calidad queda como un factor secundario, con el cumplimiento de los mínimos legales exigibles. Su inversión en marca e infraestructura es inferior a la de los operadores tradicionales. Son estaciones de servicio que combinan un margen bruto intermedio entre los operadores tra-

dicionales y los hipermercados con unos costes operativos inferiores al ser estaciones de servicio más pequeñas con menos personal y un negocio non-oil menos desarrollado.

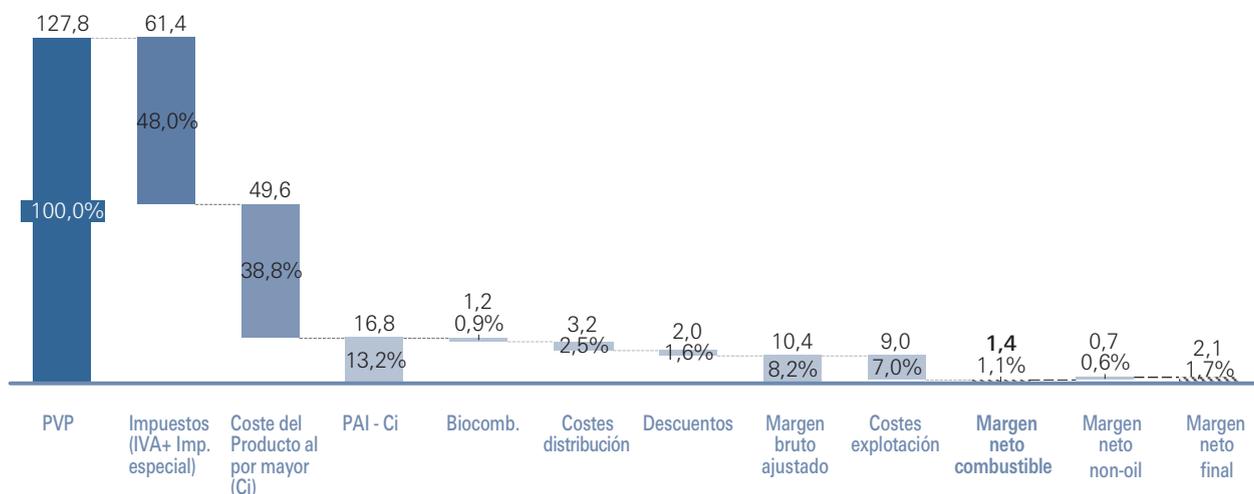
Hay que tener en cuenta que en los últimos 15 años, se han producido varias modificaciones legislativas que han propiciado la entrada de nuevos actores con ventajas competitivas.

UN VISTAZO RETROSPECTIVO

Si echamos la vista un poco más atrás, los datos en media ponderada correspondientes al periodo 2013-2015 revelan que el margen bruto, es decir, la diferencia entre el precio de venta al público y los impuestos y los costes al por mayor, es ligeramente inferior a 2015 (un 13,2% frente a un 15,3%). Sin embargo este efecto se ve compensado por un incremento del coste de los biocombustibles, no tanto por un incremento en su cotización sino por un incremento significativo en la diferencia de la cotización entre combustibles convencionales y bios. La consecuencia de lo anterior, es un margen bruto ajustado coincidente entre el año 2015 y la media de los años 2013-2015, y un margen neto final también muy similar en ambos escenarios.

ESPAÑA CUENTA CON UN MARGEN BRUTO ELEVADO PERO DEBIDO A SU ESTRUCTURA DE COSTES PRESENTA UN MARGEN NETO DE COMBUSTIBLE DE SÓLO 1,4 CÉNTIMOS DE EURO POR LITRO EN 2013-2015

DESGLOSE DEL PVP COMBINADO PROMEDIO⁶ ENTRE 2013 Y 2015 (cts.e/l)



Fuente: MINETUR, cotizaciones internacionales, BdE y Análisis PwC

⁶ Media ponderada por el consumo de gasóleo y gasolina de cada año

PRECIOS BAJO PRESIÓN

Una de las confusiones más extendidas ante la opinión pública es la idea de que los movimientos de los precios de venta al público de gasolinas y gasóleo no se corresponden con la evolución de las cotizaciones de esos derivados del petróleo en los mercados internacionales. En muchos casos, esa interpretación se basa en un desconocimiento del proceso de formación de precios de los combustibles.

Como queda descrito más arriba, los costes al por mayor de las estaciones de servicio (es decir, lo que les cuesta la materia prima) representan solo un tercio del precio de surtidor. Además, no están relacionados con la evolución del precio del Brent, sino con las cotizaciones internacionales de sus derivados (gasolinas y gasóleo), que se rigen por su propia combinación de oferta y demanda. Esas cotizaciones vienen expresadas en dólares, por lo que además hay que tener en cuenta el tipo de cambio euro/dólar al realizar cualquier cálculo.

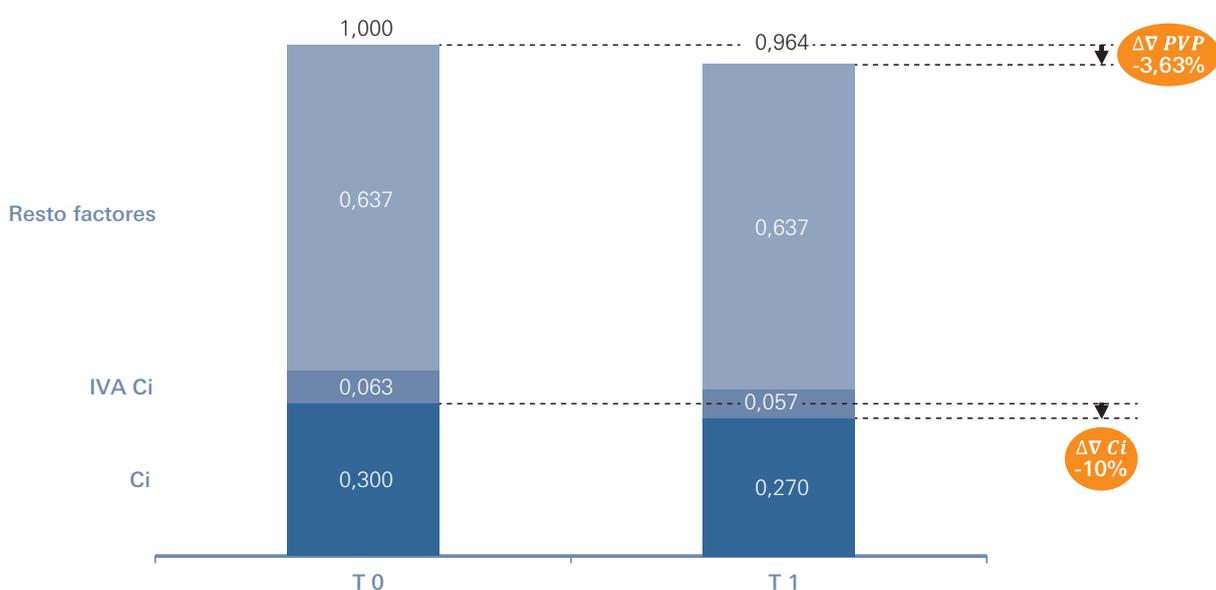
Además, las comparaciones entre las variaciones del precio de venta al público y de la cotización internacional deben hacerse en términos absolutos y no relativos.

Pongamos un ejemplo teórico, a efectos ilustrativos. Asumamos un PVP final de 1 euro por litro y un coste del producto en los mercados internacionales de 0,30 euros por litro. Partiendo de estos datos, si el precio del producto se reduce en un 10%, y el resto de los factores se mantienen constantes, el PVP final debería reducirse en un 3,63%.

Como se puede deducir, la variación del precio en el surtidor en términos porcentuales es menor que la de los costes del producto porque el precio de venta al público incluye, además del coste de la materia prima, los impuestos y muchos otros factores.

Por ello, resulta más recomendable analizar comparativamente la evolución de las dos series en términos absolutos.

EJEMPLO TEÓRICO ILUSTRATIVO



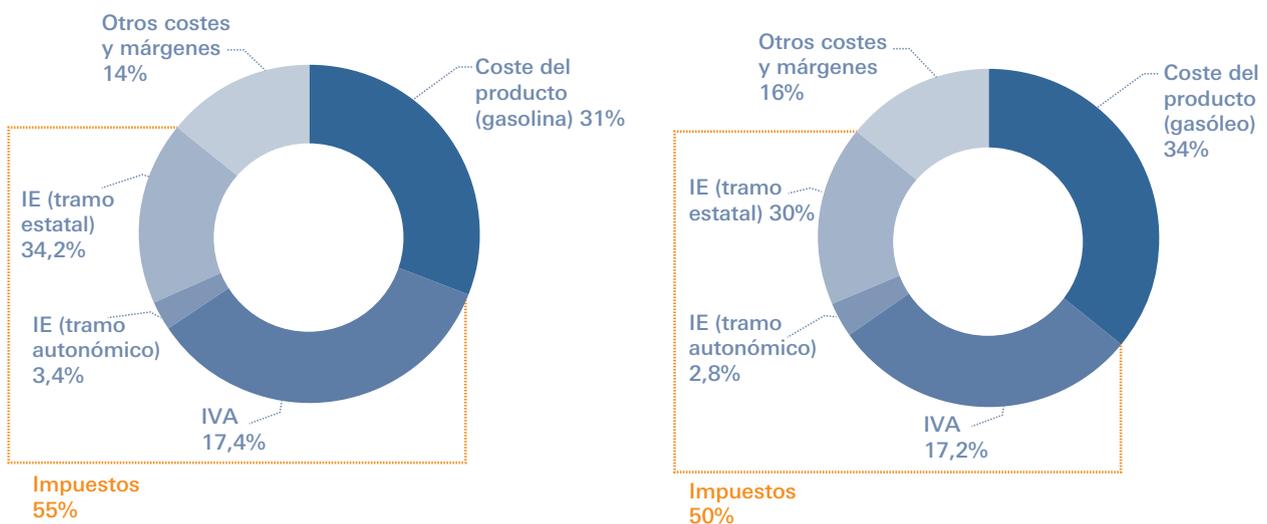
Fuente: CNMC, BdE, Cotizaciones internacionales (Datos CIF, 70% MED y 30% NWE) y MINETUR

LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL REPRESENTA SOLO UNA PARTE DEL PRECIO, CUYAS VARIACIONES DEBERÍAN VALORARSE EN TÉRMINOS ABSOLUTOS Y NO EN PORCENTAJES

Si profundizamos en el análisis, podemos también observar la estructura de los precios de venta al público de la gasolina y el diésel. Con datos reales de 2015, la composición del precio no es muy distinta a la referida en el ejemplo ilustrativo, si bien se pueden destacar algunas particularidades, que se aprecian en los gráficos siguientes:

- El porcentaje de los impuestos es más alto en el caso de la gasolina (55% frente a 50%), en gran parte por la mayor incidencia del Impuesto de Hidrocarburos, tanto en el tramo estatal como en el autonómico.
- En contraste, el coste del producto y los otros costes (incluyendo los costes de explotación) pesan algo más en el precio de venta del gasóleo de automoción. En el caso de la gasolina 95 su cotización internacional supone un 31% del PVP, mientras que en el caso del gasóleo asciende hasta el 36%.

COMPOSICIÓN DEL PVP DE GASOLINA Y GASÓLEO EN 2015

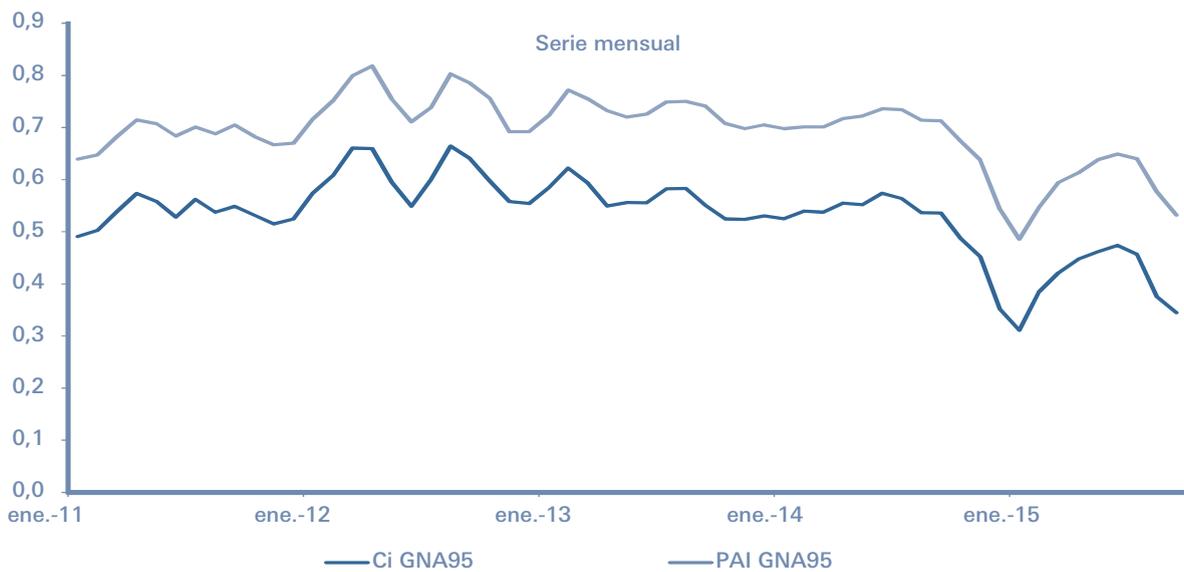
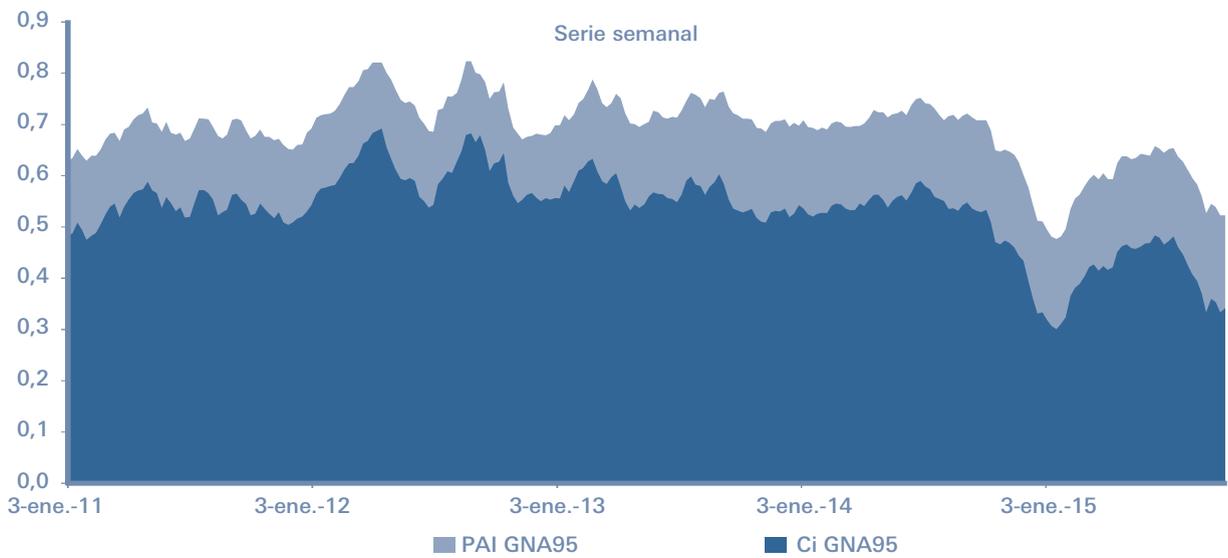
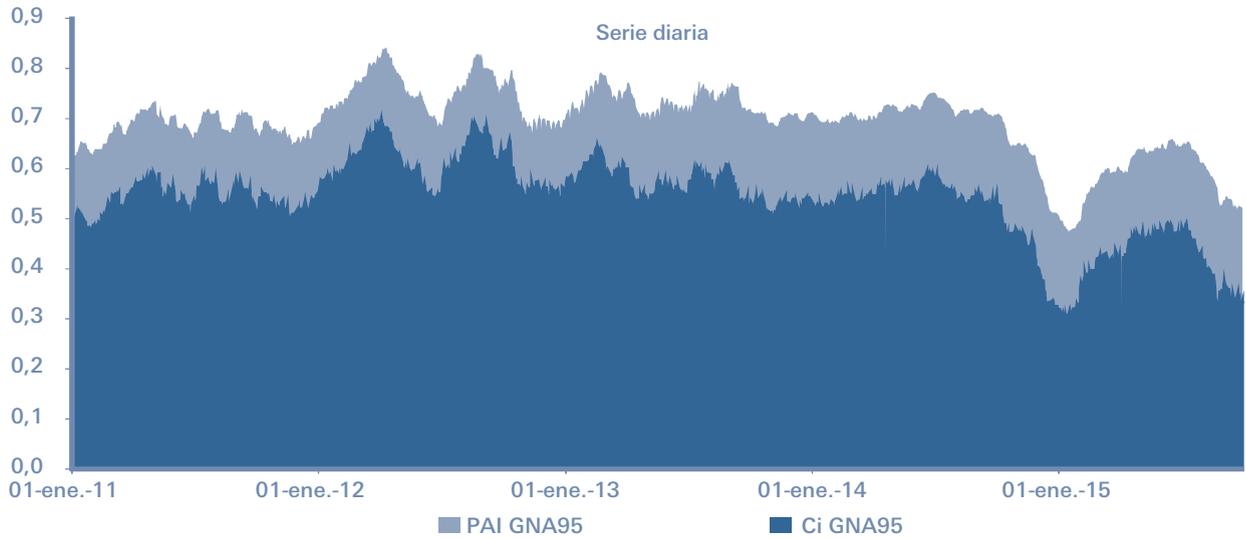


Fuente: MINETUR, Oil Bulletin, BdE, Cotizaciones internacionales⁷

A continuación se analiza la evolución de los precios antes de impuestos y los costes al por mayor en el mercado internacional de la gasolina y del gasóleo A, observándose un gran paralelismo entre ambos.

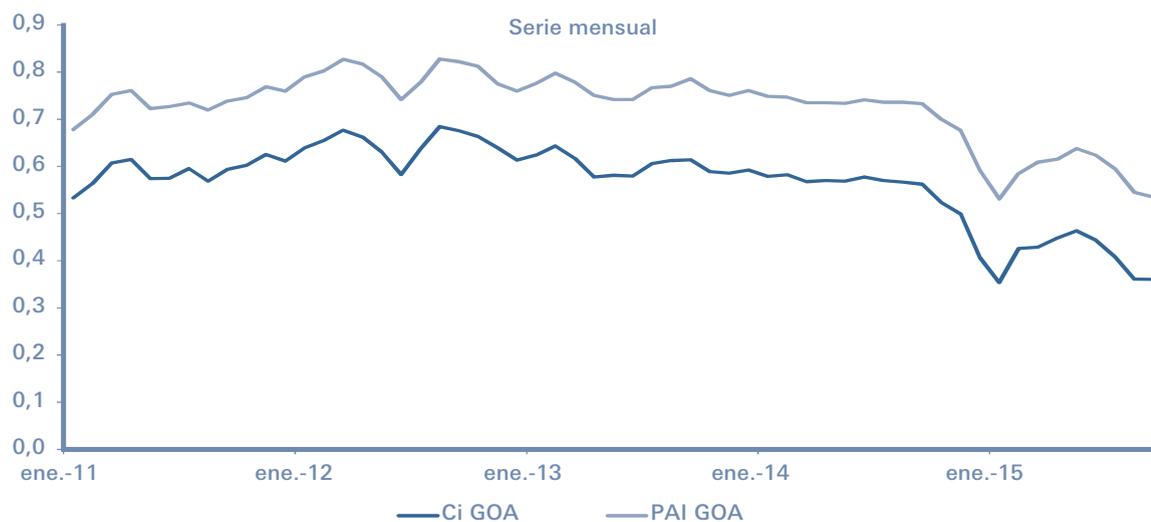
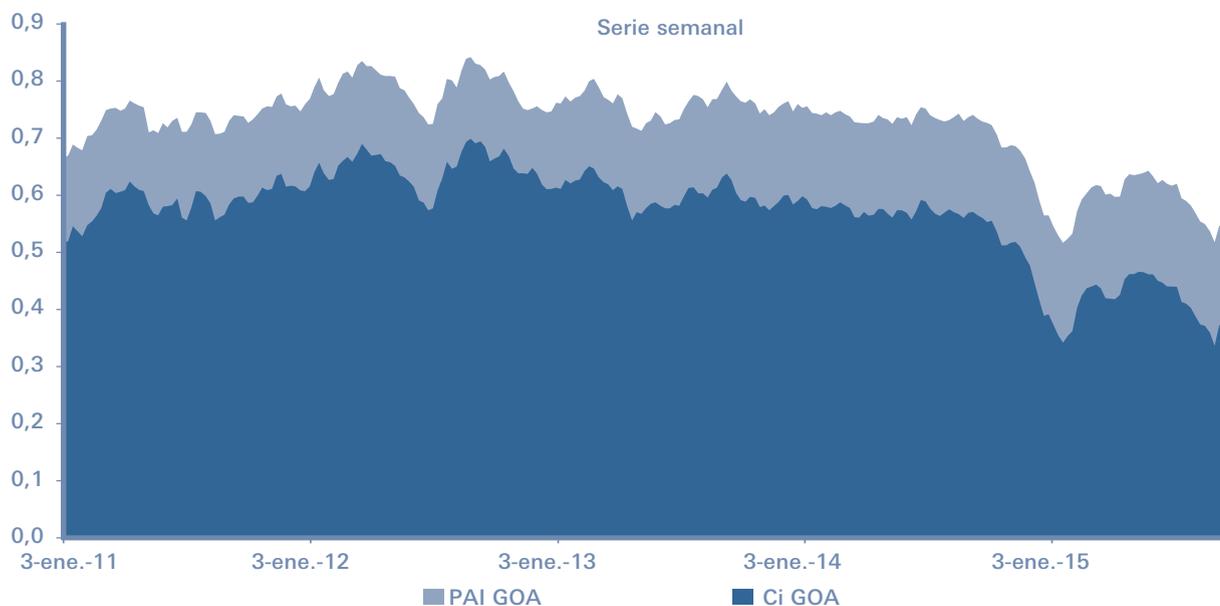
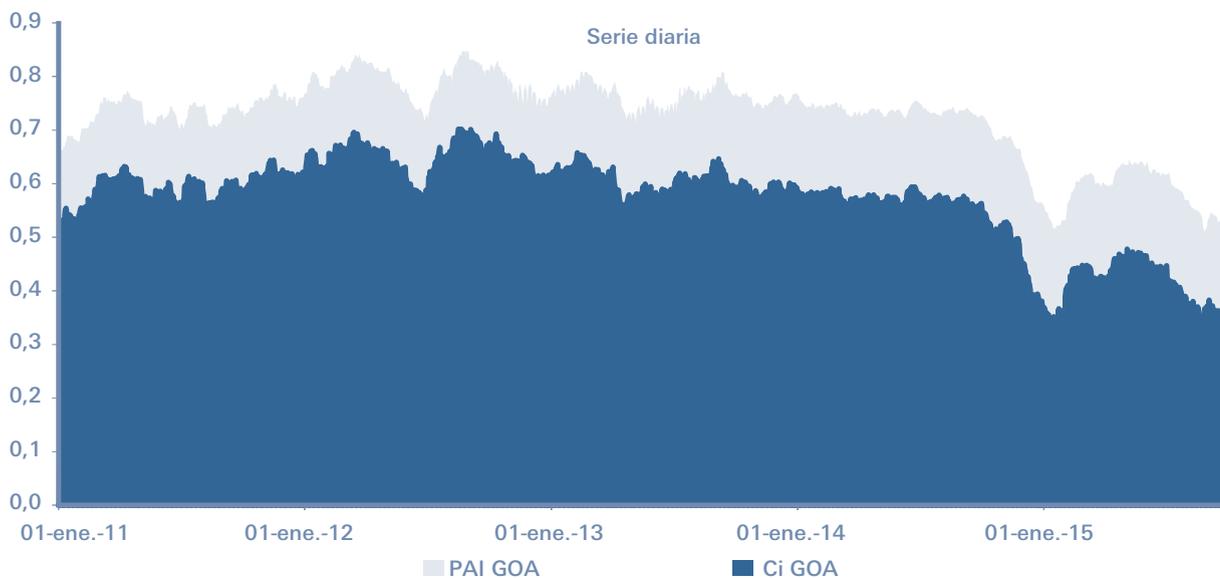
⁷ Cotizaciones internacionales (CIF 70% MED y 30% NWE)

ANÁLISIS EVOLUCIÓN PRECIOS GASOLINA Y COSTES AL POR MAYOR (€/L)



Fuente: CNMC, Análisis PwC

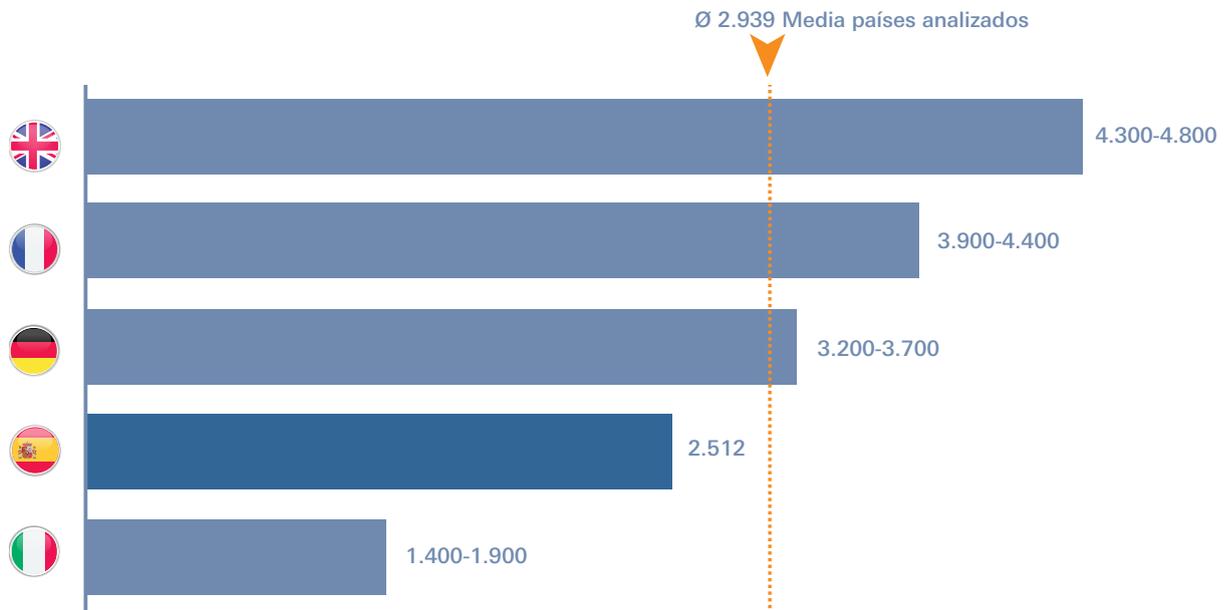
ANÁLISIS EVOLUCIÓN PRECIOS GASÓLEO A Y COSTES AL POR MAYOR (€/L)



Fuente: CNMC, Análisis PwC

ALGUNAS COMPARACIONES CON EUROPA

El factor más importante en la comparativa de los países analizados es el volumen medio de ventas. España presenta un volumen medio de ventas⁸ de 2.512 metros cúbicos, el cual es inferior a la media de los países de la comparativa.

VOLUMEN DE VENTAS MEDIO POR PAÍS EN 2015 (M³)

Fuente: CORES, Análisis PwC

El hecho de que España tenga un volumen medio de ventas inferior al resto de países es uno de los factores que explica el mayor impacto de los costes de explotación por litro vendido.

Si se realizan comparaciones con el resto de países analizados hay que tener en cuenta que la estructura de costes de las estaciones de servicio de España presenta algunas desventajas relevantes respecto a la de las redes europeas.

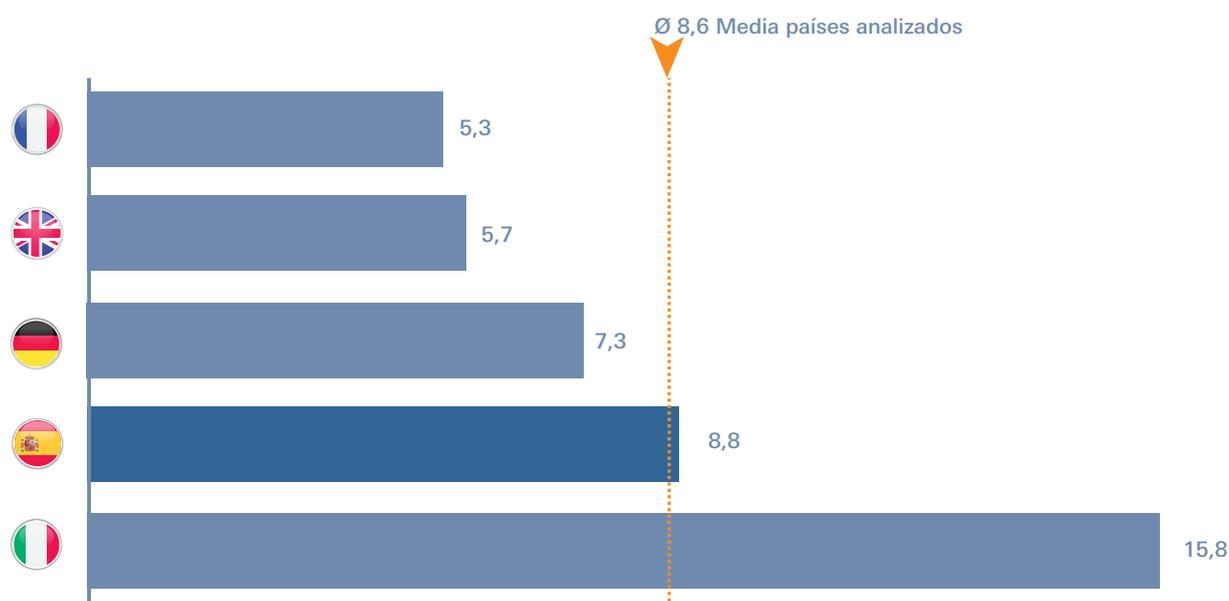
EXISTEN FACTORES QUE ENCARECEN LA COMERCIALIZACIÓN EN ESPAÑA: MENOR VOLUMEN DE VENTAS MEDIO, MAYORES COSTES DE EXPLOTACIÓN E INFERIORES INGRESOS EN PRODUCTOS 'NON-OIL'

Como vemos en el siguiente gráfico, los costes de explotación son de 8,8 céntimos por litro, solo superados por Italia. Esta diferencia, que estrecha el margen neto y/o eleva el precio final del combustible, además de por el volumen medio de ventas se explica también por una serie de factores:

⁸ Volumen medio de ventas para España considerando los datos de ventas de EESS publicados por CORES y el número de EESS excluyendo cooperativas.

- Los costes de personal. Son superiores por el tipo de servicio ofrecido para satisfacer las necesidades del consumidor. Las estaciones de servicio tienen más trabajadores que en otros países y un horario de venta más amplio.
- Amortización y depreciación. España cuenta con una red de estaciones de servicio más joven que el resto de Europa, ya que la red en España creció en los últimos 15 años, mientras que en Europa se redujo. Así, el crecimiento medio de la red en España en los últimos cinco años ha sido del 1,2%, mientras que en el resto de países analizados se ha registrado una disminución del 0,9%. Esta diferencia se refleja en la amortización, que es más elevada en España. Además, la alta penetración de estaciones con tienda implica una mayor superficie de la instalación y, por tanto, una amortización superior.
- Los costes de suministro. Las gasolineras españolas soportan una factura eléctrica mayor que las europeas.

COMPARATIVA DE COSTES DE EXPLOTACIÓN EN 2015 (cts.€/l)

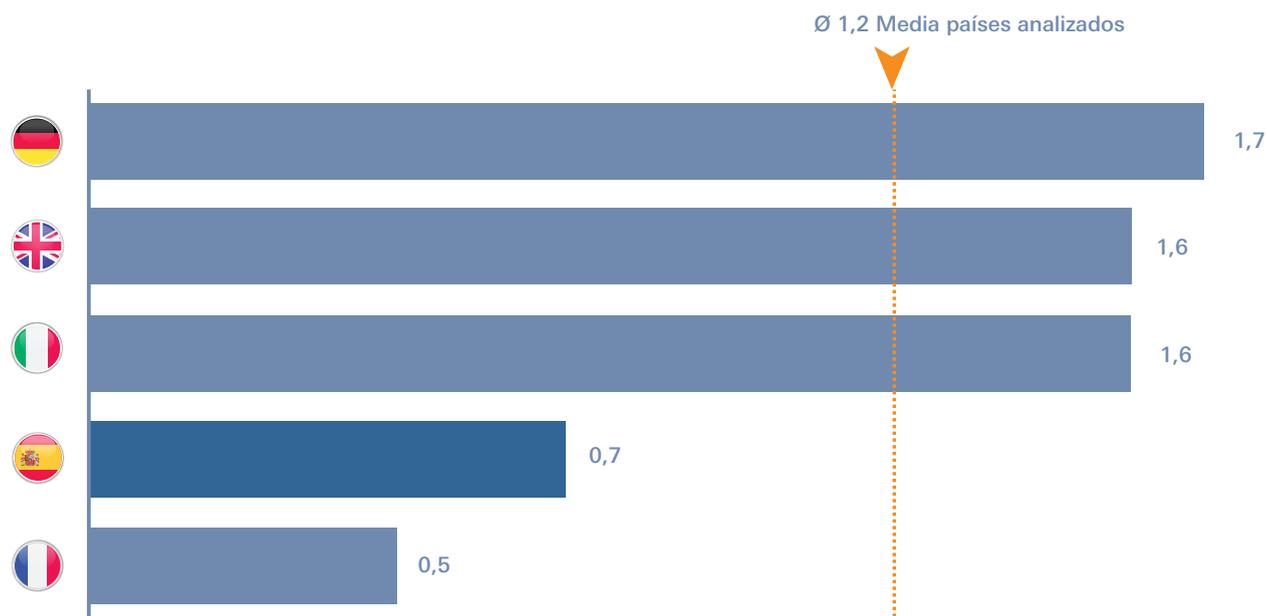


Fuente: Análisis PwC

Otro factor de desventaja en la comparativa con los países analizados es el escaso margen que deja la venta de productos no petrolíferos en las tiendas. El margen neto de España es de 0,7 céntimos de euro por litro, mientras la media de los demás países se eleva hasta 1,2 céntimos. Esta diferencia tiene que ver con la menor inclinación de los españoles a comprar en este tipo de establecimientos, tanto por la crisis económica como por las restricciones normativas que dificultan su desarrollo. En efecto, las tiendas de las estaciones de servicio españolas están sometidas a limitaciones horarias (muchas ordenanzas municipales prohíben la venta de alcohol en determinados tramos horarios) y de oferta (sólo pueden vender tabaco las que abren al menos 18 horas al día), lo que contrasta con la situación en países como Alemania o Reino Unido, en donde es posible la venta, por ejemplo, de artículos de para-

farmacia, loterías, tabaco sin restricciones, que incrementan de forma notable los ingresos⁹.

COMPARATIVA DE MARGEN NETO NON OIL EN 2015 (cts.€/l)



Fuente: Análisis PwC

Como se desprende de las anteriores comparaciones con Europa, las características de los mercados difieren, por lo que las comparativas entre países no son representativas.

3.2. EL CONTEXTO REGULATORIO Y LA EVOLUCIÓN DE LA COMPETENCIA

El sector avanza hacia un mercado cada vez más competitivo, en el que los operadores tradicionales pierden cuota de mercado en favor de los hipermercados y operadores independientes. Esta evolución podría estar impulsada por una regulación que limita la expansión de los operadores tradicionales.

Así, por ejemplo, según la disposición transitoria quinta de la ley 11/2013, los operadores al por mayor con un número de instalaciones superior al 30% de las estaciones en una provincia no pueden incrementar su número de instalaciones en la provincia en cuestión. De la misma forma, los operadores con cuota superior al 30% no pueden suscribir nuevos contratos de distribución en exclusiva con distribuidores al por menor aunque sí renovarlos. La nueva normativa que entró en vigor el 1 de julio de 2016, con la aplicación de la disposición adicional cuarta de la ley 8/2015, introduce algunos cambios. Las limitaciones porcentuales se mantienen igual, pero en referencia al volumen de ventas y no al número de estaciones de servicio.

⁹ El Margen neto non-oil es el resultado de deducir al margen bruto non-oil los costes de explotación que afectan a los ingresos non-oil

Otro condicionante legal que afecta al mercado de distribución de carburantes es que las estaciones de servicio deben contar con al menos un trabajador en Andalucía, Navarra, Castilla-La Mancha, Aragón, Baleares, Murcia y Valencia, Cantabria y Castilla y León. En Asturias y Madrid esa obligación está en trámite.

Es difícil predecir cómo van a seguir afectando las restricciones normativas a la futura fisonomía del mercado de distribución de carburantes. La realidad es que ya hay un elevado nivel de competencia porque no existen barreras para nuevos entrantes, hay libertad de precios y el acceso a las instalaciones logísticas se realiza en igualdad de condiciones. Además el doble papel de España como exportador e importador de productos petrolíferos garantiza que se trata de un mercado competitivo.

LOS CAMBIOS QUE HA SUFRIDO LA REGULACIÓN LIMITAN LAS REDES CON CUOTA PROVINCIAL SUPERIOR AL 30% EN VOLUMEN DE VENTAS

EVOLUCIÓN DE LA COMPETENCIA

Desde el punto de vista de la competencia, el mercado de distribución de carburantes se caracteriza por su dinamismo. En términos generales, el número de estaciones de servicio se incrementó un 6,9% entre 2010 y 2015, pese a que el entorno macroeconómico fue desfavorable en ese periodo. Esta tendencia positiva confirma que durante la crisis económica, y pese la caída de la demanda de combustibles, el sector se convirtió en una especie de refugio para emprendedores y pequeños empresarios. De esta manera, el crecimiento se concentró en las marcas independientes (incluyendo las cooperativas) y también en los hipermercados, que ganaron cuota de mercado en detrimento de los operadores integrados tradicionales. En ambos canales la tasa media de aumento anual fue de casi el 5%.

EVOLUCIÓN DE LA CUOTA DE MERCADO POR SEGMENTO EN FUNCIÓN DEL NÚMERO DE ESTACIONES DE SERVICIO



Fuente: AOP, Análisis PwC

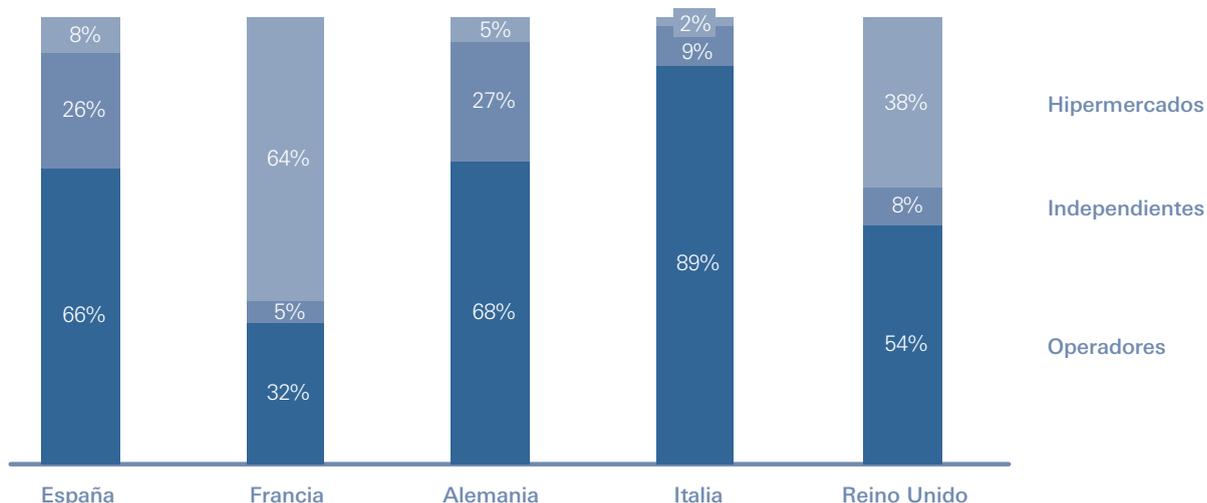
¹⁰ CAGR: Tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) por sus siglas en inglés.

Esta tendencia a un mayor equilibrio entre los distintos canales, que se manifiesta tanto en número de estaciones de servicio como en sus volúmenes de venta, está en parte originada por la regulación, que establece restricciones a la expansión de los operadores tradicionales.

Un análisis pertinente desde el punto de vista de la competencia es examinar la evolución de las estaciones de servicio de los hipermercados, un canal que por sus propias características (especialmente, por sus bajos precios) tiende a dinamizar el mercado. En España, su cuota ha crecido en los últimos años, tanto en términos de instalaciones (un 3,1% en 2015) como de volumen (un 8% del total y un 20% de su segmento, dado su elevado volumen medio de ventas). Sin embargo, su peso sigue siendo limitado, sobre todo si lo comparamos con el de algunos otros países de Europa, como Reino Unido o Francia, donde sus ventas son masivas (ver gráfico adjunto), lo cual tiende a tirar de los precios hacia abajo. No ocurre así, no obstante, en Alemania e Italia donde los hipermercados tienen presencia mínima en las estaciones de servicio, inferior a la de España.

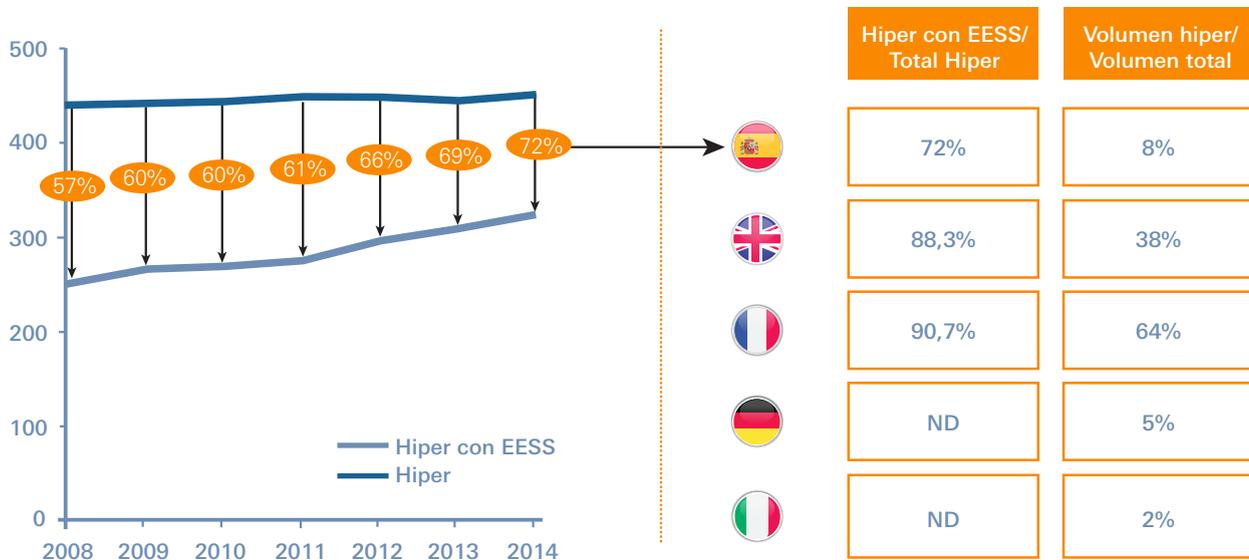
La baja penetración de las gasolineras de hipermercados en España podría tener más que ver con las singularidades del sector de la distribución que con el propio negocio de la venta de combustibles. Las severas regulaciones a las que están sometidos y la preferencia de los españoles por la compra de cercanía han impedido que este formato de consumo se haya desarrollado como en otros países. Por esa razón, no cabe esperar a corto y medio plazo cambios significativos en la cuota de mercado de los hipermercados en la venta de gasolinas y gasóleo.

COMPARATIVA DEL VOLUMEN DE VENTAS POR TIPO MODELO DE NEGOCIO ENTRE PAÍSES EN 2015 (%)



Fuente: Análisis PwC

EVOLUCIÓN DE LA PENETRACIÓN DE HIPERMERCADOS CON EESS



Fuente: Análisis PwC

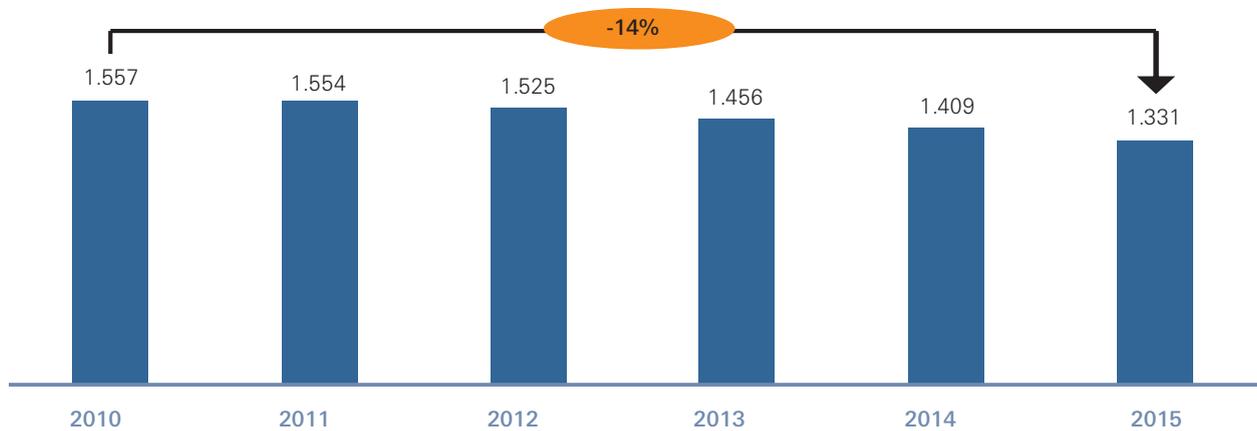
Es cierto que el porcentaje de hipermercados en España que disponen de instalaciones de venta de carburantes es relativamente bajo (un 72%, frente al 88,3 % de Reino Unido o el 91% de Francia), pero la mayoría de los hipermercados con capacidad para instalar una estación de servicio ya lo ha hecho. Por tanto, este modelo no puede incrementar mucho más su cuota en puntos de venta.

Otra forma de medir el nivel de competencia en el mercado de estaciones de servicios es usar el denominado Herfindahl-Hirschman Index (HHI), que refleja el grado de concentración empresarial de un determinado sector. Para ello, se tiene en cuenta el número de empresas y la cuota de mercado de cada una de ellas. El cálculo es muy simple: se suman las cuotas de las empresas que existen en el mercado elevadas al cuadrado.

El rango de resultados del índice va desde cero (en el caso de que existan miles de empresas con cuotas de mercado insignificantes, y por tanto una competencia perfecta) hasta 10.000 (cuando una sola empresa acapara el cien por cien del mercado, es decir, que funciona en régimen de monopolio absoluto). Entre esos extremos, se considera que un sector no está concentrado cuando oscila entre cero y 1.500; moderadamente concentrado, si sitúa entre 1.500 y 2.500, y altamente concentrado, entre 2.500 y 10.000.

En el mercado de gasolineras en España, incluso si consideramos a todas las estaciones bajo una misma marca (excluyendo las DODOs) como pertenecientes a un único competidor, al aplicar el HHI se obtiene un índice para 2015 de 1.331, es decir, que se encuentra en el tramo de no concentración, y por tanto es considerado competitivo. Además, desde 2010 el índice ha evolucionado a la baja, apuntando una mejora constante y paulatina en los niveles de competencia del sector, como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE HHI DE EESS



Fuente: AOP, Análisis PwC

EL ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN HHI, QUE MIDE LA COMPETENCIA EN UN MERCADO, ES INFERIOR A 1.500, LO QUE INDICA QUE NOS ENCONTRAMOS ANTE UN MERCADO NO CONCENTRADO

INFLUENCIA LIMITADA SOBRE LOS PRECIOS

Otra parte de la regulación vigente en España en el sector está dirigida a trasladar la capacidad de fijación de precios en las gasolineras al sector minorista, evitando en lo posible la influencia en los mismos de los operadores mayoristas tradicionales.

Con ese propósito, el artículo 43 bis de la ley 34/1998 del sector de hidrocarburos, que fue aprobado por la ley 11/2013, establece que los contratos de suministro en exclusiva no pueden incluir cláusulas que fijen el precio de venta al público del combustible. Además, el contrato de suministro en exclusiva tiene una duración máxima de un año, con la posibilidad de prorrogarse dos veces a voluntad del operador minorista.

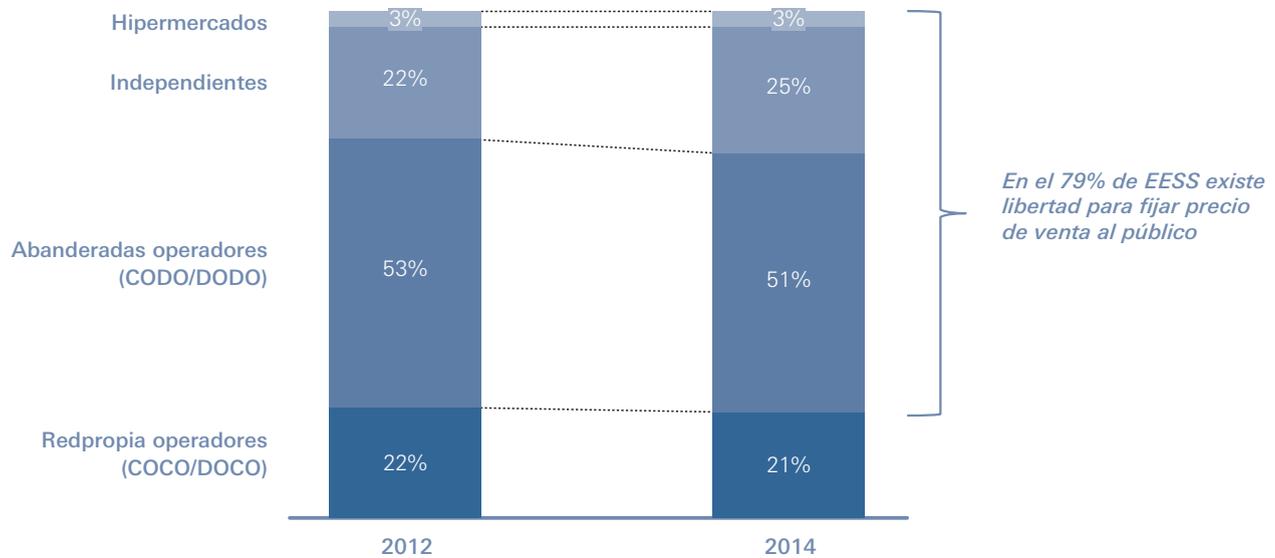
Estas restricciones normativas, unidas a una estructura de distribución del mercado crecientemente dispersa, hacen que los operadores mayoristas solo fijen el precio en el 21% de las gasolineras. Como se ve en el gráfico adjunto, el resto de las instalaciones o bien son propiedad de terceros o están gestionadas por terceras partes, en cualquiera de las modalidades existentes¹¹.

¹¹ CODO / DODO: Estaciones de servicio gestionadas por terceros ya sea por propiedad (DODO) o cesión de la gestión (CODO).

COCO / DOCO: Estaciones de servicio gestionadas por un operador al por mayor ya sea por propiedad (COCO) o cesión de la gestión (DOCO).

Nota: En el presente informe se contabilizan las cooperativas como independientes.

ESTACIONES DE SERVICIO POR TIPO 2012-2014 (%)



Fuente: CNMC y Análisis PwC

LOS OPERADORES MAYORISTAS FIJAN EL PRECIO SOLO EN EL 21% DE LAS GASOLINERAS

LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN: ¿HAY BARRERAS?

Una pregunta recurrente en el debate sobre el mercado minorista de carburantes es si existen barreras de logística y distribución que puedan afectar a la competencia. Para dilucidar esta cuestión es preciso en primer término analizar el mercado nacional de productos refinados (gasolinas y gasóleo). Los datos disponibles actualmente revelan que no existe una situación de escasez que pudiera llegar a distorsionar el mercado. Por el contrario, en España hay un excedente de productos refinados. En 2015, por ejemplo, la producción de gasolinas y gasóleo en España se elevó a 37,0 millones de toneladas, frente a un consumo de 34,5 millones de toneladas.

Como consecuencia de ello, los operadores con capacidad de refino han tendido a incrementar sus ventas al exterior y desde 2012 España se ha convertido en exportador neto de este tipo de productos, confirmando su competitividad en precio y en calidad en los mercados internacionales.

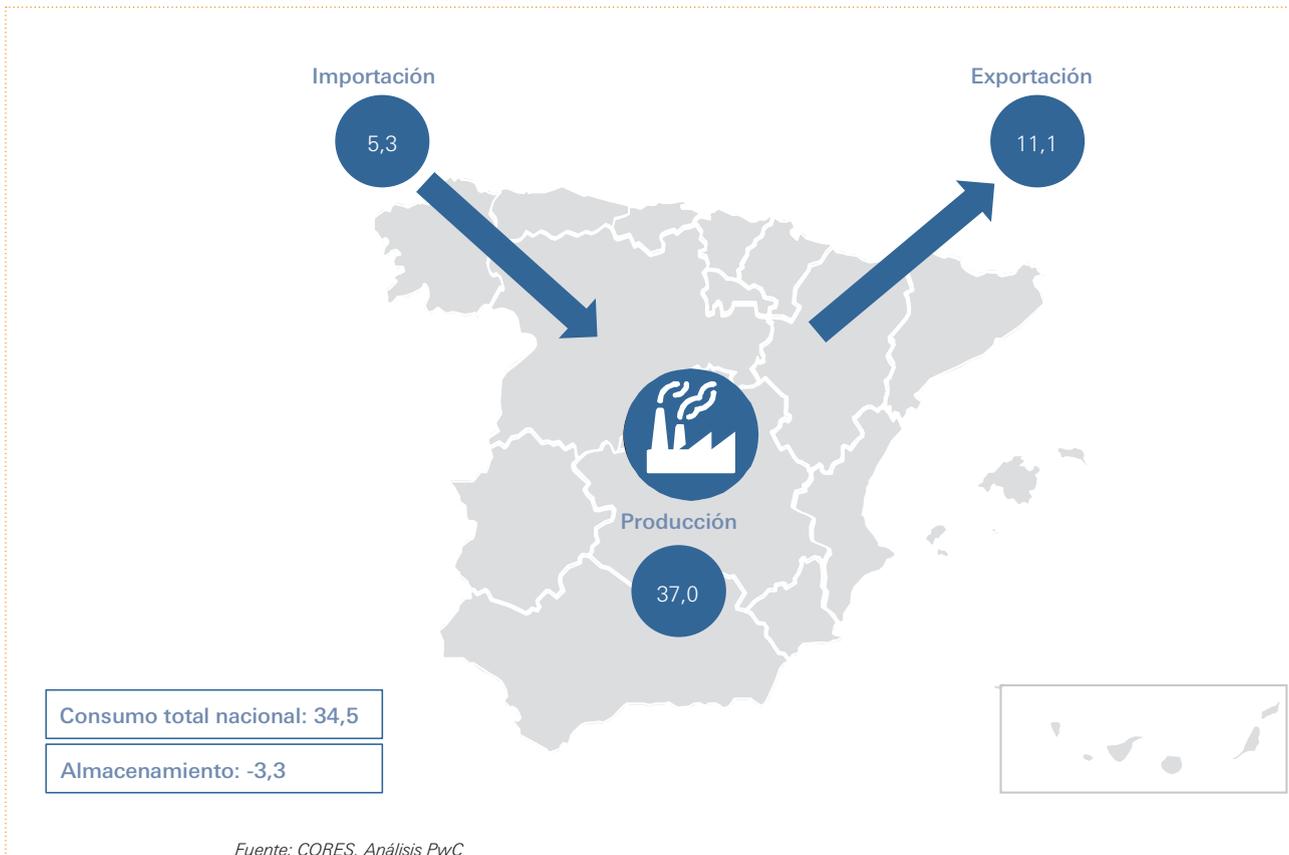
La circunstancia de que en España las importaciones de gasóleo hayan caído un 9,6% en los últimos cinco años, y que esta caída sea mayor que la de la demanda (1,1%) pone de manifiesto que los operadores sin capacidad de refino adquieren mayor producto refinado en España, ya que la oferta de las refinerías españolas ha aumentado y, además, que su producto es más competitivo que las importaciones.

LOS OPERADORES SIN CAPACIDAD DE REFINO, ADQUIEREN GRAN PARTE DE SU VOLUMEN DE VENTAS DE G-95 Y DIÉSEL EN LAS REFINERÍAS NACIONALES EN LA MEDIDA QUE ESTE PRODUCTO ES MÁS COMPETITIVO QUE LAS IMPORTACIONES

España importó más de 5 millones de toneladas de gasóleo en 2015, que suponen un 15% de su consumo total nacional, dato que es un indicador de mercado abierto.

Considerados en su conjunto, estos datos constatan que la distribución y el flujo comercial de los productos refinados nacionales se realizan en condiciones de normalidad.

BALANCE DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE GASOLINA Y GASÓLEOS EN ESPAÑA (2015)
(MILLONES DE TONELADAS)



La actividad de la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH), la empresa española dedicada al almacenamiento y transporte de productos petrolíferos, también está sometida a escrutinio. CLH es un referente a nivel internacional, ya que gestiona una de las mayores redes de oleoductos del mundo, formada por más de 4.000 kilómetros de tuberías subterráneas. Su papel es clave para asegurar que todos los agentes del sector tengan las mismas oportunidades de competir en el mercado.

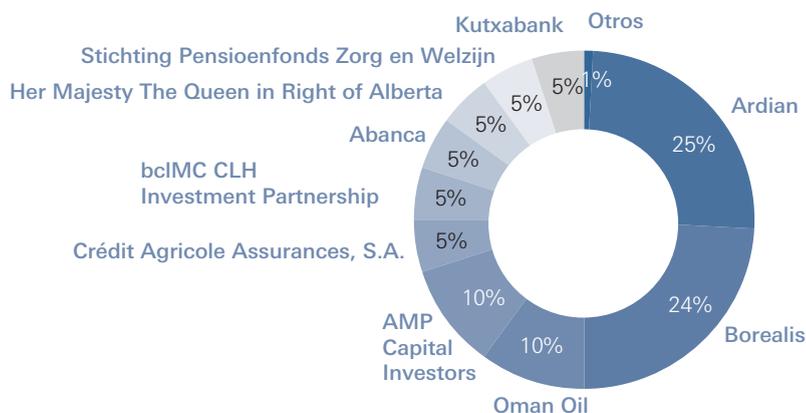
En este sentido, CLH está obligada legalmente a permitir el acceso a sus redes mediante un procedimiento negociado, en condiciones técnicas y económicas no discriminatorias, transparentes y objetivas, y a aplicar precios de carácter público. Asimismo, tiene la obligación de comunicar a la autoridad supervisora (la CNMC) los contratos que suscriba y la relación de precios por la utilización de las referidas instalaciones, así como las modificaciones que se produzcan en los mismos.

Para cumplir con sus obligaciones de neutralidad, la compañía gestiona todos los productos que distribuye de forma indiferenciada. El combustible de los distintos operadores es el mismo, responde a unas especificaciones legales básicas y las condiciones son idénticas para todos. A la salida del sistema logístico de CLH, se añaden las formulaciones de aditivos de los distintos operadores con el fin de mejorar la calidad del producto.

CLH ES UN REFERENTE INTERNACIONAL EN LA DISTRIBUCIÓN DE ENERGÍA Y ESTÁ ABIERTA A TODOS LOS AGENTES EN IGUALDAD DE CONDICIONES, LO CUAL GARANTIZA QUE NO EXISTEN BARRERAS EN MATERIA DE LOGÍSTICA PRIMARIA

Otro factor de controversia ha sido tradicionalmente el accionariado de CLH. La compañía surgió en 1993 de la escisión de los activos de Campsa, la antigua compañía arrendataria del monopolio de petróleo, y su accionariado estuvo controlado durante un tiempo por las compañías mayoristas con capacidad de refino que eran socias en Campsa. Sin embargo, el proceso de liberalización paulatino iniciado entonces fue diluyendo la participación de las empresas refineras nacionales en su capital hasta desembocar en la situación actual, en la que ninguna de ellas tiene presencia en la misma, como se aprecia en la tabla siguiente.

ESTRUCTURA ACCIONARIAL DE CLH (2016)

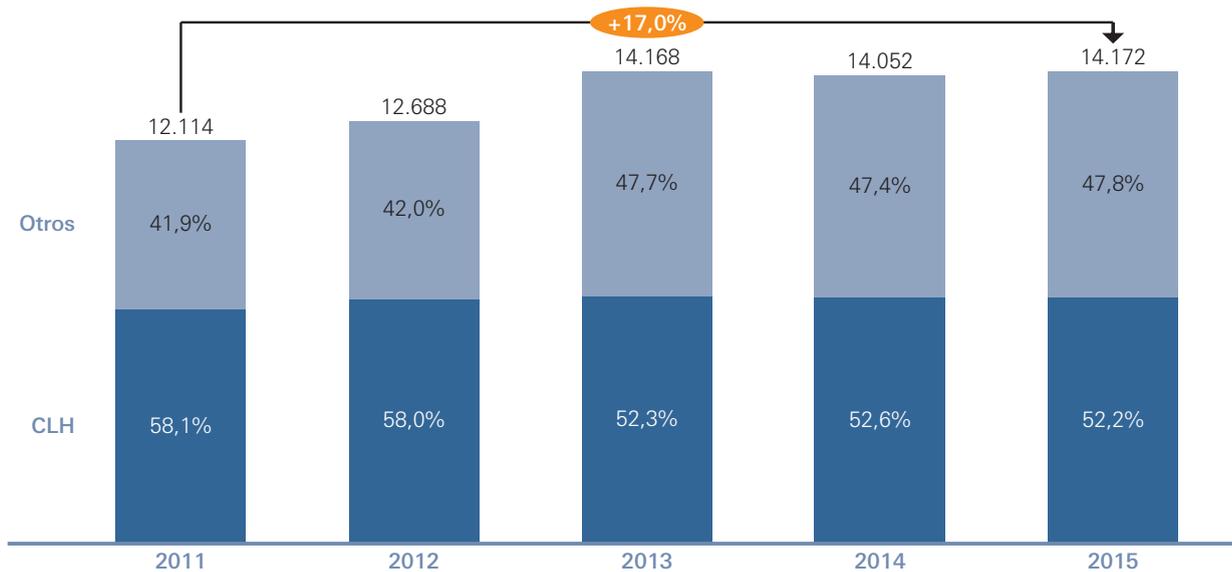


Fuente: CLH, Análisis PwC

En la actualidad, los primeros accionistas de CLH son el grupo inversor Ardian, con un 25%, y el fondo canadiense Borealis, que tiene un 24%. El resto del capital está repartido en participaciones menores entre bancos, fondos y la petrolera Oman Oil.

Además, CLH no está sola en el mercado de almacenamiento. Sus competidores han elevado progresivamente su capacidad para almacenar hidrocarburos, como se ve en el siguiente gráfico, y disponen ya de casi la mitad del mercado. En la actualidad existen 25 operadores distintos a CLH con una capacidad de almacenamiento superior a 50.000 m³.

EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD DE CLH Y OPERADORES DISTINTOS A CLH (MILES DE M³)



Fuente: AOP, Análisis PwC

3.3. EL RIESGO DE LAS COMPARACIONES ESTADÍSTICAS

Para analizar el nivel y la evolución de los indicadores de los combustibles (fundamentalmente, los precios) se recurre con frecuencia a comparativas estadísticas con otros países. La referencia más habitual es el *Oil Bulletin (Boletín Petrolero)*, que publica semanalmente la Comisión Europea, y en el que se difunden los precios por países de los principales combustibles, antes y después de impuestos.

Este esfuerzo de transparencia, aunque valioso, tiene una utilidad limitada, como reconoce la propia Comisión Europea: "Las comparaciones entre precios y tendencias entre países se deben realizar con cautela. Su validez es limitada porque existen diferencias en la calidad de los productos, en las prácticas de marketing, en las estructuras de los mercados y en la representatividad de las categorías estándar respecto a las ventas totales de un producto dado".

Otro de los rasgos que resta credibilidad a sus comparaciones es que existen diferencias significativas en la forma en las que los precios son comunicados y también en la metodología que usan los países para calcularlos. Las recomendaciones formuladas por la Unión Europea con el fin de homogeneizar la información

y hacer los datos comparables no están siendo seguidas por todos los Estados miembros, de tal manera que las estadísticas que se publican no constituyen una base de comparación homogénea.

Además, los datos que ofrece el *Oil Bulletin* no están desagregados por segmentos de operador ni por tipologías de estaciones de servicio, lo cual impide observar la evolución de los precios en función de la estructura real del mercado. En países con una gran penetración de hipermercados, por ejemplo, los precios comunicados son más reducidos, puesto que su mayor volumen de ventas por estación de servicio les permite ajustar más los márgenes, pero la publicación no ofrece información sobre esos detalles.

Las autoridades españolas (el Ministerio de Industria o la CNMC) reconocen las limitaciones del *Oil Bulletin*. De hecho, la CNMC tiene su propia base de datos para España, cuyos resultados no coinciden, en muchos casos de forma significativa, con los del *Oil Bulletin*, como se puede apreciar en la tabla adjunta.

DIFERENCIAS DE PRECIOS ENTRE LA BASE DE DATOS DE LA CNMC Y OIL BULLETIN (cts.€/l)

	Dif. CNMC Excel estadístico ¹² - OB (cts.€/l)		Dif. CNMC Informe mensual ¹³ - OB (cts.€/l)	
	Gasolina	Diésel	Gasolina	Diésel
ene-15	-0,34	-0,35	0,66	0,55
feb-15	1,26	1,52	2,76	2,72
mar-15	-0,19	-0,39	1,41	0,81
abr-15	-0,66	-0,45	0,84	0,75
may-15	-0,54	-0,39	0,96	0,91
jun-15	-0,40	-0,62	1,10	0,58
jul-15	-1,07	-0,66	0,43	0,35
ago-15	-0,99	-0,46	0,21	0,44
sep-15	-0,45	-0,15	0,75	0,85
oct-15	-0,64	-0,34	0,56	0,66
nov-15	-0,18	-0,02	1,12	1,08
dic-15 ¹⁴	-1,35	-3,06	-0,15	-2,26

Fuente: *Oil Bulletin*, CNMC y Análisis PwC

A pesar de estas diferencias estadísticas, tanto el Ministerio de Industria como la CNMC utilizan los datos del *Oil Bulletin* con fines comparativos.

EL 'OIL BULLETIN' NO ES UNA BASE ADECUADA PARA COMPARAR LOS PRECIOS DEL COMBUSTIBLE ENTRE LOS PAÍSES

¹² Precios publicados por CNMC en su Excel estadístico

¹³ Precios publicados por CNMC en su Informe de supervisión de hidrocarburos

¹⁴ La elevada diferencia en los precios de diciembre posiblemente se debe a la falta de publicación de boletines por vacaciones

UNA METODOLOGÍA HETEROGÉNEA

Pese a los esfuerzos de armonización por parte de las autoridades europeas, la realidad es que el cumplimiento de las recomendaciones informativas sobre los precios de los combustibles es muy irregular (España es de los países más rigurosos en su seguimiento), tal y como se observa en las siguientes tablas.

RECOMENDACIONES SOBRE LA COMUNICACIÓN DE LOS PRECIOS SEMANALES DEL OIL BULLETIN

	AT	BE	FR	DE	IT	NL	PT	ES	UK
Día de referencia: De acuerdo con la Decisión 1999/566/CE del Consejo, los Estados miembros deben comunicar a la Comisión a más tardar el mediodía del martes, los precios al consumo de los productos petrolíferos vigentes el lunes.	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Tiempo de referencia: La hora en que se reportan los precios debe ser la misma entre los países, ya que en algunos países las diferencias pueden ser significativas (por ejemplo, Alemania).	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Representatividad: Todas las categorías de minoristas con al menos un 10% de participación en el mercado se deben incluir.	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Cobertura de mercado: Al menos un 70% del mercado para cada producto debe ser reportado.	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Precio medio: Los precios deben basarse en una media ponderada, donde los pesos se establecen en base a los volúmenes distribuidos por las diferentes categorías de minoristas.	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Tipo de estaciones de servicio: Sólo se tendrán en cuenta los precios de combustibles en estaciones de servicio de acceso público.	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Descuentos en el precio: Los descuentos sólo se deben considerar si se aplican a los consumidores por lo menos la mitad de las horas de trabajo de la estación de servicio e implican al menos un 2% del precio final.	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Biocombustibles: Informar de manera explícita de los impuestos especiales diferenciados para los biocombustibles y la proporción de biocombustible en sus productos.	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Impuestos: Indicar y debidamente documentar todos los demás impuestos indirectos aplicables a los productos derivados del petróleo y en cuales se aplica el IVA (por ejemplo, impuestos regionales, cuotas de mantenimiento de reservas estratégicas).	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Reporte obligatorio: Informar de los precios debería ser obligatorio para todos los países.	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Otras posibles recomendaciones: Fecha de recopilación de datos, fuentes de datos, segmentación de precios por tipo de estación de servicio, etc.	●	●	●	●	●	●	●	●	●

● Los países están reportando de acuerdo a las recomendaciones de la UE.

● Los países no están reportando de acuerdo a las recomendaciones de la UE.

● Los países no están dando información de acuerdo a las recomendaciones de la UE.

Fuentes: Oil Bulletin, Commission Recommendation on reporting weekly petroleum product prices for the weekly Oil Bulletin, Decisión 1999/280/CE del Consejo, Decisión 1999/566/CE del Consejo.

Fuente: Oil Bulletin, Análisis PwC

Como se ve en la tabla, los incumplimientos de las recomendaciones son muy numerosos. La única rúbrica en la que se informa adecuadamente en todos los casos es la referida a los biocombustibles. Pero incluso en este punto hay dudas sobre la validez de la comparación, por cuanto la legislación sobre la obligatoriedad en la mezcla de biocombustibles es heterogénea y va cambiando con el tiempo. Donde se aprecian más lagunas es en la comunicación de los descuentos que se aplican a los consumidores. En ese aspecto, la gran mayoría de los países o no dan información o si la dan no refleja los descuentos reales del mercado.

LA UE ADMITE LAS LIMITACIONES DEL
'OIL BULLETIN' Y ADVIERTE QUE LAS
COMPARACIONES REALIZADAS ENTRE PAÍSES
SON DE VALIDEZ LIMITADA

METODOLOGÍA DE REPORTE DE PRECIOS DE LOS DIFERENTES PAÍSES

	Fecha de datos	Órgano de reporte	¿Se consideran los descuentos?	Cobertura de mercado y fuentes	Cálculo del valor medio	Trazabilidad
	Precios de consumo: lunes	Ministerio Federal de Economía, Familia y Juventud Reporte obligatorio	No	Gasolina: 80-85% Diésel: 70-75%	Media ponderada	No
	Precios de consumo: lunes	FPS Economy, Pymes, Autónomos y Direction Générale Energie	No	2% de cobertura (30 estaciones de servicio)	Media aritmética	No
	Precios de consumo: viernes anterior	Ministerio de Medioambiente, Desarrollo sost. y Energía, DGEC Reporte obligatorio	Los precios medios de consumo consideran descuento en estaciones de servicio ofrecidos a distribuidores	95% sobre el volumen de carburantes vendidos	Media ponderada	Si, los precios por estación de servicio se publican diariamente en la página web oficial
	Precios de consumo: lunes	Ministerio Federal de Economía y Tecnología Reporte voluntario	No	Por encima del 70% por cada producto petrolífero reportado. Los precios en EESS en grandes almacenes y autopistas no considerados	Media aritmética	No, los datos son recopilados por un socio independiente
	Media semanal	Ministerio de Desarrollo Económico Reporte obligatorio	Sí, descuentos por fidelidad, incluyendo volúmenes vendidos por empresa	El tamaño de muestra se encuentra por encima de 95% para cada producto. Desde ene-13, sólo se informa de los precios de las estaciones de autoservicio	Media ponderada	No
	Precios de consumo efectivos el lunes	Estadísticas Países Bajos Reporte voluntario	No	~90% de cobertura (3.800 estaciones de servicio, de un total de 4.206 estaciones de servicio)	Media ponderada	No
	Lunes	Dirección General de Energía y Geología Reporte obligatorio	Los precios consideran los volúmenes de combustible que se venden con descuentos del año anterior y descuentos aplicados	Datos proporcionados por todos los operadores de estaciones de servicio en la parte continental de Portugal	Media ponderada	No
	Desde mayo de 2013, media aritmética de martes a lunes	MINETUR Reporte obligatorio	Los descuentos reportados al OB son inferiores a los descuentos reales	La muestra cubre el 100% de estaciones de servicio	Media aritmética	Si los precios por estación de servicio se publican diariamente en la página web oficial
	Precios de consumo: lunes	Departamento de Energía y Cambio Climático Reporte voluntario	N/A	La muestra representa el 65% de ventas de gasolina de compañías petroleras y el 72% de diésel, y el 59% ventas de supermercados de gasolina y diésel	Media ponderada	No

Como se puede apreciar, las diferencias en la metodología empleada por los distintos países son muy relevantes. Todo, o casi todo, es distinto:

- Los datos se recopilan en diferentes momentos. Normalmente se toman los lunes, pero Francia e Italia se desmarcan y España comunica una media aritmética de martes a lunes.
- La cobertura del mercado y las fuentes de los datos son muy diversas. El caso más llamativo es el de Bélgica que solo informa sobre el 2% de las estaciones de servicio. Italia solo ofrece precios de las gasolineras en régimen de autoservicio. Alemania excluye las de las autopistas y las de los hipermercados.
- Los descuentos se incluyen o no, y de distinta manera. Holanda, Alemania, Bélgica y Austria no dan información. Los criterios de los demás países son variables. En el caso de España, el impacto que tienen los descuentos en el precio reportado por el *Oil Bulletin* es de 0,8 céntimos por litro para la combinación de diésel y gasolina 95. Sin embargo, el descuento real es mucho mayor: del orden de 2,1 céntimos por litro.
- El sistema de cálculo del precio medio es heterogéneo. España, Alemania y Bélgica hacen media aritmética; el resto, ponderada.

Estas diferencias restan credibilidad a las estadísticas que publica el *Oil Bulletin*, en tanto en cuanto no reflejan con exactitud la situación del mercado minorista de carburantes en los distintos países de la Unión Europea.

**LOS DESCUENTOS REPORTADOS POR ESPAÑA
EN 2015 PARA GASOLINAS Y GASÓLEOS HAN
SIDO CLARAMENTE INFERIORES A LOS REALES**

3.4. LA PREOCUPACIÓN POR EL MEDIO AMBIENTE

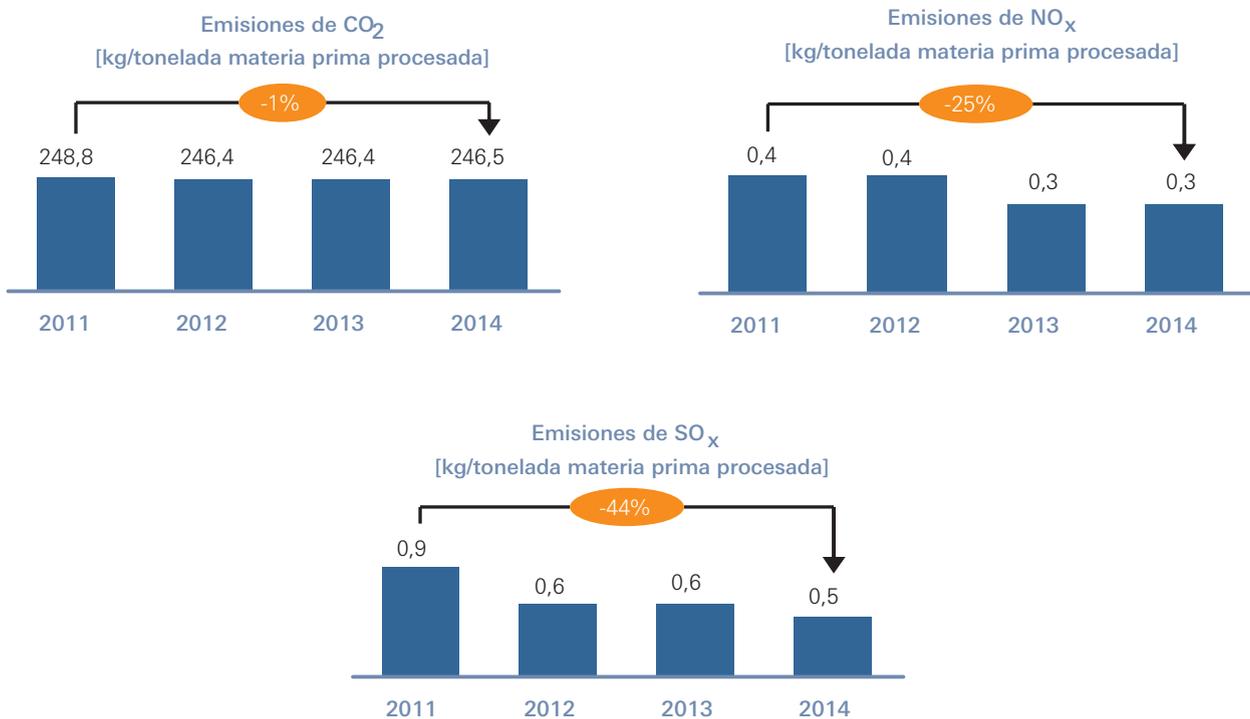
Los operadores de refino no son ajenos a la preocupación de la sociedad por el medio ambiente y por la eficiencia energética. El sector es consciente de que las refinerías constituyen, por su complejidad operativa, la parte de la cadena de valor “del pozo al tanque” del sector petrolero que genera más emisiones a la atmósfera y se ha esforzado progresivamente por reducirlas y por mejorar la eficiencia de sus instalaciones.

Con esa finalidad las compañías han invertido alrededor de 300 millones de euros en los últimos cuatro años en proyectos medioambientales y de eficiencia energética.

En materia de reducción de emisiones de agentes contaminantes destacan proyectos como la reinstrumentación en hornos para cambios de combustible y la recuperación de gases de antorcha. Como consecuencia de ello (ver gráfico adjunto), entre 2011 y 2014 disminuyeron las emisiones de dióxido de carbono (CO₂), óxidos de nitrógeno (NOx) y óxidos de azufre (SOx) derivadas de la actividad de refino.

En cuanto a las emisiones de CO₂, a pesar de las mejoras en los índices de eficiencia energética a nivel sectorial, la intensidad de emisiones por tonelada de crudo procesado tan sólo se ha reducido en un 1% en el periodo 2008-2014 debido al aumento del consumo de energía asociado a los procesos de conversión y desulfuración necesarios para atender la mayor producción relativa de destilados medios y de especificaciones más exigentes.

EMISIONES DERIVADAS DE LA ACTIVIDAD DEL REFINO

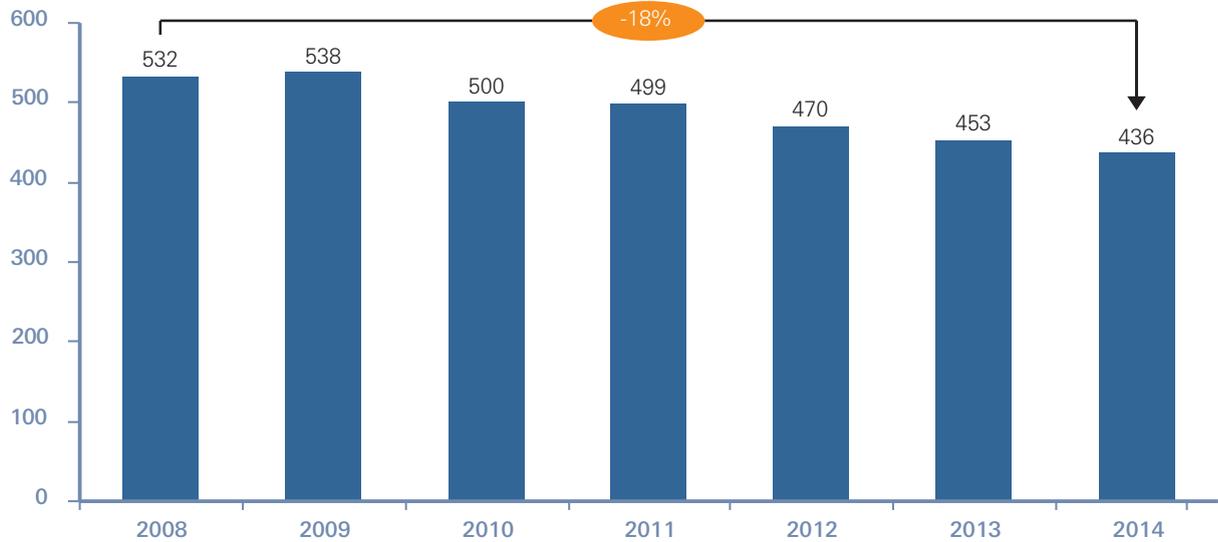


Fuente: MAGRAMA, Análisis PwC

Hay que destacar que, de forma singular, las refinerías españolas han realizado importantes inversiones para mejorar su competitividad. En concreto, durante el periodo 2008-2012 en España se invirtieron 6.000 millones € en las refinerías de Bilbao, Cartagena Castellón y Huelva para implantar tecnologías avanzadas de refino que permiten procesar crudos más pesados. Gracias a estas inversiones las refinerías españolas son más eficientes y competitivas.

Mediante estos proyectos se ha conseguido aumentar la capacidad de producción y conversión, a la vez que se ha mejorado la eficiencia y las emisiones derivadas de la actividad. Estas tecnologías de conversión permiten un mejor aprovechamiento de los recursos ya que logran cubrir la demanda de carburantes utilizando menor cantidad de crudo, reduciendo al mismo tiempo en un 18% las emisiones de CO₂ por tonelada de destilados medios fabricados.

EMISIONES DE CO₂ DERIVADAS DE LA ACTIVIDAD DEL REFINO
(KG/TONELADA DESTILADOS MEDIOS)



Fuente: CORES, ETS Comisión Europea

**LAS REFINERÍAS CONTINÚAN REALIZANDO
ELEVADAS INVERSIONES EN MATERIA
DE EFICIENCIA ENERGÉTICA, REDUCCIÓN DE
EMISIONES Y MEJORA DE LA CALIDAD
DE SUS PRODUCTOS**

Los principales operadores de refino han diseñado planes estratégicos de reducción de emisiones de gases a la atmósfera a medio plazo, por lo que se prevé que las emisiones sigan cayendo.

3.5 EL COMPROMISO CONSTANTE CON LA EFICIENCIA ENERGÉTICA

Respecto a la disminución del consumo energético, se han emprendido iniciativas para aumentar la eficiencia en hornos, mejorar el aislamiento en calderas y modernizar las turbinas de las refinerías. Entre las medidas adoptadas por los operadores tradicionales destaca el desarrollo de nuevos combustibles con aditivos que mejoran la limpieza del motor, reducen la pérdida de energía y aumentan su rendimiento. Además, estos nuevos combustibles son más respetuosos con el medio ambiente al reducir las emisiones contaminantes ya que sus componentes mejoran notablemente el proceso de combustión que se realiza en el motor.

Adicionalmente, los operadores de productos petrolíferos realizan importantes aportaciones al Fondo Nacional de Eficiencia Energética, un instrumento económico creado por el Gobierno en 2014 para financiar proyectos de ahorro y eficiencia a nivel nacional. En 2015, la contribución de los operadores del sector se elevó a 101 millones de euros, lo que representa el 49% del total. En 2016 la aportación de los

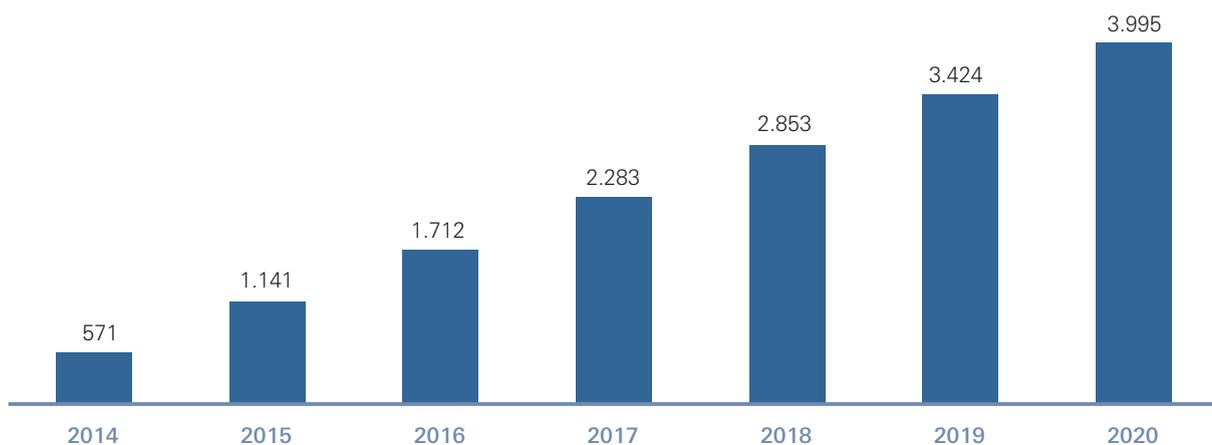
operadores de productos petrolíferos ha sido ligeramente superior (en torno a los 103 millones de euros). También realizan aportaciones al fondo las empresas comercializadoras de gas y electricidad y los operadores de gases licuados al por mayor.

Pese al notable esfuerzo económico realizado por los operadores de productos petrolíferos para costear los proyectos de eficiencia energética, estos no revierten en la industria del refino. El fondo está gestionado por el Instituto de Diversificación y Ahorro Energético (IDAE) y las compañías petroleras no tienen ninguna capacidad de decisión sobre sus proyectos y líneas de actuación.

El Fondo Nacional de Eficiencia Energética financia parcialmente el Plan Nacional de Acción de Eficiencia Energética 2014-2020, que tiene un objetivo de ahorro acumulado (ver gráfico adjunto) de 15.979 toneladas equivalentes de petróleo (ktep). Ese ahorro es equiparable al consumo anual de más de 150.000 familias y evitará la emisión anual a la atmósfera de más de 440.000 toneladas de CO₂. La aportación acumulada estimada de los operadores de productos petrolíferos para el plan hasta 2020 es de 670 millones de euros.

LOS OPERADORES AL POR MAYOR DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS SON LOS QUE MÁS CONTRIBUYEN AL FONDO DE EFICIENCIA ENERGÉTICA, PERO NO DECIDEN SOBRE SUS PROYECTOS NI SUS LÍNEAS DE ACTUACIÓN

OBJETIVO DE AHORRO DE ENERGÍA PARA ESPAÑA EN EL PLAN NACIONAL DE ACCIÓN PARA 2014-2020 (KTEP/AÑO)



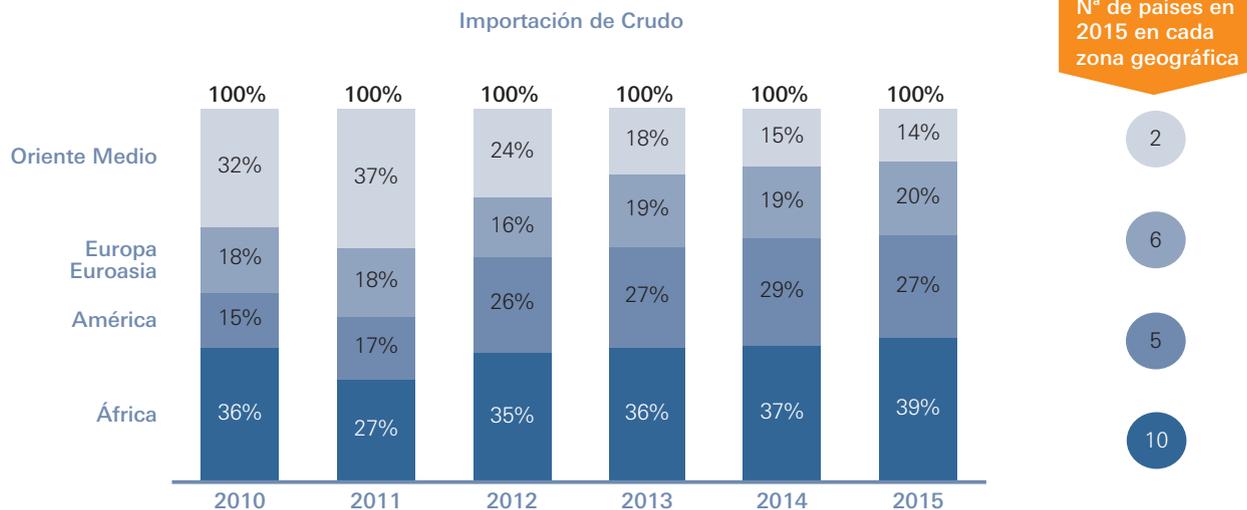
Fuente: IDAF

3.6. DIVERSIFICACIÓN Y SEGURIDAD DE SUMINISTRO

La dependencia de España del exterior en materia de derivados del petróleo hace que la diversificación y la seguridad del suministro de crudo y de productos petrolíferos sea una de sus principales prioridades de política energética. Como podemos apreciar en el gráfico siguiente, esa necesidad está razonablemente resuelta, toda vez que las importaciones de crudo proceden de 23 países pertenecientes a

cuatro zonas geopolíticas distintas, mientras que en productos refinados España compra en 44 países. Además, ninguno de esos países tiene una cuota superior al 18% en crudo ni al 17% en productos petrolíferos, por lo que es posible concluir que el grado de diversificación es suficiente para garantizar el suministro en situaciones de estrés o de alteraciones bruscas del mercado.

IMPORTACIÓN DE CRUDOS POR ORIGEN (%)



Fuente: CORES, Análisis PwC

IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS POR ORIGEN (%)



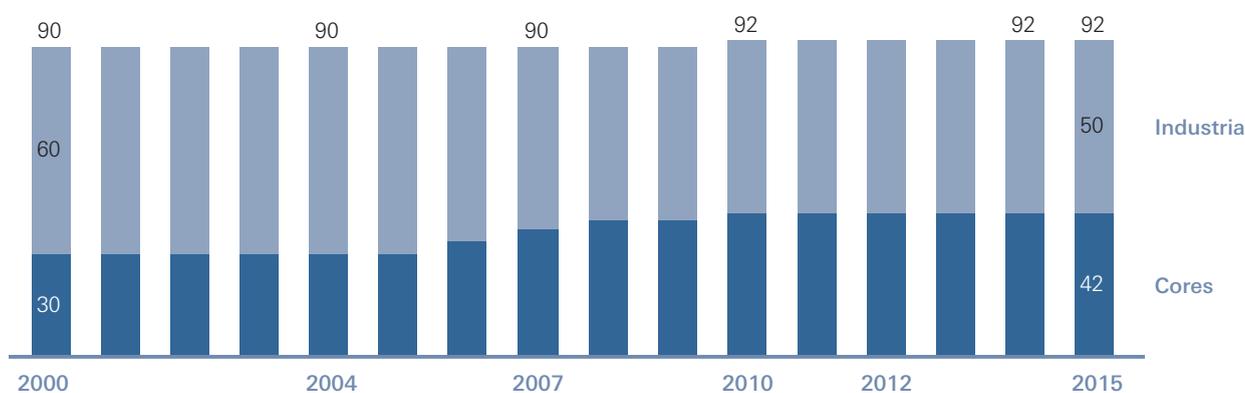
Fuente: CORES, Análisis PwC

Por otra parte, España cuenta con un sistema obligatorio de mantenimiento de existencias de productos petrolíferos para hacer frente a potenciales crisis de abastecimiento, en virtud del cual las reservas que debe haber de forma permanente equivalen a 92 días de las ventas destinadas a consumo final, tal y como determina el real decreto 1716/2004. Se trata de un modelo mixto, en el que la obligación se reparte entre la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (CORES), una corporación de derecho público tutelada por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, y la industria.

Entre los sujetos obligados a mantener las existencias mínimas de seguridad por parte de la industria se encuentran los operadores al por mayor, las empresas distribuidoras al por menor (por la parte no suministrada por los operadores al por mayor) y los consumidores (por la parte no suministrada por los operadores al por mayor y los distribuidores al por menor). A CORES le corresponden 42 días y al sector los 50 restantes, adicionalmente, todos los sujetos obligados pueden solicitar a CORES el mantenimiento de hasta el 100% de su obligación. Además, hay que tener en cuenta que las existencias mínimas de seguridad exigidas por Europa son inferiores a las exigidas por España.

El coste de mantenimiento de existencias mínimas de seguridad por parte de CORES y la Industria ascendió en 2015 a 0,89 céntimos de euro por litro.

EVOLUCIÓN DE EXISTENCIAS MÍNIMAS DE SEGURIDAD (DÍAS)



Fuente: CORES, Análisis PwC

LOS OPERADORES INCURREN EN COSTES PARA GARANTIZAR LA SEGURIDAD DE SUMINISTRO EXIGIDA POR LA OBLIGACIÓN LEGAL DE MANTENER LAS EXISTENCIAS MÍNIMAS DE SEGURIDAD

ANEXO

Los impactos en el PIB de España se calculan a partir del modelo input-output, construido a partir de datos de la Contabilidad Nacional de España.

Los modelos input-output son una técnica estándar y ampliamente utilizada para cuantificar el impacto económico de actividades económicas e inversiones en infraestructuras. Están basados en el modelo de producción de Leontief, en el cual los requisitos de producción de una economía equivalen a la demanda intermedia de bienes y servicios por parte de los sectores productivos más la demanda final, tal y como se aprecia en la siguiente expresión:

$$X = AX + y$$

donde X es un vector columna que representa las necesidades de producción de cada sector de la economía (un total de 63 en la Contabilidad Nacional de España), y y es un vector columna que representa la demanda final de cada sector, y A es una matriz (63 filas x 63 columnas), denominada de coeficientes técnicos, que por filas indica para cada sector en concreto el porcentaje de su producción que se destina a cada uno de los restantes sectores de la economía, y por columnas indica también para cada sector el peso sobre su producción de los bienes y servicios que demanda de cada uno de los restantes sectores de la economía. La expresión anterior puede verse también de la siguiente forma:

$$\begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \\ \dots \\ X_{63} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{163} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{263} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} & \dots & a_{363} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{661} & a_{662} & a_{663} & \dots & a_{6663} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \\ \dots \\ X_{63} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} y_1 \\ y_2 \\ y_3 \\ \dots \\ y_{63} \end{bmatrix}$$

donde, p.ej., X_1 son las necesidades de producción del sector 1, y_1 es la demanda final de este mismo sector, y $a_{11}, a_{12}, a_{13}, \dots, a_{163}$ son los porcentajes de la producción del sector 1 que se destina a, respectivamente, los sectores 1, 2, 3, ..., 63, mientras que $a_{11}, a_{21}, a_{31}, \dots, a_{63}$ son los pesos sobre la producción del sector 1 de los bienes y servicios demandados, respectivamente, de los sectores 1, 2, 3, ..., 63.

Reordenando la expresión anterior, se pueden calcular las necesidades de producción de una economía (X) a partir de la demanda final (y) que ésta tiene que atender de la siguiente forma:

$$X = (I-A)^{-1} y$$

Donde $(I-A)^{-1}$ es la matriz inversa de Leontief o matriz de multiplicadores de producción que se utiliza para calcular los impactos.

La matriz de multiplicadores de producción que utilizamos en nuestro análisis ha sido calculada a partir de los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística. Esta

matriz permite determinar, por cada euro desembolsado o invertido en los distintos sectores de la Contabilidad Nacional (esto es, por cada euro de demanda final), el impacto en términos de producción bruta (esto es, las necesidades de producción).

A partir de la matriz de multiplicadores de producción se procede a calcular los multiplicadores de empleo. Para ello, utilizando datos del Instituto Nacional de Estadística, se calcula en primer lugar para cada sector los coeficientes directos de empleo (ratio entre número de empleados y producción). Los multiplicadores de empleo se derivan posteriormente multiplicando la matriz de multiplicadores de producción por un vector columna con los coeficientes directos de empleo calculados para cada sector.

Los multiplicadores para el cálculo de los efectos inducidos se obtienen a partir de información sobre: (i) el peso de las rentas de los hogares (remuneración de los asalariados) sobre la producción de cada uno de los sectores afectados, (ii) la distribución del consumo de los hogares por sectores, y (iii) la propensión marginal al consumo estimada por PwC para la economía española (0,643).



PwC ayuda a organizaciones y personas a crear el valor que están buscando. Somos una red de firmas presente en 157 países con más de 194.000 profesionales comprometidos en ofrecer servicios de calidad en auditoría, asesoramiento fiscal y legal y consultoría. Cuéntanos qué te preocupa y descubre cómo podemos ayudarte en www.pwc.com

© 2016 –PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocios, S.L. Todos los derechos reservados. “PwC” se refiere a PricewaterhouseCoopers Asesores de Negocios, S.L, firma miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.

