

Resumen

El sector petrolero español ha sufrido uno de los procesos de reestructuración más intensos de Europa, pasando de ser un monopolio público a su completa liberalización y privatización. Este proceso de reestructuración poseía dos tipos de medidas, unas encaminadas a liberalizar el sector y otras a crear un «campeón nacional». El resultado es un sector fuertemente concentrado e integrado verticalmente. La consecuencia para los consumidores es uno de los precios antes de impuestos más elevados de Europa, y uno de los más rígidos, lo que nos sitúa en el grupo de países con un comportamiento «sospechoso» de colusión.

Palabras clave: combustibles, concentración, colusión.

Abstract

The Spanish oil sector has been one of the most intense restructuring in Europe, passing within a few years of being a public monopoly to complete liberalization and privatization. This process had two types of measures, some aimed at liberalizing the sector, and others to create a «national champion». The result is a highly concentrated and vertically integrated industry. The consequence for consumers is one of the pre-tax prices highest in Europe, and one of the more rigid, which puts us in the group of countries with a «suspicious» behavior of collusive price.

Key words: fuels, concentration, collusion.

JEL classification: L13, L42, L71.

TRES DÉCADAS DE REFORMAS EN EL MERCADO ESPAÑOL DE GASOLINAS:

HISTORIA DE UN FRACASO ANUNCIADO

Jordi PERDIGUERO (*)

Universidad Autónoma de Barcelona, GiM e IREA

I. INTRODUCCIÓN

EL sector de los combustibles es uno de los más relevantes para el buen funcionamiento de la economía, tanto por su elevado consumo como por ser un *input* esencial en la producción y comercialización de la mayoría de los productos. Los precios de los combustibles tienen un peso elevado en la construcción del Índice de Precios al Consumo (IPC), por lo que un precio alto de estos afectaría al índice y se trasladaría al conjunto de la economía. Por esta razón un sector petrolífero ineficiente puede suponer un importante lastre para la competitividad de la economía, pudiendo tener efectos relevantes sobre el bienestar social.

El mercado español de combustibles nació bajo la tutela del sector público y transitó en tan solo veinte años, y empujado por la Comunidad Económica Europea (CEE), a la total liberalización y privatización del sector. España ha pasado de tener un mercado de los combustibles, constituido por un monopolio público con regulaciones administrativas en precios y posibilidades de entrada, a la total liberalización, donde ni tan siquiera los precios de la distribución por oleoducto (con claras características de monopolio natural) poseen ningún tipo de regulación. Sin embargo, de forma paralela a este proceso de liberalización se realizó otro proceso de

creación y consolidación de un «campeón nacional» con elevadas cuotas de mercado en todos los segmentos de la industria. Si bien el proceso de liberalización esperaríamos que produjera un incremento en el número de operadores, aumentando la competencia y generando una mejora en la eficiencia del mercado, la creación de un «campeón nacional» con elevadas cuotas de mercado puede limitar esa competencia impidiendo la mejora de eficiencia en el sector.

En el presente artículo se realiza un repaso del proceso de liberalización, así como del proceso de creación del «campeón nacional», para evaluar la situación actual del sector y el posible efecto de estos dos procesos en los precios fijados por las compañías. Como podremos ver, los precios antes de impuestos fijados en el mercado español se sitúan entre los más elevados de Europa, por encima de la media de la zona euro. Parece que entre los dos procesos de reestructuración del sector la creación del «campeón nacional» ha acabado por tener un mayor peso, y tras treinta años de reformas no hemos conseguido tener un mercado competitivo con precios reducidos.

La estructura del artículo es la siguiente: tras esta pequeña introducción, en la sección II se presenta de forma detallada el proceso de reforma llevado a cabo, hacien-

do especial hincapié en las medidas de liberalización, y en aquellas medidas que han facilitado la creación del «campeón nacional». En la sección III se realiza un análisis sobre la estructura actual del mercado español de combustibles, para posteriormente en la sección IV observar cómo han evolucionado los precios fijados por las compañías en este mercado. Finalmente se presentan las principales conclusiones del artículo.

II. LOS AÑOS DE LA LIBERALIZACIÓN: ENTRE LA COMPETENCIA Y EL «CAMPEÓN NACIONAL»

Como hemos indicado, el proceso de reestructuración del mercado español de gasolina resulta un caso particular en Europa debido principalmente a su intensidad y su profundidad. Por un lado, se introdujeron medidas de liberalización que podían producir un incremento de la competencia en el sector. Por otro lado, la introducción de medidas, de forma paralela, que facilitaron la creación de una gran compañía de capital español hace que los resultados de dicho proceso puedan no ser todo lo satisfactorios que se esperaba en términos de competencia y beneficio para los consumidores.

En el presente apartado se realiza en primer lugar un repaso exhaustivo de las principales medidas llevadas a cabo para introducir competencia en el sector, para después analizar las medidas que facilitaron la creación de una gran empresa de capital nacional en el mismo.

1. Medidas de introducción de competencia

Siguiendo a la Comisión Nacional de Energía (CNE) (2002), la

historia del sector petrolero español puede dividirse en tres etapas: 1) La comprendida entre 1927 y 1984, es la etapa de creación y funcionamiento del Monopolio de Petrúleos, caracterizada principalmente por la intervención estatal. 2) La que abarca entre 1984 y 1992, periodo en el que se produce una transición hacia la liberalización, por las obligaciones de la adhesión de España a la CEE. 3) La etapa que transcurre desde 1992 hasta la actualidad, durante la que se completa la liberalización del sector.

Como se señala en CNE (2002), no es hasta la segunda etapa del proceso de reestructuración, con la adhesión de España a la CEE, cuando se comienzan a introducir medidas realmente liberalizadoras en el mercado.

La principal reestructuración llevada a cabo en esta primera etapa fue el Real Decreto Ley 5/1985, de 12 de diciembre, de Adaptación del Monopolio de Petrúleos. Este Real Decreto Ley introduce las primeras modificaciones significativas dentro del marco regulatorio del mercado. Entre estas modificaciones destacan: 1) la posibilidad de que el gobierno liberalizara la importación de crudo; 2) la eliminación gradual de las barreras a la importación y exportación de combustibles en la CEE; 3) la posibilidad de crear una red de gasolineras paralela a la red concesional ya existente, lo que suponía de facto la libertad para cualquier compañía de la CEE de establecerse en España, y 4) la posibilidad de cambiar la fijación administrativa de los precios por otro mecanismo compatible con la CEE.

En 1988 se modifica el régimen de distancias mínimas entre estaciones de servicio. El Real De-

creto Ley 4/1988, de 24 de junio, disminuye la distancia mínima entre gasolineras, lo que podía impulsar la creación de la red de gasolineras alternativas a las concesionales.

Un año más tarde entran en el mercado español las primeras compañías extranjeras. Concretamente la británica British Petroleum (BP) adquiere una opción entre el 8 y el 15 por 100 del capital de Petromed, que en aquel momento era la cuarta empresa en capacidad de refinación en España.

En 1990 se producen dos acontecimientos muy significativos en la liberalización del sector del petróleo en España. Por un lado, la eliminación del sistema de cuotas, lo que significa la liberalización a la importación de crudo. Por otro, la eliminación del sistema de precios fijos para gasolineras, gasóleos de automoción y gasóleos de calefacción en Península y Baleares. A partir de la Orden de 6 de julio de 1990 se elimina el sistema de precios fijos para la comercialización minorista de gasolina. Se pasa a una regulación de precios máximos a través de una fórmula establecida por el gobierno.

Finalmente, el Real Decreto 4/1991, de 29 de noviembre, sobre Medidas Urgentes para la Progresiva Adaptación del Sector Petrolero al Marco Comunitario, da un nuevo impulso al establecimiento de un libre mercado en el sector del petróleo con la reducción de las distancias mínimas entre estaciones de servicio.

A partir de 1992 el sector petrolero español culmina su liberalización. La primera gran medida de esta etapa es la finalización del Monopolio de Petrúleos. La Ley 34/1992, de 22 de diciembre, de Ordenación del Sector Petro-

lero, supone un gran impulso a la liberalización del sector. El cambio más destacado, dejar de considerar el sector del petróleo como un servicio público. Se pasa a considerar como un servicio de interés económico general. Cabe señalar que los precios finales en la comercialización minorista siguieron sujetos a la fórmula de precios máximos fijada por el Estado.

En 1995 se suprimen las distancias mínimas entre gasolineras, mediante el Real Decreto 155/1995, y un año más tarde se realiza un primer paso hacia la libertad de precios de los productos petrolíferos. La Orden Ministerial de 10 de junio de 1996 liberaliza los precios de los gasóleos, separándolos del sistema de precios máximos. El impulso definitivo hacia la libertad de precios de los productos petrolíferos se realiza en la Ley 34/98 de Hidrocarburos.

La Ley de Hidrocarburos 34/98 se aprueba el 7 de octubre de 1998 y pretende organizar la legislación vigente en ese momento, así como dar un impulso definitivo a la liberalización del sector. Las principales medidas introducidas para cumplir con estos objetivos son la creación de la CNE, la necesidad de una simple autorización administrativa para la realización de la inmensa mayoría de las actividades, el libre acceso por parte de terceros a la red logística de productos petrolíferos y la liberalización de los precios de todos los productos petrolíferos, con excepción de los Gases Licuados del Petróleo (GLP) de 12,5 kilos.

Estas iniciativas fueron reforzadas dos años más tarde con el Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de junio, de Medidas Urgentes de Intensificación de la Competencia en Mercados de Bienes y

Servicios. Esta medida, que pretendía el incremento de la transparencia y competencia en los mercados energéticos, introdujo las siguientes medidas en las diferentes actividades:

— Respecto a la logística, se introdujeron dos medidas. Primero, la apertura del capital social de la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH), con el objetivo de que ninguna sociedad o grupo de sociedades controlara más de un 25 por 100 de la compañía. Igualmente se establece que las compañías con capacidad de refino en España no podrán ostentar más del 45 por 100 de CLH. Segundo, se establece que las compañías titulares de instalaciones de almacenamiento y transporte de productos petrolíferos deberán comunicar los precios fijados, así como sus posibles modificaciones a la CNE, la cual hará públicos dichos precios.

— Por lo que respecta a la comercialización, se introducen tres medidas principalmente. En primer lugar, se limita la apertura de nuevas estaciones de servicio por parte de los operadores dominantes. Concretamente, los operadores con una cuota de mercado de más del 30 por 100 (en el caso de España únicamente lo cumplía Repsol) no pueden incrementar sus puntos de venta en un periodo de cinco años, mientras que para los operadores con una cuota de mercado de entre el 15 y el 30 por 100 (el caso de Cepsa) el periodo se reduce a tres años. Una segunda medida consiste en la obligación de transmitir los precios fijados por las estaciones de servicio a la Administración, quien podrá difundir esta información públicamente. La tercera medida impuesta intenta favorecer la apertura de estaciones de servicio por parte de los grandes establecimientos comerciales.

Para ello se establece que los nuevos centros comerciales que tengan la consideración de gran establecimiento comercial, contruidos a partir del Real Decreto Ley 6/2000: «Incorporarán entre sus equipamientos, al menos, una instalación para suministro de productos petrolíferos a vehículos, para cuyo abastecimiento, con carácter preferente, no podrán celebrar contratos de suministro en exclusiva con un solo operador al por mayor de productos petrolíferos».

Finalmente, en 2003 se cumple con la medida de apertura del capital de CLH.

Como hemos podido observar en este apartado, el mercado español de gasolina ha sufrido un intenso proceso de liberalización a lo largo de las últimas décadas. Hemos pasado de los precios regulados administrativamente a su completa libertad; se han eliminado las distancias mínimas para la apertura de nuevas gasolineras; y el mercado se ha abierto a la participación de las compañías extranjeras. Sin embargo, este proceso de liberalización y de introducción de competencia en el mercado se ha visto acompañado por una serie de medidas dirigidas a la creación de una gran compañía de capital español que domina hasta la actualidad el sector. En el próximo apartado se exponen brevemente las medidas que facilitaron la creación de dicho «campeón nacional».

2. La creación de un «campeón nacional»

Si en el apartado anterior observábamos cómo se adoptaron una serie de medidas liberalizadoras del mercado que podían haber impulsado la competencia, a continuación veremos cómo de

forma paralela se establecían medidas que facilitaron la creación de una gran compañía de capital nacional, la cual poseía una elevada cuota de mercado en todos los segmentos de la industria. Estas medidas comenzaron justo en el momento en que España se ve obligada a liberalizar su sector petrolero, debido a su deseo de formar parte de la CEE.

La primera medida encaminada a la creación de una gran compañía de capital español fue la Ley 45/1984 de Reordenación del sector petrolero, de 17 de diciembre. En dicha ley se pretende impulsar la integración vertical de las empresas presentes en el mercado, según la ley, para incrementar así su eficacia y productividad. Para ello se establecen tres principales aspectos: 1) La posibilidad de que el Estado transfiera a Campsa los bienes y derechos de los que es titular. 2) Que las concesiones de estaciones de servicio reviertan en Campsa a su vencimiento. 3) Que las empresas con capacidad de refino en ese momento podían entrar en el accionariado de Campsa, siempre y cuando el Estado mantuviera el 50 por 100 de la sociedad.

El 31 de diciembre de 1984, el Estado transfiere la actividad de transporte de productos petrolíferos a Campsa. Esta transferencia incluye el transporte por oleoducto, el almacenamiento y la distribución por camiones cisterna. En 1985 España firma el Tratado de Adhesión a la CEE. Ese mismo año el Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH) transfiere la mayoría de su participación en Campsa a las diferentes compañías públicas con capacidad de refino. En aquel momento eran tres: Petronor (que poseía una refinería en Bilbao), Petro-med (titular de una refinería en Castellón) y lo que posteriormen-

te se denominaría Repsol Petróleo (que poseía cuatro refinerías, en La Coruña, Tarragona, Cartagena y Puertollano).

En 1987 se crea el Grupo Repsol, empresa con estructura de *holding*, y que es la encargada de gestionar las actividades estatales en el petróleo y el gas, y cuya titularidad ostentaba el INH.

En 1989 se produce el inicio del proceso de privatización del Grupo Repsol, con la venta del 26 por 100 de la compañía a través de una Oferta Pública de Venta (OPV). A partir de ese momento Repsol comienza a cotizar en las Bolsas de Madrid y Nueva York.

Finalmente se introdujo el Real Decreto 4/1991, de 29 de noviembre, sobre Medidas Urgentes para la Progresiva Adaptación del Sector Petrolero al Marco Comunitario. El principal objetivo de este Real Decreto era potenciar la integración vertical de las empresas con capacidad de refino. La integración vertical era la estructura que se consideraba más adecuada para desarrollar la actividad dentro de un mercado competitivo. Para ello se establecieron los siguientes aspectos: 1) Campsa deberá segregar y distribuir entre las compañías propietarias (Repsol, Cepsa y BP) sus activos comerciales, que eran principalmente sus estaciones de servicio. Este reparto se realiza según su participación en Campsa, que coincide con la cuota histórica de refino de las diferentes empresas. 2) Campsa dejará de ser el intermediario obligado para la venta de productos petrolíferos en España. Las refinerías españolas podrán, a partir de ese momento, vender sus productos directamente o a través de terceros, tanto en la red de estaciones de servicio concesional como en la nueva red paralela de estaciones.

Entre 1992 y 1993 se reanuda el proceso de privatización del Grupo Repsol. En 1992, en primer lugar Pemex ejerce su opción de participaciones que posee sobre Repsol, y de esta forma eleva su participación hasta el 5 por 100. En segundo lugar, el INH realiza una emisión de bonos canjeables por acciones de Repsol, lo que acaba suponiendo una disminución de la participación del INH de un 10 por 100. En 1993 se producen dos operaciones más que aumentan el papel del sector privado en el Grupo Repsol: la segunda OPV de la compañía, con un 13,3 por 100 de su capital, y un nuevo canje de bonos del INH por acciones de Repsol, lo que supone un 0,6 por 100 más del capital de la compañía. Esta última operación se repetirá en 1994 por el 0,1 por 100 de la compañía.

En 1995 se avanza en el proceso de privatización de Repsol con la tercera OPV, correspondiente al 19,4 por 100 de la compañía. Con esta operación el Grupo Repsol, a 31 de diciembre de 1995, tenía el 79 por 100 del capital privatizado, constituyendo sus principales accionistas privados el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) con un 5,2 por 100, y La Caixa y Pemex con un 5 por 100 cada una.

Un año más tarde el gobierno introduce la *Golden Share* en Repsol, una vez que la participación del Estado en la compañía había descendido del 15 por 100. Como se indica en CNE (2002), esta medida requiere la aprobación administrativa del Ministerio de Industria, Energía y Turismo para llevar a cabo las siguientes medidas: 1) Disolución voluntaria, fusión, escisión o modificación del objeto social de la sociedad. 2) Enajenación de cualquier reserva y refinería de hidrocarburos ubicada en España. 3) Enajenación

por parte de Repsol de acciones o valores convertibles en acciones de las principales sociedades participadas del Grupo Repsol. 4) La adquisición, ya sea directa o indirecta, de acciones o valores convertibles en acciones que puedan hacer que el titular posea una participación del 10 por 100 o más del capital social de Repsol o cualquiera de las sociedades participadas mencionadas anteriormente. Tras la introducción de esta medida de control, la compañía Repsol culmina su proceso de privatización durante los años 1996 y 1997 mediante sendas OPV del 11 y el 10 por 100 respectivamente, con lo que el Estado deja de tener participación alguna en la compañía. La *Golden Share* en Repsol finalizó en febrero de 2003.

Como hemos podido ver en este segundo apartado, el proceso de reestructuración del mercado español de gasolina ha seguido dos caminos paralelos donde a la vez que se introducían medidas liberalizadoras se impulsaban otras que facilitaban la creación de una gran empresa de capital nacional verticalmente integrada. En el cuadro n.º 1 podemos ver este paralelismo.

III. RESULTADO DEL PROCESO: ESTRUCTURA ACTUAL DEL MERCADO DE COMBUSTIBLES EN ESPAÑA

Tras el intenso proceso de reestructuración, el mercado español de gasolina presenta una estructura altamente concentrada e integrada verticalmente. La ausencia casi total de pozos petrolíferos en España hace que el mercado pueda dividirse en tres segmentos: el refino, el transporte y almacenamiento, y la comercialización minorista. A continuación realizaremos un

recurso de las principales características estructurales de estos tres segmentos.

1. El segmento del refino en España

El segmento del refino en España se caracteriza por la elevada concentración, la ausencia de participación pública, así como de cualquier regulación de precios.

En España existen nueve refinerías, cinco de ellas propiedad de Repsol (con el 58 por 100 de la capacidad de refino del país), tres propiedad de Cepsa (un 34 por 100 de la capacidad de refino) y una de BP (el 8 por 100 de la capacidad de refino). Como bien se señala en el informe de la Comisión Nacional de Competencia (CNC) (2011), estos datos hacen que el Índice de Herfindahl-Hirschman (IHH) del mercado del refino en España se sitúe en los 4.531 puntos, muy por encima de otros países de la Unión Europea como Francia (3.661 puntos), Italia (1.749 puntos), Alemania (1.702 puntos) o Reino Unido (1.313 puntos). Parece claro que la situación actual, donde una sola compañía posee el 58 por 100 de la capacidad de refino, no es la ideal para que se produzca una competencia efectiva en el mercado. Es cierto que las empresas minoristas pueden optar por comprar las gasolinas refinadas en el mercado internacional, lo que podría disciplinar el comportamiento de las empresas establecidas en España. Sin embargo, debemos tener en cuenta que la importación de gasolinas refinadas supone en muchos casos el pago de mayores costes de transporte, lo que limita su posibilidad de competir.

Las tres empresas con capacidad de refino en España (Repsol,

Cepsa y BP) son completamente privadas, sin ningún tipo de participación pública. Además, el Estado no impone sobre ellas ningún tipo de regulación de precios. La combinación de alta concentración y empresas privadas sin regulación de precios es fácil que nos aboque a unos precios por encima de los competitivos. Lamentablemente, los precios de las refinerías españolas no son públicos, por lo que es imposible analizar de forma empírica si efectivamente se acercan a los precios competitivos o no.

2. El transporte y almacenamiento de gasolina

Si el segmento del refino en España resultaba excepcional por su elevada concentración, el del transporte y almacenamiento no resulta diferente. Las características de monopolio natural que muestra el transporte por oleoducto hacen lógico que tan solo exista una compañía (en el caso de España la compañía CLH). Lo que no resulta tan normal es que la compañía fije de forma libre los precios de transporte. La única regulación que debe cumplir CLH es dar servicio a todos los operadores de una forma no discriminatoria, lo que supone el cobro de precios uniformes para todos los operadores que solicitan sus servicios. Este sistema de precios se ha denominado por parte de la CNE como «acceso negociado» y asegura la no discriminación de tarifa entre los diferentes operadores.

Sin embargo, existen trabajos en la literatura económica que señalan que la no discriminación de precios entre compañías puede no ser suficiente para evitar la distorsión en el mercado. Como señalan Adams y Brock

CUADRO N.º 1

RESUMEN DE LAS PRINCIPALES MEDIDAS EN EL PROCESO DE REESTRUCTURACIÓN

<i>Liberalización</i>		<i>Creación del «campeón nacional»</i>	
1985	<p>Liberalización de la importación de crudo.</p> <p>Eliminación de las barreras a la importación y exportación de crudo a la CEE.</p> <p>Libertad de cualquier compañía para establecerse en el mercado minorista.</p>	1984	<p>Posibilidad de que el Estado transfiera a Campsa los bienes de los que era propietario.</p> <p>Las concesiones de estaciones de servicio revierten a Campsa a su vencimiento.</p> <p>Transferencia desde el Estado a Campsa de la actividad de transporte de productos petrolíferos.</p>
1988	<p>Disminución de la distancia mínima entre gasolineras.</p>	1987	<p>Creación del Grupo Repsol cuya titularidad ostentaba el INH.</p>
1990	<p>Se pasa de la fijación administrativa de los precios a una regulación de precios máximos.</p>	1989	<p>Privatización el 26 por 100 de Grupo Repsol.</p>
1991	<p>Se vuelve a reducir la distancia mínima entre gasolineras.</p>	1991	<p>Distribución de las gasolineras de Campsa entre las tres compañías con capacidad de refino (Repsol, Cepsa y BP) según su capacidad de refino instalada.</p>
1992	<p>Libertad de actuación empresarial en todos los segmentos del mercado.</p> <p>El Estado deja de tener la obligación de mantener el 51 por 100 de Campsa.</p> <p>Se eliminan las diferencias entre la red de gasolineras concesionales y la red paralela.</p>	1992	<p>Pemex se adjudica el 5 por 100 del capital del Grupo Repsol.</p>
1995	<p>Se suprime definitivamente la distancia mínima entre gasolineras.</p>	1993	<p>Privatización mediante OPV del 13,3 por 100 del Grupo Repsol.</p> <p>Canje de bonos del INH por acciones de Repsol, lo que supone un 0,6 por 100 del capital de la compañía.</p>
1996	<p>Se liberaliza el precio del gasóleo.</p>	1995	<p>Tercera OPV de Repsol por un valor del 19,4 por 100.</p>
1998	<p>Creación de la CNE.</p> <p>Liberalización de las actividades de refino, transporte, almacenamiento, distribución y comercialización.</p> <p>Libre acceso de terceros a la red logística de productos petrolíferos.</p> <p>Liberalización de los precios de todos los productos petrolíferos excepto los GLP de 12,5 kilos.</p>	1996	<p>Introducción por parte del gobierno de la <i>Golden Share</i>, que finaliza en 2003.</p> <p>OPV por valor del 11 por 100 del capital.</p>
2000	<p>Apertura del capital de CLH.</p> <p>Limitación de la apertura de nuevas gasolineras por parte de Repsol y Cepsa.</p> <p>Obligación de transmitir los precios a la administración.</p> <p>Apertura de gasolineras por parte de grandes establecimientos comerciales.</p>	1997	<p>Última OPV por el 10 por 100 restante de Repsol.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de CNE (2002).

(1983), existen actuaciones por parte de las empresas de transporte que pueden producir barreras a la entrada o sobrecostes a los pequeños operadores difícil-

mente superables para ellos. Entre estas actuaciones destacan: 1) La exigencia de volúmenes mínimos elevados, lo que produciría un sobrecoste a los pequeños

operadores, que deberían almacenar el producto durante largo tiempo. 2) La fijación de estándares de calidad en el producto desproporcionados. Esta medida

provocaría que los operadores independientes únicamente pudieran comprar su gasolina a nivel mayorista a las grandes compañías que pueden asegurar estos estándares de calidad y que están dentro del capital de la operadora de transporte. 3) La fijación de precios elevados. La fijación de precios no discriminatorios pero por encima de los competitivos provocaría igualmente un sobrecoste para todos aquellos operadores independientes que no son propietarios de CLH.

Siguiendo esta línea argumental, Contín, Correljé y Huerta (1998) y Contín y Huerta (2001) comparten que la existencia de un único operador en el mercado de la distribución por oleoducto, con libertad total de precios, puede suponer un cuello de botella que esté limitando la competencia en el mercado español de gasolina. Asimismo, la CNC en

sus informes de 2011 y 2012 señalaba que esta situación era criticable al menos por dos motivos: la libertad total por parte de CLH de fijar las tarifas y la presencia de las operadoras con capacidad de refino en el capital de CLH, lo que les permitiría tener información y recuperar vía dividendos parte de los posibles sobrepresos. De hecho, el propio informe de la CNC (2011) señala que CLH posee una rentabilidad superior al resto del sector, lo que sería coherente con unos precios elevados y explicaría el interés por diferentes inversores financieros en pertenecer al accionariado de CLH.

La obligación de abrir y diluir el accionario de CLH por parte del gobierno, junto al atractivo financiero de la compañía, ha hecho que el capital de CLH se encuentre en estos momentos mucho más repartido. A pesar de ello, las empresas operadoras en el mer-

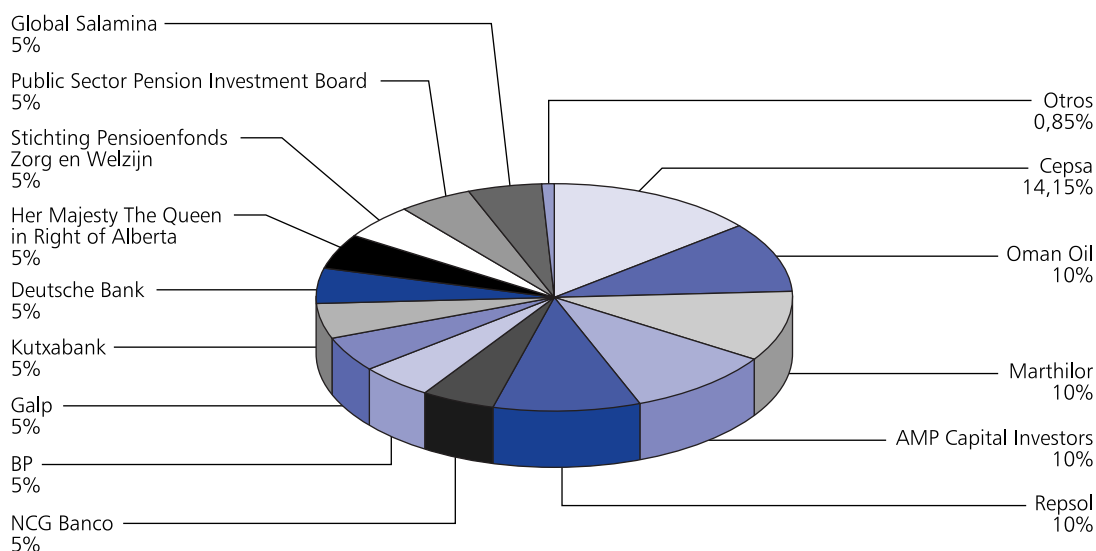
cado español de gasolinas, y especialmente las que disponen de capacidad de refino, siguen teniendo un papel fundamental dentro de la compañía, como se puede ver en el gráfico 1.

Si la ausencia de regulación en el segmento del refino podía llevar a elevados precios debido a la concentración existente en el mercado, en el caso del transporte por oleoducto nos encontramos con la ausencia de regulación de precios, existiendo claras características de monopolio natural. En ambos casos, las condiciones estructurales y regulatorias no parecen ser las ideales para la existencia de precios competitivos en el mercado.

3. La comercialización minorista de gasolinas

El segmento de la comercialización minorista en España no

GRÁFICO 1
DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL DE CLH (AGOSTO DE 2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de CLH.

difiere en exceso de los otros dos segmentos analizados anteriormente. El número de estaciones de servicio es reducido, a pesar de la apertura de nuevos puntos de venta en los últimos años, y se encuentran fuertemente concentradas en unas pocas compañías que además poseen contratos de integración vertical, lo que les permite, de forma directa o indirecta, fijar los precios finales que pagamos los consumidores.

En el gráfico 2 podemos ver la distribución de las cuotas de mercado en el segmento minorista según el número de puntos de venta.

Como podemos observar en el gráfico anterior, el segmento minorista de gasolina en España se encuentra fuertemente concentrado. El índice de concentración de orden 1 alcanza un nivel de 0,38 (que corresponde a la cuota de mercado de la principal compañía, Repsol), el de grado 2 se eleva hasta el nivel de 0,54 (la suma de la cuota de Repsol y

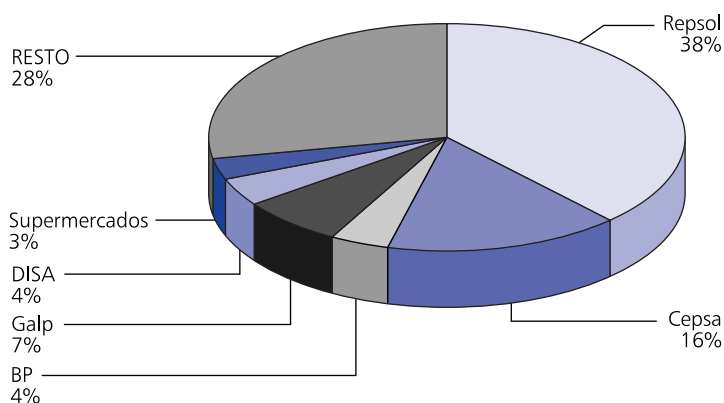
Cepsa), mientras que el de grado 3 alcanza el nivel de 0,61 (Repsol, Cepsa y la cuota de Galp). Que las tres principales compañías controlen más del 60 por 100 del mercado nos muestra su elevado grado de concentración. En el plano microeconómico estos niveles de concentración todavía pueden ser mayores, especialmente en las vías de gran capacidad de pago. En las autopistas de peaje las compañías concesionarias tienen la capacidad de gestionar el negocio de los combustibles. La actuación habitual por parte de estas compañías concesionarias es subastar el conjunto de las gasolineras en bloque a una sola compañía petrolera, por lo que se elimina completamente la competencia (1).

Otra de las características del segmento minorista de gasolina en España es la reducida participación de las gasolineras propiedad de supermercados e hipermercados, que alcanza justo un 3 por 100. La reducida presencia de este tipo de establecimientos

contrasta con el importante papel que juegan en países como Francia, siendo uno de los principales agentes dinamizadores de la competencia en el segmento.

El tercer elemento que caracteriza el segmento minorista de gasolina en España es su intensa integración vertical. La mayoría de los puntos de venta son propiedad de las compañías con capacidad de refino, las denominadas *Company Owned-Company Operated* (COCO). Pero también, a pesar de ser propiedad de una persona jurídica diferente y no estar gestionada por la compañía petrolera, las denominadas *Dealer Owned-Dealer Operated* (DODO), poseen contratos de exclusividad que acaban significando la integración vertical *de facto* con alguna compañía petrolera. La elevada integración vertical es una característica del mercado de la gasolina que no es exclusiva del mercado español, pues se repite en la práctica totalidad de los mercados internacionales. A pesar de ello, existen dudas sobre los efectos que esta integración vertical puede generar sobre la competencia, y en definitiva sobre los precios finales de los productos. La integración vertical de las compañías que operan en este mercado tendría por un lado efectos positivos, ya que generaría mejoras de eficiencia a través de la reducción de los costes, y sobre todo a través de la eliminación de posibles problemas de doble marginalización. Sin embargo, la integración vertical también podría facilitar la puesta en marcha de prácticas contrarias a la competencia, principalmente a través de actuaciones de precios o costes predatorios. Se consideran prácticas de costes predatorios cuando se imponen precios elevados en el segmento aguas abajo para limitar la competencia en dicho segmento.

GRÁFICO 2
CUOTAS DE MERCADO EN EL SEGMENTO MINORISTA DE GASOLINA
(NÚMERO DE PUNTOS DE VENTA, AGOSTO 2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

Si mayoritariamente las relaciones verticales conceden a los comercializadores libertad para fijar los precios, el número de agentes decisores en el mercado aumentaría, con lo que su coordinación se haría más difícil. Sin embargo, si las relaciones verticales existentes dejan en manos de pocos operadores las decisiones de precios, el número de agentes decisores en el mercado se reduce de forma significativa, por lo que su coordinación resulta más sencilla.

Los vínculos DODO en régimen de comisión son de especial interés para determinar quién fija las estrategias de precios de los puntos de venta. Hasta aproximadamente el año 2000 estos vínculos suponían la gran mayoría de las relaciones DODO, y el precio final era fijado por el operador mayorista. Estas características se pueden derivar incluso de los escritos del Servicio de Defensa de la Competencia (SDC). En la Resolución del Expediente 493/00 Cepsa, el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) reproduce parte del informe del SDC, donde podemos leer: «Teniendo en cuenta la relación económica de suministro que une al distribuidor con el proveedor, es decir, el régimen de suministro en exclusiva de combustibles, y con independencia del régimen de propiedad de la Estación de servicio, los contratos de Cepsa se dividen en: 1.247 en régimen de comisión de venta en garantía, según denominación de la propia Cepsa (el 96,1 por 100), 51 en régimen de reventa (el 4 por 100)».

Además, el SDC muestra que en los contratos de Cepsa se fija que: «El titular venderá a los usuarios de la estación de servicio por cuenta de Cepsa Red S.A. en régimen de comisión de venta en garantía, la totalidad de los carburantes y combustibles que vendan en la misma, de confor-

midad con los precios de venta al público, condiciones y técnicas de venta y explotación, fijados por Cepsa Red S.A.».

Igualmente, en la Resolución del Expediente 490/00 Repsol, se puede observar cómo el TDC pone de manifiesto que entre las relaciones verticales «destacan las que se realizan en el marco de los contratos denominados de comisión, que representan un 97,5 por 100 del total, según el Servicio, y un 80 por 100 según manifestaciones de la compañía en la Vista del Expediente». En esta misma Resolución podemos ver que el SDC considera que «Repsol fija el precio de venta al público a los distribuidores comisionistas (97,5 por 100 de su red)».

Tras las sucesivas denuncias ante los organismos de defensa de la competencia por parte de los distribuidores minoristas, la CNC debía concluir si la fijación de precios por parte de los operadores era una práctica contraria a la Ley de Defensa de la Competencia (LDC) o no. Como bien se indica en García de Coca (2004), la cuestión clave deriva en especificar si se trata de un contrato de comisión o agencia, donde sí se permitiría la fijación de precios por parte de la compañía, o de un contrato de distribución en exclusiva, donde no se permite tal fijación de precios. La diferencia entre estos tipos de contratos radica en conocer qué agente asume los riesgos del producto. La CNC ha considerado que es el propietario de la gasolinera, y no la compañía mayorista, el que asume los riesgos del producto. Este hecho supone que la relación entre el distribuidor y el operador mayorista pase a considerarse un contrato de distribución en exclusiva y que, por lo tanto, la fijación de precios por parte de la compañía sea jurídicamente inadmi-

sible, ya que supone una fijación de precios prohibida por el artículo 1.1 de la LDC.

Por ello, estos contratos verticales han pasado progresivamente de la fijación a la recomendación de precios. Sin embargo, los efectos que esta recomendación de precios puede generar sobre la competencia en el sector, ante la posibilidad de que acaben derivando en una fijación tácita de los precios por parte del distribuidor mayorista, están aún por analizar. De hecho, en el Expediente 493/00 Cepsa, podemos observar que el SDC considera que Cepsa «recomienda el precio de reventa a los revendedores, teniendo un efecto análogo a su fijación, a través del denominado sistema Veriphone» (2).

En la Resolución del Expediente 490/00 Repsol, el SDC vuelve a manifestarse en el mismo sentido, señalando que Repsol «recomienda el precio de reventa a los revendedores, que tiene un efecto análogo a su fijación».

En definitiva, el proceso de reestructuración ha llegado a la creación de un sector petrolífero concentrado y competitivo a nivel internacional con un elevado nivel de integración vertical. Según García de Coca (2004), este era precisamente el objetivo principal del proceso de reestructuración. Parece que el objetivo de crear y potenciar un gran «campeón nacional» en la industria petrolífera tuvo mayor importancia que la creación de un mercado competitivo con precios reducidos para los consumidores. Podemos observar en el cuadro n.º 2 que Repsol se encuentra entre las principales compañías petroleras del mundo, aunque continúa teniendo un tamaño medio frente a las grandes compañías multinacionales. Como se puede ver, Repsol ocupa el

CUADRO N.º 2

PRINCIPALES COMPAÑÍAS ENERGÉTICAS DEL MUNDO EN 2012

1	Exxon Mobil Corp	9	OJSC Rosneft
2	Chevron Corp	10	LUKOIL
3	Gazprom Oao	11	Statoil Asa
4	Petrochina Co	12	Petrobras
5	Total SA	13	E.On AG
6	Royal Dutch Shell	14	Repsol YPF SA
7	Conoco Phillips	15	CNOOC Ltd
8	China Petroleum	16	ENI SpA

Fuente: Elaboración propia a partir de Platts.

puesto 14 en el *ranking* de mayores compañías energéticas del mundo. Este *ranking* ha sido realizado por Platts teniendo en cuenta tanto los ingresos, como los beneficios y los retornos del capital.

Además era importante que este «campeón nacional» se mantuviera en manos de capital español, aspecto que a día de hoy se continúa cumpliendo, tal y como se puede ver en el gráfico 3. Los dos principales propietarios son compañías españolas que mantienen bajo dirección nacional las directrices de la compañía.

IV. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS EN EL MERCADO ESPAÑOL DE COMBUSTIBLES

Tras presentar el proceso de reestructuración del mercado y la situación actual de la estructura en los tres principales segmentos del mercado, debemos observar quizá lo más importante: ¿Qué ha pasado con los precios fijados a los consumidores? La creación del «campeón nacional», ¿ha supuesto soportar precios más elevados?

Para responder a estas preguntas analizaremos en primer lugar de forma descriptiva cómo han evolucionado los precios en España y en otros países de la zona euro desde julio de 1998 (primer dato que reporta el Ministerio de Industria, Energía y Turismo) hasta mayo de 2012. El cuadro n.º 3 muestra los países

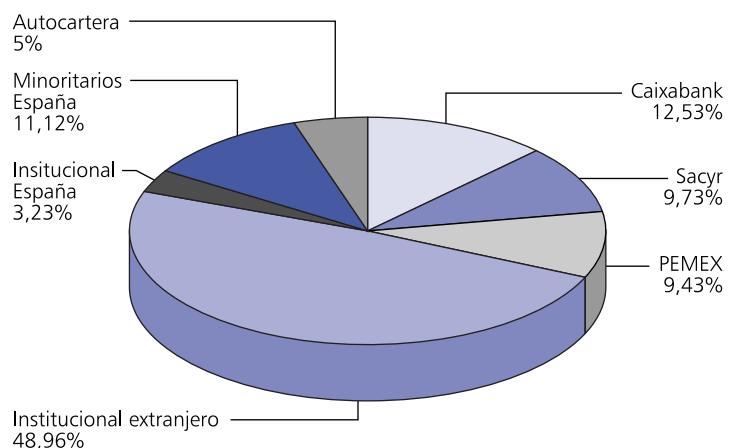
ordenados de mayor a menor precio en julio de 1998 y en mayo de 2012, tanto para la gasolina sin plomo de 95 octanos como para el combustible diésel, los dos tipos de combustibles más consumidos en España.

El cuadro n.º 3 muestra cómo España ha pasado de estar por debajo de la media de la zona euro a estar por encima en ambos combustibles. Por lo tanto, parece que el precio de los combustibles tras el proceso de reestructuración no ha bajado sino que ha escalado posiciones en el *ranking* de países más caros, situándose en el grupo de cabeza. No es el español el único caso, le acompañan en este mal comportamiento de los precios Portugal y Grecia, en la gasolina sin plomo 95 y en el diésel, respectivamente.

Cabe señalar que el análisis descriptivo anterior se realiza con los precios fijados por las compañías antes de impuestos. Es cierto que los precios después de impuestos fijados en España están

GRÁFICO 3

COMPOSICIÓN ACCIONARIAL DEL GRUPO REPSOL-YPF (2012)



Fuente: Elaboración propia a partir de Repsol.

CUADRO N.º 3

NIVEL DE PRECIOS ANTES DE IMPUESTOS EN UN CONJUNTO DE PAÍSES DE LA ZONA EURO (GASOLINA 95 Y DIÉSEL)
(En céntimos de euro)

	Gasolina 95		Diésel	
	Julio 1998	Mayo 2012	Julio 1998	Mayo 2012
	1.º	Austria (25,96)	Italia (78,8)	Irlanda (24,76)
2.º	Países Bajos (24,76)	Bélgica (76,3)	Austria (23,44)	Italia (81,4)
3.º	Irlanda (23,86)	Portugal (76,2)	Países Bajos (21,16)	Portugal (81,3)
4.º	Italia (23,38)	Grecia (75,6)	Finlandia (20,86)	Irlanda (79,9)
5.º	Grecia (22,06)	España (75,2)	Bélgica (20,31)	España (78,9)
6.º	Luxemburgo (21,88)	Luxemburgo (74,9)	Italia (20,31)	Finlandia (78,2)
7.º	Media ponderada zona euro (21,88)	Media ponderada zona euro (74,6)	Portugal (20,13)	Bélgica (77,4)
8.º	Portugal (21,82)	Irlanda (74,5)	Media ponderada zona euro (20,07)	Media ponderada zona euro (77,4)
9.º	España (21,82)	Finlandia (74,2)	España (19,41)	Países Bajos (76,6)
10.º	Finlandia (21,46)	Países Bajos (74,2)	Alemania (19,05)	Alemania (76,4)
11.º	Bélgica (21,22)	Alemania (73,2)	Luxemburgo (18,63)	Luxemburgo (76,0)
12.º	Alemania (20,43)	Francia (71,9)	Francia (15,57)	Francia (73,7)
13.º	Francia (17,07)	Austria (69,1)	Grecia (15,39)	Austria (73,2)

Nota: Elaboración propia a partir de Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

entre los más bajos de Europa, pero únicamente porque España dispone de uno de los impuestos sobre los combustibles más bajos de Europa. En el cuadro n.º 4 se pueden observar los impuestos especiales y el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en cada uno de los países de la CEE (en el año 2012). Como se puede ver, España posee uno de los porcentajes de impuestos sobre el precio de venta al público más bajo de la CEE. Si equiparáramos los impuestos españoles a la media de la CEE, pasaríamos de nuevo a situarnos entre los países más caros de Europa.

Tras observar la evolución de los países de la zona euro y ver cómo España ha pasado de estar por debajo de la media a situarse entre los países con precios más elevados, se ha realizado un filtro de varianza que permitirá observar si los precios minoristas antes de impuestos presentan un comportamiento «sospechoso» de colusión. Los filtros de varianza buscan qué agentes presentan

un comportamiento acorde a un posible acuerdo de colusión, es decir, precios más elevados que la media y más rígidos (con coeficientes de variación (3) por debajo de la media). Estas son las dos principales características que se han observado en los casos de colusión descubiertos por diferentes agencias de defensa de la competencia de todo el mundo.

Esta metodología fue desarrollada por Abrantes-Metz *et al.* (2006) y aplicada en diferentes sectores como el de los combustibles (Abrantes-Metz *et al.*, 2006; Jiménez y Perdiguero, 2012), productos químicos (Bolotova *et al.*, 2008), la telefonía móvil (Abrantes-Metz y Pereira, 2007) o el precio de las patatas en el mercado internacional (Muthusamy *et al.*, 2008) entre otros. En el mercado de las gasolinas ha sido una metodología aplicada con cierta asiduidad: Abrantes-Metz *et al.* (2006) lo aplicaron a la ciudad norteamericana de Louisville y no encontraron un comportamiento sospechoso

de colusión. Muy diferente ha sido el resultado en el caso de Europa, donde Esposito y Ferrero (2006) mostraron que el comportamiento de los precios en Italia sí se ajustaba al comportamiento «sospechoso» de colusión. Jiménez y Perdiguero (2012) analizaron el mercado de las Islas Canarias, donde se mostraba cómo, en comparación con el agente independiente, los agentes tradicionales sin competidores independientes sí se ajustaban al comportamiento «sospechoso». Se debe advertir que el filtro de varianza es una metodología de *screening* que nos señala qué agentes presentan un comportamiento afín a un acuerdo colusivo (tácito o explícito), pero no es una prueba inequívoca de la existencia de tal acuerdo.

Se ha realizado un filtro de varianza para los dos combustibles más consumidos: gasolina sin plomo 95 y diésel, y para tres periodos diferentes: 1) Julio de 1998-Mayo de 2012 (todo el periodo para el que se dispone de información). En este primer aná-

CUADRO N.º 4

NIVEL DE IMPUESTOS ESPECIALES E IVA EN LOS DIFERENTES PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA EN 2012

Gasolina sin plomo 95						Diésel					
País	PSI (cts/l)	IE (cts/l)	IVA (cts/l)	IVA (%)	% de impuestos en el PVP	País	PSI (cts/l)	IE (cts/l)	IVA (cts/l)	IVA (%) en el PVP	% de impuestos en el PVP
Reino Unido	71,0	71,9	28,6	20	58,6	Reino Unido	77,3	71,9	29,8	20	56,8
Holanda	74,2	73,6	28,1	19	57,8	Suecia	76,8	51,9	32,2	25	52,3
Suecia	70,2	62,8	33,3	25	57,8	Italia	81,4	59,3	29,6	21	52,2
Grecia	75,6	68,4	33,1	23	57,3	Irlanda	79,9	49,9	29,9	23	50,0
Italia	78,8	70,4	31,3	21	56,4	Finlandia	78,2	46,3	28,6	23	48,9
Finlandia	74,2	62,4	31,4	23	55,8	Alemania	76,4	47,0	23,5	19	48,0
Alemania	73,2	65,4	26,3	19	55,6	Austria	73,2	43,7	23,4	20	47,8
Irlanda	74,5	60,8	31,1	23	55,2	Francia	73,7	44,0	23,1	19,6	47,6
Media ponderada zona euro	74,6	63,5	27,6	20	55,0	Media ponderada zona euro	77,4	45,2	24,2	19,7	47,3
Francia	71,9	61,3	26,1	19,6	54,9	Hungría	78,7	38,9	31,8	27	47,3
Dinamarca	76,9	58,2	33,8	25	54,5	Dinamarca	78,0	39,9	29,5	25	47,1
Bélgica	76,3	61,4	28,9	21	54,2	Bélgica	77,4	42,8	25,2	21	46,8
Portugal	76,2	58,4	31,0	23	54,0	Chequia	77,7	43,5	24,2	20	46,6
Eslovaquia	74,6	57,0	26,3	20	52,8	Holanda	76,6	43,7	22,9	19	46,5
Austria	69,1	52,6	24,3	20	52,7	Grecia	84,0	42,6	29,1	23	46,1
Chequia	72,7	51,0	24,7	20	51,0	Estonia	72,8	39,3	22,4	20	45,9
Eslovenia	73,7	49,5	24,6	20	50,1	Eslovaquia	80,3	40,6	24,2	20	44,7
Hungría	75,4	42,3	31,8	27	49,5	Portugal	81,3	36,6	27,1	23	44,0
Letonia	73,7	43,2	25,7	22	48,3	Eslovenia	74,6	36,4	22,2	20	44,0
Estonia	71,8	42,3	22,8	20	47,6	Polonia	75,0	33,9	25,0	23	44,0
Lituania	75,4	43,4	24,9	21	47,6	Letonia	77,1	35,0	24,6	22	43,6
España	75,2	45,6	21,8	18	47,2	Bulgaria	70,9	32,2	20,6	20	42,7
Polonia	72,3	39,0	25,6	23	47,2	Malta	80,2	38,2	21,3	18	42,6
Malta	80,3	46,9	22,9	18	46,5	Rumanía	75,9	30,7	25,6	24	42,6
Rumanía	69,2	34,9	25,0	24	46,4	España	78,9	36,1	20,7	18	41,8
Luxemburgo	74,9	46,2	18,2	15	46,2	Lituania	80,9	30,2	23,3	21	39,8
Bulgaria	68,4	36,3	20,9	20	45,6	Chipre	81,8	36,1	17,7	15	39,7

Nota: PSI = Precios sin impuestos; IE = Impuestos especiales.

Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

lisis veremos un panorama general en un periodo amplio. 2) Enero de 2007-Diciembre de 2011 (los últimos cinco años completos). 3) Enero de 2010-Diciembre de 2011 (los dos últimos años). En estas dos últimas aproximaciones podremos ver si ha existido un cambio en el comportamiento de los diferentes países de la zona euro, y en especial de España (los resultados se muestran en el gráfico 4). En todos los casos la línea vertical y horizontal representa el precio medio y el coeficiente de variación de la zona euro, respectivamente.

En el primero de los gráficos correspondiente al periodo com-

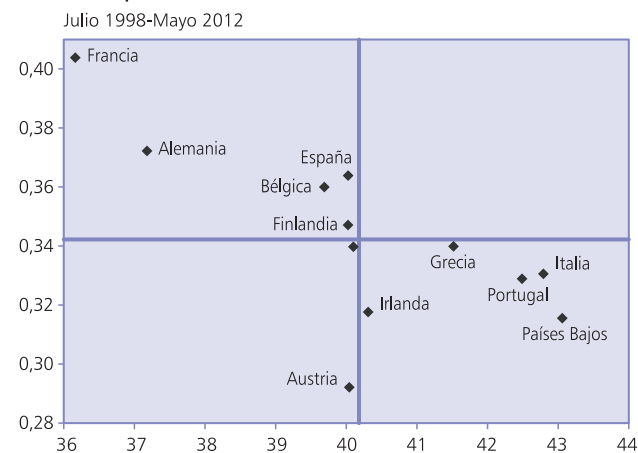
pleto de información disponible se puede observar cómo España se situaba por debajo de la media de precios y con un coeficiente de variación superior a la media. Sin embargo, si analizamos los otros dos gráficos podemos ver cómo la evolución de precios de España se ha modificado, pasando a la zona de países «sospechosos», es decir con un precio por encima de la media y con un coeficiente de variación menor a la media. A pesar de que esta metodología no nos aporta una prueba inequívoca de la existencia de equilibrio colusivo en el mercado, sí que nos señala qué países pueden presentar este tipo de equilibrio. En los últimos

años, para la gasolina sin plomo 95 los países que presentan este comportamiento «sospechoso» de forma continua son España, Portugal y todavía más destacada Italia.

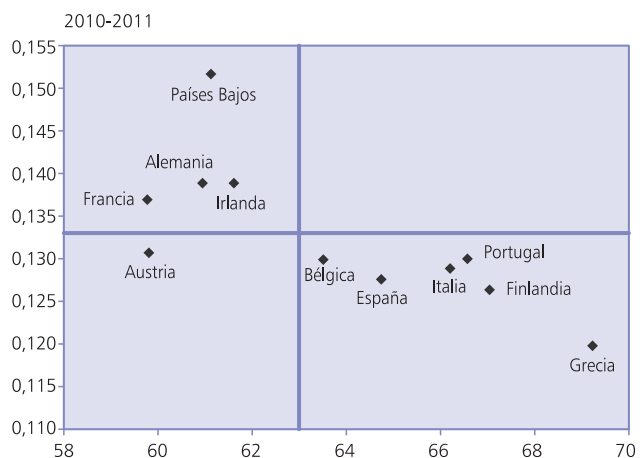
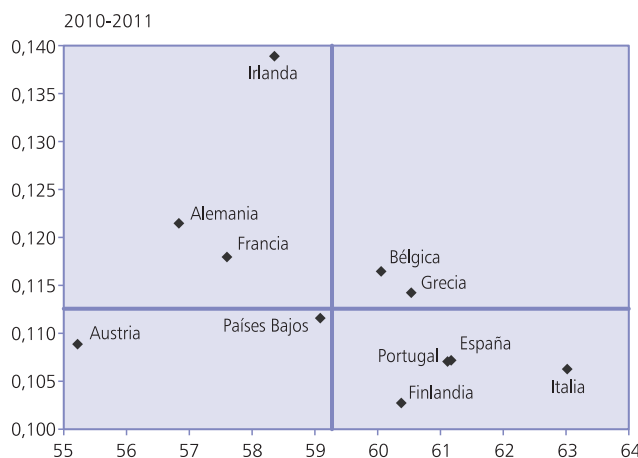
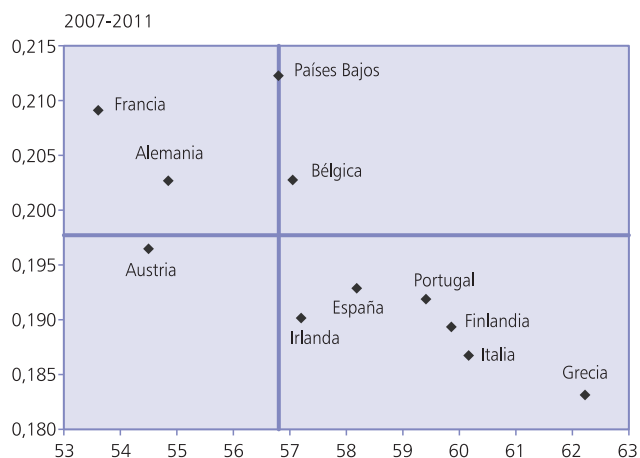
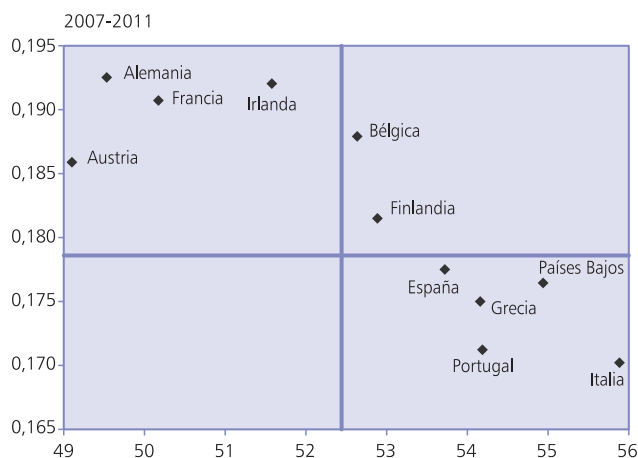
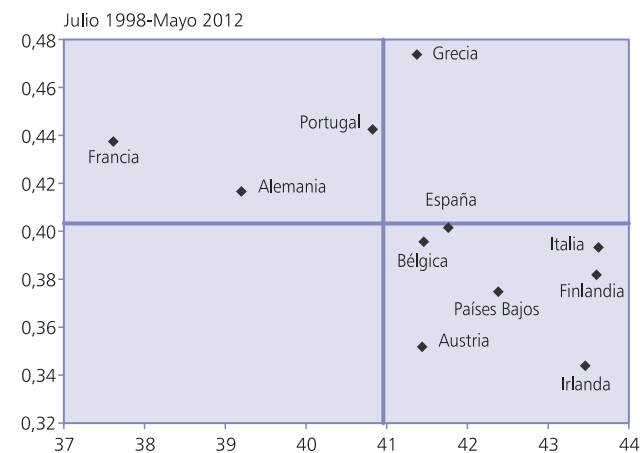
En el caso del combustible diésel, el resultado es muy similar. Si bien España en el análisis para el periodo completo posee un precio ligeramente superior a la media pero con un coeficiente de variación igualmente superior a la media, en el análisis de los últimos años se puede ver cómo España ha entrado en el grupo de «sospechosos». Al igual que en el caso de la gasolina sin

**GRÁFICO 4
FILTRO DE VARIANZA DE LOS PAÍSES DE LA ZONA EURO (GASOLINA SIN PLOMO 95 Y DIÉSEL)**

Gasolina sin plomo 95



Diésel



Fuente: Elaboración propia a partir de Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

plomo 95, España posee un precio superior a la media y un coeficiente de variación inferior, al igual que Italia y Portugal. En el caso del diésel, Grecia y Finlandia también presentan este comportamiento «sospechoso» en los últimos años de forma sistemática. Estos resultados coinciden con los obtenidos por Esposito y Ferrero (2006) para Italia, utilizando igualmente un filtro de varianza, o los obtenidos por Perdiguero (2010) y Perdiguero y Jiménez (2009) para el caso de España utilizando otro tipo de metodologías.

V. CONCLUSIONES

El sector petrolero español ha sufrido uno de los procesos de reestructuración más intensos de Europa, pasando en unos años de ser un monopolio público a su completa liberalización y privatización de la industria. Este proceso de reestructuración tenía dos vertientes: por un lado, medidas liberalizadoras que introducían competencia en el mercado y, por otro, medidas encaminadas a crear un «campeón nacional». La gran concentración existente en el sector (absolutamente en todos los segmentos del mercado) y la posición de Repsol en el mercado internacional nos muestran que el objetivo de crear un «campeón nacional» pasó por encima del objetivo de crear un mercado de combustibles competitivo. La apuesta por la creación del «campeón nacional» ha llevado a que España tenga uno de los precios más elevados y más rígidos de Europa, las dos características que se han observado en casos de acuerdos colusivos en otros países y sectores.

Ante esta situación cabe un conjunto de medidas de política económica que ayuden a mejorar el comportamiento actual de los

precios en el mercado español de combustibles. Un primer elemento sería la eliminación de todas aquellas barreras a la entrada, que especialmente a nivel local pueden estar impidiendo la entrada de nuevos operadores. Si efectivamente entraran nuevas operadoras, el nivel de competencia aumentaría y el nivel de precios de equilibrio sería más reducido. Además de aumentar el número de operadores sería igualmente interesante que no se concatenaran las estaciones de servicio, es decir, que gasolineras de la misma marca no se encuentren próximas sin la competencia de otras compañías, generando así monopolios locales. La liberalización de los contratos de integración vertical, en la medida que puede permitir el cambio de abanderamiento, podría ser una medida que ayudara a reducir el nivel de concentración local y por lo tanto el nivel de precios. Éstos dos aspectos son especialmente importantes para las autopistas de peaje españolas, donde el número de gasolineras es muy reducido y además pertenecen a la misma compañía en tramos amplios de la vía.

En el segmento de las refinerías sería interesante conocer los precios fijados por estas, así como las cantidades vendidas. No debemos olvidar que se trata de un segmento de la industria extremadamente concentrado, pero del que sin embargo no disponemos de información. Unos precios mayoristas poco competitivos podrían arrastrarse en la cadena de producto hasta el consumidor final, siendo responsables de parte del diferencial de precios que padecemos respecto a la media de la zona euro.

Por último, dotar de mayores competencias y recursos tanto al organismo regulador como al organismo de defensa de la com-

petencia podría ayudar a detectar y sancionar posibles comportamientos anticompetitivos que se podrían estar dando en el mercado español de combustibles. La legislación actual de defensa de la competencia resulta excesivamente garantista, dilatando los procesos e imponiendo multas (si es el caso) muy reducidas, lo que limita en gran medida la capacidad de este instrumento para prevenir y desalentar posibles comportamientos anticompetitivos.

NOTAS

(*) Me gustaría agradecer los comentarios y sugerencias recibidos por Joan Ramon Borrrell y Juan Luis Jiménez. Igualmente me gustaría agradecer la financiación recibida por el programa de investigación RECERCAIXA, el proyecto del Ministerio de Ciencia e Innovación (ECO2009-06946/ECON) y el programa de la Generalitat de Catalunya (SGR2009-1066).

(1) Para un análisis en profundidad sobre el funcionamiento de las gasolineras en las vías de gran capacidad en España, véase ALBALATE y PERDIGUERO (2012).

(2) Sistema de comunicación telemática a través del cual, la compañía Cepsa comunica periódicamente los precios de referencia a sus comercializadores.

(3) El coeficiente de variación es igual a la desviación estándar dividido por la media del precio. De esta manera la variable que mide la variabilidad del precio no se ve afectada por el nivel del mismo.

BIBLIOGRAFÍA

- ADAMS, W., y BROCK, J. (1983), «Deregulation or divestiture: The case of petroleum pipelines», *Wake Forest Law Review*, 19(5): 705-791.
- ALBALATE, D., y PERDIGUERO, J. (2012), «Entry regulation asymmetries and gasoline competition in a mixed motorway network», *IREA Working paper*, 2012/18.
- ABRANTES-METZ, R.M.; FROEB, L.M.; GEWEKE, J.F., y TAYLOR, C.T. (2006), «A variance screen for collusion», *International Journal of Industrial Organization*, 24: 467-486.
- ABRANTES-METZ, R.M., y PEREIRA, P. (2007), «The impact of entry on prices and costs», *SSRN-Working paper*.
- BOLOTOVA, Y.; CONNOR, J.M., y MILLER, D. (2008), «The impact of collusion on price behavior: Empirical results from two

<p>recent cases», <i>International Journal of Industrial Organization</i>, 26(6): 1290-1307.</p> <p>COMISIÓN NACIONAL DE COMPETENCIA (2011), <i>Informe de seguimiento del informe de carburantes de automoción de la CNC</i>, Madrid.</p> <p>— (2012), <i>Informe de seguimiento del mercado de distribución de carburantes de automoción en España</i>, Madrid.</p> <p>COMISIÓN NACIONAL DE ENERGÍA (2002), <i>Cronología del sector petrolero español. Dirección de Petróleo</i>, Madrid.</p> <p>CONTÍN, I., y HUERTA, E. (2001), «Infraestructuras de red en la industria petrolera española», <i>Economías</i>, 46: 76-91.</p>	<p>CONTÍN, I.; CORRELÉ, A., y HUERTA, E. (1998), «Estrategias de fijación de precios en el mercado español de gasolina 1990-1997. Factores explicativos», <i>Economía Industrial</i>, 321: 35-46.</p> <p>ESPOSITO, F., y FERRERO, M. (2006), «Variance screens for detecting collusion: An application to two cartel cases in Italy», <i>Italian Competition Authority Working Paper</i>.</p> <p>GARCÍA DE COCA, J.A. (2004), «Liberalización y competencia en el sector del petróleo. Balance 1998-2003», en ARIÑO, G. (ed.), <i>Privatizaciones y liberalizaciones en España: Balance y resultados (1996-2003)</i>, tomo II, Ed. Comares.</p> <p>JIMÉNEZ, J.L., y PERDIGUERO, J. (2012), «Does rigidity of prices hide collusion?»,</p>	<p><i>Review of Industrial Organization</i>, 41(3): 223-248.</p> <p>MUTHUSAMY, K.; MCINTOSH, C.; BOLOTOVA, Y., y PATTERSON, P. (2008), «Price volatility of Idaho fresh potatoes: 1987-2007», <i>American Journal of Potato Research</i>, 85: 438-444.</p> <p>PERDIGUERO, J. (2010), «Dynamic pricing in the Spanish gasoline market: A tacit collusion equilibrium», <i>Energy Policy</i>, 38: 1931-1937.</p> <p>PERDIGUERO, J., y JIMÉNEZ, J.L. (2009), «¿Competencia o colusión en el mercado de gasolina? Una aproximación a través del parámetro de conducta», <i>Revista de Economía Aplicada</i>, 50: 27-45.</p>
---	---	---