



*El mercado
de las
Estaciones de Servicio
y la
Negociación de Contratos
de
Suministro*



¿Quiénes somos?

- Consultoría especializada en Sector Estaciones de Servicio
 - Experiencia profesional en compañías petroleras
- Especialidad en Retail y Real Estate
 - Profesionalidad y confidencialidad



¿Qué hacemos?

Formación

Cursos específicos del sector

Gratuitos para la EESS

Impartidos en punto de venta

Profesorado especializado

Consultoría

Tasaciones y valoraciones

Estudios viabilidad y estrategia

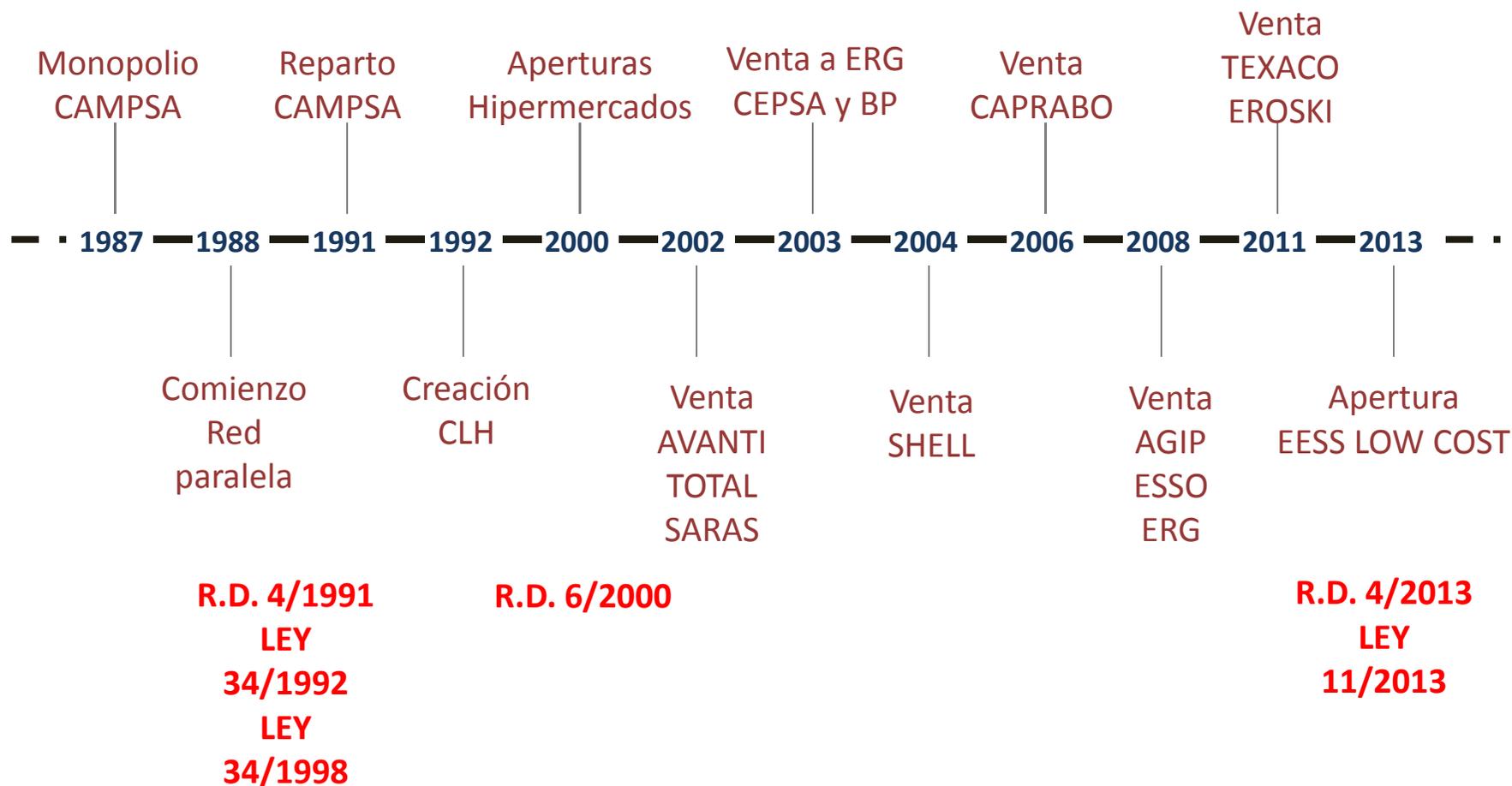
Manuales de Gestión

Asesoramiento PVP y Compras

Estudios Condiciones contractuales



Cronología del mercado



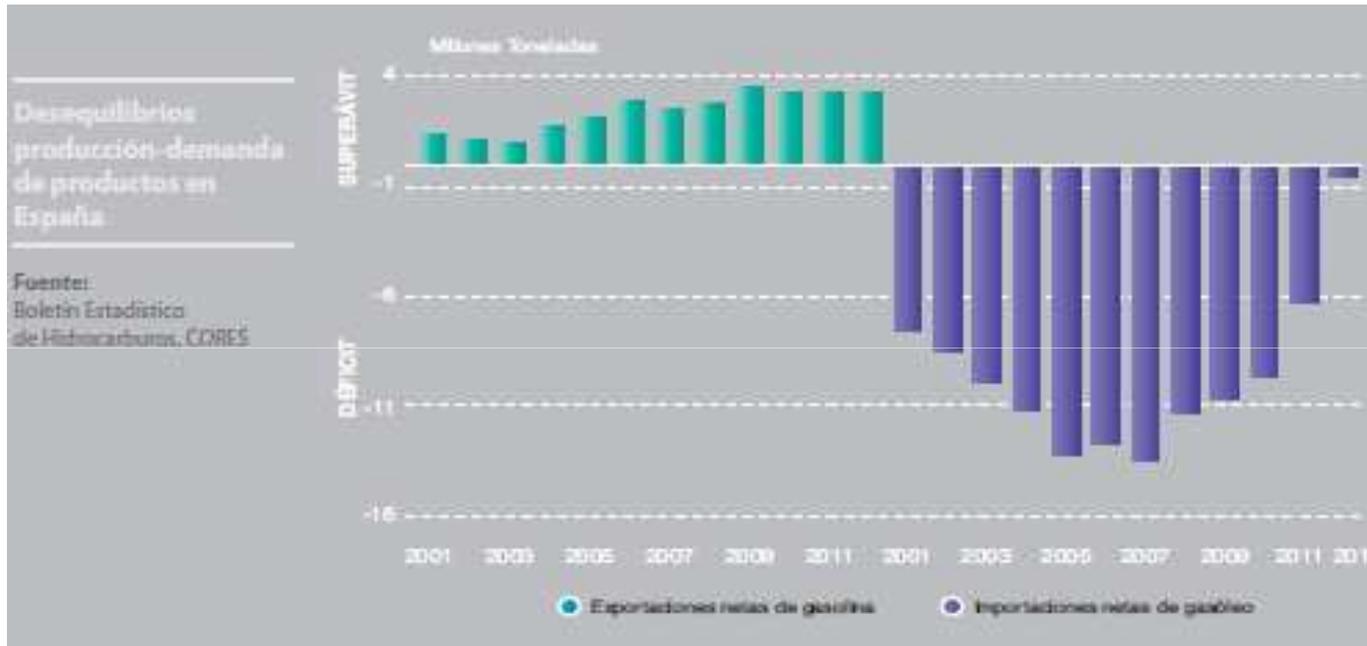
EL REFINO

Aumento en la capacidad de refino
Incremento en la producción de Gasóleo



EL REFINO

Modificación de la balanza energética



Mayor interés por mercado nacional

=

Mejores márgenes de compra

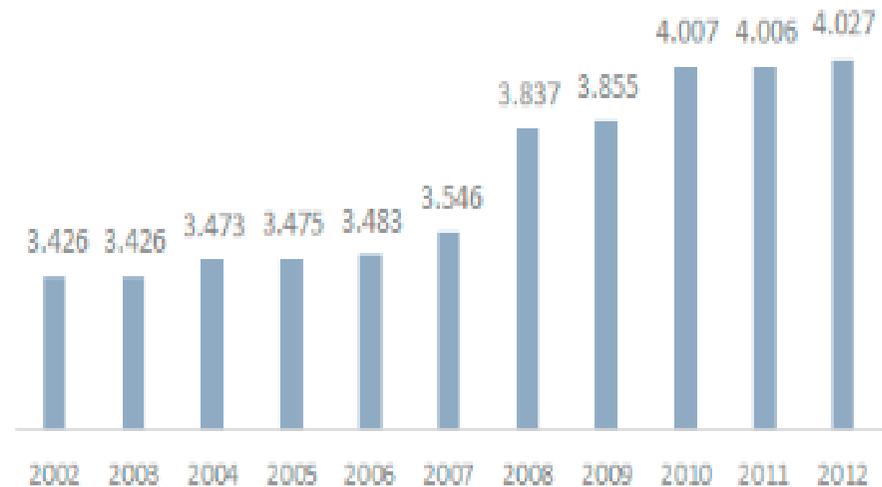
Cambios legislativos liberación de tarifas



Aumento longitud de oleoductos



LONGITUD DE OLEODUCTOS (Km)

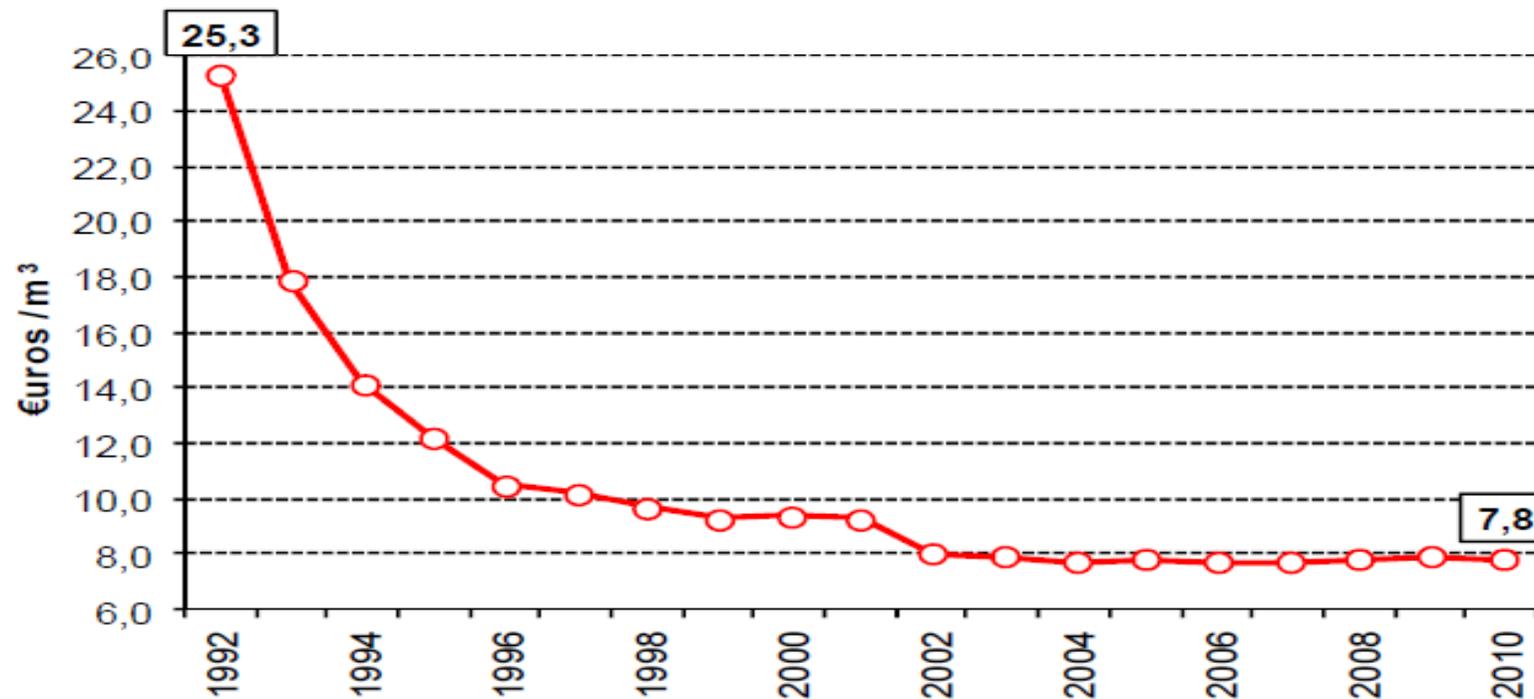


LA LOGISTICA

Menores costes logísticos

=

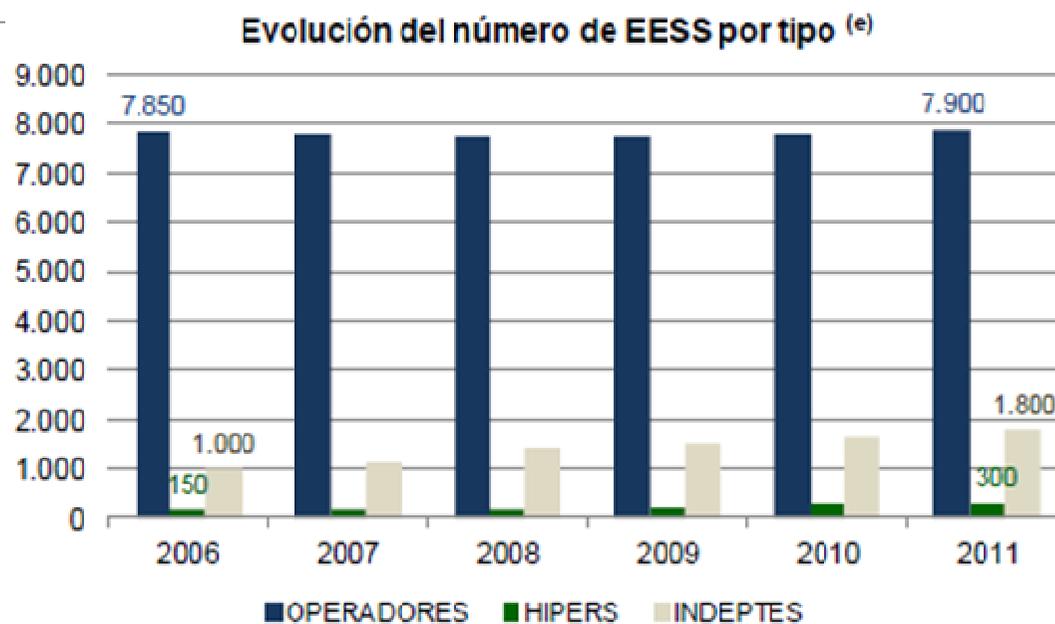
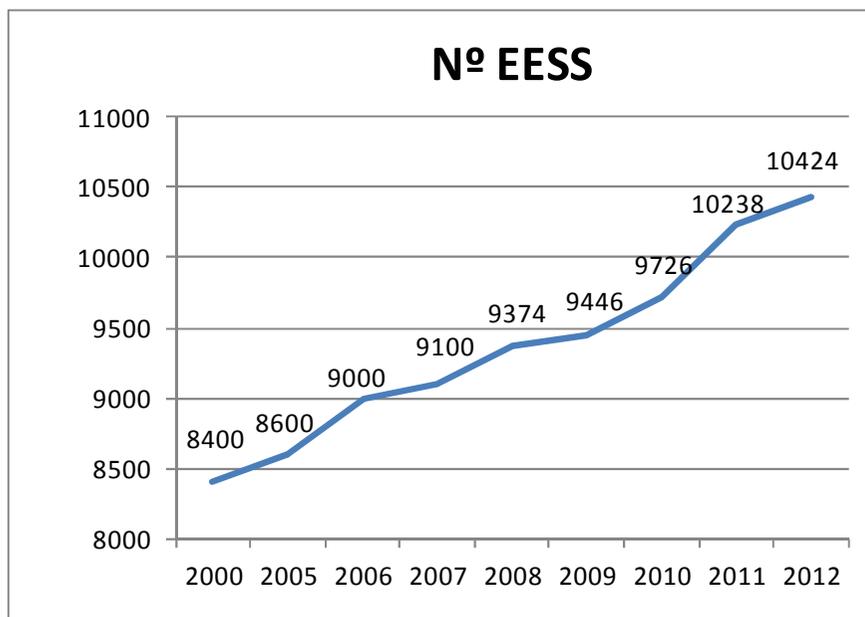
Mejores márgenes de compra





LAS ESTACIONES DE SERVICIO

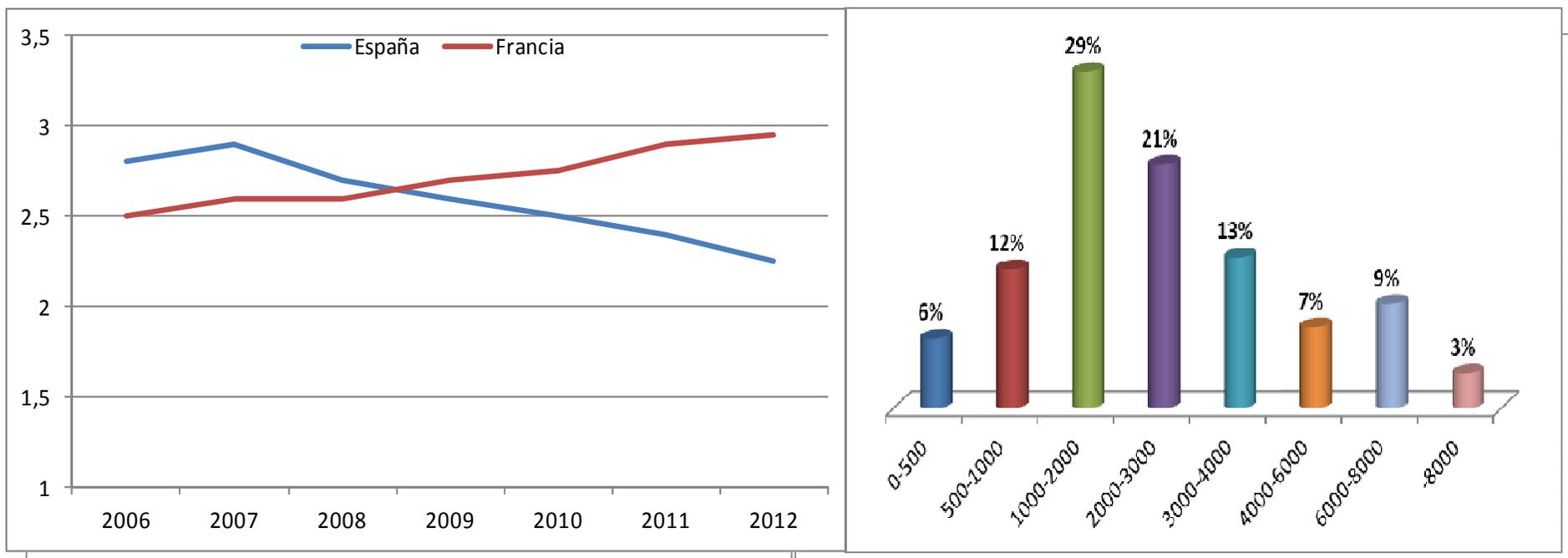
Aumento de número de EESS





LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Aumento de número de EESS
Descenso de las ventas medias



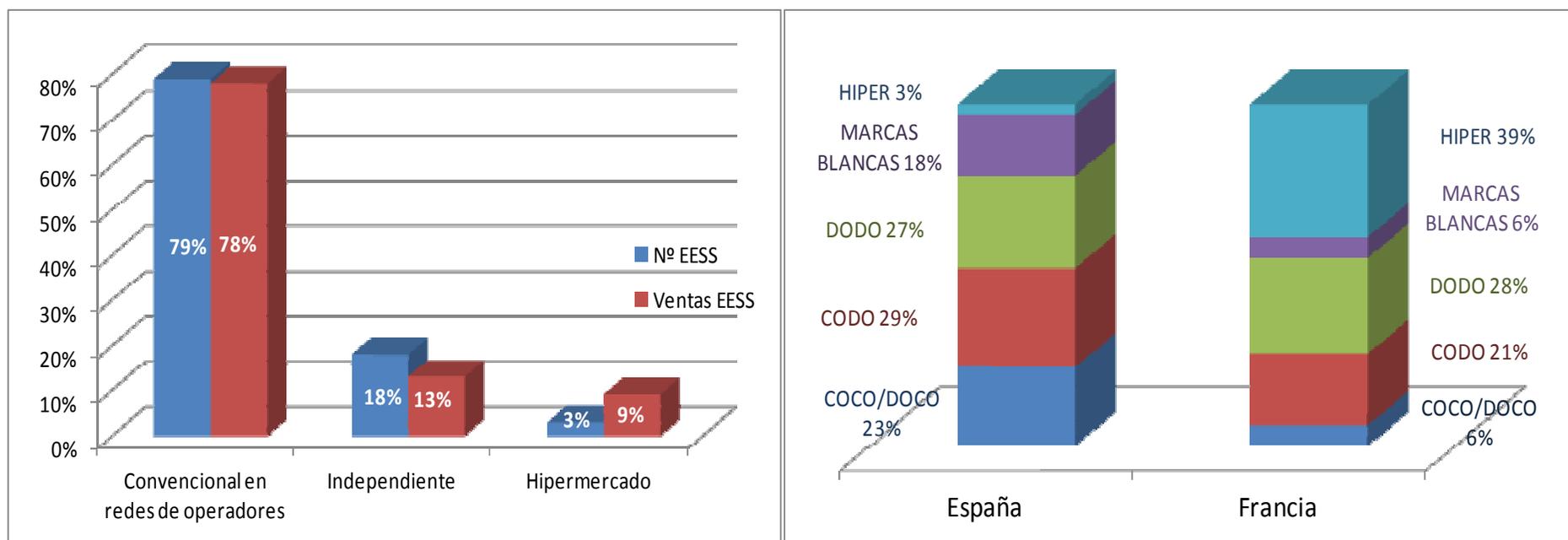


LAS ESTACIONES DE SERVICIO

Aumento de número de EESS

Descenso de las ventas medias

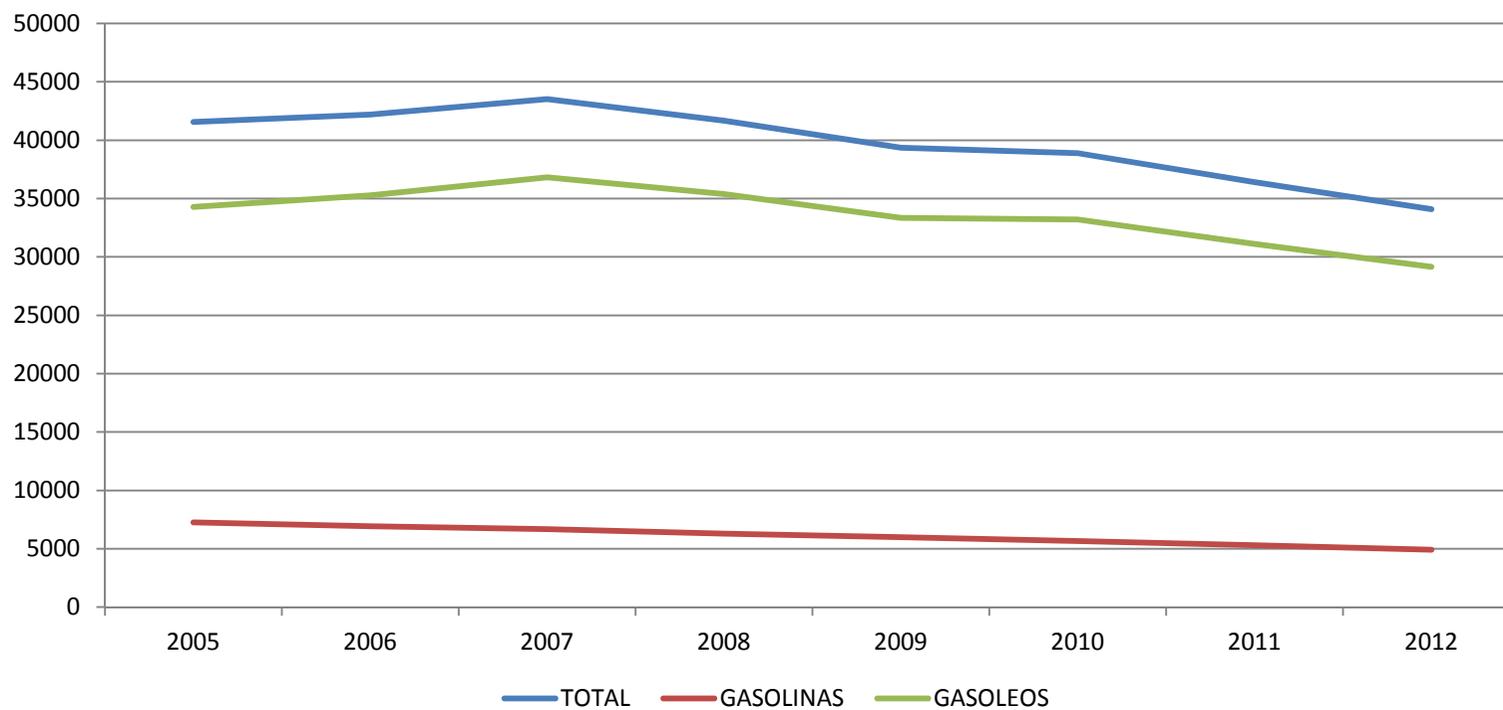
Mucha participación independientes
y altos volúmenes hipermercados





LOS CONSUMOS

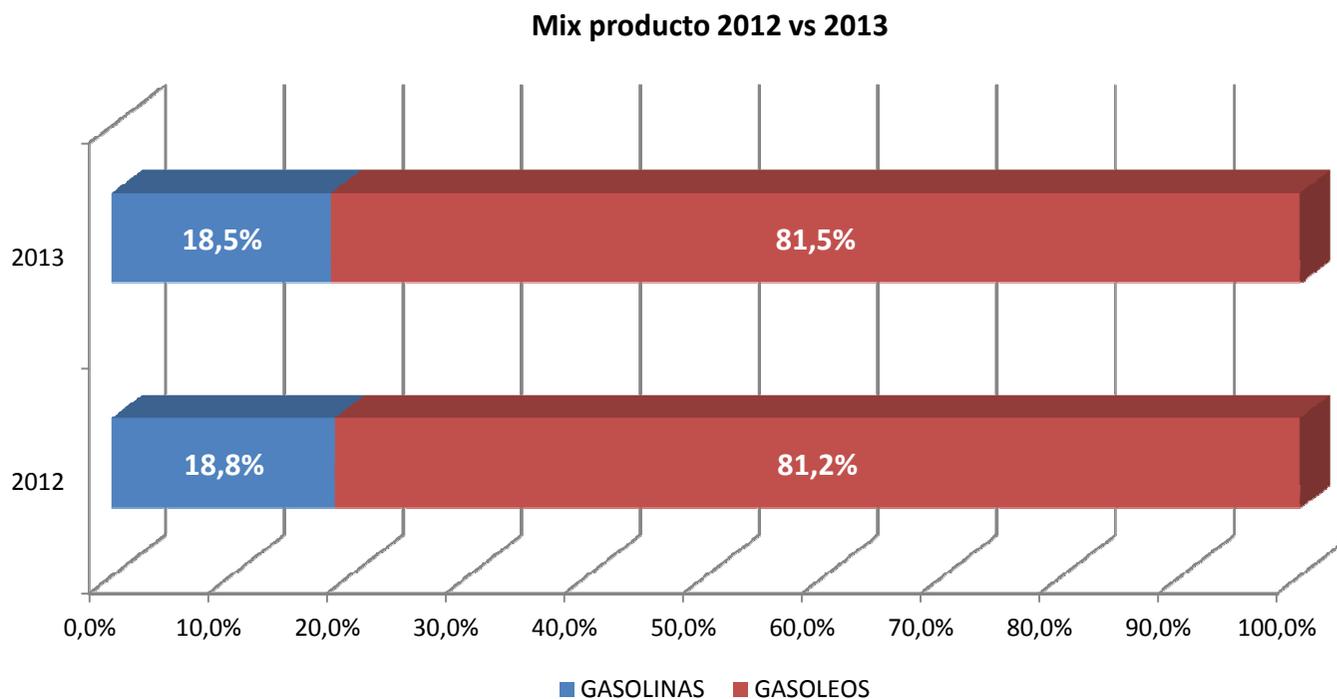
Fuerte descenso de consumos





LOS CONSUMOS

Fuerte descenso de consumos
Incremento diesel vs gasolina



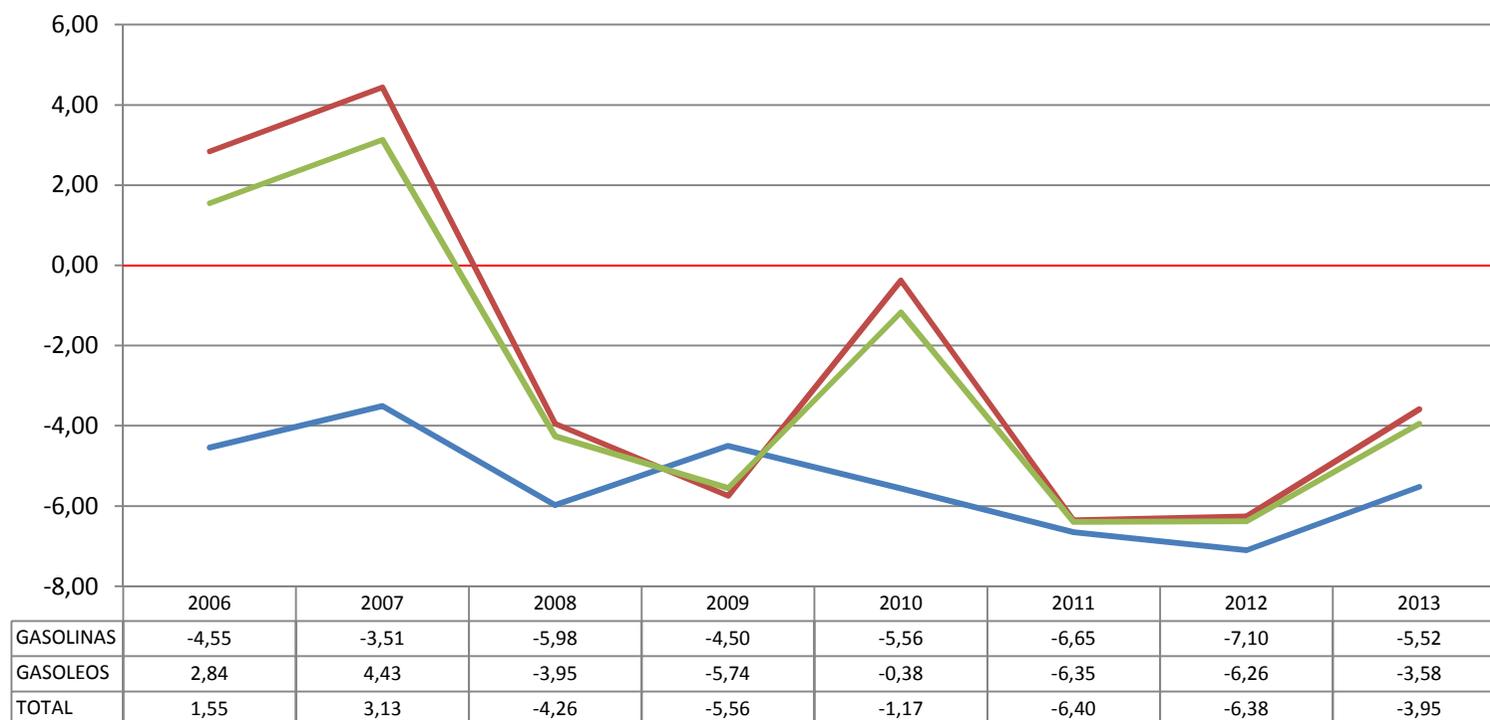


LOS CONSUMOS

Fuerte descenso de consumos

Incremento diesel vs gasolina

Disminución bajadas de consumo



LAS TENDENCIAS

Dieselización del parque móvil
y del consumo



LAS TENDENCIAS

Dieselización del parque móvil
y del consumo
Recuperación moderada volúmenes
y disminución progresiva en el 2020





LOS PRECIOS



GASOLINA

GASOLEO

53 %

45 %

47 %

55 %



LOS PRECIOS

PRECIO PRODUCTO ANTES IMPUESTOS
PAI

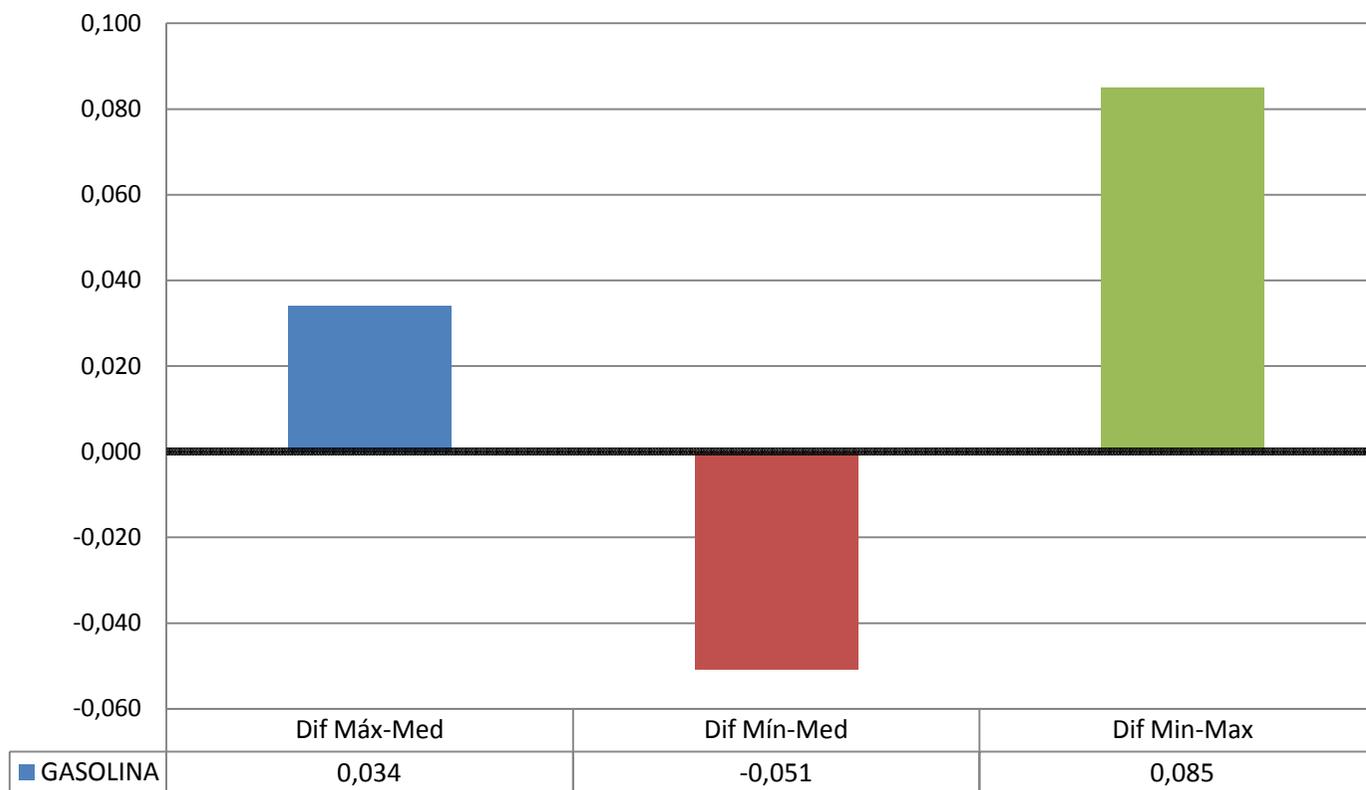
IMPUESTOS





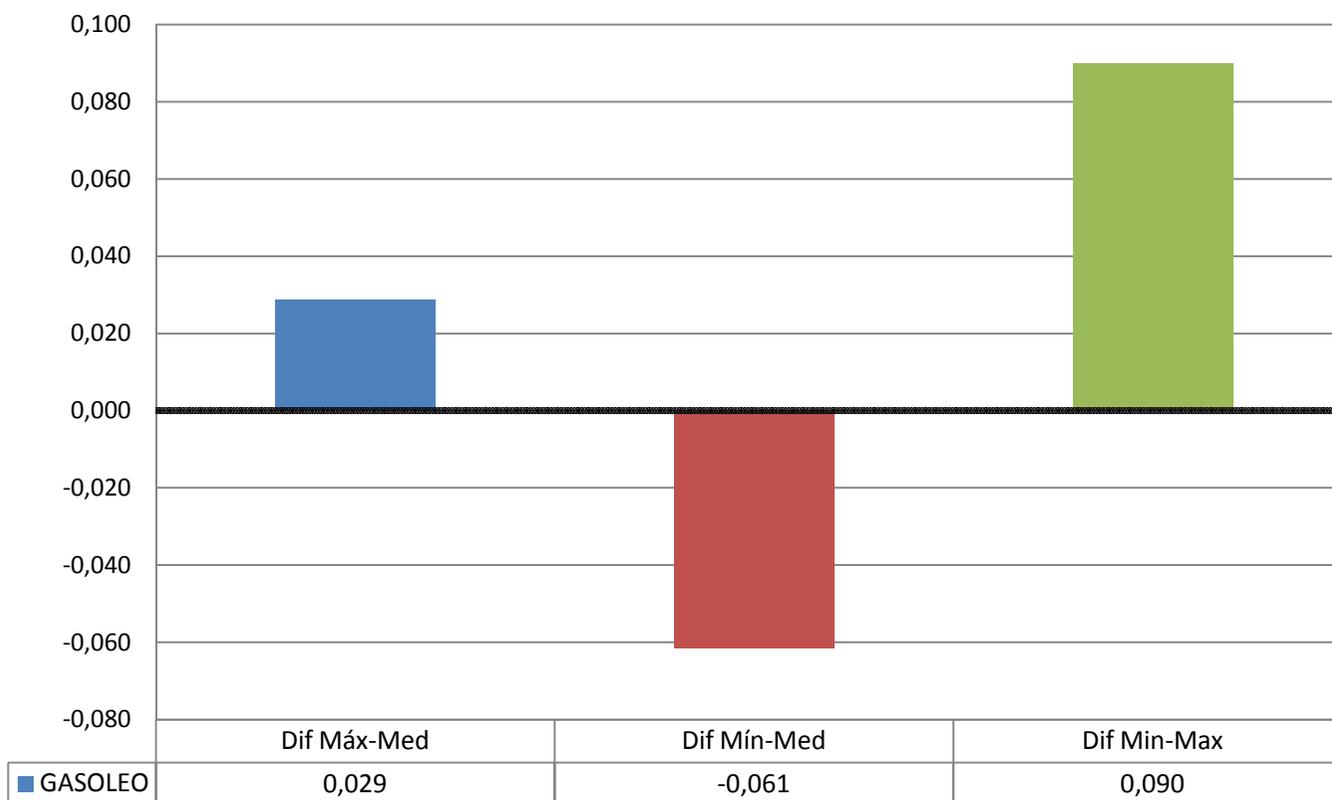
LOS PRECIOS

Diferencias PVP Gasolina 95



LOS PRECIOS

Diferencias PVP Gasóleo A





LOS PRECIOS

COSTE DEL
PRODUCTO

COMPOSICION

DEL

PAI
COSTE DE
PRODUCTO

PAI

EL PRECIO DE PRODUCTO



$$\text{Precio } \text{€}/\text{lto} = \left[\frac{\text{PLATTS } \$ / \text{ton}}{\text{CAMBIO } \text{€} / \$} \right] \times \text{DENSIDAD} \times 1.000$$



LOS PRECIOS



LOS PRECIOS

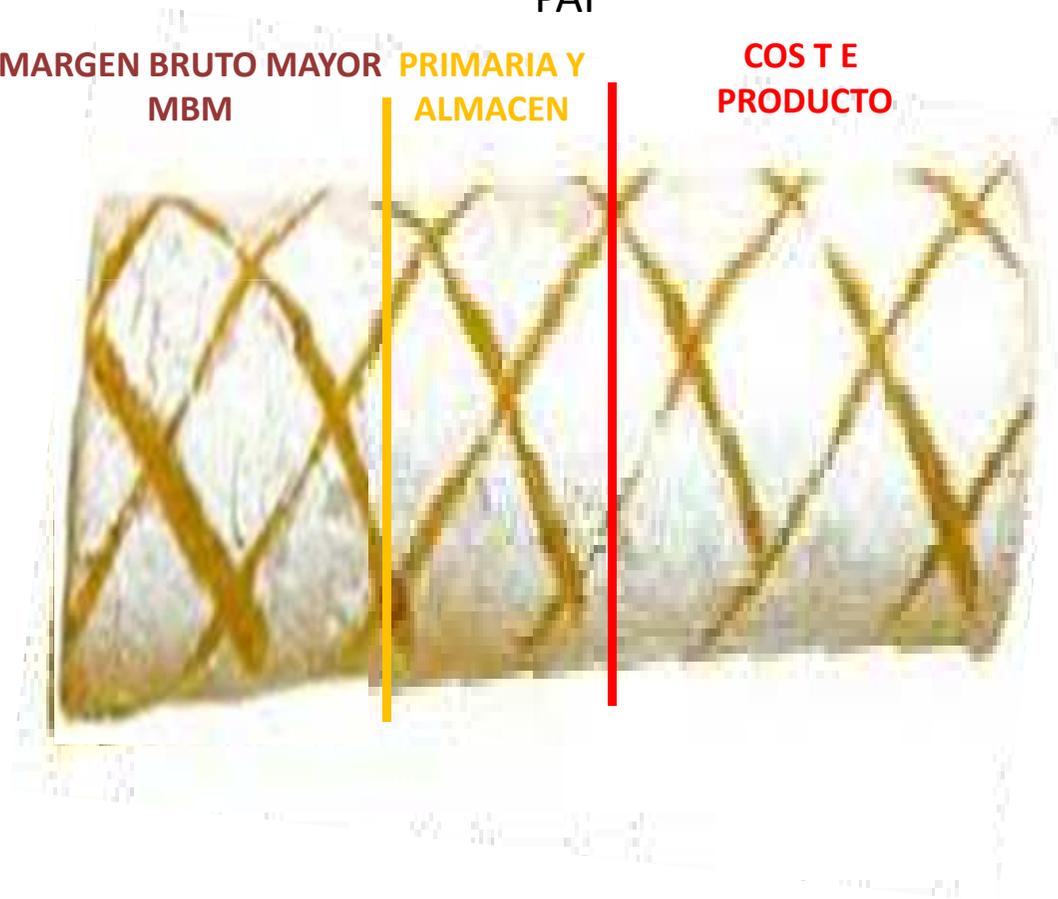
PRECIO PRODUCTO ANTES IMPUESTOS

PAI

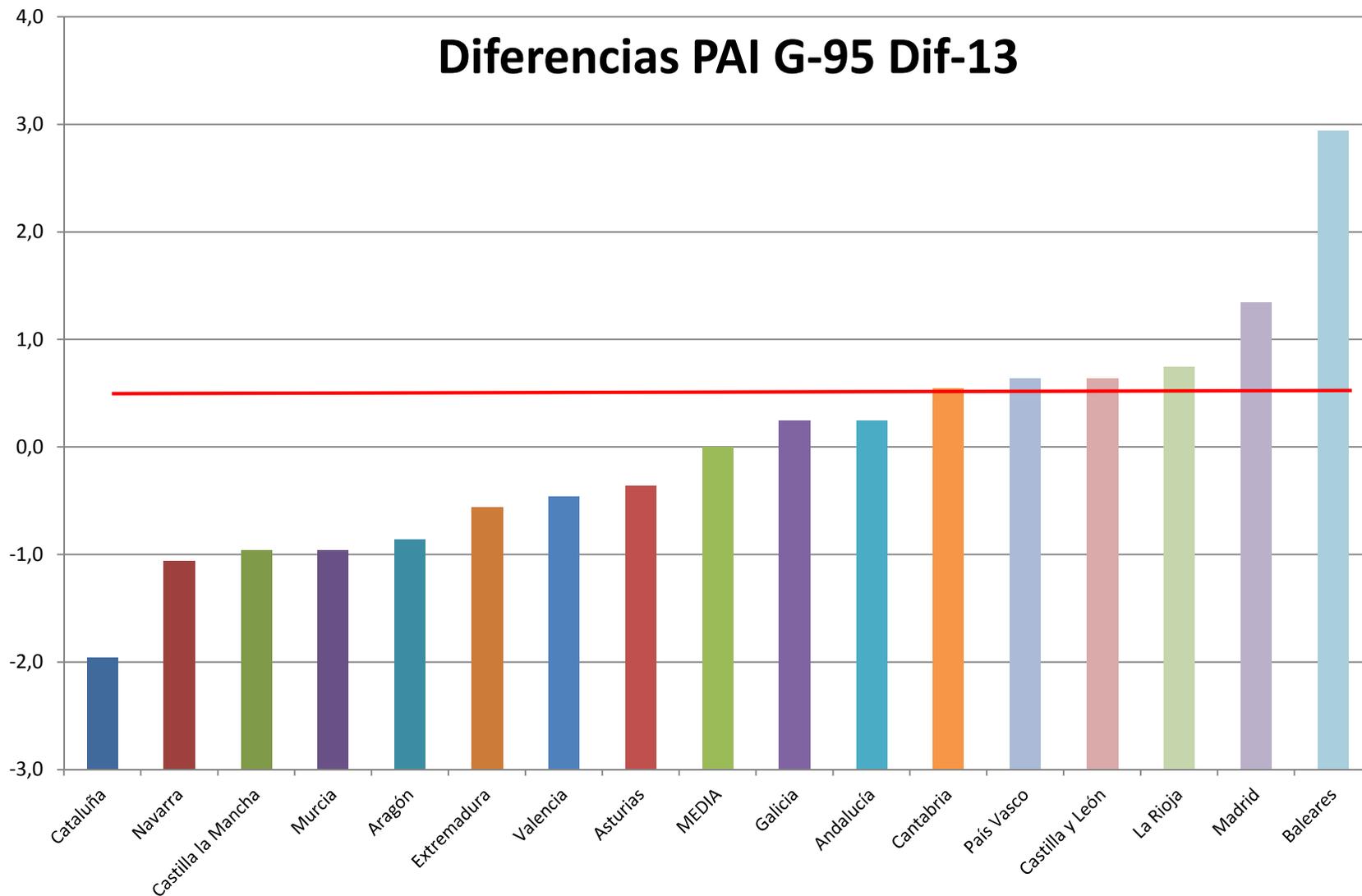
MARGEN BRUTO MAYOR
MBM

PRIMARIA Y
ALMACEN

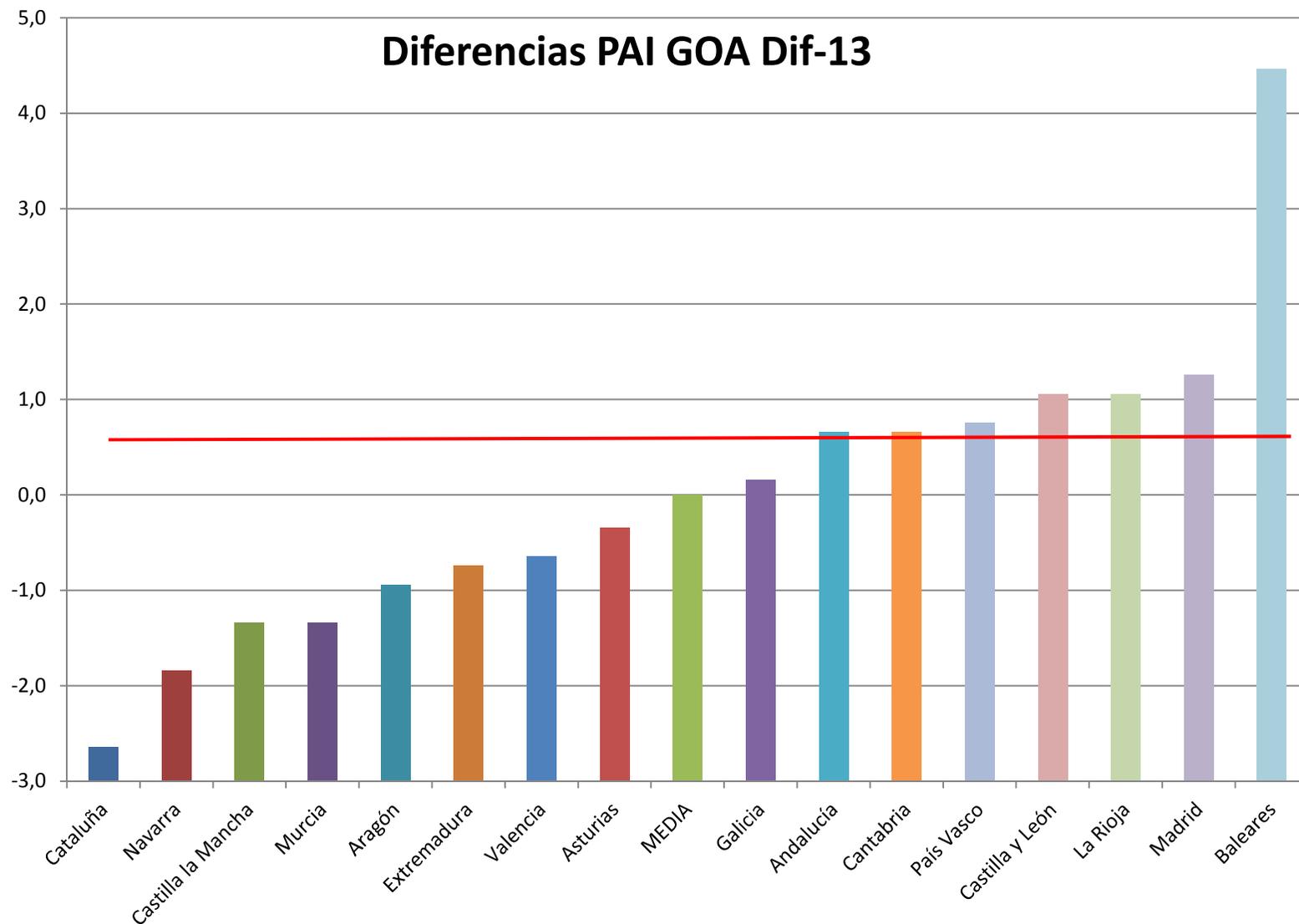
COST E
PRODUCTO



LOS PRECIOS



LOS PRECIOS



LOS MARGENES

COMPOSICION MBM

**MARGEN
PETROLERA**

Margen comercial que la petrolera marca a los productos que comercializa

**LOGISTICA
SECUNDARIA**

Coste de transporte entre el centro de almacenamiento y la EESS

**COSTES DE
COMERCIALIZACION**

Descuentos y costes de tarjetas profesionales y de descuentos

**ACUERDOS
COMERCIALES**

Costes de imagen y fondos perdidos

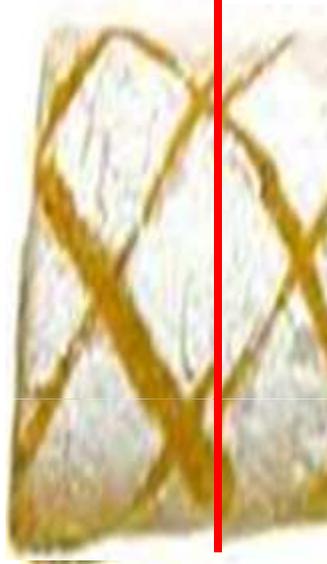
**MARGEN EESS
MBm**

Margen comercial de la EESS

LOS PRECIOS

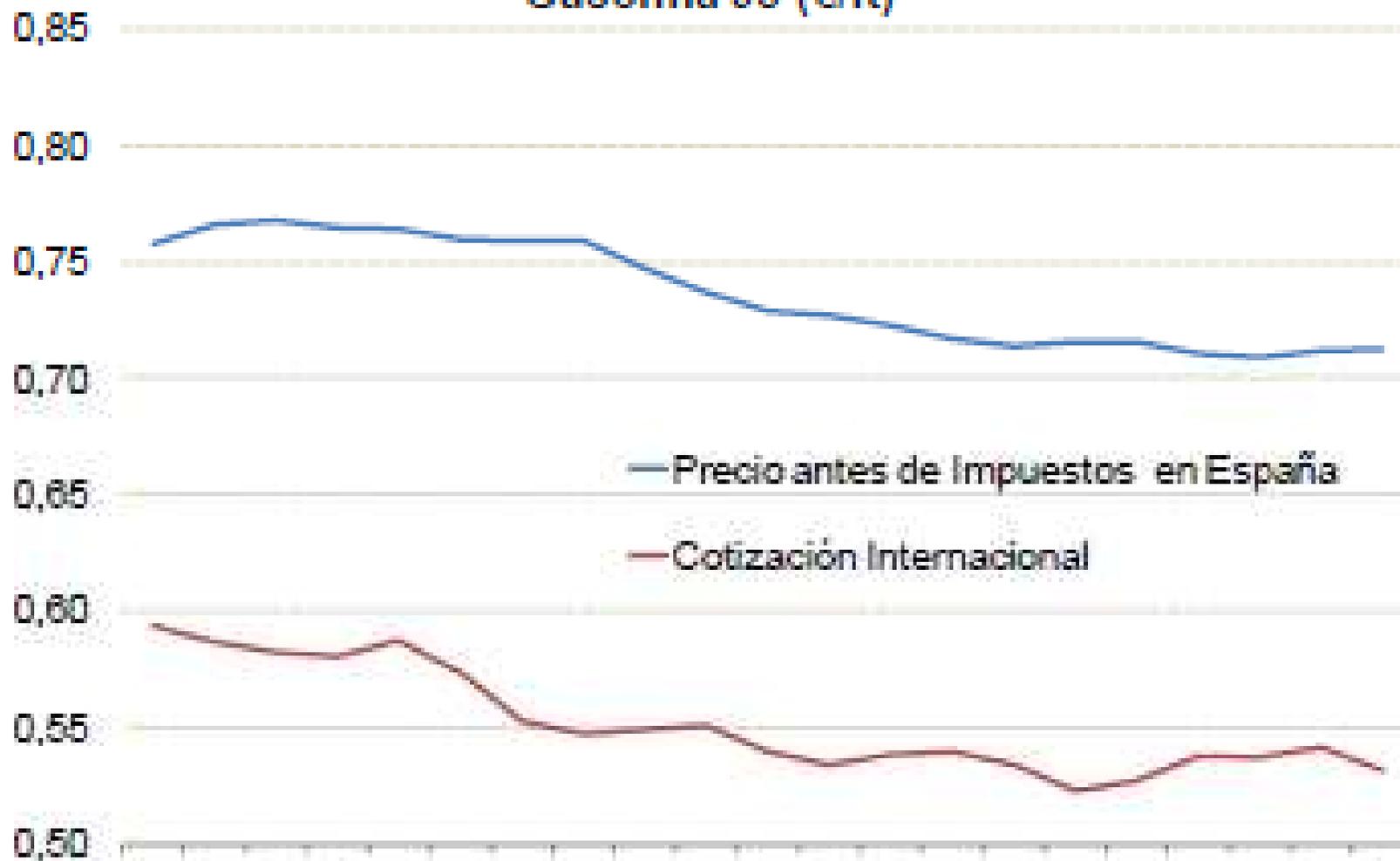
MARGEN
BRUTO
EES

DELTA o
PRIMA

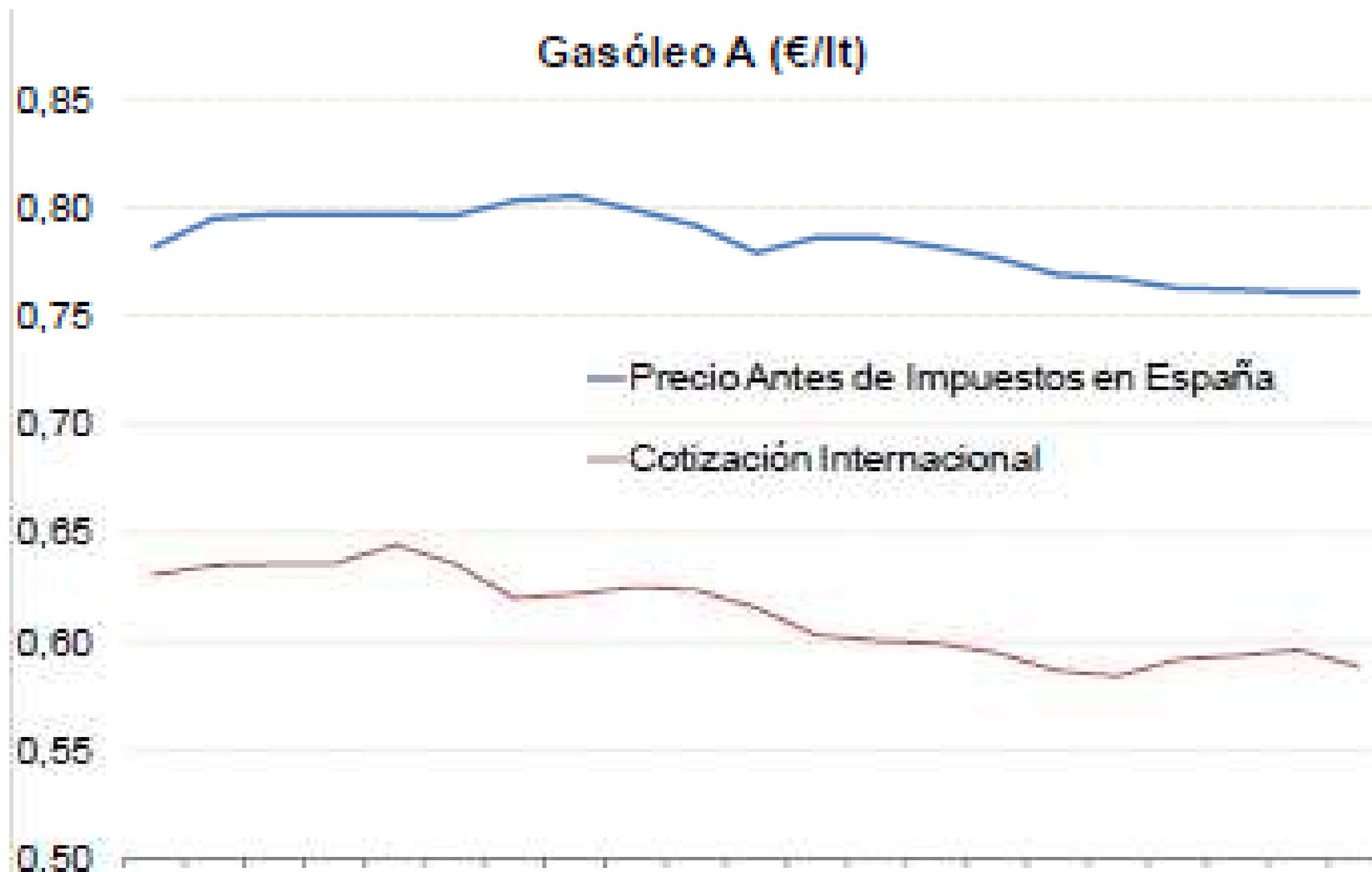


LOS MARGENES

Gasolina 95 (€/lt)



LOS MARGENES



LOS MARGENES

VARIABLES DEL MBm DE UNA EESS

INTRINSECAS DEL MERCADO

Precios de coste del producto
Costes logísticos
Costes de almacenamiento

PROPIAS DEL PUNTO DE VENTA

Precios antes de impuestos PAI
Costes de tarjetas y descuentos
Logística secundaria

EN FUNCION DE LA NEGOCIACION

Imagen y Fondos perdidos
Contribución en gastos comerciales
Capacidad de negociación

MARGEN EE.SS.

$$\text{MARGEN EE.SS.} = \text{P.V.P} - \left(\text{COSTE DE PRODUCTO} + \text{IMPUESTOS} + \text{MARGEN OPERADOR} \right)$$

LOS MARGENES

EESS COMISIONISTA



EESS VENTA EN FIRME



EESS BLANCA





LOS CONTRATOS

MODIFICACIONES RELEVANTES LEY 11/2013 PARA EESS

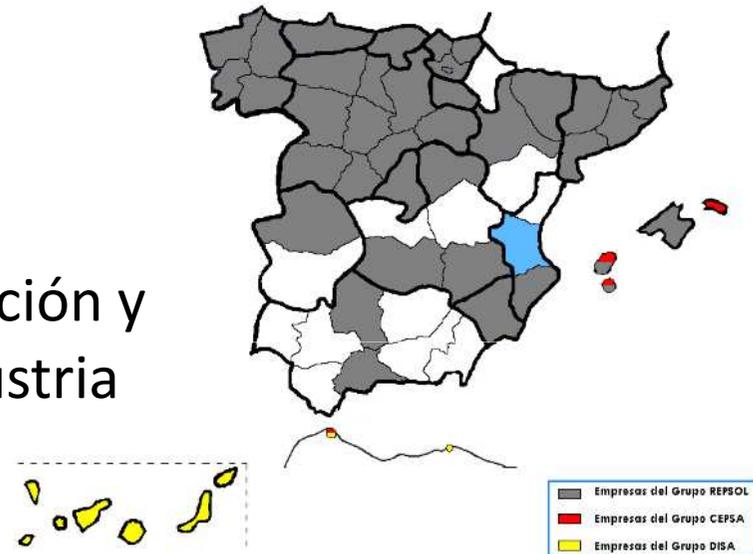
- Clausulas contractuales
 - Contratos venta en firme
 - Duración máxima un año
 - Posibilidad de prórroga por dos años como máximo si EESS quiere
 - Prohibición clausulas de fijación de precios
 - Declara nulos contratos que contengan clausulado en contra

- Períodos de ejecución.-
 - Contratos vigentes hasta 27 de Julio de 2014
 - Nuevos contratos y renegociaciones inmediato

- Estaciones afectadas.-
 - Según ley sólo DODO

MODIFICACIONES RELEVANTES LEY 11/2013 PARA OPERADORES

- Limitación del 30 % a operadores.-
- Obligación de comunicar la suscripción y duración de los contratos al M^º Industria
- Obligación de control e inspección de los combustibles
- Informar a las autoridades de fraudes al consumidor y/o negativas de comprobación



OTRAS IMPLICACIONES SOCIETARIAS Y DE GESTION

- Conversión en gran empresa para facturaciones superiores a 6 M/€ y obligación de realizar:
 - Auditoría contable y fiscal
 - Liquidaciones de impuestos mensuales
 - Modificaciones tributarias
- Implantación de procedimientos de control de:
 - Compras
 - Precios

MODIFICACIONES RELEVANTES RESOLUCION CNMC PARA EESS

- Exigencia de nulidad de cláusulas de fijación de precios a distribuidores que sean empresarios independientes
- Anulación de cláusulas de cálculo de comisiones por precios medios de mercado
- Obligación de acceso a la información de los descuentos compartidos a las EESS por parte de los operadores
- Afcción de tanto de DODO,s como de CODO,s al cumplimiento de la normativa de competencia, en lo relativo a la prohibición en la fijación de precios

LA NEGOCIACION

Definir nuestro planteamiento empresarial:

1. Marca propia
2. Abanderamiento

1.- MARCA PROPIA

VARIABLES A TENER EN CUENTA PARA EL DESARROLLO DE UNA MARCA PROPIA

- Desarrollo de imagen corporativa
- Diseño política comercial
 - Política de precios
 - Tarjeta de fidelización
- Estudio de política de precios
 - Análisis de márgenes
 - Condiciones de mercado spot
- Análisis de rentabilidad: Márgenes vs Precios vs Volúmenes

LA NEGOCIACION

2.- RED ABANDERADA

Negociar el margen de la petrolera denominado:

- DELTA (REPSOL)
- PRIMA (BP, SHELL,..)

VARIABLES DEL DIFERENCIAL EN CONTRATOS DE VENTA EN FIRME

• **Coste Mayorista**

Logística primaria

CORES

Reservas estratégicas

• **Coste Minorista**

Logística secundaria

Costes tarjetas profesionales y fidelización

Imagen y marketing

Margen petrolera

OTRAS CUESTIONES A CONSIDERAR

- Biocombustibles
- Densidades
- Días de pago
- Temperatura

Cada EESS tiene sus propias condiciones

LA ESTRATEGIA



Analice su punto de venta

Asesorese y escuche a terceros



Diseñe su plan de negociación

Comience la negociación YA



Deje constancia escrita

Sea coherente y flexible

LA ESTRATEGIA



Y recuerde que

El futuro de su negocio depende de Usted

LA ESTRATEGIA

Control de los procedimientos administrativos y contables

Buena gestión de compras y optimización de stocks

Seguimiento de la competencia y gestión de precios

La petrolera es la comisionista

El margen es con la venta no con la compra

Cada EESS tiene su mercado y sus condiciones



Gracias
por su
Atención
y
Suerte
en la
Negociación