

Presentación CEEES- SEVILLA 2024

CONTRATOS DE ABANDERAMIENTOS Y MARGENES

Sevilla Abril 2024

Jose M^a Perez-Prat Durban

1.Indice

- 1. Contratos de abanderamiento**
- 2. Fórmula coste de producto**
- 3. Ejemplo precios en 3 estaciones de Sevilla**
- 4. Márgenes EESS tradicional**
- 5. Comparativa MB Low Cost vs EESS**
- 6. Conclusiones precios**
- 7. Central de Compras**

1. Contratos de abanderamiento (I)

- Tres conceptos principales en la parte económica de los contratos de abanderamiento y suministro:
 - **Deltas y otros conceptos económicos**
 - **Coste de tarjetas profesionales y tarjetas de fidelización**
 - **Fórmula coste de producto**
- ✓ **Deltas y otros conceptos económicos:** son negociables por cada estación. No son solo los deltas ; hay compañías que utilizan otros conceptos por lo que se deben sumar todos para entender el delta final. Necesario estudiar puntos como puede ser las actualizaciones con el IPC
- ✓ **Coste de tarjetas profesionales y tarjetas de fidelización:** muy distintas por compañías. Negociables por cada estación en algunos conceptos como es la aportación a descuentos profesionales. Importancia de entender el tipo de clientes de cada estación.
 - Gasolinas 6,4% Gasóleos - 2,3%
 - Total mercado Combustibles Auto: - 0,5%

2. Fórmulas de coste de producto(I)

- Cada compañía tiene su fórmula propia basada en cotizaciones de productos minerales y biocombustibles con % distintos.
- Las fórmulas no son negociables por las estaciones.
- Todas las estaciones de una bandera tienen la misma fórmula (MED o NW).
- Importancia de optimización de precio del suministro en base a los días de compra establecidos en los contratos (D-1,D-2).Posibles beneficios para la estación en el rango anual de 5 euros/m3.
- Algunas compañías tienen distintas opciones de fórmulas: basada en cotizaciones platts, precios Moda, margen mínimo...
- Se actualizan anualmente principalmente debido al incremento de incorporación de % de biocombustibles en los productos.

❖ DATOS MERCADO

- Gasolinas 6,4% Gasóleos - 2,3% (2023)
- Total mercado Combustibles Auto: - 0,5% (2023)
- Previsión mercado 2024: -1,5/-2%

2. Fórmulas de coste de producto(II)

- Hay importantes variaciones económicas entre las compañías.
- Las variaciones no son constantes debido a que dependen de las variaciones de las cotizaciones de los productos que incorporan cada fórmula y el peso de cada producto en cada una de ellas (% de mineral, % de UCOME, % de HVO I...)
- Diferencias por compañía en el año 2023 (promedio)

COSTE DE PRODUCTO 2023					
G95					
(euro/m3)	COMPAÑÍA 1	COMPAÑÍA 2	COMPAÑÍA 3	COMPAÑÍA 4	COMPAÑÍA 5
2023 10,5%	699,6	666,0	706,4	666,9	645,8
DIFERENCIAS	0,0	-33,7	6,8	-32,8	-53,9

COSTE DE PRODUCTO 2023					
GOA					
(euro/m3)	COMPAÑÍA 1	COMPAÑÍA 2	COMPAÑÍA 3	COMPAÑÍA 4	COMPAÑÍA 5
2023 10,5%	744,1	753,4	725,4	708,9	727,9
DIFERENCIAS	0,0	9,3	-18,7	-35,2	-16,2

2. Fórmula coste de producto(III)

➤ Año 2024: diferencias en base a Compañía 1

SUBIDA COSTE DE PRODUCTO 2024-2023(ENERO-FEBRERO 24)					
G95	COMPañÍA 1	COMPañÍA 2	COMPañÍA 3	COMPañÍA 4	COMPañÍA 5
(euro/m3)					
DIFERENCIAS	1,9	0,2	6,1	10,8	15,7

SUBIDA COSTE DE PRODUCTO 2024-2023(ENE-FEB24)					
GOA	COMPañÍA 1	COMPañÍA 2	COMPañÍA 3	COMPañÍA 4	COMPañÍA 5
(euro/m3)					
DIFERENCIAS	1,5	0,2	6,1	6,3	0,1

COSTE DE PRODUCTO 2024 (ENERO-FEBRERO)					
G95	COMPañÍA 1	COMPañÍA 2	COMPañÍA 3	COMPañÍA 4	COMPañÍA 5
(euro/m3)					
2024 11%	658,4	638,7	653,0	624,3	619,7
DIFERENCIAS	0,0	-19,7	-5,5	-34,2	-38,8

COSTE DE PRODUCTO 2024 (ENERO-FEBRERO)					
GOA	COMPañÍA 1	COMPañÍA 2	COMPañÍA 3	COMPañÍA 4	COMPañÍA 5
(euro/m3)					
2024 11%	726,0	757,2	709,5	703,6	706,8
DIFERENCIAS	0,0	31,1	-16,5	-22,4	-19,3

2. Fórmula coste de producto (IV)

➤ CONCLUSIONES:

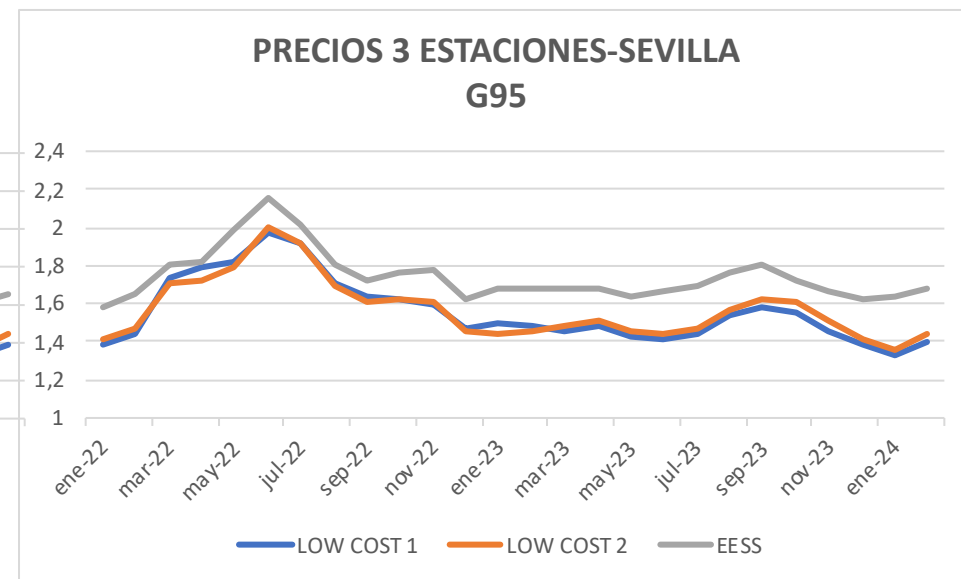
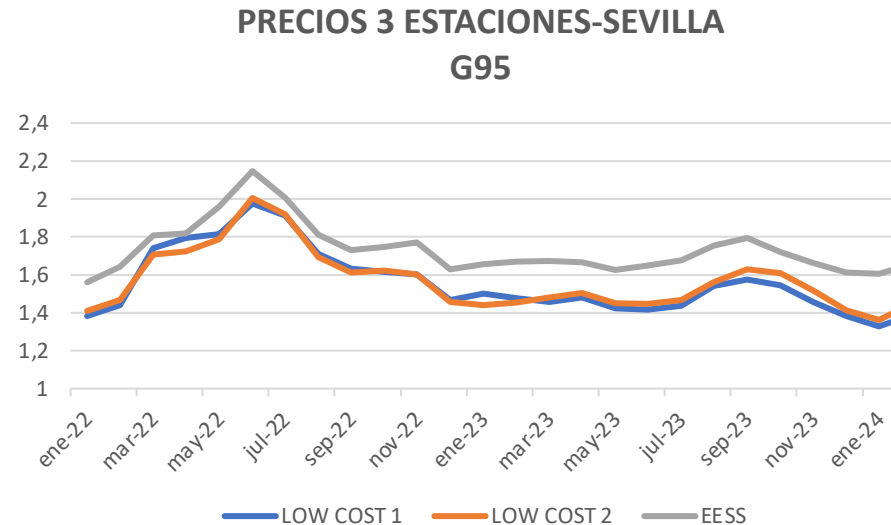
- Muy significativas diferencias entre las compañías
- Importancia mix de producto de la estación (gasolinas y gasóleos)
- De forma general los incrementos de las Compañías no han sido excesivamente materiales.
- La fórmula de coste de producto tiene más incidencia económica que los deltas a la hora de la comparación económica entre ofertas de distintas Compañías.

3. Ejemplo precios G95: PVP MODA VS 2 LOW Cost de Sevilla

(euro/litro) G95

DIFERENCIA MARGEN BRUTO CON EESS

AÑO	LOW COST 1	LOW COST 2
ene-22	0,15	0,12
feb-22	0,17	0,14
mar-22	0,06	0,08
abr-22	0,02	0,08
may-22	0,12	0,14
jun-22	0,14	0,12
jul-22	0,08	0,07
ago-22	0,08	0,10
sept-22	0,08	0,10
oct-22	0,11	0,10
nov-22	0,14	0,14
dic-22	0,13	0,14
ene-23	0,13	0,18
feb-23	0,16	0,18
mar-23	0,18	0,16
abr-23	0,15	0,13
may-23	0,17	0,15
jun-23	0,19	0,17
jul-23	0,20	0,17
ago-23	0,18	0,16
sept-23	0,18	0,14
oct-23	0,15	0,09
nov-23	0,17	0,12
dic-23	0,19	0,17
ene-24	0,23	0,20
feb-24	0,22	0,17



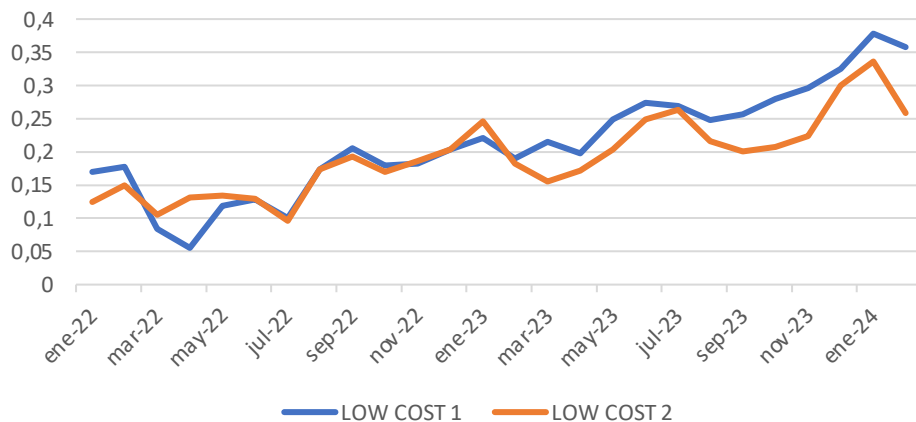
3. Ejemplo precios GOA: PVP MODA vs 2 LOW Cost de Sevilla

(euro/litro) GOA

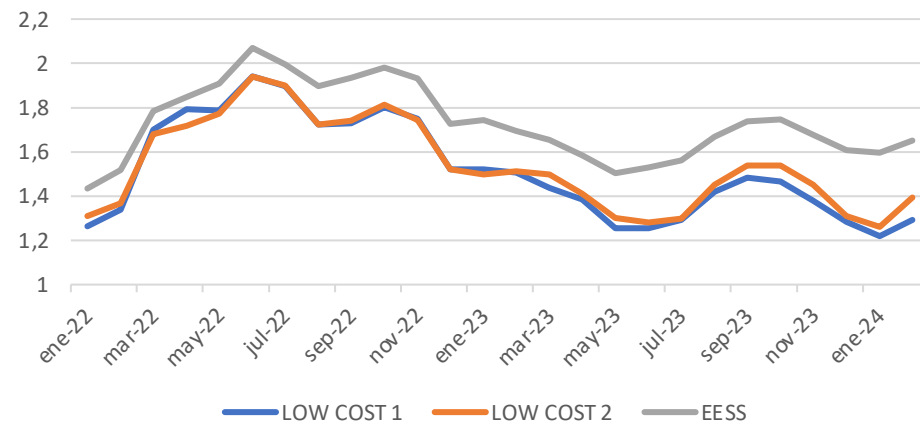
DIFERENCIA MARGEN BRUTO CON EESS

AÑO	LOW COST 1	LOW COST 2
ene-22	0,14	0,10
feb-22	0,15	0,12
mar-22	0,07	0,09
abr-22	0,05	0,11
may-22	0,10	0,11
jun-22	0,11	0,11
jul-22	0,08	0,08
ago-22	0,14	0,14
sept-22	0,17	0,16
oct-22	0,15	0,14
nov-22	0,15	0,15
dic-22	0,17	0,17
ene-23	0,18	0,20
feb-23	0,16	0,15
mar-23	0,18	0,13
abr-23	0,16	0,14
may-23	0,21	0,17
jun-23	0,23	0,21
jul-23	0,22	0,22
ago-23	0,21	0,18
sept-23	0,21	0,17
oct-23	0,23	0,17
nov-23	0,24	0,19
dic-23	0,27	0,25
ene-24	0,31	0,28
feb-24	0,30	0,21

DIFERENCIAS PRECIOS CON EESS-SEVILLA
GOA



PRECIOS 3 ESTACIONES-SEVILLA
GOA



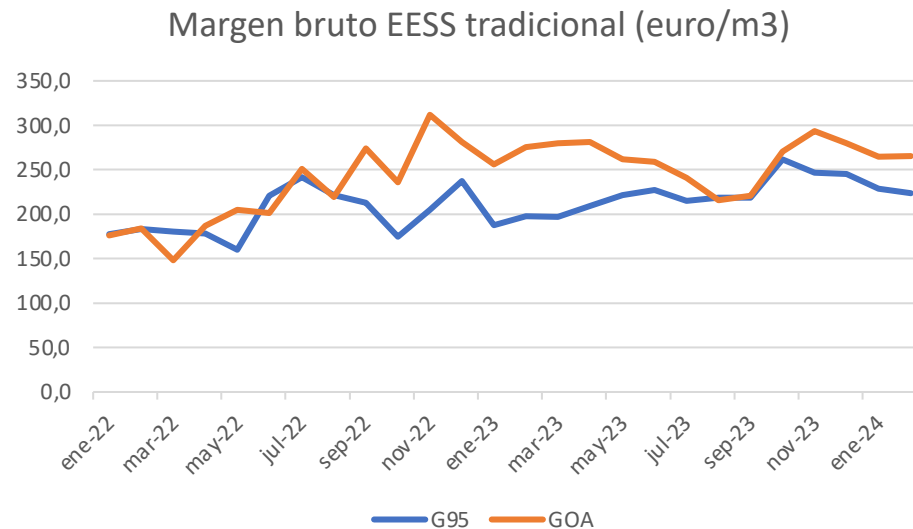
4. Márgenes EESS tradicional

G95	MARGEN MODA
ene-22	177,8
feb-22	183,6
mar-22	180,2
abr-22	178,0
may-22	160,0
jun-22	221,1
jul-22	241,7
ago-22	221,5
sept-22	212,7
oct-22	174,9
nov-22	204,9
dic-22	237,2
ene-23	188,0
feb-23	197,9
mar-23	197,1
abr-23	209,2
may-23	221,8
jun-23	227,1
jul-23	214,7
ago-23	218,3
sept-23	218,9
oct-23	261,6
nov-23	246,7
dic-23	245,0
ene-24	228,8
feb-24	223,7

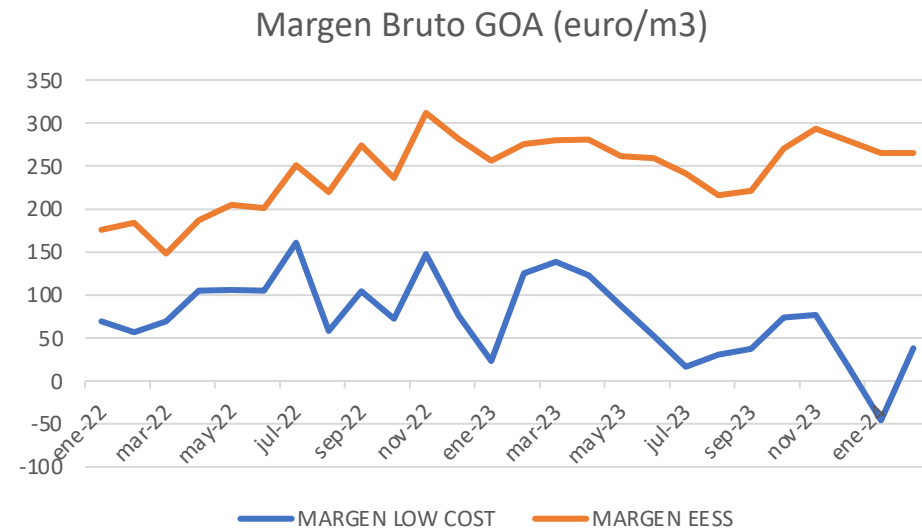
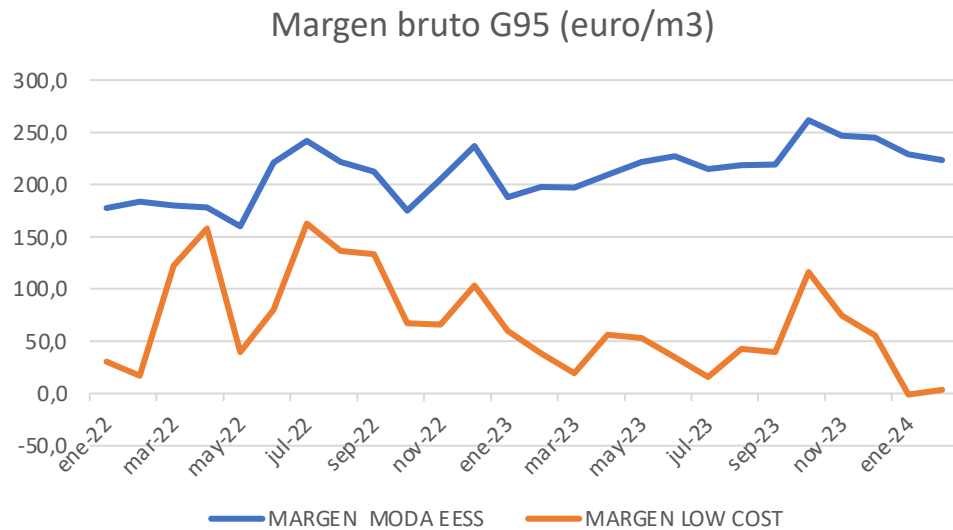
- Calculado con un promedio de las fórmulas de coste de producto de las 3 Compañías principales.
- EL PVP es el precio Moda de la provincia de Sevilla
- Es margen bruto sin incluir deltas

GOA	MARGEN MODA
ene-22	171,9
feb-22	180,7
mar-22	148,6
abr-22	184,0
may-22	199,9
jun-22	190,1
jul-22	246,1
ago-22	204,6
sept-22	265,2
oct-22	212,0
nov-22	301,9
dic-22	268,6
ene-23	233,8
feb-23	267,6
mar-23	267,6
abr-23	266,0
may-23	245,4
jun-23	242,0
jul-23	222,3
ago-23	206,6
sept-23	202,9
oct-23	257,9
nov-23	278,7
dic-23	270,2
ene-24	247,6
feb-24	250,7

MARGEN BRUTO MODA EESS		
(euro/m3)	G95	GOA
Promedio 22	199,47	214,47
Promedio 23	220,53	246,75
Promedio 24	226,21	249,16



5. Comparativa Teórica MB Low cost vs EESS



- En este ejercicio teórico el coste de producto es el mismo para EESS y para LOW COST
- La diferencia se ha ido incrementando en los últimos meses dada la estrategia de precios de las Compañías “ tradicionales”
- Se incrementan los descuentos directos a clientes finales manteniendo un precio alto en las estaciones de servicio
- Incremento muy significativo del número de clientes finales que reciben algún tipo de descuentos.

6. Conclusiones Precios

➤ CONCLUSIONES:

- Diferencias materiales entre los puntos de venta
- Existencia en los últimos meses de ofertas , especialmente en GOA, muy agresivas por parte de algunos proveedores
- Precios relativamente altos en las EESS para dar descuentos a clientes finales
- Previsión que los diferenciales se reduzcan algo, pero seguirán siendo muy significativos.

7. Colaboración con CEEES en la creación de una Central de compras:

- Selección del día de compra para obtener el mejor precio en función de la evolución de los mercados internacionales.
- Optimización del precio al aglutinar un volumen importante de compras por zonas y una gestión profesionalizada de las mismas.
- Gestion de formas de pago y crédito con los operadores.
- Propuesta de transportistas.
- Gestion de los pedidos.
- Mejor precio al aglutinar un volumen importante de compras por zonas y una gestión profesionalizada de las mismas.
- Gestion de formas de pago y crédito con los operadores.
- Propuesta de transportistas.
- Gestion de los pedidos.