



DIEGO F.F.

provocó un pequeño revuelo en la dirección de contratación de Renfe. Aunque su trabajo comenzó por aquellas fechas, ha sido ahora cuando la actividad se ha multiplicado, realizando estudios y análisis, y estableciendo los primeros contactos con los nuevos operadores. Según los planes del Gobierno, tras el 1 de enero de 1992 la Administración fijará un precio máximo para los combustibles y cada operador establecerá su precio de venta teniendo en cuenta este tope.

La nueva situación ha satisfecho sin duda a los responsables de esta dirección de Renfe. Por fin podrán en unas condiciones de igualdad a la hora de negociar los contratos de suministro con Campsa o con cualquier otro operador. Sin poder hablar de "saldar viejas cuentas", lo cierto es que la liberalización cambiará mucho los contratos que hasta ahora tenía que firmar Renfe con la Compañía Arrendataria del Monopolio del Petróleo, Sociedad Anónima (Campsa), y que permitían un escaso margen de maniobra para la negociación.

**Hasta ahora Campsa era el único suministrador de Renfe.**

**MONOPOLIO.** Al final la situación de monopolio obligaba a Renfe a aceptar prácticamente sin rechistar las condiciones impuestas por Campsa, sin obtener a lo largo de estos años ningún tipo de beneficio por su carácter de empresa pública. Aunque como fuentes de Renfe han comentado, "ha sido un excelente su-

ministrador", siempre han tenido que comprar a precios de mercado.

En la actualidad, las relaciones comerciales entre Campsa y Renfe están determinadas por un contrato de suministro indefinido y abierto (no se establecen ni periodos ni cantidades), y por un acuerdo marco firmado en 1979. Este acuerdo contemplaba unos compromisos mutuos y ligaban la compra con el tráfico de combustible de forma que Campsa se comprometía a hacer el transporte de parte de sus productos por ferrocarril.

A pesar de la liberalización, Campsa va a seguir manteniendo una situación ventajosa gracias a su impresionante infraestructura, tanto comercial como de transporte, que le permite servir sus productos en toda la geografía nacional. Es esta característica la que hace más difícil a los nuevos operadores competir con Campsa a corto y medio plazo, especialmente en el caso de Renfe: el perfil de la red de puntos de consumo de Renfe obliga a distribuir en centros "apetecibles", donde el gasto de combus-



DIEGO F.F.



LUNA

tible es alto y por tanto rentable, mientras que en otros es muy bajo, con una mínima rentabilidad. Campsa con su red de oleoductos, que en principio es de su exclusiva utilización, tiene asegurada la distribución barata, rápida y fiable a toda la geografía nacional.

**CONVERSACIONES.** A pesar de estos "inconvenientes" ya han sido varias las empresas petrolíferas que se han dirigido a Renfe interesadas en entablar conversaciones y que están dispuestas a captar parte o la totalidad del volumen de compras de la compañía ferroviaria. Incluso ya se ha llevado a cabo una prueba piloto en la que uno de estos nuevos operadores ha suministrado combustible a Renfe.

Las hipótesis que manejan los negociadores de Renfe son tres: continuar siendo un cliente de Campsa aunque con una modificación del contrato de suministro más beneficiosa para la compañía; que la "agresividad comercial" de los otros operadores permita establecer un mejor contrato con uno de ellos; o repartir los contratos de suministro entre

**Renfe cuenta con más de 70 puntos distribución de combustible.**

distintos operadores por toda la geografía nacional.

Con esta última posibilidad, el mapa del suministro de combustible a Renfe se asemejaría a un verdadero mosaico, en el que cada zona geográfica española estaría en manos de una compañía petrolífera. Este esquema viene dado por las ya mencionadas dificultades de distribución que tienen los nuevos operadores. Por ello, en un principio, les resulta más fácil acceder a una porción del territorio nacional que a la totalidad. En estos momentos, ese reparto por zonas geográficas ya se ha efectuado. Renfe lo que tendría que hacer entonces, es negociar para cada una de estas zonas con el operador allí instalado.

Lo que parece evidente es que Renfe saldrá beneficiada de esta liberalización. Las "duras pero entretenidas negociaciones con los operadores" —según palabras de uno de los responsables de Renfe— que se inician ahora, no mostrarán sus resultados hasta 1992. Mientras tanto Renfe sólo impone una condición de principio: garantizar el suministro de sus locomotoras. □

## RENFE PODRÍA CONVERTIRSE EN OPERADOR

Los estudios que está realizando Renfe sobre la situación en que va a quedar el mercado nacional de combustibles tras la liberalización impuesta desde la CE, han arrojado un elemento inesperado: Renfe cumple todos los requisitos para convertirse en operador.



LUNA

Esto significa que la compañía ferroviaria podría convertirse en un distribuidor y vendedor de combustibles.

El principal beneficio que obtendría Renfe es que tendría acceso directo al mercado internacional de combustibles, comprando allí sus productos. Los análisis de Renfe pretenden determinar hasta qué punto será rentable esta opción. Una de las mayores dificultades para que esta hipótesis se convierta en realidad es los fuertes costes de distribución que supone tener una red propia. □