

AGUAYO ABOGADOS

¿Qué es un contrato Platts en las EESS?



Es tan sencillo como un contrato en que la petrolera es la que tiene su margen perfectamente delimitado. Coloquialmente, podríamos decir que la petrolera ahora es la comisionista. La inmensa mayoría de los acuerdos de suministro en exclusiva entre un operador y una estación de servicio en España se establecían en base a una comisión o un margen, más o menos fijo, que se estipulaba en el contrato a favor de la estación de servicio.

Cuando al final de los años noventa algunos empresarios comienzan a exigir a las compañías más transparencia en su relación, propusimos establecer este tipo de acuerdos, que han funcionado bastante bien. La petrolera cede su marca y sus medios comerciales, tarjetas, etc... y por ello cobra una cantidad fija llamada "**delta**" (una comisión), a la que habrá que sumar el precio del producto referenciado a Platts más impuestos.

Platts es una revista internacional que edita el precio al que cada día se pueden comprar en el mundo una serie de bienes fundamentales, entre ellos el

combustible. En España *Mundopetróleo* lo puso a disposición de muchos empresarios.

La fórmula es bien sencilla. Al precio de referencia internacional del producto, llamado platts, se le añade un delta o comisión, que es la retribución para la operadora. El delta deberá incluir los costes de abanderar la estación, uniformes, contrapartidas comerciales -en su caso-, etc... También habrá que definir si el coste del transporte hasta la estación está incluido en ese delta o se fija aparte. Otro coste que a veces se ha desglosado es el de CORES.

Las aportaciones a los descuentos a los clientes finales, en principio correrán a cuenta de la estación de servicio. Tendrá que definirse con claridad el precio de los bio y el porcentaje de su inclusión en los combustibles tradicionales. Y evitar problemas como el denunciado por nuestro despacho a inicios del presente año, coloquialmente llamado "El Lío de los Bíos".

La estación de servicio fijará el precio de venta al público con absoluta libertad, y por tanto obtendrá el margen que comercialmente consiga. Las guerras de precios deberán ser "sufridas" en solitario por el empresario. Durante los últimos 15 años solo en un par de ocasiones puntuales en los primeros años 90, estos contratos han sido menos beneficiosos que los de comisión para los empresarios.

El régimen de suministro será de **reventa** y, en caso de que la estación supere los límites marcados, tendrá que declarar como **gran empresa**.

Será un reto para miles de empresarios de estaciones y para las compañías operadoras adaptar sus contratos de una manera eficiente a la nueva Ley 11/2013, que exige la libertad absoluta a la hora de fijar el precio de venta al público del combustible. La adaptación deberá hacerse partiendo de los contratos vigentes y, como todo el mundo ya sabe, **antes del 28 de julio del 2014**.

Le seguimos manteniendo informados de la actualidad del sector de las EESS en www.aguayoabogados.es

FUENTE MARIANO AGUAYO ABOGADOS