

COMUNICADO DE PRENSA

“Los nuevos modelos de contratación en el sector. La cotización Platts”

Jornada 28 de Febrero 2014

A bordar y analizar materias como las **consecuencias de la entrada en vigor de la Ley 11/13**, la adecuación de los contratos actualmente vigentes a la misma, la colusión y el abuso de posición dominante de las principales empresas petroleras del país, así como la responsabilidad patrimonial del Estado frente a las inminentes reclamaciones tras la Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea una vez se ha clarificado la repercusión indebida del **céntimo sanitario** que grava los hidrocarburos, y un acercamiento a la utilización de herramientas del sistema de precios Platt's, fue el objetivo de la **Jornada de Competencia, organizada por EJASO el pasado 28 de febrero**, en sus oficinas de la céntrica calle Goya de Madrid.

El encuentro, que reunió a destacados académicos, empresarios de estaciones de servicio y autoridades a nivel nacional e internacional, fue inaugurado por el Socio Fundador de EJASO, **Alfredo Hernández**, quien invitó a los presentes a formar parte activa de la jornada que con éxito se transformó en un espacio de reflexión para tratar los temas de actualidad relacionados con la Competencia.

Tras sus palabras de bienvenida, se dio paso a la ponencia inaugural, a cargo del propio Alfredo Hernández, quien se refirió a **las consecuencias de la Ley 11/13**, para los contratos **DODOS** (abanderados), respecto a la duración de la exclusiva de suministro limitada ahora a un año, prorrogable por otro y otro año más como máximo y, siempre a instancia y voluntad del empresario, así como el intento interesado de las petroleras quienes están aprovechando el cambio normativo, para modificar innecesariamente, la cláusula de precios pactada con tales empresarios, cuando la misma se estaba refiriendo a un precio de compra Platt's con un delta muy competitivo.

En este sentido, explicó los **novedosos contratos puestos a la firma** por las principales operadoras petrolíferas de nuestro país con ocasión del cambio normativo y realizó una detallada exposición de las diferentes artimañas y ardidés contractuales, que pasan por “cláusulas suelo”, incremento de los deltas en función de promociones o descuentos impuestos por la compañía, o

referencia a “precios moda de una provincia”, etc., en clara colisión con el espíritu de la Ley y con el régimen de compra en firme.

El especialista

consecuencias que para los contratos **CEPSA** (gestores), conlleva la **resolución del pasado 20 de diciembre de 2013** dictada por la CNMC, y la intimación inmediata que dicha autoridad de competencia impone a REPSOL, CEPSA y BP, para transformar los contratos de sus respectivas redes a acuerdos en los que el precio de compra del producto estuviera referenciado a Platt's con un delta.

Ante tal escenario, de profundos e importantes cambios, se razonó que la mejor medida era el cabal asesoramiento antes de cualquier firma y la anticipación del empresario, solicitando una adecuación del contrato en cuanto la duración de la exclusividad y el cumplimiento estricto del resto de condiciones económicas.

A continuación, se dirigió a los presentes el profesor Titular del departamento Financiero y Tributario de la Universidad Complutense de Madrid, **José Manuel Almudí**, quien despejó los interrogantes sobre el devenir de las reclamaciones derivadas de la indebida repercusión del llamado **"céntimo sanitario"**, a raíz de la reciente Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 27 de febrero de 2014, y el modo de proceder para tal reclamación por parte, no sólo de transportistas, sino también por los diferentes empresarios de estaciones de servicio, independientemente de su condición de "comisionistas" o "revendedores".

El broche de la ponencia lo puso, el director de "Mundopetróleo", distribuidor autorizado de Informaciones y cotizaciones de Mercados Petrolíferos, **precios Platt's** y tendencias precios del gasóleo, **Miguel Iglesias**, quien trató de disipar los posibles temores de los empresarios del sector, ante el manejo de los precios Platt's en sus contratos, exponiendo didácticamente las grandes ventajas de las herramientas que les brinda el sistema como armas de anticipación del cierre de los precios Platt's a través de los "índices MP", lo que les permitirá desarrollar una completa estrategia de negocio pues el futuro del sector está en competir por cuidar a los clientes, y ofrecer los mejores precios como estrategia empresarial.

La jornada finalizó tras abrirse los respectivos turnos de preguntas de los asistentes ante las temáticas abordadas a la que dieron respuesta los ponentes especialistas. Ante la afluencia de solicitudes y la necesidad de atender e informar debidamente a los asistentes, EJASO volverá a celebrar una nueva convocatoria el próximo 21 de marzo.

Estudio Jurídico Ejaso.
Dpto Marketing y Comunicación
Juan Carlos Matesanz