

DAVID Y GOLIAT

DAVID AND GOLIAT

Aitor Zurimendi Isla ^a

Recibido: septiembre 2013 / Aceptado: julio 2013

Resumen

“SL Service Station” fue dirigido por los hermanos Julia y Daniel, quienes firmaron un contrato con los productos de aceite Repsol Trade. SL Service Station se compromete a vender exclusivamente los productos complementarios de Repsol tal como combustible. En 2005 Eroski abrió una estación de servicio cerca de la estación de servicio SL con un precio de venta más bajo, posteriormente Repsol pidió a SL Service Station bajar su precio, pero Julia y Daniel no aceptaron, por lo que pidieron orientación a su abogado.

Palabras Claves: Control administrativo, contratos, leyes, caso de estudio.

Abstract

“SL service station” was managed by the siblings Julia and Daniel who signed a contract with Oil products Repsol Trade. SL service station committed to sell exclusively all complementary products from Repsol such as fuel. In 2005 Eroski opened a service station near by SL service station with a lower sell price, which later on Repsol asked SL service station to lower their price but Julia and Daniel didn't agreed to, so they asked their lawyer for guidance.

Keywords: Management control, contracts, law, case study

a aitor.zurimendi@ehu.es - Departamento de Derecho, Universidad del País Vasco.

Los Hermanos Julia y Daniel Andrada, socios y administradores de la Sociedad “Estación de Servicio Andrada SL” y de la sociedad “Jumia SL”, con el objetivo de explotar una estación de servicio, firmaron el 28 de Abril de 1992 dos contratos con Repsol Comercial de Productos Petrolíferos SA. En uno de ellos, “Jumia SL” cedía el usufructo de los terrenos en los que se iba a establecer la estación de servicio y en otro “Estación de Servicio Andrada SL” se comprometía a vender en exclusiva el carburante y productos complementarios de Repsol al precio de reventa al público que periódicamente se pactase entre ambos. En Mayo de 2005, Eroski abrió un centro comercial a 3 km de la estación de servicio que ofrecía también carburante de Repsol a un precio inferior. A partir de esa fecha los beneficios de “Estación de servicio Andrada SL” fueron decreciendo. Los gestores trataron de renegociar el precio de venta al público del carburante con Repsol para igualarlo con el del centro comercial, pero la compañía se negó. Tras esto, acudieron a usted, su abogado, en busca de asesoramiento.

Primera adaptación a los nuevos tiempos...

Los hermanos Julia y Miguel Andrada fundaron el 14 de Enero de 1982 “Estación de Servicio Andrada SL”, y obtuvieron la concesión para establecer una estación de servicio en la A-1, a 14 km del centro de Madrid, de la entonces Empresa Nacional de Petróleos, empresa pública y monopolística. Con la entrada de España en la Comunidad Europea, se comprometió a liberalizar el sector para finales de 1992, con lo que antes de esa fecha debía desaparecer el monopolio y regularizarse los contratos con empresas privadas que iban a actuar en el sector.

Para adaptarse a esta nueva situación legal y continuar con su actividad en un mercado regido por la libre competencia, se realizaron las siguientes actuaciones:

1.- El 14 de Enero de 1992 Julia y Daniel Andrada constituyeron una nueva sociedad, denominada “Jumia SL”, a la que aportaron los terrenos y las infraestructuras de la estación de servicio que gestionaban.

2.- El 28 de Abril de 1992, Jumia SL celebró con Repsol un contrato en el que cedía a esta última el usufructo de los terrenos e infraestructuras de la estación de servicio, todos sus elementos y pertenencias, y la concesión administrativa misma, por un período de 20 años a cambio de 340 millones de pesetas (2.043.441, 15 €).

3.- El mismo día, el 28 de Abril de 1992, se firmó un contrato entre Repsol y “Estación de Servicio Andrada SL”, denominado “contrato de abastecimiento en exclusiva de productos petrolíferos a estaciones de servicio, en régimen de agencia”, en el que Repsol cedía los terrenos

y las infraestructuras de la estación de servicio a “Estación de Servicio Andrada SL”, para que esta última suministrara al público única y exclusivamente carburantes y combustibles líquidos de Repsol, así como los lubricantes y productos afines de apoyo a la automoción de esa misma Compañía (Ver extracto del contrato en el Anexo del caso). En este contrato, Repsol asumía el coste del mantenimiento o mejoras necesarias de la infraestructura cuyo uso se cedía.

Pero los tiempos siguieron cambiando...

La relación contractual entre ambas partes, salvo algunos roces sin transcendencia, transcurrió de forma satisfactoria durante muchos años. Sin embargo, en Mayo de 2005, Eroski abrió un centro comercial a 3 km de la estación de servicio, ofreciendo al público carburante de Repsol a un precio inferior al que “Estación de Servicio Andrada SL” podía ofrecer según lo que había acordado con la propia Repsol, incluso aunque renunciara a la totalidad de su comisión (ver cláusula quinta del contrato). Mientras que en el año 2004 el volumen de carburante vendido fue de 35.373,96 m³, en 2005 fue 31.214,68 m³; y en 2006, fue de 27.584,36 m³.

Con estos datos, en Febrero de 2007, Julia y Miguel Andrada, se pusieron en contacto con Repsol con la intención de renegociar la cláusula del precio de reventa siguiendo el procedimiento estipulado en el contrato a esos efectos. Le expusieron a la Compañía esos resultados, y dado que ellos atribuían esa bajada en las ventas a la apertura de la estación de servicio en el centro comercial Eroski y a que ésta podía vender el combustible a un precio más bajo, le solicitó que pudiera al menos bajar hasta ese precio. Sin embargo, Repsol se negó a pactar esa igualada en el precio alegando en primer lugar que no era seguro que toda la bajada de facturación se debiera a que Eroski podía poner un precio más bajo; y que en todo caso, las circunstancias de hecho en las que se acordó el contrato entre Repsol y Eroski no tenían nada que ver con las que se dieron en la relación entre Repsol y “Estación de Servicio Andrada SL”, por lo que las condiciones de aquel contrato, incluida la de fijación del precio de reventa al público, no podían trasladarse de forma automática a éste.

Los hermanos Andrada, tras la bajada en ventas y la reducción de beneficios, despidieron a dos empleados y asumieron personalmente las labores y horarios de atención que aquéllos realizaban, y comenzaron a cuestionarse la conveniencia de seguir con el negocio. De hecho, el mayor tiempo que tenían que pasar en la estación de servicio a la semana provocó discusiones en sus respectivos matrimonios, especialmente en el de Julia, cuyo marido

llegó a interponer demanda de divorcio que finalmente fue retirada. Además, afirmaban sentirse más cansados y con menos tiempo libre, cuestionándose si esa situación les merecía la pena dado que además tenían un beneficio inferior. Para ello, querían saber en qué situación quedarían si instaban la resolución del contrato; en concreto, si les correspondería el cobro de una cantidad de dinero. En esta tesitura, el 14 de Marzo de 2007 acudieron a usted, su abogado, en busca de asesoramiento.

ANEXO. EXTRACTO DEL CONTRATO.

CONTRATO DE ABASTECIMIENTO EN EXCLUSIVA DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS A ESTACIONES DE SERVICIO EN RÉGIMEN DE AGENCIA.

« Primera.– Objeto .

El presente contrato tiene por objeto regular las relaciones mercantiles entre el Agente y Repsol Comercial, encaminadas al objetivo común de conseguir un mejor servicio y explotación de la Estación de Servicio reflejada en el citado anexo 1.

Para el cumplimiento de dicho objetivo las partes convienen lo siguiente:

a) La implantación, promoción y difusión de la imagen comercial y marcas de Repsol Comercial

b) El abastecimiento en exclusiva por Repsol Comercial de la totalidad de los carburantes y combustibles líquidos que se expenden en la Estación de Servicio. Asimismo, el agente adquirirá a Repsol Comercial los lubricantes y productos afines de apoyo a la automoción, en los términos previstos en el presente contrato.

c) La asistencia técnica, financiera y asesoramiento comercial.

Cuarta.– Abastecimiento de carburantes y combustibles

:

1. En virtud del presente Contrato, el agente se obliga a recibir en exclusiva de Repsol Comercial, o de la entidad que a tal efecto designe, la totalidad de los carburantes líquidos que se expendan en la Estación de Servicio.

2. Igualmente, la exclusiva de abastecimiento se extiende, en los términos y condiciones establecidos reglamentariamente y en los que en este Contrato se especifican, a los lubricantes, grasas y demás productos petrolíferos afines, de apoyo para la automoción como aditivos, líquidos de frenos y similares que se utilicen en el recinto de la Estación de Servicio y en los equipos e instalaciones anejas que posea el titular de la misma, financiados con la ayuda de Repsol Comercial. En todo

caso, el agente se obliga a tener un stock suficiente de productos de la marca o marcas del Grupo Repsol para atender la demanda.

Quinta.– Comisiones y venta de productos

1. El agente como comisionista, comercializará los productos carburantes y combustibles en nombre y por cuenta de Repsol Comercial en el precio y demás condiciones por la misma señalados, dentro de los límites legalmente autorizados. Cualquier descuento que pudiere aplicar será con cargo a su comisión. Las ventas a los clientes serán al contado. El crédito que pueda eventualmente conceder el Agente será por su cuenta y riesgo.

2. El agente percibirá de Repsol Comercial, las comisiones acordadas por los contratantes e incorporadas como Anexo al presente Contrato, que permanecerán aplicables en tanto no se acuerde una comisión distinta, que se documentará igualmente como Anexo a este documento, firmado por ambas partes y formando parte integrante del mismo.

3. La futura comisión o retribución del agente se establecerá de mutuo acuerdo entre las partes, determinándola, entre otros factores, en función del volumen que alcancen las ventas en la E.S. y similar a la percibida por otros titulares de E.S. en las mismas circunstancias. En tanto no se alcance el correspondiente acuerdo, permanecerá aplicable la comisión que se viniere percibiendo, sin perjuicio de las regularizaciones que se establezcan una vez alcanzado aquél.

4. EL importe de los pedidos que se suministren al agente será abonado por éste a Repsol Comercial, que a su vez abonará el importe de la comisión correspondiente. Para el cálculo a satisfacer a Repsol Comercial se tendrá en cuenta en todo caso el volumen íntegro suministrado y el precio de venta al público fijado por aquélla, sin perjuicio de las oportunas liquidaciones o regularizaciones por las modificaciones de precios que se produzcan, respecto de los productos existentes en la Estación de Servicio al tiempo de aquéllas.

5. A fin de proceder a las correspondientes liquidaciones, cuando por Repsol Comercial o en virtud de la oportuna disposición administrativa se varíen los precios de venta al público de los productos, el agente deberá presentar una declaración de existencias de cada producto, referida al momento inmediatamente anterior a aquél en que entren en vigor los nuevos precios.

6. El importe de los productos suministrados, calculado en los términos del número 4. anterior, se pagará al contado por el agente al tiempo de efectuarse los distintos pedidos.

No obstante, el agente podrá optar, prestando previamente garantías suficientes a juicio de Repsol Comercial, por realizar los pagos en el plazo máximo de nueve días

contados a partir de la fecha del suministro o entrega de los productos al agente. El referido aplazamiento de pago podrá ser suspendido o suprimido definitivamente al agente si éste se retrasare en los pagos o incumpliere alguna de las obligaciones derivadas del presente Contrato, bastando por ello la comunicación expresa y suscrita en tal sentido por Repsol Comercial.

7. ...

8. Repsol Comercial podrá optar por modificar el régimen de abastecimiento en exclusiva a la Estación de Servicio, sustituyendo el régimen de agencia por el de venta en firme de los productos. En tal caso, los precios de adquisición por el titular de la Estación se fijarán de mutuo acuerdo por las partes. En tanto no se establezcan los precios de mutuo acuerdo, el precio aplicable desde que Repsol Comercial comunique el cambio de régimen será el resultante de restar del precio de venta al público recomendado por el suministrador el importe de la comisión que últimamente viniera percibiéndose por el agente

Sexta.- Especificación de los productos

Séptima. Entrega De Los Productos

:

1. ...

2. El agente se obliga a tener la Estación de Servicio permanentemente abastecida de los productos objeto de la exclusiva de suministro, a cuyo efecto deberá formular sus pedidos con la antelación precisa, habida cuenta de las condiciones con que Repsol Comercial sirva tales pedidos y de las necesidades usuales del punto de venta.

3. ...

4. El agente asume el riesgo de los productos objeto de la exclusiva desde el momento en que los reciba de Repsol Comercial y éstos se introduzcan en los depósitos o almacenes existentes en la Estación de Servicio, teniendo, desde ese momento, la obligación de conservar tales productos en las condiciones necesarias para evitar toda pérdida o deterioro de los mismos y respondiendo, en su caso, tanto frente a Repsol Comercial como frente a terceros, de cualquier contaminación o mezcla que puedan sufrir aquéllos y de los daños que, por tal motivo, se puedan causar.

Novena.- Duración

:

El contrato surtirá efectos desde la fecha de su firma, y su duración será de diez años contados desde la misma siendo renovable tácitamente por periodos iguales sucesivos, salvo que sea denunciado por cualquiera de las partes, mediante notificación por escrito que garantice confirmación de recepción, con una antelación mínima de..... meses a su vencimiento, o de cualquiera de sus prórrogas».