

El precio en los contratos de suministro y las especificaciones

Las especificaciones de los productos petrolíferos, especialmente la gasolina y el gasóleo, se encuentran reglamentados por la Directiva Europea, 2009/30/CE. Lo mismo ocurre para los biocarburantes incorporados. Se pretende con ello que en todos los países de la UE se consuma los mismos parámetros de calidad y vayan disminuyendo el contenido de azufre y plomo, reduciendo así los efectos contaminantes.

Los contratos actuales (compraventa en firme) de suministro de operadores con distribuidores o Estaciones de Servicio, suelen contener únicamente las referencias a las especificaciones del producto que afectan sólo al precio. En especial se contempla la densidad y en este momento sobre todo el porcentaje de biocarburante. Prescindir de esta información, o simplemente no considerarla relevante, puede llegar en un futuro a originar conflictos entre operador y detallista. Las especificaciones de los productos se ha convertido en una cuestión esencial en la actualidad, no sólo para fijar y garantizar la calidad del producto, sino porque cualquier posible modificación de aquéllos afectará, sin duda, al precio final.

Sin embargo, no todas las especificaciones del producto intervienen en la fijación del precio que van a acordar detallista y operador. El índice de cetano, por ejemplo, que representa el poder de detonación del carburante, o el punto de obturación de filtros (POF), que se refiere a la temperatura a partir de la cual empieza a cristalizar la parafina, son cuestiones que no intervienen en la determinación del precio. Lo mismo sucede con el contenido de azufre, la viscosidad, el agua o el punto de destilación que normalmente se remiten con carácter general a los requisitos establecidos en las normas administrativas correspondientes, que en España se fija en el RD 1088/2010, de 3 de septiembre, por el que se modifica el Real Decreto 61/2006, de 31 de enero.

Sin embargo, no podemos decir lo mismo con relación a la densidad y a los biocarburantes, FAME y HVO para el gasóleo y el etanol o ETBE para la gasolina. En el caso de la densidad los valores deben estar comprendidos dentro de un determinado horquilla, que por ejemplo en el caso gasóleo de automoción es de 0,820 a 0,845. Sin embargo, los contratos de suministro normalmente se vinculan a un precio platts con un valor fijo de la densidad, por ejemplo, 0,845. Como el precio se fija en platt's/dólar por tonelada, la densidad tendrá su importancia. A menor densidad de 0,845 del producto suministrado, el precio final por litro real del producto aumentará si no se realizan los cálculos correctamente.

Con respecto al biocarburante, los contratos pueden hacer referencia a una cantidad fija de porcentaje de mezcla, que en muchas ocasiones se refiere exclusivamente al FAME sin considerar el HVO. Los operadores suelen contemplar los valores de mezcla en función del porcentaje del etiquetado del producto (7%), aunque existen casos, como últimamente sucede, en que esta referencia se determina por el porcentaje obligatorio de mezcla que fija el gobierno de todas las ventas que realiza el operador. En la actualidad el objetivo es de 4,1% en certificados de biocarburante, lo que significa un 4,23% de mezcla de sus ventas. Esta

circunstancia, no tendrá ninguna repercusión en el precio final del producto si la tributación del biocarburante no varía, pero no sucederá lo mismo cuando el tipo tributario disminuya.

También puede resultar que en los contratos se exprese el porcentaje de mezcla en unidades tep (tasa equivalente de petróleo), lo que obligará a realizar la conversión. En el caso del Gasóleo, por ejemplo, un litro equivale a 0,8587 teps. Ni que decir tiene que también se deberá considerar el tep del FAME y del HVO.

En definitiva, todas estas cuestiones deben quedar suficientemente claras y detalladas en la letra de los contratos de suministro con la finalidad de evitar posibles incidencias y conflictos futuros entre el operador y la estación de servicio o distribuidor.