

# Contratos de suministro a Platts

Muchos son los factores que intervienen en un negocio como el de las Estaciones de Servicio. Optimizar los recursos existentes así como lograr una mayor eficiencia nos permitirá ser más competitivos y disponer de un negocio de calidad y con resultados mejores.

Conseguir la calidad en nuestra estación estará siempre en función del servicio que dispensemos menos el servicio que los clientes creen que les debemos dar por el hecho de haber llegado hasta nuestra estación. En el resultado de esta diferencia reside el grado de satisfacción y la fidelidad del cliente.

Buscar la excelencia implica trabajar con todas las variables que podamos controlar para conseguir añadir calidad.

Se pueden enumerar variables que intervienen y aquellas sobre las que podemos trabajar en mayor o menor grado, como son la política de precios, las distintas campañas promocionales, los servicios que se ofrecen en la Estación de Servicio, la atención al cliente, el contrato de suministro y algunas más. Otras variables como la ubicación, la clientela, la competencia, el entorno son difícilmente modificables. El análisis de los elementos que conforman la cuenta de resultados y la identificación de áreas de mejora nos ayudarán a incrementar los resultados de negocio.

Desde **Dmas10** intentaremos dar unas pinceladas aportando algo más de claridad a una de estas variables en las que podemos intervenir, los contratos de suministro. Constituyen una de las variables que apuntábamos en el párrafo anterior y que ahora está de actualidad por las reglamentaciones que se han aprobado recientemente.

Entre los distintos tipos de contratos de suministro están los contratos con referencia Platts. Para algunos gestores se trata de una herramienta habitual, pero para otros muchos supone una nueva situación a la que se van a enfrentar en un futuro muy próximo y que intentamos reflejar en este artículo.

Los contratos referenciados a Platts están basados en referencias internacionales ajenas a ambas partes y sobre las cuales se aplica un margen de maniobra, también conocido como diferencial.

Existen diferentes contratos según se confeccione el precio de compra del producto, pudiendo ser referenciado al índice Platts diario, Platts media semanal, o Platts media mensual.

En aquellos en los que se utiliza valores medios como referencia, se regulariza el precio de compra a tiempo pasado.

Entre las estaciones de servicio, los más habituales suelen ser los contratos sobre medias de cotización semanal o mensual.

El precio de compra es el sumatorio de la cotización Platts, de los Impuestos Especiales, del IVA y de un diferencial formado por el coste de posicionamiento, el coste del stock estratégico, el coste de aditivación, el coste de transporte y el margen comercial de la Compañía.

El posicionamiento depende de la factoría donde se encuentre el producto y el coste de transporte se calcula atendiendo a la distancia del punto de carga a la estación. Y el margen comercial de la Compañía lo marca ésta en función del poder de compra de la estación.

La opinión de **Dmas10** es que habrá que analizar qué tipo de contrato es más conveniente para cada estación de servicio en función de las variables que afectan a la gestión de la misma y que inciden en su cuenta de resultados.

Joan Homedes Rojals  
Socio **Dmas10**