



## ANÁLISIS DE LA SENTENCIA

El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, Sala 3<sup>a</sup>, ha hecho pública la Sentencia sobre el asunto C-217/05, que tiene su origen en una cuestión prejudicial planteada por el Tribunal Supremo español, en un procedimiento entablado por la **Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio (CEEES)** frente a CEPSA.

El contenido de la Sentencia, entendemos clarifica de manera definitiva las controversias surgidas en torno a la naturaleza jurídica de los contratos, no sólo de CEPSA, sino de REPSOL y BP fundamentalmente y del resto de los operadores, que han venido siguiendo la estela de éstas, manteniendo contratos de agencia o comisión ficticios.

La **CEEES**, antes de analizar el contenido concreto de la Sentencia, quiere congratularse y felicitar a sus asociados, que a partir de este momento tendrán una base jurídica incuestionable sobre la que mantener las relaciones con sus empresas distribuidoras. Los empresarios podrán decidir si desean ser comisionistas o revendedores, sabiendo los riesgos y las ventajas que entraña cada una de estas figuras sin que quepa, como hasta ahora, situaciones intermedias, que tan solo han favorecido los intereses de quienes pretendían no soportar los riesgos pero sí fijar los precios.

Destacamos a continuación los extremos más relevantes de la Sentencia:

- A. La condición de propietario o inquilino de la ES resulta absolutamente irrelevante para definir como reventa o comisión la relación entre la petrolera y el titular de la Estación. El hecho de que la petrolera sea

propietaria tan solo genera un derecho a inspeccionar sus instalaciones, resultando irrelevante a la hora de la calificación jurídica del contrato.

- B. El Tribunal de Justicia considera que el tipo de contrato analizado se corresponde con el 95% de los que relacionan a CEPESA con su red. La **CEEES** puede afirmar que ese porcentaje es extrapolable a los contratos de REPSOL y a los de BP provenientes de CAMPSA.
- C. El Tribunal de Justicia señala que la denominación que se da a los contratos resulte irrelevante, debiendo tenerse en cuenta la realidad económica más que la calificación jurídica de la relación contractual en el Derecho interno.
- D. Para ser considerado como comisionista, el Tribunal señala que debemos ser intermediarios que no determinemos de forma autónoma nuestro comportamiento, sino que dependamos completamente de la petrolera, que asumirá todos los riesgos financieros y comerciales de la actividad económica.
- E. Para conocer la naturaleza jurídica de la relación que nos liga a nuestra petrolera basta con analizar dos tipos de riesgos:

1. Los riesgos vinculados a la venta de los productos.

1.1. Si se asumen directa o indirectamente los costes relativos a la distribución del combustible, nos encontramos ante un contrato de reventa.

1.2. Si asumimos los gastos de conservación de las existencias de productos, nos encontramos ante un contrato de reventa

1.3. Si somos los responsables de los daños que puedan originar los productos, con independencia de si se cumplió con la obligación de

conservar los mismos en condiciones adecuadas, nos encontramos ante un contrato de reventa.

1.4. Si debemos pagar a los nueve días, con independencia de que se haya vendido o no el producto, nos encontramos ante un contrato de reventa.

1.5. Si mediante el pago diferido con tarjetas, asumimos el riesgo financiero por cobrar en fecha muy posterior a la venta, nos encontramos ante un contrato de reventa.

1.6. Si se nos factura y cobramos las comisiones, no por los litros efectivamente vendidos, sino por el volumen de carburante que la petrolera nos suministró, nos encontramos ante un contrato de reventa.

1.7. Si no todos los productos se agotan siempre en un plazo de nueve días, nos encontramos ante un contrato de reventa.

## 2. Los riesgos vinculados a las inversiones específicas de nuestro mercado.

2.1. Si hemos realizado inversiones relacionadas con la venta de los productos, ya sea en los locales, ya sea en los equipos (aparatos surtidores), ya sea en los depósitos, nos encontramos ante un contrato de reventa.

2.2. Si hemos invertido en acciones de promoción, nos encontramos ante un contrato de reventa.

2.3. Si colaboramos aportando cantidades en tarjetas de fidelización, si hacemos descuentos compartidos para promocionar la venta, nos encontramos ante un contrato de reventa.

F. Como los asociados pueden observar, en la mayoría de los supuestos, todos esos riesgos, inversiones, aportaciones, son asumidos por los titulares de las EESS. Pues bien, no hace falta que se asuman todos, ni tan siquiera

varios, es suficiente con que se asuma uno de los anteriormente relacionados que no sea insignificante, para que la calificación jurídica del contrato sea la de compra en firme. La consecuencia de esta calificación es la imposibilidad de fijar el precio de venta y la necesidad de convenir el precio de compra, datos ambos que a día de la fecha distan mucho de estar resueltos por las petroleras.

- G. Será ahora el Tribunal Supremo español quien, a la vista de las clarísimas indicaciones remitidas por Luxemburgo, finalice el expediente iniciado por la **CEEES**. También será la Audiencia Nacional quien resuelva sobre los expedientes que nacieron a raíz de las resoluciones del TDC en los asuntos CEPSA y REPSOL del año 2001, pero estas instituciones deberán seguir al pie de la letra los criterios que acabamos de señalar para la calificación de los contratos.
- H. Como siempre hemos mantenido, la **CEEES** no recomienda ninguna de las dos figuras jurídicas posibles; tan válido es un contrato de comisión como un contrato de reventa. Lo que la **CEEES** siempre ha mantenido y hoy respalda el Tribunal, es que la asunción de riesgos es incompatible con la figura del comisionista, y la fijación del precio de venta al público es incompatible con la figura del revendedor.
- I. La consecuencia práctica para nuestros asociados es evidente; quienes hayan asumido alguno o algunos de los riesgos señalados en los apartados anteriores durante un periodo determinado, durante todo ese periodo deberían haber sido considerados como compradores en firme y haber obtenido, por tanto, el precio que a este tipo de contratos ofreció durante ese periodo de tiempo su petrolera. Quienes no habiendo asumido estos riesgos hayan funcionado como comisionistas, no deberían haber realizado

inversión alguna de las referidas en los apartados anteriores, que deberían haber sido a cargo de la petrolera que entendemos deberían reembolsarlos.

- J. Confiamos en el buen sentido de las petroleras, a fin de que reconduzcan sus relaciones contractuales a los claros criterios expuestos por el Tribunal de Justicia y desarrollen las relaciones con su red mediante contratos de reventa o comisión, que se adecuen en cada caso a lo legalmente establecido.