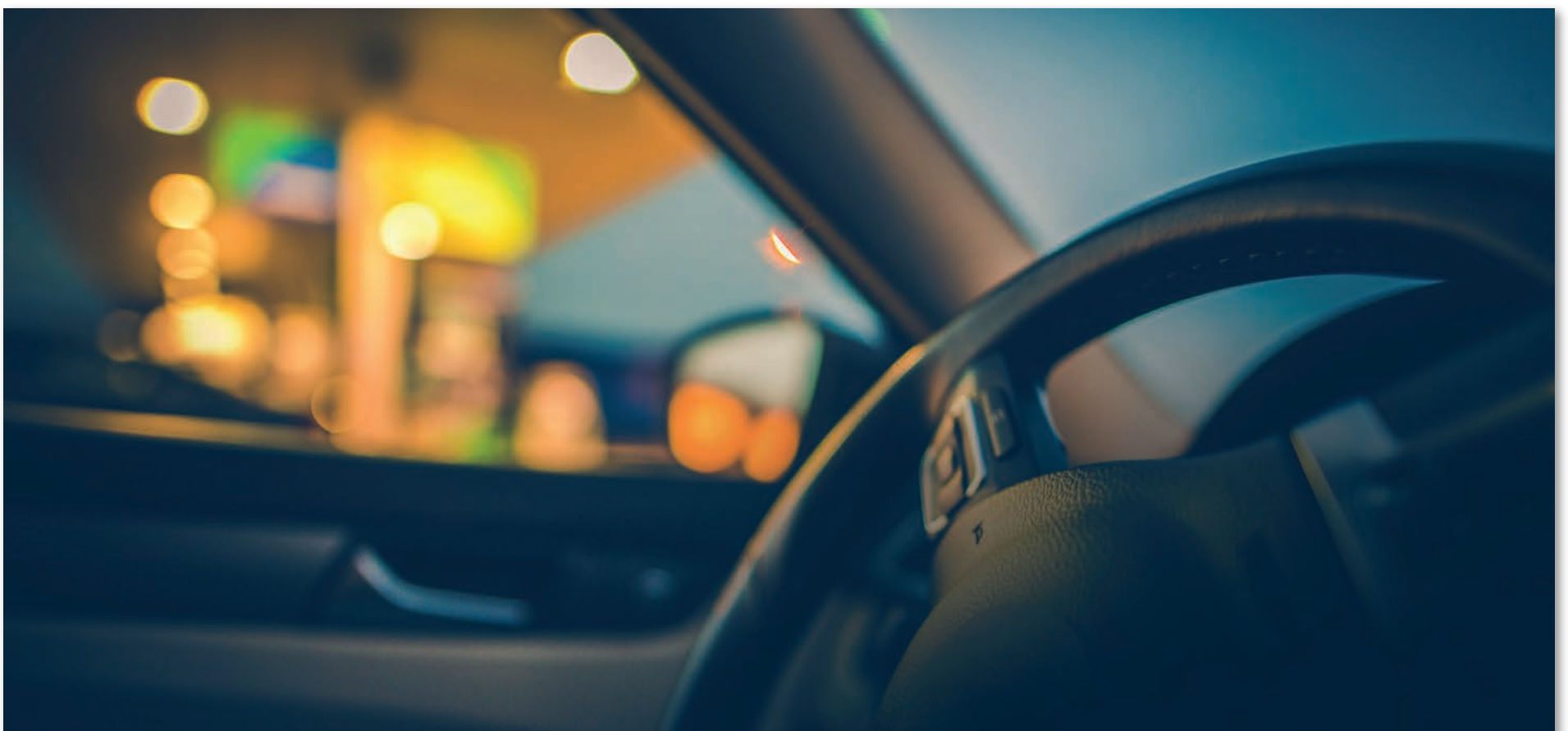


INFORME RED EE. SS. 2021

La red española de estaciones de servicio afronta un nuevo ciclo



Según los datos elaborados por AOP a 31 de diciembre de 2019 la red española de estaciones de servicio alcanzó los 11.602 puntos de venta. Fiel a su cita anual, **CARBUROL** publica su informe 2020, en el que se analizan los aspectos más destacados, las tendencias y la evolución del negocio, elaborado en exclusiva por nuestra redacción con información recogida de las propias compañías.

»»» (Pasa a página 06)

EN LOS MOMENTOS DIFÍCILES, GENERAMOS **CONFIANZA**

CAMPAÑA ANTI- COVID-19 CONSULTA PRECIOS



EN LA PISTA PREVENCIÓN Y PROTECCIÓN

- Autonomía en el suministro.
- Promueve la distancia social.
- Venta continua 24 horas.

Autopagos Fuel&Go

EN LA TIENDA CONTROL DEL RIESGO

- Pago y cambio sin contacto.
- Seguridad en la transacción.
- Control de temperatura y aforo.

Cajones inteligentes Cámaras de control térmico

EN CASA, O DONDE QUIERAS TELETRABAJO EFICIENTE

Gestiona en tiempo real todas las áreas de tu negocio, desde cualquier dispositivo con internet.

Arcadia 4.0
*Ahora también con distribución de carburantes centralizada.



902 113 594
www.avaloninformatica.com

Plan Acelera pyme



sumario	
02	el sector
04	actualidad
05	operadores
06	INFORME RED EE. SS. 2021
13	red eess
14	protagonistas
16	comercialización
17	eco-g
18	equipos
19	hidrógeno
20	competición

Arranca el Plan Renove dotado con 250 millones de euros

El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo ha puesto en marcha la aplicación para recibir las ayudas del Plan Renove para la compra de vehículos más eficientes.

Dotado con 250 millones de euros y gestionado por el Departamento dirigido por Reyes Maroto, este plan ofrece ayudas de entre 300 y 4.000 euros para la adquisición de un automóvil a cambio de achatar un antiguo.

El objetivo de esta iniciativa es impulsar la demanda de vehículos, paralizada por las medidas de confinamiento puestas en marcha para frenar la propagación del coronavirus, al tiempo que también busca activar la producción de las plantas españolas.

A pesar de lanzarse este martes el sistema telemático de gestión de solicitudes y la reserva de la ayuda estatal correspondiente, a ellas pueden acogerse todos aquellos interesados que hayan comprado un vehículo desde el 16 de junio de este año, siempre que cumplan los requisitos.

De esta manera, según cálculos de la Federación de Asociaciones de Concesionarios de la Automoción (Faconauto), hasta la fecha unos 135.000 vehículos ya adquiridos podrán verse beneficiados por las subvenciones del Ejecutivo.

REQUISITOS Y AYUDAS

Los 250 millones de euros del Renove se destinarán a ayudas a la adquisición de los modelos más eficientes, pero bajo un principio de "neutralidad tecnológica", de forma que también se subvenciona la compra de modelos de combustión (diésel y gasolina).

La compra de turismos con etiqueta ambiental 'Cero' por parte de particulares o autónomos se subvencionará con 4.000 euros, mientras que si se compra un modelo 'Eco' se recibirán entre 600 y 1.000 euros y entre 400 y 800 euros si se adquiere un coche con etiqueta 'C' (combustión).

En el caso de las pymes, las ayudas son de 3.200 euros para los

Este programa de incentivo a la renovación del parque automovilístico español tendrá un impacto económico en España de 1.104 millones de euros

'Cero', de entre 500 y 800 euros para los 'Eco' y de entre 350 y 650 euros para los 'C', mientras que las grandes empresas recibirán 2.800 euros en el primer caso, entre 450 y 700 en el segundo y entre 300 y 550 euros en el tercero.

Para poder solicitar las ayudas de este plan, los turismos adquiridos no podrán tener un precio de más de 35.000 euros. Además, el programa contempla la implicación del sector mediante un descuento obligatorio y equivalente de la misma cuantía que la ayuda estatal, excepto en los modelos con etiqueta 'Cero', en cuyo caso será de 1.000 euros adicionales.

Entre las novedades de esta edición destaca que se permitirá la adquisición de vehículos usados matriculados a partir del 1 de enero de este año, con el fin de facilitar que los concesionarios den salida a los vehículos automatriculados que tienen en stock.

El Gobierno estima que este programa de incentivo a la renovación del parque automovilístico español tendrá un impacto económico en España de 1.104 millones de euros en toda la cadena de valor del sector y de los servicios asociados y permitirá la creación de 7.400 puestos de trabajo.

El Renove es una de las medidas estrella recogidas en el 'Plan de Im-

pulso a toda la cadena de valor del Sector de Automoción', que contem-

María Victoria Zingoni, nueva presidenta del Club Español de la Energía

María Victoria Zingoni, directora general de Negocios Comerciales y Química y presidenta de Electricidad y Gas de Repsol, ha sido nombrada presidenta del Club Español de la Energía (Enerclub) para los próximos dos años.

Zingoni, que es miembro del Comité Ejecutivo de Repsol, ha comenzado su discurso de toma de posesión agradeciendo a los órganos rectores salientes de Enerclub y a sus asociados el trabajo tan destacado que han realizado durante estos dos últimos años. Y ha afirmado: "Es un verdadero honor tener la oportunidad de estar al frente de esta Asociación que tanto aporta al sector energético español y a la sociedad en su conjunto. Es también una gran responsabilidad, en la que pondré todo mi esfuerzo y entusiasmo".

Ha aludido al momento sumamente complejo en el que nos encontramos, repleto de incertidumbres, que a corto plazo "nos obliga a centrar nuestros esfuerzos en paliar el impacto de la pandemia". Sin embargo, ha añadido

en positivo



«Los ingresos agregados de las estaciones de servicio en España y Portugal superaron los 38.000 millones de euros en 2019, registrando un ascenso del 2,3 por 100 respecto a 2018»

Fuente: OBSERVATORIO SECTORIAL DBK

pla movilizar 3.750 millones de euros para impulsar el sector.

Este plan también incluye el Plan Moves II, dotado de 100 millones de euros, en ayudas para la compra de coches eléctricos.



que "no podemos perder de vista que debemos seguir avanzando de forma acelerada en la transición energética para cumplir con nuestros objetivos climáticos".

"Los retos son enormes. Debemos seguir implantando tecnologías bajas en emisiones que hoy, afortunadamente, ya son competitivas, pero también nuevas tecnologías que hoy no son comerciales, algunas ni las conocemos. Para ello, necesitamos innovación, creatividad e ingenio", ha afirmado.

RECIBA TODOS LOS MESES SU EJEMPLAR DE CARBUROL



Por 59 euros al año reciba sus 10 ediciones de CARBUROL, la revista de los profesionales que lideran el sector.

Toda la información, nuevas oportunidades de negocio y la última tecnología, esenciales para ayudarle a optimizar la gestión y aumentar las ventas de su estación de servicio.

Suscríbese hoy mismo cómodamente llamando al teléfono 915 565 004 o a través de nuestra web www.carburol.es

1 AÑO
59 €

carburol

edita SEDE TÉCNICA S.A.
Poeta Joan Maragall, 51 pl.4
28020 Madrid - ESPAÑA
T.: +34 91 556 5004
www.sedetecnica.com
web www.carburol.es
directora editorial Almudena Martín Cubillo
redacción Pablo Carrero
asesor Dean Sims (U.S.A.)
publicidad Alfonso Villanueva
administración Beatriz Ambrós
preimpresión Montytext
depósito Legal M-16.919-1991
ISSN 1130-8907

En cumplimiento de lo dispuesto en el Reglamento General de Protección de Datos 2016/679 le informamos que la información que nos facilita será utilizada SEDE TÉCNICA S.A. con el fin de prestarles el servicio solicitado. Los datos proporcionados se conservarán mientras se mantenga la relación comercial o durante los años necesarios para cumplir con las obligaciones legales. Los datos no se cederán a terceros salvo en los casos en que exista una obligación legal. Usted tiene el derecho a acceder a sus datos personales, rectificar los datos inexactos o solicitar su supresión cuando los datos ya no sean necesarios para los fines para los que fueron recogidos, así como cualesquiera derechos reconocidos en el RGPD 2016/679. Cualquier persona puede presentar una reclamación ante la Agencia Española de Protección de Datos, estando los formularios disponibles en la web www.agpd.es en caso de considerar que sus derechos no han sido satisfechos.

EL MEJOR CARBURANTE PARA SU NEGOCIO

SEDE TÉCNICA S.A. | Poeta Joan Maragall, 51 pl.4 | 28020 madrid
www.sedetecnica.com

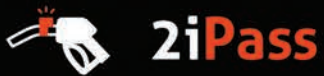
ED 503

Nuevo cargador rápido
para estaciones de servicio



C/ Pelaya, 37 (P.I. Río de Janeiro) - 28110 Algete (Madrid)
Tel: (+34) 916 287 651
cetil@cetil.com | www.cetil.com

Sistemas de identificación



2iPass

Identificación de vehículo mediante
sistema FuelOpass de Orpak



2iVision

Identificación de vehículo mediante
lectura de matrícula



Product by



make it happen

2i@2ionline.com | www.2ionline.com

Bosch prevé que el diésel será la opción preferida para vehículos comerciales en el futuro

El fabricante alemán de componentes para automóviles Bosch ha reivindicado que los motores de diésel son los sistemas de propulsión dominantes en los vehículos comerciales en la actualidad y previsiblemente seguirán siendo la opción preferida en el futuro.

“Ningún otro motor de combustión se utiliza de tantas formas. Sus ventajas incluyen una alta eficiencia y los beneficios económicos asociados, así como un fuerte rendimiento del motor”, ha destacado Bosch, que también ha explicado que trabaja para aumentar la eficiencia de estas mecánicas.

En este sentido, la firma ha indicado que, entre otras acciones, su tratamiento de gases de escape mediante



Ningún otro motor de combustión se utiliza de tantas formas. Sus ventajas incluyen una alta eficiencia y los beneficios económicos asociados

inyección de urea ayuda a reducir las emisiones de los vehículos.

El presidente de la división de Soluciones de Propulsión de Bosch, Uwe Gackstatter, señala que “esto demuestra que Bosch está mejorando sistemáticamente sus sistemas de propulsión diésel para el uso dentro y fuera de la carretera”.

Bosch también ha reivindicado su completa gama de sistemas eficientes de propulsión, desde motores de combustión y modelos eléctricos o de pila de combustible de hidrógeno para vehículos comerciales ligeros y camiones.

Los transportistas quedarán exentos de cuarentena en la UE por el Covid

Este martes 13 de octubre el Consejo de Ministros de la Unión Europea ha adoptado una Recomendación sobre un enfoque coordinado de las restricciones a la libre circulación en respuesta a la pandemia de covid-19. Esta Recomendación tiene como objetivo evitar la fragmentación y la disrupción, y aumentar la transparencia y la previsibilidad para los ciudadanos y las empresas, estableciendo que cualquier medida que restrinja la libre circulación para proteger la salud pública debe ser proporcionada y no discriminatoria, y debe levantarse

tan pronto como la situación epidemiológica lo permita.

Tras la aprobación de dicha Recomendación, FENADISMER confía en que, ante segunda ola de la pandemia, la actuación de los Estados miembros sea transparente y coordinada en la adopción de medidas que permitan a las empresas de transporte de mercancías poder desarrollar su actividad con normalidad, evitando de esta forma repetir los errores que caracterizó la actuación de la Unión Europea durante la primera ola, lo que dificultó la actividad del transporte internacional por carretera.

El Aula Ambiental de SIGAUS, respaldada por la Consejería de Educación de Madrid



Eduardo de Lecea, Director General de la Entidad y el Consejero de Educación y Juventud de la Comunidad de Madrid, Enrique Ossorio, rubricaron un acuerdo de colaboración por el que el proyecto de formación de SIGAUS, lanzado en 2015 y con casi 1.000 alumnos formados hasta la fecha, experimentará un nuevo impulso para continuar capacitando a los futuros profesionales del mundo de la automoción y la mecánica que salgan de los centros de Formación Profesional.

El Aula Ambiental SIGAUS continúa creciendo y comienza el nuevo Curso 2020-2021 con una nueva alianza de colaboración, esta vez por parte de la Administración pública. Se trata de la Consejería de Educación y Juventud de la Comunidad de Madrid, con cuyo Consejero, Enrique Ossorio, se reunió el pasado día 18 de septiembre el Director

General de SIGAUS, Eduardo de Lecea, para firmar un nuevo Convenio que le dé aún mayor fuerza a este proyecto de formación, lanzado por SIGAUS en 2015, con el objetivo de capacitar en materia de gestión de residuos a los futuros profesionales de los sectores productivos que necesitan de lubricantes para su funcionamiento, como la automoción, la fabricación mecánica, o diferentes especialidades de la ingeniería, entre otros.

SIGAUS, ahora con el apoyo de la Comunidad de Madrid y su Consejería de Educación, reforzará así la formación y sensibilización ambientales en la FP entre los alumnos que se preparan para desarrollar su carrera profesional en los sectores que más afectados se ven por el uso de aceites industriales y, por tanto, la posterior gestión de los residuos que éstos generan.

El 10 por 100 de la red de carreteras presenta una situación incompatible con una movilidad segura y verde

Al menos 25 millones de toneladas más de CO₂ a la atmósfera en los últimos diez años. Este es parte del precio que la sociedad española ha tenido que pagar como consecuencia de la inacción de los gobiernos central y autonómicos en lo que afecta a la conservación de las redes de carreteras a su cargo. Así lo constatan los resultados del último informe sobre “Necesidades de Inversión en Conservación”, desarrollado por la Asociación Española de la Carretera (AEC) en el segundo semestre de 2019 y que afecta tanto a las vías competencia del Estado como a las que gestionan las Comunidades Autónomas y las Diputaciones Forales.

En términos generales, el estudio revela cómo la falta de conservación está haciendo mella en las infraestructuras viarias españolas, un patrimonio valorado en 215.000 millones de euros, y que, a partir del año 2009, ha sido abandonado a su suerte víctima de los sucesivos y reiterados ajustes en los presupuestos públicos. En concreto y para la red dependiente del Ministerio de Transportes, Movilidad y



Agenda Urbana, entre 2009 y 2019 los recursos destinados a conservación y seguridad vial se han visto mermados en un 76 por 100.

Esto explica el hecho de que, de los 100.000 kilómetros de carreteras representados en la muestra auditada por la AEC, un total de 10.000 presentan deterioros graves en más del 50 por 100 de la superficie del pavimento. Roderas, grietas en las rodadas, agrietamientos gruesos, desintegraciones, deformaciones y grietas erráticas son los daños más frecuentes, los cuales pueden afectar a la estructura de la plataforma, comprometiendo la comodidad, eficiencia y seguridad de la circulación e incrementando las emisiones de gases a la atmósfera.

recuperación

La UE aprueba subvenciones por 998 millones de euros para proyectos energéticos

Los Estados miembros de la UE ha aprobado una propuesta de la Comisión de invertir 998 millones EUR en proyectos clave de infraestructura energética europea en el marco del Mecanismo Conectar Europa (MCE).

La mayor partida de fondos está destinada al proyecto de sincronización báltica (720 millones), cuyo objetivo es integrar mejor los mercados de las redes eléctricas de Estonia, Letonia, Lituania y Polonia. Otros proyectos son una red eléctrica inteligente que conecta Hungría y Eslovaquia (102 millones) y la primera subvención del MCE para las obras de un proyecto de transporte

de CO₂ para puertos en Bélgica y Países Bajos.

Kadri Simson, comisaria de Energía, cree que “estos diez proyectos contribuirán a un sistema de infraestructura energética más moderno, seguro e inteligente, lo que resulta crucial para cumplir el Pacto Verde Europeo y alcanzar nuestros ambiciosos objetivos climáticos de aquí a 2030. La decisión de ayer constituye un paso decisivo especialmente en el proceso de sincronización báltica, un proyecto de interés estratégico europeo. Estas inversiones ayudarán a sostener la recuperación económica de la Unión y a crear puestos de trabajo”.

Repsol invertirá 188 millones en una planta de biocombustibles en Cartagena

Repsol ha anunciado la próxima construcción, en su refinería de Cartagena, de la primera planta de producción de biocombustibles avanzados de España, con una inversión de 188 millones de euros.

El consejero delegado del grupo, Josu Jon Imaz, ha señalado que se trata de un paso más en su apuesta por "impulsar decididamente una nueva ruta tecnológica que será clave en el camino hacia la neutralidad en carbono".

La planta, que estará dotada de tecnología de vanguardia y las soluciones más eficientes, contará con una capacidad para suministrar 250.000 toneladas al año de hidrobiodiésel, biojet, bionafta y biopropano, todos ellos biocombustibles avanzados para aviones, camiones y automóviles.

Los trabajos de construcción de la planta se prolongarán durante los dos próximos años, e incluirán también la puesta en marcha de una planta de hidrógeno que alimentará a una nueva unidad de hidrotretamiento dotada con tecnología de vanguardia.

Imaz recordó en la presentación del proyecto que esta nueva apuesta por el desarrollo de ecocombustibles se une al proyecto que anunció el pa-

sado mes de junio para construir en Euskadi, en alianza con la petrolera Saudí Aramco, una de las mayores plantas del mundo de producción de combustibles cero emisiones netas a partir de dióxido de carbono e hidrógeno verde, generado con energía renovable, así como otra planta de generación de gas a partir de residuos urbanos.

Ambos proyectos se enmarcan en el compromiso que tiene el grupo con la transición energética y en su ambición de alcanzar cero emisiones netas en el año 2050, un anuncio realizado en diciembre del pasado año y que la convirtió en la primera empresa de su sector en asumir esta meta.

Repsol estima que los biocombustibles avanzados producidos en la refinería de Cartagena permitirán una reducción de 900.000 toneladas de dióxido de carbono anuales.

El proyecto, además, supone una apuesta por el desarrollo del sector industrial y por la generación de actividad económica en España, a la vez que promueve empleo directo, indirecto e inducido, con la creación de alrededor de 700 empleos y picos de hasta mil en momentos puntuales de las obras.

CLH implanta un sistema de albaranes digitales "e-albarán"

El Grupo CLH ha implantado un nuevo sistema de albaranes digitales, que permite a los conductores de los camiones cisterna descargarse la documentación de las operaciones de carga de combustible desde las instalaciones en un dispositivo móvil, lo que refuerza la eficiencia de las operaciones y la calidad del servicio.

El e-albarán ya se ha implantado con éxito en 9 instalaciones de la red y paulatinamente se desplegará en el resto de las instalaciones del país además de ir ampliando sus funcionalidades.

Este nuevo sistema de albaranes y documentación digital reduce notablemente los tiempos de acceso a la información y la comunicación con terceros y aporta mayor seguridad al proceso, además de estar disponible en todo momento.

Este nuevo sistema de albaranes digitales de CLH permite gestionar toda la documentación asociada a las operaciones de carga de los camiones cisterna a través de la aplicación móvil e-CLH disponible en las plataformas Google Play y Apple Store.

Con este sistema, el proceso de distribución de la carga se simplifica, ya que el conductor dispone de toda la información en su dispositivo móvil y únicamente tiene que registrar los diferentes pasos, lo que contribuye a evitar errores y a garantizar una mayor fiabilidad de la información.

Todos los detalles de la carga se envían en tiempo real a nuestros sistemas informáticos permitiendo que la información esté centralizada, actualizada y accesible.

El e-albarán también permite que el destinatario, los transportistas y los operadores petrolíferos reciban automáticamente una copia digital en sus sistemas, lo que evita retrasos o extravíos en el envío de los documentos y facilita el control y tratamiento de esta información.

Además, simplifica las tareas diarias ya que no es necesario escanear copias en papel, ni es necesario archivarlas físicamente, ya que el albarán digital tiene plena validez legal ante los organismos públicos. Este sistema supone el ahorro de más de

40.000 kilos de papel al año y evita la emisión a la atmósfera de 150 toneladas de dióxido de carbono.

CLH cierra el primer semestre con un aumento del 19,9 por 100 en sus inversiones

Las inversiones totales realizadas por la compañía presidida por José Luis López de Silanes en España durante el primer semestre de 2020 alcanzaron los 17,9 millones de euros, cifra un 19,9 por 100 superior a la del mismo periodo del pasado ejercicio.

Destacaron especialmente las inversiones en sostenibilidad, con 10,3 millones de euros –el 57,7 por 100 de la inversión total–, mientras que destinó 7,6 millones de euros –el 42,3 por 100– a la partida de inversiones comerciales.

Todo ello en un contexto en el que el Grupo CLH obtuvo en el primer semestre del año un beneficio neto de 55,6 millones de euros con su actividad en España, con un descenso del 50,8 por 100 con respecto a los 113 millones de euros del mismo periodo de 2019, según el informe de seguimiento de la actividad en la logística de hidrocarburos líquidos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC).

El resultado bruto de explotación (ebitda) del grupo por sus actividades en el país se situó en los 117,9 millones de euros, un 39,2 por 100 por debajo del correspondiente al primer semestre del año pasado. Los ingresos de explotación se redujeron un 27,9 por 100, hasta los 222,9 millones de euros.

Estos resultados obedecen al impacto de la crisis del Covid-19

en las actividades de la compañía, con un descenso en las salidas de gasolinas y gasóleos acumuladas durante el primer semestre del 20,1 por 100 frente al mismo periodo de 2020, situándose en los 14,5 millones de metros cúbicos, ante las restricciones adoptadas (sobre todo en marzo y abril) para frenar la pandemia.

En concreto, las retiradas acumuladas de carburantes de automoción, que representan el 76 por 100 del volumen total de gasolinas y gasóleos, registraron un descenso del 25,4 por 100. Las salidas acumuladas de gasóleo B se incrementaron un 7,2 por 100 y las de gasóleo C se redujeron un 8,1 por 100.

En lo que respecta a los carburantes de aviación, fuelóleos e IFOs, las salidas durante el primer semestre fueron un 56,1 por 100 inferiores en un 56,1 por 100 a las del mismo periodo de 2019.

En concreto, las salidas acumuladas de fuelóleos cayeron un 58,1 por 100, las de IFOs un 60,7 por 100 y las de carburantes de aviación un 54,8 por 100 en relación a las del mismo periodo del año anterior.

Asimismo, registró un aumento del 9,2 por 100 en el volumen medio almacenado del total de productos petrolíferos durante el primer semestre, frente al mismo periodo de 2019.

Alvic, ayudamos a reducir distancias



Alvic Selfpro®

Protege tu negocio protegido a tus clientes y empleados, habilitando tu estación de servicio a régimen de auto-servicio con el terminal más versátil.

Dispone de la posibilidad de incorporar el sistema Contactless para conseguir un menor contacto.



Alvic Cajones automáticos

Con la gestión automática del efectivo, elimina el riesgo de contagio entre empleados y clientes, y permite mantener la distancia de seguridad en las estaciones de servicio atendidas.



Alvic Smartfuel®

Sistema completamente mobile que permite al cliente repostar con su móvil desde dentro del vehículo, evitando así todo tipo de contacto y permitiendo realizar un repostaje 100% seguro.



La red española de estaciones de servicio afronta un nuevo ciclo

Al cierre de 2019 la red española sumaba 11.602 estaciones. Por primera vez en los últimos años la red ha perdido 7 puntos, retrocediendo ligeramente (-0,06 por 100). Por segmentos han retrocedido la red de los operadores mayoristas (-18 estaciones) y la de las enseñas independientes (-12 puntos). En sentido contrario creció la red de gasolineras localizadas en hipermercados (+16 estaciones) y los puntos de suministro en cooperativas que suman 7 puntos. No se trata de una gran variación pero sí es un indicador de la madurez que ha alcanzado la red española.

Un ejercicio más, la estructura está dominada por las redes de operadores mayoristas que representan el 65,94 por 100 del total. Las otras marcas copan el 25,71 por 100, los hiper/súper el 3,37 por 100 mientras que las cooperativas tienen una cuota del 4,98 por 100 de la red.

Con respecto a la evolución del mercado cabe señalar que, en línea con lo acontecido en el año precedente, ha vuelto a disminuir (-0,23 por 100) la cuota de mercado de las mayoristas y ha retrocedido también el porcentaje de marcas independientes (-0,40 por 100), que suponen el 25,71 por 100 del total. Los establecimientos presentes en hiper y supermercados remontan hasta el 3,37 por 100 del total y las cooperativas de venta al público incrementan su presencia cerrando en el 4,98 por 100.

Por compañías cabe destacar que al cierre de 2019 se sitúan a la cabeza de la tabla, por orden de importancia Repsol, Cepsa, BP, Disa, Galp, Avia, Q8+IDS, Ballenoil y Meroil, todos ellos con redes que superan el centenar de puntos.

En línea con la tendencia apuntada en ejercicios anteriores la incorporación de nuevos puntos se produce mayoritariamente en el formato de estaciones automáticas, que sigue creciendo en nuestro país ya sea como compañías independientes o marcas integradas por diversos propietarios que buscan las sinergias que ofrece la posibilidad de compartir una enseña (economías de escala en los aprovisionamientos, imagen, programas de fidelización, etc.). A este respecto, los datos ofrecidos por AESAE indican que la red de estaciones automáticas ha superado los 1.000 puntos de venta y ya representa aproximadamente el 10 por 100 de la red.

Entre las más modernas y desarrolladas de Europa, la red española de instalaciones de suministro continúa invirtiendo en la mejora y adaptación conforme los plazos marcados por la instrucción técnica complementaria M-IP 04, en vigor desde hace tres años y sus posteriores reglamentos y correcciones.

En el sector coexisten básicamente dos modelos de negocio: atendidas y automáticas, a los que se suma un tercero -cada vez más numeroso- que combina ambas posibilidades, atención personalizada y el autoservicio, en función de los propios flujos de actividad comercial.

En el contexto asociativo la Confederación Española de Estaciones de Servicio CEEES continúa adelante con una férrea defensa del negocio, de su futuro multienergético y del papel que éste representa en la generación de riqueza en la economía española como garante de la movilidad de empresas y personas comprometido con el empleo estable y con el medio ambiente. En palabras de Jorge de Benito, presidente de CEEES: "Somos conscientes de que el futuro será multienergético y

Principales magnitudes de la red española de EE. SS.						
	Nº EE SS	EE SS con área de lavado	EE SS con tienda	EE SS con área restauración	EE. SS. en construcción	RED en Portugal
REPSOL	3.337	1.877	3.054	1.192	10	489
CEPSA*	1.504	948	1.698	92	5	257
BP	760	369	695	126	N.D.	463
DISA	588	377	N.D.	N.D.	N.D.	247
GALP	572	296	496	54	0	738
AVIA/ESERGUI	195	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
Q8+IDS	187	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
BALLENOIL	128	83	0	0	6	-
MEROIL	125	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
PETRONIEVES*	104	39	39	32	1	-
PETROPRIX	88	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
PETROMIRALLES	59	4	5	6	0	-
BONÁREA	57	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
PETROCAT	52	24	41	2	0	-
REPOSTAR	38	25	25	25	0	-
IBERDOEX	30	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
TAMOIL	28	16	22	11	0	-
PCAN	20	15	20	15	1	-
TGAS	19	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
AUTO NET&OIL	14	13	0	0	0	-
SARAS	4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
DYNEFF	2	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	-
TOTAL	7.911	4.086	6.095	1.555	23	2.194
OTRAS ENSEÑAS	2.722					
HIPER/SÚPER	391					
COOPERATIVAS	578					
TOTAL	11.602					

Fuente: Compañías, AOP, elaboración propia revista CARBUROL

* Los datos incluyen presencia de negocios en la red portuguesa

** Total red operada, propias 18

estamos dando los pasos adecuados para seguir garantizando la movilidad en España. Lo hacemos realizando importantísimas inversiones porque tenemos las mejores ubicaciones, la experiencia en el suministro de energía y la responsabilidad y el convencimiento de que tenemos un papel activo que jugar para hacer de nuestro entorno un lugar mejor". Asimismo, la Confederación mantiene su defensa de la fórmula de establecimiento atendido, toda vez que denuncia la proliferación del negocio de las desatendidas del que afirman: "incumple sistemáticamente un buen puñado de normas en materia de consumo, seguridad industrial, accesibilidad y medio ambiente".

Más allá de históricas polémicas, y tras su reciente reelección como presidente de la Confederación el pasado mes, de Benito pone el énfasis en la unidad del sector para superar los retos a los que se enfrenta el negocio. De entre todos ellos, destaca la tendencia hacia una economía baja en carbono: "un asunto al que debemos estar muy atentos por sentido de la responsabilidad y porque de la respuesta que seamos capaces de ofrecer a este gran reto depende en buena medida nuestro desempeño futuro como colectivo".

El presidente ha querido además destacar el papel que el asociacionismo está llamado a jugar en un entorno cambiante y cada vez más complejo.

"Tenemos que permanecer unidos y hacer las cosas juntos, porque los retos a los que nos enfrentamos son enormes", ha subrayado. "Aún tenemos cosas que hacer para mejorar nuestra posición en un escenario económico y social tan complejo como el actual y seguir garantizando -como hemos hecho durante décadas y como hacemos hoy- la movilidad de empresas y particulares".

Por su parte, la Asociación Nacional de Estaciones Automáticas AESAE continúa con su defensa de un mercado más libre y competitivo destacando que el desarrollo de la red automática ya representa el 10 por 100 del total de puntos, aunque con unas ciertas asimetrías geográficas y denuncia las barreras que sufre este negocio en algunas comunidades. En este sentido, AESAE ha manifestado en numerosas ocasiones que la competencia en el sector beneficia al consumidor, y ha pedido expresamente a la CNMC que continúe vigilando las nuevas normativas para evitar barreras que "vayan contra el principio de libre mercado y libre competencia que constituye un pilar fundamental de la Unión Europea".

En este contexto, e independiente del modelo de negocio, es el propio cliente el protagonista que está dando forma con su elección a una red cada vez más heterogénea en la que coexisten las grandes redes de opera-

dores, enseñas independientes, distribuidores, hipermercados, cooperativas, nuevos operadores no integrados, agrupaciones de estaciones independientes, surtidores presentes en centros de lavado, estaciones automáticas, etc. Asimismo la gran distribución continúa creciendo en este canal y son muy numerosos los acuerdos comerciales de todo tipo con cadenas y enseñas en aras de incrementar el tráfico de clientes y, por ende, la cifra de negocio.

Cabe destacar además en esta introducción que el sector avanza en la construcción de una red multienergía. Aun dominado por los combustibles tradicionales, el negocio avanza en una oferta más variada que integre el auto-gás, la electricidad y el gas natural. Por su parte, y al hilo de la recuperación verde apuntada por la Unión Europea en su Pacto Verde publicado a principios de año, el hidrógeno toma fuerza como vector energético de futuro.

EL 89,1 POR 100 DE LOS COMPRADORES ELIGE COMBUSTIBLES TRADICIONALES

2019 cerró con un parque móvil de 36,34 millones de unidades, un 1,9 por 100 por encima del ejercicio precedente, de los que 24,6 son turismos (el 67,7 por 100). Hay 5 millones de camiones, 65.460 autobuses y autocares, 232.680 tractores industriales y 5,5 millones de motocicletas. Cabe señalar que se trata de un parque ciertamente envejecido con una edad media que se sitúa en 12,6 años.

Relacionado con el contexto de la probable evolución del negocio -no olvidemos que con un progresivo aumento de la edad media del parque automóvil español apuntada la elección de hoy dará forma al mercado a medio plazo- cabe analizar los datos de las nuevas matriculaciones para arrojar luz sobre posibles tendencias. En este sentido, durante 2019 se matricularon 1.501.239 unidades (un 4 por 100 más que en 2018) de las cuales 1.338.822 fueron de combustibles tradicionales, esto es el 89,1 por 100.

En el pasado año, según datos de ANFAC, las matriculaciones de vehículos alternativos mantuvieron la tendencia de crecimiento de los últimos años, con un aumento del 41 por 100 y acumulando un total de 162.417 entregas. Los vehículos electrificados registraron un 42,2 por 100 más respecto al año anterior, con un total de 19.751 unidades.

En este segmento, los vehículos eléctricos puros aumentaron sus ventas en un 52 por 100 con 12.286 nuevas matriculaciones, mientras que los eléctricos de autonomía extendida (E-REV) volvieron a reducir sus ventas por segundo año consecutivo, con 7 unidades vendidas en el conjunto del año, un 95 por 100 menos que el año anterior. En el capítulo de híbridos, los enchufables crecieron el 31 por 100 con 7.458 unidades vendidas y los no enchufables alcanzaron las 109.755 matriculaciones, con un crecimiento del 44 por 100. Estos modelos representan el 67,6 por 100 del total, convirtiéndose a clase en la preferida de los usuarios.

Por su parte, los vehículos propulsados por gas aumentaron un 29,7 por 100 sus ventas, alcanzando las 32.910 unidades. Los vehículos GNC/CNL son los que más crecieron en comparación con 2018, con un 51 por 100 más de ventas y 8.620 unidades vendidas.

Por último, los vehículos GLP son el tipo de vehículo de gas más demandado, con 24.920 nuevas matriculacio-

nes, que significa un aumento del 23,5 por 100.

CONSUMO DE COMBUSTIBLES DE AUTOMOCIÓN

En este contexto de ligera recuperación, en 2019 el consumo de combustibles de automoción creció un exiguo 0,7 por 100 en su conjunto hasta situarse en 28,83 millones de toneladas. Por grupos, las gasolinas avanzaron un 5,7 por 100 interanual, mientras que el consumo de gasóleos retrocedió ligeramente por primera vez en muchos años un 0,4 por 100 totalizando 23,46 millones toneladas (esto es el 81,4 por 100 de las ventas). Los combustibles de automoción representan el 48,20 por 100 del global de productos petrolíferos vendidos y la media mensual de ventas se situó en 2,4 millones de toneladas.

En el capítulo de gasolinas la calidad 95 I.O. repuntó un 5,9 por 100 hasta las 4,98 millones de toneladas, mientras que las ventas de gasolina 98 I.O. crecieron un 2,2 por 100 (400.000 toneladas).

Por su parte, la familia de los gasóleos está fuertemente dominada por el gasóleo A que, con 23,37 millones de toneladas, supone el 81,1 de las ventas de esta clase. El capítulo 'otros gasóleos de automoción' prácticamente se mantuvo cerrando el año con 82.000 toneladas despachadas.

Con respecto a 2020, el mercado se ha visto fuertemente afectado por la pandemia causada por el Covid-19 y navega, como lo hace la economía global, en un mar de incertidumbre inmerso en una segunda ola de infecciones que está afectando al consumo global. En este contexto y como consecuencia del férreo confinamiento de la población española decretado por las

autoridades el pasado 14 de marzo, las ventas de combustibles de automoción acumulan una caída anual del 22,3 por 100 hasta julio (últimos datos disponibles).

Por su parte los biocarburantes presentes en gasolinas y gasóleos tuvieron un comportamiento negativo. Así el bioetanol consumido ascendió a 203.000 toneladas (un 15,6 por 100 por debajo de 2018) y los biocarburantes (biodiésel+HVO) alcanzaron 1,7 millones de toneladas, esto es un 1,7 por 100 menos.

Considerando una red de 11.024 puntos (datos AOP sin incluir las cooperativas) las ventas medias de combustibles de automoción por estación crecieron un ligero 0,9 por 100, situándose en el entorno de 2.076 toneladas/año (frente a las 2.088 de 2018), con un desglose de 460,90 toneladas/año de gasolina (441,57 toneladas en 2018) y 1.616 toneladas/año de gasóleos (1.646 en 2018). El aumento de las ventas medias de gasolina ha sido la locomotora y contrasta con el nuevo retroceso apuntado por la factura global del gasóleo de automoción.

La red española de estaciones de servicio despacha el 94,51 por 100 del total de las gasolinas y el 75,93 por 100 del gasóleo A y, en su conjunto, factura el 79,39 por 100 de los combustibles vendidos en el mercado nacional. Este canal ha retrocedido un 1,1 por 100 en su cuota a favor de las ventas extra red.

Con respecto a 2020, hasta julio la red ha facturado el 76 por 100 del combustible, con un total de 9,9 millones de toneladas toneladas, mientras que fuera de la red (consumidor final y distribuidores) se vendieron 3,1 millones de toneladas. Estas cifras ponen en valor la excelente labor desarrollada

por la red como garante del suministro y de la movilidad, aun en los momentos más duros de la pandemia.

FACTURACIÓN

Según el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, el mantenimiento de la demanda unido al ligero repunte de los precios motivaron un ascenso de los ingresos de las estaciones de servicio de la península ibérica en 2019, hasta alcanzar los 38.047 millones de euros, un 2,3 por 100 más que en 2018.

El volumen de negocio en España se situó en 30.872 millones de euros y en Portugal se generaron los 7.175 millones restantes.

Como se ha comentado, los datos para el cierre de 2020 apuntan a una caída de facturación, en un contexto marcado por la crisis sanitaria que atravesamos.

En diciembre de 2019 se encontraban operativas 13.869 estaciones de servicio en el conjunto del mercado ibérico, cifra ligeramente superior a la de año anterior (+0,4 por 100). En España existían en esa fecha 11.024 estaciones, mientras que el número de estaciones en Portugal se incrementó un 2,3 por 100, hasta las 2.845.

OCUPACIÓN

Por su parte, para 2019 el índice de ocupación del sector de estaciones de servicio elaborado por el INE revela un crecimiento interanual de la tasa de ocupación del 1,9 por 100 en este canal. En 2020 (últimos datos de agosto) el índice de ocupación ha roto su tendencia situándose el -5,9 por 100 como consecuencia de la crisis apuntada.

En este ámbito y al hilo de la progresiva 'automatización' del negocio, la CEEES ha transmitido su preocupación por el mantenimiento del empleo generado por la red de estaciones atendidas

que cifra en 52.000 puestos de trabajo directos.

NUEVOS CARBURANTES

El avance en la introducción de nuevos carburantes es imparable y, como no puede ser de otra manera, se implementa en la red que debe mantener su hegemonía como proveedora de referencia de energía para la movilidad, ahora y en el futuro. Una red bien aprovisionada ofrecerá al conductor soluciones suficientes y eficientes para sus desplazamientos independientemente del motor elegido: autogás, gas natural, electricidad, ecocombustibles o hidrógeno. Será precisamente la variedad de oferta (y no solo de carburantes) una de las ventajas competitivas que definan las estaciones más rentables y con mayor capacidad de crecimiento en los próximos años.

Autogás

Tal y como revelan los datos de ANFAC, los vehículos GLP fueron el tipo de vehículo de gas más demandado en 2019 con 24.920 nuevas matriculaciones, que significa un aumento del 23,5 por 100. Las estadísticas confirman que el autogás se ha convertido en la principal opción en el mercado de los vehículos alternativos en España con más de 125.000 vehículos circulando. Esta progresión se refleja igualmente en las ventas de este combustible que avanzó en 2019 un 38 por 100 hasta las 86.000 toneladas.

Hasta agosto de 2020 se han matriculado 4.867 vehículos de GLP, esto es el 0,77 por 100 del total de matriculaciones.

Sin datos oficiales (que venía elaborando la extinta AOGLP), el total estimado de estaciones con GLP se sitúa en el entorno de los 900 puntos.

FLOWEY®

H Y G I E N E

PRODUCTO NOVEDOSO
3 EN 1

LIMPIA, DESENGRASA Y DESINFECTA

FLOWEY® H Y G I E N E

HD5 GENERAL GERMS

Líquido limpiador desinfectante concentrado para utilización en superficies duras

INDICACIONES
Líquido limpiador desinfectante concentrado para utilización en superficies duras. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc.

INDICACIONES DE USO
Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc.

MODOS DE EMPLEO
Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc.

ALMACENAMIENTO
Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc.

CAUTELAS
Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc.

PRECAUCIONES
Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc.

COMPOSICIÓN
Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc.

OTROS DATOS
Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc. Se utiliza para la limpieza y desinfección de superficies duras en establecimientos de restauración, bares, cafeterías, hoteles, etc.



HD5

GENERAL GERMS

NÚMERO DE REGISTRO:

ES: 20-20/40/90-10303 20-20/40/90-10303-HA

FR: 49846 ; DE: N-68366 ; LU: 207/17/L

CONTÁCTENOS PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN:
commercial-es@flowey.com • +34 60 65 63 849

30
YEARS
FLOWEY

Gas natural

Según datos elaborados por la Asociación Ibérica de Gas Natural para la Movilidad Gasnam, en España, en 2019 se han registrado 8.598 nuevas matriculaciones de vehículos a gas natural, lo que representa un incremento del 60 por 100 respecto al ejercicio anterior. Hasta agosto de 2020 ANFAC informa que se han incorporado 3.991 unidades de gas natural (GNC+GNL), lo que representa una cuota del 0,63 por 100 del total.

Por su parte, Gasnam informa que desde el inicio de este año 2020, en la península ibérica se han abierto un total de once gasineras de titularidad pública en seis meses. Nueve de ellas en España y dos en Portugal.

La mayoría de estas estaciones, cuatro de once, se abrieron durante el mes de febrero, antes del estallido de la crisis sanitaria y el estado de alarma. Aun así, durante los meses de confinamiento, las empresas gasistas también inauguraron seis estaciones de suministro en abril, mayo y junio. Y una más en julio. Todas las nuevas gasineras disponen de surtidor GNC, de las cuales siete, también disponen de GNL.

Al finales de julio de este año, España sumaba un total de 87 estaciones de suministro GNC y 55 estaciones de GNL abiertas a lo largo del territorio. Además, hay en proyecto 40 estaciones GNC y 28 GNL, a las que hay que sumarle 15 estaciones de GNL adicionales que se construirán en el marco del proyecto ECO-net, financiado por la Comisión Europea y coordinado por Enagás. Portugal, por su parte, cuenta con 13 estaciones de GNC, 5 en proyecto, y 9 de GNL, 3 en proyecto

Electricidad

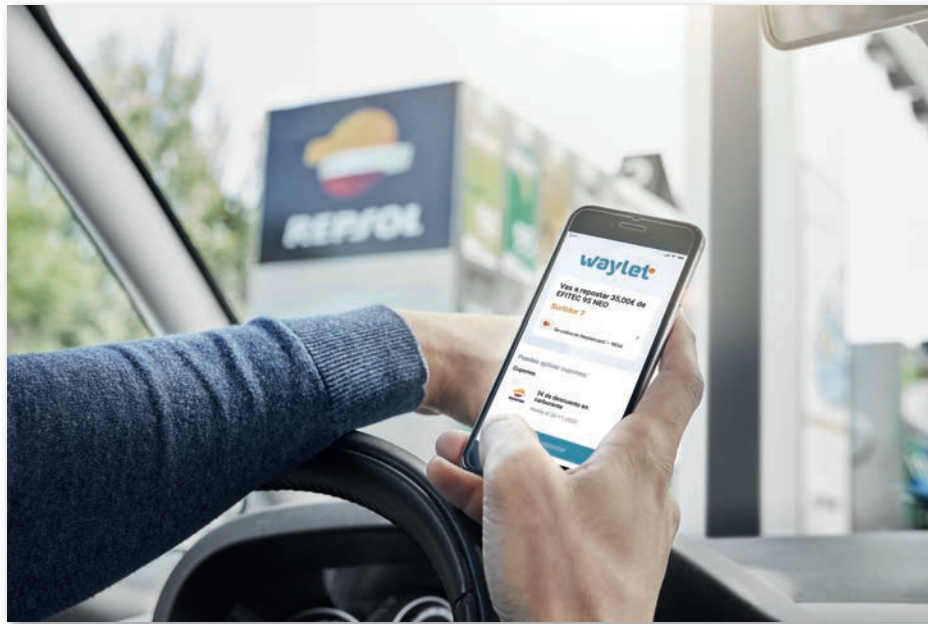
2019 cerró con la incorporación de 17.862 vehículos eléctricos, de los cuales 10.380 fueron eléctricos puros y 7.482 híbridos enchufables. Según datos de la ANFAC, el proceso de electrificación continúa creciendo de manera que al cierre de agosto se han incorporado 8.879 vehículos eléctricos y 9.319 híbridos enchufables. La suma de ambos indicadores representa el 2,87 por 100 del total de las 633.177 unidades matriculadas en 2020.

Por su parte, existe una red de 7.738 estaciones de recarga eléctrica, de las cuales 6.045 son de potencia igual o menos a 22 kilovatios, mientras que 1.693 son de carga rápida (> a 22 kilovatios).

En este ámbito el Miteco ha publicado el pasado mes de mayo el primer proyecto de ley de Cambio Climático que impone que los titulares de las instalaciones de suministro de combustibles y carburantes a vehículos cuyo volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo A en 2019 sea superior o igual a 10 millones de litros deberán instalar, por cada una de estas instalaciones, al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kilovatios en corriente continua, que deberá prestar servicio en un plazo de 21 meses a partir de la entrada en vigor de esta Ley.

Por su parte, los titulares de las instalaciones de suministro de combustibles y carburantes a vehículos cuyo volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo A en 2019 sea superior o igual a 5 millones de litros y menor a 10 millones de litros, deberán instalar, por cada una de estas instalaciones, al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kilovatios en corriente continua, que deberá prestar servicio en un plazo de 27 meses a partir de la entrada en vigor de la Ley.

Asimismo, el proyecto dispone que en el caso de que en una provincia, Ciudad Autónoma o isla no exista ninguna instalación de suministro de combustibles y carburantes a vehículos cuyo volumen anual agregado de ventas de



App Waylet de Repsol

gasolina y gasóleo A en 2019 sea superior o igual a 5 millones de litros, los titulares de las instalaciones que, ordenadas de mayor a menor volumen de ventas anuales agregadas de gasolina y gasóleo, conjunta o individualmente alcancen al menos el 10 por 100 de las ventas anuales totales en las citadas áreas geográficas en el año 2019 instalarán, por cada una de estas instalaciones, al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kilovatios en corriente continua, que deberá prestar servicio en un plazo de 27 meses a partir de la entrada en vigor de la Ley.

Además, el proyecto exige que a partir de 2021, los titulares de las instalaciones nuevas de suministro de combustible y carburantes a vehículos o que acometan una reforma en su instalación que requiera una revisión del título administrativo –independientemente del volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo de la instalación–, instalarán al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kilovatios en corriente continua, que deberá prestar servicio desde la puesta en funcionamiento de la instalación.

Hidrógeno y pilas de combustible

El Gobierno ha aprobado el pasado mes de octubre la Hoja de Ruta del Hidrógeno, un impulso necesario para impulsar el despliegue de este vector energético sostenible, que será clave para que España alcance la neutralidad climática, con un sistema eléctrico 100 por 100 renovable, no más tarde de 2050. Aun con un largo camino por recorrer, el desarrollo del hidrógeno renovable incentivará la creación de cadenas de valor industrial en nuestro país, el conocimiento tecnológico y la generación de empleo sostenible, contribuyendo a la reactivación hacia una economía verde de alto valor añadido.

En cuanto a movilidad, para 2030, la hoja de ruta plantea una flota de al menos 150 autobuses; 5.000 vehículos ligeros y pesados; y 2 líneas de trenes comerciales propulsadas con hidrógeno renovable. De igual modo, debería implantarse una red con un mínimo de 100 hidrogeneras y maquinaria de *handling* propulsada con hidrógeno en los 5 primeros puertos y aeropuertos.

Hay cinco hidrogeneras en servicio en Madrid, Huesca, Valencia, Albacete y Puertollano.

UNA RED SEGURA Y DIGITAL

Al hilo de la legislación vigente en materia de seguridad industrial, la red española continúa con la incorporación de las mejoras técnicas. Como novedad, la entrada en vigor el pasado 1 de julio de la modificación del Real Decreto 919/2006, de 28 de julio, por el que se aprueba el Reglamento técnico de distribución y utilización de combustibles gaseosos y sus instrucciones técnicas complementarias ICG 01 a 11. La irrupción en el mercado de los

nuevos combustibles gaseosos para automoción, así como la aparición de nuevas formas de suministro a vehículos hace necesaria una adaptación del reglamento a estas nuevas realidades. Al mismo tiempo, se ha aprovechado para puntualizar ciertos aspectos relacionados con la seguridad e inspecciones de las instalaciones receptoras de combustibles gaseosos, para aclarar algunas definiciones relacionadas con los depósitos de gases licuados del petróleo (GLP) y también para redefinir a lo largo de todo reglamento cuándo un control periódico de una instalación puede ser llamado inspección periódica y cuándo puede ser llamado revisión periódica, manteniendo así la coherencia con otros reglamentos de seguridad industrial.

Con objeto de mejorar la redacción y adaptarla, en lo relativo a la inscripción de instalaciones, a lo establecido en el Real Decreto 559/2010, de 7 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento del Registro Integrado Industrial, se ha modificado el Reglamento de Instalaciones Petrolíferas, la Instrucción Técnica Complementaria MI-IP03 Instalaciones Petrolíferas para uso propio y la Instrucción Técnica Complementaria MI-IP 04 Instalaciones para suministro a vehículos y se han regulado determinados aspectos de la reglamentación de instalaciones petrolíferas, con objeto de eliminar la obligación de la inscripción en el Registro Integrado Industrial de las instalaciones reguladas por dicha reglamentación.

Asimismo, el pasado mes de febrero vio la luz una orden que regula los accesos a las carreteras del Estado, las vías de servicio y la construcción de instalaciones de servicio y que recoge una batería de novedades para potenciar el despliegue de una amplia red de puntos de recarga eléctrica, no prevista en la legislación vigente.

En el modelo de estación del futuro la transformación digital sigue avanzando con la implementación de herramientas que permiten la gestión integral de la estación en tiempo real desde una metodología multitarea que combina la optimización de procesos propios del negocio *oil* y *non oil* y el control de costes, con la relación con el cliente, la medición de indicadores de seguridad y la gestión de los activos. Una visión global que ofrece la posibilidad de tomar decisiones en tiempo real sobre las distintas palancas de crecimiento de ingresos y control centralizado de costes.

Los suministradores del sector avanzan en el desarrollo de interesantes herramientas especializadas, enriquecidas y escalables con enfoque 360° que combinan el control del negocio, la seguridad y la capacidad de establecer una relación digital con el cliente.

Asimismo, la nueva configuración digital del negocio obliga a la mejora de las herramientas de protección de los sistemas con nuevas necesidades en materia de ciberseguridad.

NEGOCIOS NON OIL

La red española de estaciones de servicios está sufriendo una extraordinaria transformación hacia un modelo de negocio híbrido que combina la distribución de carburantes, el cuidado del automóvil y la venta de productos y servicios *non oil* que, en muchos casos, ya contribuyen a más de un tercio de margen al beneficio de la explotación del negocio. En el contrapunto la red de estaciones automáticas diseñadas para el despacho de carburantes sin la concurrencia de personal que, en algunos casos, incorpora una oferta de productos a través de instalaciones de *vending*.

Tiendas generalistas, especializadas, *gourmet*, venta de productos locales, múltiples servicios de lavado y cuidado del vehículo, logística de envíos, kioscos, accesorios del automóvil, cafés, restaurantes, franquicias, lavandería, oficinas móviles o del llamado *coworking*, espacios *wifi*, máquinas de *vending*, concesionarios, ferias de productos locales, espacios exclusivos para moteros, etc. y así hasta un sinfín de posibilidades que a diario sorprenden al conductor en un canal de verdaderas conveniencias muy adaptado a las necesidades del cliente según el emplazamiento.

Capítulo aparte lo forman las redes de estaciones especializadas para los profesionales del transporte en las que este gremio, amén de un programa de fidelidad específico, encuentra instalaciones para satisfacer sus necesidades en ruta en el desempeño de su labor profesional. Repostaje rápido, aseo, descanso, restauración, entretenimiento, vigilancia, limpieza y cuidado del camión, comunicaciones, servicios de taller y repuestos, etc. conforman una oferta en la que trabajan varias marcas normalmente con redes integradas en rutas europeas.

Según los datos elaborados por CARBUROL las tiendas están presentes en el 90 por 100 de los puntos de la red. Sobre una muestra representativa de 6.731 estaciones –el 69,9 por 100 del total sin incluir las cooperativas, las automáticas, ni las presentes en grandes superficies o supermercados por razones estadísticas– 6.095 tienen una tienda. Extrapolando este porcentaje se puede concluir que en España existen aproximadamente 8.700 tiendas de conveniencia operativas. A estas hay que sumar 391 hipermercados y grandes supermercados que tienen su propia estación.

Las grandes empresas petroleras lideran la oferta de tiendas vinculadas a estaciones, gestionando directamente una parte de su red y/o desarrollando un canal de conveniencia maduro en colaboración con grandes operadores (Repsol-El Corte Inglés, Cepsa-Carrefour, etc.). Por su parte, las grandes cadenas y franquicias van incrementando su presencia en la red.

En este contexto, una vez más poner en valor la combinación de ventas de combustible+conveniencia como una ventaja competitiva –toda vez que una barrera de protección– para el *retail* petrolero ante la amenaza del comercio electrónico que continúa avanzando con fuerza. Llenar el depósito es parada obligatoria y enriquecer la experiencia del cliente con una adecuada oferta *non oil*, sin duda una estrategia ganadora. En este ejercicio en que la red parece haber tocado techo, el crecimiento orgánico del negocio debe ser cuidadosamente considerado a medio y largo plazo.

Por su parte según datos elaborados por CARBUROL sobre una muestra representativa de 6.474 estaciones –el 67,2 por 100 del total sin incluir las cooperativas, automáticas, ni las presentes en grandes superficies o supermercados– existe un punto de restauración en el 24,02 por 100 de las estaciones. Desde el tradicional restaurante de carretera con las especialidades locales, las cadenas de autoservicio, comida rápida, una pequeña barra de *tentempiés*, un *coffee corner*

o una instalación de venta automática. En este punto hay que destacar que la penetración de este negocio aún tiene recorrido en la red española con fórmulas de restauración actuales, muchas veces en forma de franquicia.

Asimismo, crece la presencia de marcas con sus propios espacios diferenciados en este canal: cafés, panadería y bollería, helados, comida de mascotas, etc.

Por su parte, según el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, las ventas en España del conjunto de establecimientos de restauración en ruta, incluyendo áreas de servicio en carretera, aeropuertos, estaciones de ferrocarril y estaciones marítimas, se cifraron en 1.245 millones de euros en 2019, reflejando un crecimiento del 5,5 por 100 respecto a 2018.

El aumento sostenido del tráfico de viajeros en los distintos tipos de áreas de transporte, en un contexto de tendencia de aumento del consumo privado, permitió que la facturación sectorial creciera por sexto año consecutivo, período en el que acumuló un crecimiento del 30 por 100.

El negocio de restauración en áreas de servicio en carretera acaparó casi la mitad del mercado, con una cifra que superó los 600 millones de euros, un 2 por 100 más que en 2018. El número total de establecimientos de restauración en ruta se situó en unos 4.200 en junio de 2020, cifra que mostró un ligero crecimiento en los dos últimos años. Destaca la elevada participación de los locales en áreas de servicio en carretera, con 3.450 unidades, lo que supone el 83 por 100 del total.

Del mismo modo, el envío a domicilio sigue siendo un motor de crecimiento en tráfico, al crecer diez veces más que la media del mercado. Especialmente en este ejercicio 2020 en el que, motivado por la pandemia global, el *delivery* (recogida *in situ* o servicio a domicilio) se ha impuesto como modelo de negocio, tanto en restauración como de otros productos de conveniencia.

En este ámbito, según el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, las ventas de los establecimientos de comida rápida y a domicilio alcanzaron un valor de 4.035 millones de euros al cierre de 2019, lo que supuso un 5,9 por 100 más que la cifra registrada en el ejercicio anterior, en el que había aumentado un 7 por 100.

Por tipo de servicio, las ventas en mostrador acapararon el 83,6 por 100 del valor total del mercado, con una cifra de 3.375 millones de euros, tras aumentar un 4 por 100. Por su parte, las ventas correspondientes al servicio *delivery* continúan ganando peso, impulsadas por la creciente oferta y demanda de los pedidos a domicilio. Así, este mercado creció un 16,8 por 100 en 2019, hasta alcanzar los 660 millones de euros, y llegando a suponer el 16,4 por 100 del mercado, tres puntos porcentuales más que en 2017.

En función del tipo de establecimiento, el negocio generado por las hamburgueserías experimentó un aumento del 6 por 100 en 2019, similar al del ejercicio precedente, superando los 2.200 millones de euros y alcanzando un peso del 54,9 por 100 sobre el mercado total. Un crecimiento similar registró el segmento de pizzerías, que aumentó sus ventas un 5,8 por 100, hasta situarse en 735 millones de euros.

En cuanto a las bocadillerías, la facturación total creció solo un 2,6 por 100, cifrándose en 590 millones de euros, mientras que el grupo de otros establecimientos mantuvo el comportamiento más dinámico, impulsado por la aparición de nuevas enseñas y variedades de comida. Así, las ventas alcanzaron un valor de 495 millones de euros, un 10 por 100 más que en 2018.

La oferta de establecimientos continuó en 2019 con la tendencia de crecimiento de años anteriores, reuniendo al cierre del año un total de 5.455 locales, lo que supuso un crecimiento

Un año más el modelo *low cost* gana presencia en el mercado con una cuota que supera el 10 por 100 de la red, con cerca de 1.000 establecimientos que trabajan en modo automático

del 4,1 por 100. Los establecimientos en régimen de franquicia, con 3.855 locales, representaron el 70,7 por 100 del total, mostrando una tendencia de pérdida de participación sobre el total. Por su parte, los locales propios se situaron en 1.600, suponiendo el 29,3 por 100 restante.

En carretera además, una barra bien surtida o un menú que justifique la 'parada y fonda' constituyen fortalezas indiscutibles para competir. Un buen menú de bocadillos sabrosos, una barra de ensaladas bien surtida, zumos naturales, un café *Premium*, o un menú de productos de proximidad construyen además una clientela fidelizada.

Al hilo de la automatización, la implantación del *vending* avanza y no son pocas las voces que, desde el mismo sector creen que el este modelo de venta seguirá creciendo porque proporciona al empresario la posibilidad de ampliar su oferta con nuevas gamas de productos y menor coste de personal y poner a disposición del cliente productos de primera necesidad durante las 24 horas del día.

EL LAVADO SIGUE CRECIENDO

Un año más, el negocio de lavado continúa creciendo con fuerza. Cada vez más estaciones incorporan servicios de lavado y, de manera paralela, las cadenas especializadas expanden su negocio con la introducción de la distribución de combustibles y recarga eléctrica.

La presencia de este negocio es creciente y alcanza al 59 por 100 de la red, en torno a los 6.500 puntos según estimaciones de *CARBUROL* extrapoladas de los datos obtenidos de las enseñas que han ofrecido sus datos completos, las cuales representan el 71 por 100 del total.

Los gestores siguen confiando en fabricantes de calidad, tanto para el equipamiento como para los productos químicos. La evolución hacia pistas modernas, bien equipadas y señalizadas con equipos de último diseño, coloridos y atractivos es imparable. Atrás quedó el oscuro túnel con balletas deshilachadas y sumideros atascados... Asimismo, es un servicio que enriquecido con programas de desinfección específica ha adquirido especial relevancia para el consumidor a causa del Covid-19.

Adicionalmente, este negocio avanza en el proceso de transformación digital. A tal fin, las principales enseñas han presentado una completa oferta de servicios en la nube diseñados para ayudar al operador de la estación a mejorar su margen con sofisticadas herramientas de fidelización.

PREMIUM VERSUS LOW COST

Un año más el modelo *low cost* gana presencia en el mercado con una cuota que supera el 10 por 100 de la red, con cerca de 1.000 establecimientos que trabajan en modo automático. Una parte de los conductores está fuertemente orientada hacia el precio y, como consecuencia, se está perfilando un cambio progresivo en la estructura de la red española que camina hacia un modelo muy diverso. Tal y como ocurre ya en las principales economías europeas.

Paralelamente, la red *premium* (atendida y segura) refuerza su apuesta por una estrategia centrada en la calidad y en proporcionar al cliente una experiencia enriquecida por la variedad de la oferta y por el trato personalizado.

ción a las necesidades locales de los puntos de venta y están librando una importante batalla por la captación de nuevas estaciones estratégicas para sus redes.

Abundando en el contexto de la gestión y al hilo de la legislación vigente, los responsables de red continúan reclamando una nueva modificación en la duración de los contratos de abanderamiento –a un mínimo de 3 años– que favorezcan nuevas inversiones cuya amortización resulta difícil con los plazos actuales de un año.

Como siempre será el mercado el principal generador de tendencias y como consecuencia el propio empresario quien –guiado por la tipología de su clientela que debe ser cuidadosamente analizada–, elegirá el modelo a aplicar

vitogas.es

AUTOGAS
BY VITOGAS

Únete a la energía del futuro

Un producto al servicio de los profesionales de la automoción

Mejora tu rentabilidad
Contribuye a respetar el medioambiente

VITOGAS
La energía que nos mueve

911 227 638 695 630 067

y las fortalezas que van a impulsar sus ingresos a medio plazo.

Otra tendencia apuntada es la gestión mixta que contempla la operación de estaciones en modo mixto: atendida en periodos de máxima afluencia y 'en automático' para horas valle.

CLIENTES FIELES Y COMPROMETIDOS

La experiencia del cliente y la fidelización se han convertido en las claves de la diferenciación. El impacto positivo en la relación marca-consumidor, el valor añadido y la superación de las expectativas en la experiencia de compra son algunas de las ventajas de implementar programas de *customer engagement* para las empresas.

En este ámbito, el sector ha evolucionado hacia soluciones tecnológicas propias y/o integradas en agregadores de ofertas. La práctica totalidad de las enseñas cuentan con una *app* propia. La estación digital es ya una realidad que conecta la marca con sus clientes, atendiendo sus necesidades de forma personalizada y directa. Y promoviendo las mejores ofertas y ventajas para los miembros de los clubes de fidelidad.

La segunda área de trabajo se centra en el talento. Es preciso invertir en formación de los equipos y poner especial énfasis en la dotar a los equipos de nuevas capacidades digitales.

Asimismo, el *co-branding* o la incorporación de negocios en franquicia son tendencias en el que los gestores encuentran cada vez más oportunidades de colaboración por un beneficio común.

Un año más, la comunicación tanto en soportes *online* como *offline* constituye un pilar fundamental para atraer nuevos clientes y fidelizar a los habituales.

Al hilo de la actualidad señalar que en 2020 la actividad se está viendo fuertemente afectada por el impacto de la crisis Covid-19, que ha provocado una drástica caída en el número de desplazamientos y el deterioro de la coyuntura económica. En este contexto, se espera un importante descenso de los ingresos al cierre del año cuyas consecuencias se han ido apuntando a lo largo de este informe.

Por último, no queremos cerrar el estudio sin mostrar, una vez más desde la redacción, nuestro reconocimiento y profundo agradecimiento a todas y cada una de las personas que han estado en primera línea –con ejemplar entrega– haciendo posible el suministro de carburantes y productos de primera necesidad en el transcurso de esta terrible pandemia.

Un año más *CARBUROL* ofrece en exclusiva el repaso anual de las principales enseñas –tanto *low cost* como tradicionales y mixtas– que conforman la red española y que ha sido recogido por nuestra redacción.

RED ESPAÑOLA DE EE. SS. 2020

Primera operadora de la red, **REPSOL** es una compañía multienergética global que tiene por objetivo la transición a un modelo energético con menores emisiones. La compañía ofrece soluciones para todo tipo de necesidades de movilidad a través del desarrollo de los carburantes más eficientes, que se suministran en las más de 3.300 estaciones de servicio del Grupo Repsol en España; el AutoGas, siendo líderes con cerca de 400 puntos de suministro; y la expansión de nuestra red de puntos de recarga para vehículos eléctricos, una de las más relevantes de España, compuesta por más de 250 puntos de recarga públicos, entre los que se incluyen 50 de carga rápida, la mayoría situados en estaciones de servicio.

La compañía también opera más de 1.000 terminales de recarga eléctrica instalados en empresas y viviendas particulares. Asimismo, cuenta los dos primeros puntos de recarga ultrarrápida puestos en marcha en la Península Ibérica, instalados durante



Estación de Repsol

2019 en estaciones de servicio de Repsol.

En el negocio del gas natural, Repsol y Nortegas Green Energy Solutions han firmado el pasado mes de julio un acuerdo para impulsar la instalación de una red de puntos de suministro de gas natural vehicular en las estaciones de servicio del Grupo Repsol. A través de esta alianza, ambas compañías se comprometen a poner a disposición del público una red de puntos de suministro de gas natural, integrados en las estaciones de servicio del Grupo Repsol, prioritariamente en las regiones donde Nortegas opera como distribuidor de gas natural, es decir, en el País Vasco, Cantabria y Asturias.

Además en su red Repsol opera diferentes modelos de tienda: Sprint, Supercor Stop&Go y Repsol On, y ha iniciado un servicio Call & Collect que permite al cliente hacer la compra por teléfono y recogerla en el establecimiento.

Adicionalmente cuenta con la red Amazon Locker para recogida de pedidos del gigante de comercio electrónico, una completa red de áreas de lavado y una nueva iniciativa, Moto Stop, con todos los servicios, área de descanso y productos exclusivos para los motoristas.

La compañía cuenta con su programa de fidelidad Repsol Más y una *app* propia, Waylet cuyas ventajas y servicios se extienden a numerosos establecimientos. Esta aplicación de pago y fidelización ofrece importantes descuentos, y proporciona un método rápido, cómodo y doblemente seguro, ya que, además de aplicar las medidas de protección más avanzadas para proteger las operaciones, permite realizar los pagos sin contacto tanto en estaciones de servicio como en El Corte Inglés, comercios de restauración, compras y ocio. Sin duda, esta aplicación ofrece ventajas que benefician tanto al usuario como a los propios establecimientos.

Además, Repsol ha puesto en marcha una iniciativa voluntaria de neutralización de emisiones, denominada Compromiso cero emisiones netas, ofreciendo la oportunidad a sus clientes de estaciones de servicio de neutralizar las emisiones de CO₂ derivadas del uso del producto suministrado por la compañía multienergética. Esta

iniciativa es un ejemplo más del compromiso con la lucha contra el cambio climático de Repsol, que se ha fijado como objetivo ser una compañía cero emisiones netas en 2050.

De esta manera, cada vez que un cliente repostaba en una de las más de 3.400 estaciones de servicio del Grupo Repsol (Repsol, Campsa y Petronor), y realiza el pago a través de la aplicación Waylet, el usuario tiene la opción de compensar el 100 por 100 de las emisiones de CO₂ del consumo de ese carburante de forma voluntaria a través de la colaboración en proyectos forestales. Repsol se ocupa de gestionar esta aportación, garantiza la trazabilidad del proceso y aporta la mitad del importe de la compensación.

Segunda operadora, actualmente **CEPSA** dispone de una amplia red for-

mada por cerca de 1.800 estaciones de servicio en España y Portugal, basadas en un claro modelo de orientación al cliente, innovación, valor añadido, seguridad y fidelización. En sus estaciones de servicio, además de distintas soluciones energéticas para la movilidad, la compañía ofrece multitud de productos y servicios en sus tiendas e importantes ventajas gracias al programa de fidelización Porque TU Vuelves y a las alianzas con socios estratégicos. Cepsa proporciona un amplio abanico de ofertas comerciales específicas para profesionales a través de las diferentes modalidades de tarjeta StarRessa y de su *app*, Cepsa Pay.

En 2019, Redexis y Cepsa acordaron crear la mayor red de repostaje de gas natural licuado y gas natural comprimido en España, con la previsión de



Red IS-XXI adquirida por Cepsa



Estación bp

DISEÑANDO EL FUTURO

SERVICIOS INTEGRALES PARA ESTACIONES DE SERVICIO

Instalaciones

Más de 50 años diseñando y construyendo estaciones de servicio. Instalaciones mecánicas y eléctricas. Proyectos llave en mano.

Mantenimiento

Servicio de soporte técnico profesional y servicio de atención técnica. Asistencia en incidencias. Mantenimiento preventivo.

Innovación

Edificios prefabricados, canal de comunicación, carga eléctrica, gestión remota en tiempo real, gestión informática y libro electrónico.



Estación Disa

alcanzar 80 estaciones en 2023. Los primeros puntos de repostaje de gas ya están disponibles y próximamente se sumarán nuevas ubicaciones.

Asimismo, el pasado mes de septiembre Cepsa ha adquirido la compañía IS-XXI, cuya compra incluye 5 estaciones situadas en Navarra, Álava y Gerona, así como su sistema de tarjetas, con cobertura en más de 200 estaciones en España y Francia, y una base de más de 6.000 clientes profesionales.

bp está presente en España desde 1954, cuenta con cerca de 900 empleados, 760 estaciones de servicio y es una de las principales empresas energéticas del país. Es el tercer operador del mercado español, con una cuota de mercado en torno al 8 por 100; mantiene además una posición destacada en el mercado industrial del gas natural y uno de sus principales activos en España es la refinería de Castellón, en la que se invierte regularmente, para mantener su operatividad a la vanguardia tecnológica y de seguridad.

El negocio de *non-oil* es para bp un eje fundamental de crecimiento y una parte fundamental de la oferta a clientes directos y abanderados. Sus estaciones de servicio cuentan con excelentes ubicaciones y buenos activos, entendiendo por ello, instalaciones seguras, amplias y modernas con tiendas, áreas de lavado y restauración con una plantilla que garantiza una excelente gestión. bp cuenta con su tarjeta de fidelización Mi bp y su *app* Mi bp.

DISA ocupa la cuarta posición como operador en el mercado español en cuanto a número de puntos. A través de sus filiales y su propia red comercializa combustibles en casi 600 estaciones de servicio, ubicadas en todo el territorio nacional. En Península y Baleares cuenta con una red de 385 estaciones abanderadas con la imagen Shell. Por su parte, en Ceuta y Melilla posee 10 estaciones con la imagen Disa y Shell. Además, es líder en Canarias por número y cobertura con casi 200 estaciones de servicio, abanderadas por Disa (145) y Shell (46). La compañía ha iniciado un plan de expansión y en 2020 ha adquirido la energética portuguesa Prio que cuenta con una red de 247 estaciones en Portugal y se ha convertido en el segundo operador de

Uruguay tras adquirir el negocio energético de Petrobrás que incluye una red de 88 puntos.

Disa cuenta con una amplia familia de tarjetas: Disa Red, Disa Empresa, Shell Card, Mi Estación Shell, Disa Contado y los programas de fidelización Tu Club Disa y ShellClubSmart.

GALP dispone de una red en España de 572 estaciones de servicio. La compañía comercializa una amplia gama de combustibles a la que se suman el GLP, el gas natural y la recarga eléctrica. Su red sigue creciendo con formatos, productos y servicios de alta calidad tanto en el negocio *oil* como *non oil*. Además, pone a disposición de sus clientes su programa de fidelización Fast y las tarjetas Fast, Galp Flota Business y Galp Flota Corporate.

AVIA es un operador petrolífero independiente que cuenta con una red de 195 estaciones de servicio y 34 almacenes de distribución de gasóleo para automoción, industria, calefacción y agrícola. Además, posee una terminal propia en el Puerto de Bilbao, con una capacidad de almacenamiento de 220 millones de litros. Avia suministra carburantes, lubricantes para automoción y para la industria, GLP, GNV, y biomasa (*pellets*). La red Avia cuenta con puntos de recarga rápida para apoyar la movilidad sostenible y con un club de fidelización, Club AVIA, con más de 315.000 socios. Además, ofrece la tarjeta red combustible, una solución de suministro de carburante para las empresas con flotas de vehículos ligeros que ofrece importantes ventajas.

Con 187 puntos la red **Q8+IDS** se sitúa como séptimo operador.

BALLENOIL es el principal operador independiente de repostaje, con 128 estaciones de servicio distribuidas en toda España y tiene el objetivo de alcanzar las 150 en 2021. La compañía ofrece a sus usuarios un combustible de máxima calidad a un precio más asequible que la competencia, fruto de una menor estructura de costes y la domotización de sus instalaciones. Además cuenta con el programa Club Ballenoil, mediante el que sus socios pueden beneficiarse de ofertas exclusivas, por valor de más de 17.000 euros, de marcas de primer nivel como Kinépolis; Booking; Lenovo; Domino's

Pizza; Clarins; Bosch; Meliá; o Nike, entre otras. Todo ello fruto del acuerdo de la compañía con Colectivos VIP, empresa líder en gestión de fidelización. Y opera con su *app* Ballenoil Easy Fuel.

La red de estaciones de **MEROIL** suma 125 instalaciones en todo el territorio nacional desde la que suministra gasolinas, gasóleos, *fuel jet*, biodiesel, bioetanol, lubricantes y productos accesorios a la industria de automoción.

Con un moderno diseño, la compañía cuenta con una variada oferta de productos y servicios *non oil*: minitiendas, lavado y restauración en ruta. Además dispone de la tarjeta de fidelización Meroil Fidelity, las tarjetas Descuento, Excellence y Flota, Golden Abanderada, Silver Abanderada, Golden y Silver.

PETRONIEVES –que el 1 de octubre ha comenzado a trabajar bajo la marca Nieves– opera una red de 104 puntos de los que 18 son estaciones propias. Sus programas de fidelización son: Petronieves Cliente Plus, Petronieves Prepago y Petronieves Crédito, Petronieves PYME, Petronieves Flotas y Petronieves Gasóleo B.

PETROMIRALLES posee 15 estaciones, aunque con convenios de cola-

La red **IBERDOEX** está formada por 56 estaciones libres con imagen compartida que desarrollan su actividad en su mayoría en la comunidad autónoma de Extremadura.

Operadora al por mayor de productos petrolíferos y gestora de estaciones de servicio. Filial de Tamoil Italia, perteneciente al grupo Oilinvest (Netherlands) B.V. (Grupo Tamoil), con sede en Holanda, **TAMOIL** está presente en varios países europeos en todas las áreas que conforman el *downstream* (aprovisionamiento y *trading* de crudo y productos petrolíferos, tráfico marítimo, refinado de crudo, almacenamiento y distribución, marketing y venta al por menor, lubricantes y suministro a buques). El grupo posee refinerías en Alemania (Hamburgo) y Suiza (Collombey), además de redes de distribución en Italia, Suiza, Alemania, Holanda y España, sumando cerca de 2.800 puntos de venta. En España posee 28 estaciones y cuenta con su programa de fidelidad Tamoil Club.

PCAN, Petrolífera Canaria opera 20 estaciones de servicio en las Islas de Tenerife, Fuerteventura, Gran Canaria, Lanzarote y La Palma y cuenta con el programa de fidelización Tarjeta Pcan 7 islas.



Estación del grupo AutoNet&Oil

boración sus clientes pueden usar las tarjetas en 59 puntos de las principales rutas de transporte españolas. La red apuesta por la calidad de los productos tradicionales y está incorporando nuevos servicios como carga eléctrica rápida y semirrápida en todas sus estaciones de la mano de Endesa Partners. Así mismo, este año ha empezado a comercializar dispositivos de peaje para toda Europa y está preparando el salto de su tarjeta también a Europa en 2021. Dispone de tarjetas de prepago, de crédito o de descuento en función de las características de cada cliente.

La red de gasolineras **BONÀREA** cuenta con 57 gasolineras, distribuidas entre Cataluña y Aragón.

Societat Catalana de Petrolis fue constituida en febrero de 1987. Bajo la marca **PETROCAT**, la petrolera opera en el mercado de los combustibles, distribuidos a través de sus estaciones de servicio y de ventas directas de gasóleo a domicilio, convirtiéndose en referente en este último dentro del mercado catalán. En la actualidad cuenta con una red de 52 estaciones de servicio, incluyendo las instalaciones a doble margen en 6 de ellas, y 10 unidades de suministro para puertos. Asimismo, dispone de 12 centros propios de distribución de gasóleo que junto a sus distribuidores oficiales son suficientes para suministrar sus productos a todos los puntos de Cataluña. Sus programas de fidelización son: Petrocat + Apropeteu, Solred y Travel Club.

REPOSTAR es algo más que una central de compras de carburantes y un grupo de estaciones de servicio de diversos empresarios repartidas por la geografía nacional: es la demostración empresarial práctica de que la unión hace la fuerza. Desde el germen de una ilusión colectiva en 1999 hasta hoy, la red está formada por 38 estaciones con servicio integral repartidas por media España.

AUTONET&OIL nace en el año 2013 con la primera gasolinera *quality low cost* abierta las 24 horas los 365 días del año además de estar atendida por personal cualificado todos los días y hoy cuenta con una red de 14 estaciones. Para AutoNet&Oil la calidad, el servicio asistido y un precio muy competitivo son sus máximas en el mercado empresarial, además de contar con un fuerte apoyo en nuevas tecnologías que constituyen sus señas de identidad, diferenciándose así de la competencia. Proporciona cobertura y servicio a sus franquiciados, con un modelo de negocio de muy fácil gestión y éxito. Cuenta con un equipo de profesionales ubicados por todo el territorio que dan cobertura continua en la gestión de los centros y formación del personal. Su modelo de negocio es válido para autoempleo con gestión o bien unidad de negocio con gerente. AutonetOil forma parte del Grupo Moure junto con otras empresas como Elefante Azul (líder nacional en lavado) y Petronet Hybis (la primera distribuidora de *car wash* en España). La compañía cuenta con su tarjeta de fidelización para beneficiarse de descuentos y campañas.

DYNEFF tiene 2 estaciones propias en La Jonquera (Girona) y Rivabellosa (Álava) pensadas para el profesional de la carretera. Sus programas de fidelización son la Tarjeta Dyneff profesionales, Tarjeta Dyneff Gasóleo B y tarjeta Dyneff Fidelidad.

Grupo **HAM** es líder en el servicio integral de gas natural licuado y gas natural comprimido para aplicaciones industriales, entornos móviles-vehiculares, sector marítimo, etc. Pone al alcance de todos sus clientes soluciones eficaces y respetuosas con el medio ambiente, en instalaciones y suministro de gas natural, así como en el sector naval a través de sus servicios de *bunkering*. La compañía tiene 28 gasineras y cuenta con su tarjeta HAM, solo para uso profesional.



Nueva estación de servicio de Tamoil en Badalona

Disa entra en el mercado uruguayo como segundo operador del país

El grupo energético español Disa ha alcanzado un acuerdo con la brasileña Petrobras para comprarle sus negocios de distribución de combustibles, tiendas de conveniencia, lubricantes, fertilizantes y combustibles de aviación en el mercado uruguayo.

Como resultado de esta operación, Disa será el segundo distribuidor de combustibles del país, con una cuota de mercado del 24 por 100 y un total de 88 estaciones de servicio activas.

Disa señala que el acuerdo (pendiente de autorización de las autoridades uruguayas en competencia) incluye la distribución de combustibles y lubricantes, el negocio marino en distintos puertos, el de aviación en el aeropuerto internacional de Carrasco y la comercialización de fertilizantes.

La compañía garantiza que se mantendrán los 160 empleos de Petrobras en Uruguay y con estas in-



corporaciones, la actividad del grupo como proveedor integral de energía dará empleo directo a unas 4.660 personas.

Disa señala en un comunicado que el acuerdo refuerza su estrategia de internacionalización iniciada hace tres años con la construcción y explotación de plantas de generación eléctrica fotovoltaica y, en Portugal y Andorra, con estaciones de servicio y otros negocios del sector energético.

El grupo inicia así su introducción en el mercado de combustibles latinoamericano operando por primera vez con marca propia Disa fuera de España.

Guissona inicia la construcción de una estación en Calatayud

La Corporación Alimentaria Guissona ha arrancado la construcción de una estación de servicio en el barrio de San Antonio de Calatayud. La Junta de Gobierno Local del Ayuntamiento ha dado luz verde a la licencia de obras de una gasolinera y un lavadero, por valor de 150.000 euros. Anteriormente ya se había aprobado la licencia correspondiente a una

tienda, que completará el complejo comercial.

De esta manera, la firma ya cuenta con todas las autorizaciones municipales para comenzar con la construcción del complejo.

La Corporación Alimentaria Guissona viene trabajando varios meses en una parcela situada en la carretera Valencia.

Ballenoil supera ya las 133 gasolineras en toda España

Ballenoil ha abierto 22 nuevas estaciones en los últimos meses, superando así las 133 gasolineras repartidas por Cataluña, Comunidad Valenciana, Madrid, Castilla y León, Castilla La Mancha, Andalucía y Asturias, informó la compañía.

Con estas nuevas aperturas, que se enmarcan dentro del plan de expansión de la operadora independiente de carburante, su plantilla supera los 250 empleados.

Aunque las gasolineras del grupo están preparadas para funcionar en régimen automático las 24 horas del día, la compañía cada vez que abre una estación nueva contrata entre uno y tres empleados, ya que Ballenoil indicó que

su filosofía se centra en "la calidad del producto y el apoyo a los clientes con trabajadores en horarios comercial".

David Querejeta, socio y director de expansión de Ballenoil, explica que con esta medida la compañía consigue "estar más cerca de sus clientes y mejorar la accesibilidad para las personas con movilidad reducida".

Las nuevas estaciones cuentan con surtidores de Diesel Excellent, Sin Plomo Excellent 95 y Diesel Excellent Plus, la nueva gama con aditivos.

Además, los conductores podrán repostar sin bajarse del coche, gracias al sistema de pago que ofrece la aplicación Ballenoil Easy Fuel.

Plenoil alcanzará 65 establecimientos abiertos al final de este año

Plenoil, una de las empresas líderes en el sector de las gasolineras automatizadas, ha alcanzado la cifra de 50 gasolineras abiertas con una nueva apertura en Ávila capital y cumple con su plan de expansión. Para final de año, el objetivo es tener 65 gasolineras operativas. La compañía aspira a convertirse en la primera empresa independiente de gasolineras en 2022, con 150 instalaciones propias, sin franquicias. Este crecimiento será especialmente notable en las comunidades autónomas de Madrid, Galicia, Andalucía y Valencia, pero con un importante desarrollo en casi todo el territorio español.

José Rodríguez de Arellano, CEO de Plenoil, señala que "llegar a esta cifra, dentro del entorno en el que estamos viviendo debido a la pandemia, ha sido la culminación de un reto y es clave para el crecimiento de la empresa. Es la constatación del éxito de

nuestro modelo de negocio: ofrecer a nuestros clientes un servicio seguro, cómodo, automatizado, de calidad y con el mejor precio".

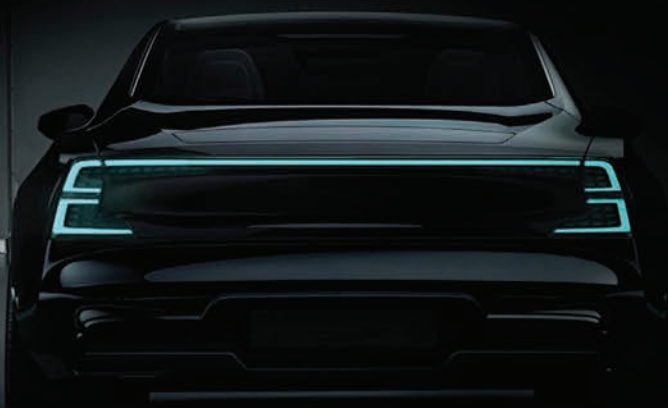
Nueva estación en el Puerto de Ceuta

El Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria de Ceuta, en su sesión celebrada el día 8 de octubre de 2020 ha resuelto otorgar a la compañía Explotación Estación de Servicio, S.A.U., la concesión demanial para la explotación de una estación de servicio para el suministro de combustibles a vehículos con un plazo de 30 años.

EL MUNDO ESTÁ CAMBIANDO HACIA LA MOVILIDAD ELÉCTRICA.
ELIJA EL COMPAÑERO DE VIAJE ADECUADO.

Para ayudarle en la transición, hemos creado Hellonext.
Su proveedor de soluciones de movilidad que incluye desde cargadores eléctricos hasta servicios de instalación y mantenimiento multimarca.

Garantizando que nunca se detenga.



HELLONEXT
POWERED BY Petrotec

www.hellonext.eu
future@hellonext.eu

JOSÉ LÓPEZ, GESTOR DE LA ESTACIÓN TAMOIL BADALONA

“La estación Tamoil Badalona es un referente de instalaciones y servicio en la zona del Maresme”



Desde el comienzo de mi relación con Tamoil, esta se ha basado en nuestra mutua confianza, continua colaboración y seguimientos periódicos de los objetivos marcados por nuestras respectivas compañías

José López es un gallego de 47 años criado en Barcelona y, aunque dispone de una formación de FP2 en la especialidad de automoción, ha desarrollado su carrera profesional en el transporte de mercancías. Su gran pasión son sus tres hijos, que han conseguido que decida aparcar el camión y redirigir su carrera profesional en una nueva actividad que permita verlos cada día y disfrutar de su deporte favorito, el fútbol. Aunque de carácter fuerte, su honestidad y capacidad de trabajo hacen que todo lo que se proponga tenga grandes visos de éxito.

Un año después de abrir la estación de servicio Tamoil Gornal, en la localidad barcelonesa de Hospitalet de Llobregat, José López inauguraba recientemente, también junto a Tamoil, una nueva estación en Badalona.

En la siguiente entrevista, José explica las claves de su relación con Tamoil y sus expectativas en el negocio del retail petrolero.

¿Cómo afronta el reto de abrir una estación de servicio en estos momentos de dificultad por el entorno económico?

Después de 25 años a lo largo de las carreteras de la península ibérica desarrollando tareas relacionadas con el transporte de mercancías para distintas compañías, y ya alcanzada la cuarenta... mi instinto me dijo que era el momento oportuno de trabajar por cuenta propia en el sector del transporte y/o energía. Si bien el entorno económico actual no es el más propicio para acometer retos empresariales,

mi afán emprendedor insistía en crear una compañía para poder continuar mi carrera profesional en mi verdadera pasión que es el sector energético; y así nace Octano Energy SLU en el 2019, como empresa gestora de estaciones de servicios con la firme intención de prestar un servicio diferenciado y orientado claramente hacia el cliente final.

¿Qué motivos le han llevado a elegir a Tamoil como “compañero de viaje”?

Es evidente que sólo la pasión no garantiza el éxito, y la consecución de los objetivos para lo que ha sido creado Octano Energy SLU precisaba la colaboración y apoyo de un operador petrolífero de tamaño medio que me proporcionara tanto una formación continuada en la gestión de estaciones de servicio como flexibilidad en la relación contractual por la que se rigen los distintos negocios de las instalaciones de Tamoil.

¿Cómo valora el proyecto de Tamoil? ¿Qué destacaría de él frente al de otros operadores?

En 2019, con Tamoil de la mano y mostrándome su confianza en mi proyecto, dado que compartimos muchos de los valores que Octano Energy SLU anhela en este sector, tuve la oportunidad de gestionar mi primera estación de servicio, denominada E.S Tamoil Gornal, sita en la localidad de Hospitalet de Llobregat (Bcn), momento que me valió para darme cuenta de que no soy un gestor al uso, sino un colaborador activo de Tamoil

que me brinda la posibilidad de tratar de “tú a tú” cualquier aspecto que sirva para fomentar mi desarrollo profesional.

¿Cómo es la relación de la estación con Tamoil? ¿En qué aspectos trabajan en común?

Desde el comienzo de mi relación con Tamoil, esta se ha basado en nuestra mutua confianza, continua colaboración y seguimientos periódicos de los objetivos marcados por nuestras respectivas compañías, afianzando de esta manera la excelencia del servicio de los negocios que componen las estaciones de servicio. Como consecuencia de ello, en 2020 Octano Energy SLU comienza a gestionar su segunda estación de servicio denominada E.S. Tamoil Badalona situada en la Avenida Marqués de Montroig 125, en el centro urbano de Badalona (Barcelona). Sin duda alguna esta última incorporación focaliza todos nuestros esfuerzos comerciales en los que Tamoil nos ha confiado unas instalaciones totalmente modernizadas con el último equipamiento en el suministro de combustibles y adblue, en la que destacan de igual manera los acabados de la tienda y cafetería de la que esta instalación está dotada.

De todos es sabido que los equipos no venden por sí solos, por ello es de destacar la colaboración conjunta de Tamoil y Octano Energy a la hora de definir productos, precios, medios de comunicación, campañas promocionales, calidad de servicio, horarios y demás aspectos que hacen que Octano preste un servicio claramente diferenciado y personalizado en comparación a nuestros principales competidores, y que ha hecho a la E.S Tamoil Badalona





Los servicios *non oil* son un complemento necesario para poder ofrecer a los clientes un servicio diferenciado de calidad

un referente de instalaciones y servicio en la zona del Maresme.

¿Cómo valora el programa de fidelidad Tamoil Club?

Sin duda alguna, el programa de fidelidad de Tamoil denominado Tamoil Club nos ofrece una herramienta ágil con muy buen recibimiento por parte de los clientes por el que de forma inmediata pueden disfrutar de descuentos inmediatos tanto en combustibles como en productos de tienda/café a través de sus tarjetas totalmente personalizadas. Esta herramienta está perfectamente complementada con

promociones locales de amplia duración por las que los clientes pueden disfrutar de ventajas adicionales durante todo el año.

¿Cuáles son sus perspectivas con respecto a la actividad de la estación?

No podemos ser ajenos a la excepcional situación que vivimos como consecuencia de la crisis sanitaria ocasionada por el Covid-19, por lo que el objetivo a corto plazo es mantener los estándares de calidad de servicio por medio de nuestros expendedores, en la confianza de la pronta finalización de esta crisis para poder desa-

rollar nuevos paquetes promocionales en carburantes y combustibles y la ampliación de nuestro catálogo de productos.

¿Qué importancia da a los servicios adicionales al margen de la propia venta de combustibles (tienda de conveniencia, espacio "my café", etc.)

Actualmente los servicios *non oil* son un complemento necesario para poder ofrecer a los clientes un servicio diferenciado de calidad. De esta manera nuestra cafetería "mycafé" ofrece todo tipo de bebidas, bocadillos fríos/calientes y pan recién horneado en un ambiente cordial, a la vez que nuestra tienda "myshop" dispone de una amplia gama de referencias a precios muy competitivos en unas instalaciones innovadoras.

¿Cómo valora los cambios que está experimentando el retail petrolero en su conjunto, como la incorporación

en las estaciones de combustibles alternativos (electricidad, gas natural, hidrógeno)?

El medioambiente es responsabilidad de todos y la aparición de nuevas fuentes de energía para la movilidad se hace necesaria en nuestro sector; por ello, fiel a las inquietudes constructivas por las que Tamoil y Octano Energy rigen sus actividades diarias, junto con el respeto medioambiental de las mismas, se hace necesaria una mejora continua de nuestras estaciones de servicio para que estas puedan incorporar en su oferta todo tipo de combustibles convencionales o alternativos conformen aparezcan en el mercado. Sin ir más lejos, está previsto que a lo largo del primer trimestre del 2021 la E.S Tamoil Badalona incorpore un punto de recarga eléctrico, a la vez que está en estudio la implantación de un nuevo aparato dispensador que suministre GNC.

ferias

Oil&nonOil 2020 reúne a 1.800 operadores en Verona

La decimoquinta edición de la feria Oil&nonOil dedicada a los servicios de energía, combustible y movilidad organizada por Veronafiery en colaboración con Mirumir se ha celebrado con gran éxito.

El evento reunió a 1.800 operadores en una cadena de suministro estratégica para el país, con 60 expositores que representan los diversos sectores asociados con más de 22.600 estaciones de servicio y 25.000 centros de lavado de coches en toda Italia. El salón confirmó su condición de cita histórica a nivel nacional para el sector y sus principales actores, quienes tuvieron la oportunidad de discutir las tendencias y la evolución de los mercados energéticos.

El evento de tres días contó con 11 eventos, incluidas conferencias



y talleres, que, dadas las restricciones de Coronavirus impuestas por el Decreto del 18 de octubre, fueron seguidas en línea por una audiencia

pública que registró más de 600 conexiones.

La sección de conferencias de Oil & nonOil siempre ha jugado un papel

fundamental para la actualización profesional y este año brindó la oportunidad de hacer un balance de los temas y desafíos más importantes del sector, como la transición energética, la modernización de la red, la reducción de emisiones contaminantes y el impacto del Pacto Verde Europeo en logística y distribución, sin olvidar las cuestiones regulatorias.

"Esta edición de Oil & nonOil", dijo Giovanni Mantovani, CEO de Veronafiery, "ha sido el primer evento organizado físicamente después del cierre. Estoy convencido de que haber acogido con éxito un evento b2b concurrido en un momento de gran incertidumbre es una señal importante tanto para el sector en cuestión como para el sistema ferrial. El evento demostró que el protocolo de prevención de Covid hace que sea posible realizar ferias comerciales concurridas con total seguridad. También demostró que tanto el propio sector, como nosotros, estaba ansioso por volver a verse tal y como lo demuestra la asistencia más motivada que nunca de los principales compradores".

En julio se recuperan las ventas de carburantes



La demanda total de carburantes –sumando gasolinas auto más gasóleo de automoción– se elevó a 2,32 millones de toneladas durante el pasado mes de julio, una cifra ligeramente inferior a la registrada en el mismo mes de 2019, con un retroceso del 6,8 por 100 en las gasolinas y otro del 11,2 por 100 en el del gasóleo de automoción. En ambos casos el descenso es bastante menos significativo que el registrado en junio con respecto a junio de 2019.

La demanda global de las gasolinas se elevó a 489.000 toneladas en el séptimo mes del año. El consumo de gasolina de 95 octanos fue de 450.000

toneladas, con un descenso del 7,5 por 100. En cuanto a la gasolina de 98 octanos, el consumo en ese mes fue de 39.000 toneladas, con retroceso del 1,2 por 100.

El consumo de gasóleos en julio se eleva a 2,53 millones de toneladas, un 7,5 por 100 menos que en julio de 2019. El consumo de gasóleo A fue de 1,93 millones de toneladas. En cuanto al gasóleo B, el consumo en ese periodo fue de 316.000 toneladas, con un descenso del 0,5 por 100. Por lo que respecta al gasóleo C, su consumo fue de 30.000 toneladas, con un descenso del 65,9 por 100 sobre julio de 2019.

balanza comercial

Aumentan las exportaciones de productos petrolíferos

Las exportaciones de productos petrolíferos registraron un sensible incremento durante el pasado mes de junio, situándose en 2,01 millones de toneladas, lo que supone un aumento del 8,2 por 100 con respecto al mismo mes del año anterior, según los datos de la Corporación de Reservas Energéticas.

Este incremento obedece, sobre todo, al aumento de las exportaciones de querosenos, que subieron un 480,0

por 100 (con un total de 87.000 toneladas).

Por lo que respecta a las importaciones, estas registraron en junio un descenso del 42,8 por 100 con respecto a junio de 2019, sumando un total de 1,01 millones de toneladas. Las importaciones cayeron en todos los grupos de productos excepto en los querosenos. En este caso las importaciones aumentaron un 4,1 por 100 con respecto al mismo mes del pasado año.

Comercio exterior de productos petrolíferos (en miles de toneladas)

Productos	Julio 2020	Variación 20/19 (%)	Enero-julio 2020	Variación 20/19 (%)
<i>Importaciones</i>				
GLPs	39	-67,8	490	-27,1
Gasolinas	36	-79,5	610	-19,5
Querosenos	76	4,1	741	33,5
Gasóleos	417	-37,5	3.420	-10,2
Fuelóleos	332	-40,2	1.776	-52,7
Otros productos	117	-36,8	993	-17,9
Total	1.017	-42,8	8.030	-25,4
<i>Exportaciones</i>				
GLPs	43	13,2	190	-25,5
Gasolinas	510	-17,3	2.596	6,9
Querosenos	87	480,0	332	93,0
Gasóleos	868	36,5	4.235	8,1
Fuelóleos	69	-33,0	1.238	-7,4
Otros productos	435	-3,3	2.648	-23,1
Total	2.012	8,2	11.239	-2,7

Fuente: Boletín Estadístico de Hidrocarburos. Cores

Ventas de gasolinas y gasóleos en España (en miles de toneladas)

Productos	Julio 2020	Variación 20/19 (%)	Enero-julio 2020	Variación 20/19 (%)
95 octanos	450	-7,5	2.068	-27,0
98 octanos	39	1,2	171	-25,1
Bioetanol	0	-94,5	0	-23,1
Mezcla	0	0,0	0	430,0
Total gasolinas	489	-6,8	2.239	-26,9
Gasóleo A	1.927	-11,0	10.812	-21,1
Biodiésel	2	66,1	18	-25,8
Biodiésel mezcla	0	-98,0	1	-96,1
Total gasóleos A	1.929	-11,2	10.831	-21,2
Gasóleo B	316	-0,5	2.663	6,4
Gasóleo C	30	-65,9	710	-29,4
Otros gasóleos	259	61,0	2.027	83,4
Total gasóleos	2.534	-7,5	16.231	-11,6

Fuente: Boletín Estadístico de Hidrocarburos (Cores). Elaboración propia

Estabilidad en el precio de los carburantes

Precios medios de los carburantes en las principales comunidades autónomas y media nacional (en euros/litro)

Comunidad autónoma	Gasolina 95	Gasolina 98	Gasóleo A	Gasóleo A especial
Andalucía	1,174	1,321	1,041	1,126
Asturias	1,178	1,312	1,068	1,141
Castilla-La Mancha	1,168	1,301	1,049	1,136
Castilla y León	1,165	1,304	1,052	1,129
Cataluña	1,166	1,334	1,026	1,121
Extremadura	1,155	1,292	1,038	1,124
Galicia	1,181	1,312	1,058	1,129
Madrid	1,209	1,349	1,083	1,158
Valencia	1,158	1,313	1,022	1,108
Media nacional	1,161	1,317	1,029	1,115

El precio de los carburantes viene registrando una notable estabilidad en las últimas semanas, con cambios de poca relevancia tanto al alza como a la baja. Al cierre de esta edición el precio medio del litro de gasóleo era de 1,029 euros según datos del Boletín Petrolero de la Unión Europea, mientras que el de la gasolina, se situaba en una media de 1,161 euros el litro.

De esta manera, los carburantes siguen confirmando la estabilización en sus precios, después de la tendencia

al alza que vivieron a lo largo del periodo estival, con incrementos desde el pasado mes de mayo, cuando cayeron a mínimos por el desplome registrado durante el confinamiento por el coronavirus.

A pesar de esta estabilización de las últimas semanas, el litro de gasolina todavía se mantiene en torno a un 8 por 100 más caro frente a esos mínimos de mayo, mientras que en el caso del gasóleo su precio es más de un 5 por 100 superior.

Se modera el descenso del consumo de productos petrolíferos

De acuerdo con lo que ha venido sucediendo en los meses anteriores, el consumo de productos petrolíferos ha registrado un significativo descenso durante el pasado mes de julio, si bien la caída ha sido en esta ocasión menos acentuada. Aun así, el consumo bajó un 17,7 por 100 con respecto a julio de 2019, según informa el boletín de la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos.

Así, el consumo total de productos petrolíferos alcanzó en el séptimo mes del año los 4,38 millones de toneladas.

Como consecuencia de la fuerte caída registrada en el tráfico aéreo nacional e internacional, sigue destacando especialmente el descenso en el consumo de querosenos, que fue del 73,7 por 100 con respecto a julio de 2019, situándose en solamente 184.000 toneladas.

Consumo de productos petrolíferos en España (en miles de toneladas)

Productos	Julio 2020	Variación 20/19 (%)	Enero-julio 2020	Variación 20/19 (%)
GLPs	117	-27,4	1.198	-19,1
Gasolinas	490	-6,8	2.241	-26,9
Querosenos	184	-73,7	1.549	-60,7
Gasóleos	2.534	-7,5	16.231	-11,6
Fuelóleos	475	-33,2	3.306	-36,4
Otros productos (*)	585	19,2	3.216	2,2
Total	4.384	-17,7	27.742	-21,2

Fuente: CORES

(*) Incluye lubricantes, productos asfálticos, coque y otros

El Green Gas Mobility subraya el potencial del gas y el hidrógeno en la movilidad



El enorme potencial del gas natural y el hidrógeno en el desarrollo de una movilidad sostenible fue una de las grandes conclusiones del Green Gas Mobility, organizado por Gasnam e inaugurado por la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto el pasado 22 de septiembre.

Durante su participación en la jornada de inauguración, Maroto señaló que la colaboración público-privada y la neutralidad tecnológica son claves para lograr el objetivo de reducción de emisiones en el transporte.

Mikel Palomera, director general de Seat España, destacó que el gas natural es una opción de presente, como lo indica el hecho de que en cuatro años Seat ha pasado de vender 3.700 coches GNC al año en Europa, a rebasar la cifra de los 20.000 en 2019.

Tomas Hilse, presidente de Iveco, señaló que “el gas natural es el punto de partida en el camino hacia las emisiones cero. El GNL es un puente hacia una tecnología que jugará un papel clave, el hidrógeno”.

Miguel Carsi, presidente y CEO de Toyota España y Pablo Cebrián, vicepresidente de Desarrollo e Ingeniería de Producto en Iveco, también apuntaron la apuesta de sus compañías por el hidrógeno.

MOVILIDAD DE BAJAS EMISIONES

La secretaria general de Transportes, María José Rallo, abrió la segunda jornada, presentando la Estrategia de Movilidad Segura, Sostenible y Conectada 2030, que sitúa la movilidad de bajas emisiones como uno de sus ejes clave. Rallo afirmó que España se ha posicionado como referente del abastecimiento de GNL a buques y considera que en el ámbito ferroviario hay que explorar igualmente el potencial del gas.

Marcelino Oreja, Consejero Delegado de Enagás, destacó “el compromiso de la compañía con la descarbonización y con los modelos de negocio innovadores para la movilidad”, y Claudio Rodríguez, vicepresidente marítimo de Gasnam, explicó que “España apuesta por convertirse en el primer y más competitivo hub de GNL de Europa”. Estas operaciones en puertos españoles se han multiplicado por tres en el último año.

Esta posición se verá afianzada con el apoyo de la UE, que destinará 20 millones de euros a la puesta en marcha de dos nuevos buques de suministro para los puertos de Barcelona y Algeciras.

GNL: ALTERNATIVA DE FUTURO PARA EL TRANSPORTE MARÍTIMO

“El GNL es la solución que apoyará el desarrollo de otros combustibles marinos alternativos como el hidrógeno, el amoníaco, el biogás o el gas de síntesis”, según Reetta Kaila, de Wärtsilä, lo que le garantiza a esta tecnología un futuro prometedor.

UECC, compañía noruega dedicada al transporte de vehículos que opera en los puertos de Vigo y Pasajes, cuenta desde el año 2017 con dos buques de GNL. Esta experiencia ha resultado crucial

para seguir apostando por esta tecnología. UECC está construyendo tres nuevos *car carriers* híbridos de GNL y baterías que se entregarán en 2021 y 2022.

Para Baleària, “la innovación es la forma de hacer competitiva a una empresa y lograr la excelencia en la gestión. La competitividad de la empresa se basa en buques eficientes capaces de reducir el consumo de combustible que representa aproximadamente un 40 por 100 del OPEX, al tiempo que minimiza las emisiones contaminantes de acuerdo con nuestro compromiso medioambiental”.

La última jornada de Green Gas Mobility contó con la secretaria de Estado de Energía, Sara Aagesen, que destacó el papel esencial de los gases renovables para la reducción de emisiones en movilidad, subrayando también sus beneficios sociales en términos de penetración de energías renovables,

gestión de la demanda, reducción de la dependencia exterior, refuerzo de la economía circular y generación de empleo.

Anne-Sophie Corbeau, directora en BP Group Economics, señaló que, según la edición 2020 del Energy Outlook de BP, el uso de petróleo en el trans-

porte alcanzará su punto máximo entre mediados y finales de esta década, debido a una sustitución progresiva de una combinación de electricidad, hidrógeno, gas y biocombustibles.

En un mundo de transición hacia los combustibles renovables, las previsiones para el gas de este informe son más favorables, entre otras razones, debido a que al combinarse con la captura, almacenamiento y uso del carbono (CCUS) el gas se convierte en una fuente de energía con emisiones de carbono casi nulas.

Cetil supera los 100 surtidores de GNV

En medio de las dificultades causadas por el COVID-19 que todos estamos viviendo en la actualidad, el mes de junio de 2020 ha sido para Cetil un mes importante: la compañía ha fabricado la unidad número 100 del modelo E30 de cada uno de los aparatos de CNG y LNG.

La apuesta que hizo Cetil por el gas natural hace años ha hecho que sea una empresa líder en este mercado, no sólo en España sino en toda Europa.

El espíritu innovador, un equipo humano profesional y comprometido y una estrategia clara, le permiten ofrecer a sus clientes nacionales y extranjeros unos productos de primera calidad, fiables y a la vanguardia de la técnica.



Cetil quiere dar las gracias a sus clientes por su confianza y espera poder seguir suministrando los productos que necesitan en cada momento para hacer crecer sus negocios.

Cetil seguirá comprometido con el desarrollo de nuevos productos y mantendrá la política de inversión en I+D+i para ofrecer los productos y soluciones más avanzadas en el mercado de los combustibles.

CARBURANTES • LUBRICANTES • ESTACIONES DE SERVICIO

> >> El Futuro, nuestro reto diario >

Abanderamiento, construcción y arrendamiento de EE.SS.

Todo tipo de combustibles y carburantes

Lubricantes de última generación

Tiendas que harán crecer su negocio

Centros de lavado totalmente equipados

Tarjetas profesionales y de fidelización

TAMOIL ESPAÑA S.A. Av. Fabregada 55-63, 08907 L'Hospitalet de Ll. (Barcelona), T. 934 479 900 www.tamoil.es

Lafon España apoya la movilidad eléctrica con nuevas implantaciones de equipos de carga



Un año más, Lafon España, muestra su apoyo a la movilidad sostenible. La filial española no ha dejado de poner en marcha equipos de carga eléctrica para sus diversos clientes en toda la geografía nacional a pesar de las dificultades que ha supuesto el largo periodo de confinamiento y posteriores efectos de la Covid-19.

Lafon España ha reforzado su presencia con la instalación de diversos terminales de carga rápida en las comunidades autónomas de Canarias, Cataluña, Castilla y León, Galicia y Madrid. Todas estas comunidades se unen a lo realizado en años anteriores y ya disponen de la instalación de equipos para recarga eléctrica de la marca Lafon. Los productos de la gama Pulse by Lafon están preparados para soportar las condiciones más adversas, en especial en los espacios abiertos públicos y estaciones de servicio. Cargadores rápidos, seguros y robustos, perfectos para estar a la intemperie y con escaso mantenimiento.

La activación del Plan Moves II en las diferentes comunidades autónomas de

España y la declaración como bien de interés público de los equipos de carga eléctrica están facilitando la adquisición de estos equipos indispensables para la movilidad sostenible en todas las poblaciones, organismos públicos, empresas privadas y particulares que lo soliciten, así como en las estaciones de servicio de las principales vías de comunicación de nuestro país.

Algo que se complementa con su estrecha colaboración con plataformas de gestión de carga o con aplicaciones de localización y de gestión de pago de puntos de carga de reconocido prestigio en España como Electromaps.

Lafon España, una vez más, es conocedor de la importancia de la libre convivencia de las energías tradicionales con las nuevas energías o energías renovables, con el objetivo de contribuir al desarrollo sostenible y la mejora del medio ambiente. Lafon España, sigue siendo uno de los referentes europeos en la fabricación y distribución de equipos de carga eléctrica desde el año 2010 con más de 10.000 puntos de carga instalados en el mundo.

Alvic incorpora dos nuevas funcionalidades en su web

Con el objetivo de conseguir tener una comunicación más fluida y fácil con las empresas que confían en Alvic, y con navegantes de la web, se han habilitado dos nuevas funcionalidades en la web corporativa de Alvic muy enfocadas a una comunicación bilateral ágil y fácil.

La primera de las nuevas funcionalidades que aparecen en la web, se encuentra en la parte superior de la web, concretamente en el botón con el nombre "Acceso clientes". Este botón redirige al cliente a su portal, donde puede ver todos los tickets que tiene abiertos y gestionarlos. La segunda de las nuevas funcionalidades, se



trata de un chat interactivo donde el navegante o cliente que esté visitando la web y tenga una consulta, podrá resolver su duda de forma instantánea con el simple hecho de escribir su duda en el chat.

Proconsi ha participado en el encuentro de ciberseguridad más importante a nivel nacional

Un año más, Proconsi ha participado en el evento de referencia para el impulso de la industria de la ciberseguridad, ENISE, que se ha celebrado el 20 y 21 de octubre a través de una plataforma online, dadas las circunstancias. Para el 14ENISE SPIRIT, Incibe, ha

preparado un completo programa donde se han dado cita los mejores expertos a nivel internacional, con conferencias y mesas redondas de primer nivel, zona expositiva virtual y reuniones privadas online con compradores internacionales y vendedores españoles.

non oil

Ingenico presenta Smart Self for Vending ante las nuevas tendencias en pagos en autoservicio

En los últimos meses, los hábitos de consumo de los españoles han cambiado en todos los sentidos. Debido a la situación actual con la pandemia, el consumidor prioriza aquellos servicios que protegen su bienestar y su salud. En este contexto, las máquinas de vending y los sistemas de pago desatendidos, son utilizados por el 61 por 100 de los consumidores, según una encuesta de ANEDA.

Este escenario plantea diferentes oportunidades para el sector, ya que la necesidad de realizar el pago sin contacto se ha convertido en algo importante para muchas personas. En este sentido, tal y como se extrae del informe del Banco de España, se ha percibido un incremento en los pagos realizados en terminales de puntos de venta en los dos primeros trimestres del año, sumando un importe de 69.980 euros comparado con los 46.937 euros que acumulan las retiradas de dinero en efectivo de cajeros. Unos datos que confirman la tendencia hacia los pagos con tarjeta o *contactless*.

En este contexto, Ingenico Group analiza por qué los sistemas de pago en modalidad de autoservicio están aumentando su importancia en la situación actual:

- Desaparición del efectivo. El uso de pago con tarjeta ha aumentado durante los últimos meses en España de forma imparable

- Auge del *contactless*: En la actualidad, los sistemas de pago desatendido apuestan por el pago *contactless*, entre otras cosas porque resulta mucho más cómodo para los clientes y es clave ante la amenaza del Covid-19.

- Evitar colas y aglomeraciones. En este contexto actual, evitar cualquier tipo de aglomeración resulta clave para los consumidores y los sistemas de pago en modalidad de autoservicio son más rápidos y ágiles, por lo que ayudan a evitar que se produzcan colas.

- Personalización y experiencia de cliente: La importancia de la personali-



zación en los procesos de compra y en la tecnología de pagos desatendidos ha mejorado exponencialmente.

Consciente de esta tendencia del auge de la demanda de soluciones de vending y pago desatendido, Ingenico Group ha presentado recientemente Smart Self for Vending, una solución que cubre hardware, pasarela de pago y adquisición a nivel europeo. Esto significa que nuestros clientes pueden estandarizar su infraestructura de pago e integración con un proveedor que cubre todos los aspectos de la cadena de valor.

Smart Self for Vending acepta todos los nuevos métodos de pago cashless, incluyendo los códigos QR, con una pasarela segura con una disponibilidad del 99,99 por 100. También, cuenta con capacidades de compras avanzadas y permite que los operadores interactúen con ellos de forma digital. Además, la solución está preparada para incluir donaciones, lo que permite a los operadores de máquinas expendedoras mostrar su preocupación por la sociedad y hacer su pequeña aportación al bienestar de todos.

Flowey presenta un desinfectante concentrado para superficies duras

Flowey ha presentado HD5 General Germs, un limpiador desengrasante desinfectante, bactericida, fungicida y virucida líquido concentrado, estudiado especialmente para la desinfección de superficies y locales.

Es adecuado para utilizar en suelos, paredes, cielos rasos, mobiliarios y todas las superficies resistentes al agua, materiales y equipamientos.

El nuevo producto limpia y desinfecta en una sola operación, no deja restos después de su empleo y no contiene aldehídos, fenol y compuestos organometálicos.

Su uso es recomendable para comunidades, hogares de ancianos, guarderías, hospitales, estaciones de tren, escuelas, pabellones deportivos, lugares públicos, transportes públicos, fábricas, centros comerciales, hostelería, restauración y *catering*, belleza y uso paramédico.



Flowey recomienda leer detenidamente las recomendaciones indicadas en la hoja de datos de seguridad y en el embalaje original. Se trata de un producto para uso profesional. TP2: desinfectantes utilizados en el ámbito privado y en el de la sanidad pública y de otros productos biocidas. TP4: desinfectantes para superficies en contacto con productos alimenticios y alimentos para animales.

HD5 General Germs cumple la legislación que regula los productos de limpieza para equipos y recipientes destinados a estar en contacto con productos alimenticios.

Nuevo espaldarazo al hidrógeno con la aprobación de la Hoja de Ruta

El Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) ha sacado adelante la "Hoja de Ruta del Hidrógeno: una apuesta por el hidrógeno renovable". El documento, aprobado en el Consejo de Ministros, incluye 60 medidas y fija objetivos para 2030 alineados con la Estrategia Europea del Hidrógeno, impulsando el despliegue de este sector clave para alcanzar la neutralidad climática en 2050.

El documento plantea que un 25 por 100 del consumo de hidrógeno industrial sea de origen renovable en 2030; alcanzar una flota de al menos 150 autobuses, 5.000 vehículos ligeros y pesados, y dos líneas de trenes comerciales propulsadas con hidrógeno renovable; y 4 GW de potencia instalada de electrólisis (el sistema de producción de hidrógeno renovable empleando energías limpias y agua). Esto reduciría las emisiones de gases de efecto invernadero en 4,6 millones de toneladas equivalentes de CO₂.



La Asociación Española del Hidrógeno acoge con entusiasmo este anuncio que posiciona al hidrógeno como una de las principales tecnologías para la descarbonización de la economía, abriendo nuevas oportunidades de generación de empleo sostenible y actividad económica, convirtiéndose en una de las palancas de reactivación económica ligadas a la transición energética.

El hidrógeno será clave en la senda que ha emprendido el país para eliminar las emisiones de gases de efecto

invernadero por su potencial para acelerar el despliegue renovable nacional, con los efectos positivos asociados que tiene una mayor presencia de energías renovables en el sistema sobre los precios de electricidad y sobre la competitividad industrial.

ENORME POTENCIAL

Javier Brey, presidente de la AeH2, cree que "el Gobierno ha dado un paso al frente para impulsar el desarrollo del enorme potencial del hidró-

geno. Es tiempo de trabajar juntos en una estrategia que nos va a permitir alcanzar los objetivos marcados por el Green Deal: estimular la recuperación económica y descarbonizar la economía para 2050".

Esto requerirá "un mayor volumen de inversiones, mayor regulación, creación de un mercado de hidrógeno y una fuerte apuesta por la investigación y la innovación".

La Hoja de Ruta del Hidrógeno se suma a otras medidas para el impulso de esta tecnología. La AeH2 anuncia que elaborará con todos los agentes del sector la Agenda Sectorial de la Industria del Hidrógeno a petición y con el apoyo del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MINCOTUR). Esta agenda supondrá una estrategia a medio y largo plazo para impulsar el hidrógeno en España, mejorando la competitividad del sector al identificar las líneas de actuación y medidas prioritarias para alcanzar el liderazgo competitivo en estas tecnologías.

Desde Europa se está apostando igualmente por el impulso del hidrógeno renovable, por ejemplo, con la reciente publicación de la estrategia de la Unión Europea para la integración del sistema energético.

Repsol impulsa su apuesta por el hidrógeno y pide un marco normativo adecuado

Repsol trabaja en distintas opciones tecnológicas para generar de forma competitiva hidrógeno renovable y de baja huella en carbono, como vector energético de gran potencial con utilidades en la industria, la movilidad o en el sistema eléctrico, aunque considera necesario que haya un marco regulatorio adecuado que permita el desarrollo de este tipo de proyectos y haga posible su rentabilidad.

La petrolera cree que uno de los retos para que el hidrógeno renovable despegue está en unos costes de producción que a día de hoy son superiores al hidrógeno convencional.

Elena Verdú, científica senior de Desarrollo de Procesos de Repsol Technology, señala que en el caso de la producción por electrólisis, el factor más determinante es el precio de la electricidad, que supone entre el 70 y el 75 por 100.

Repsol estima que para que las soluciones basadas en el hidrógeno sean realmente competitivas, es clave contar con un marco normativo adecuado que, a partir de la Hoja de Ruta lanzada recientemente por el Gobierno con el objetivo de movilizar inversiones por 8.900 millones de euros en la próxima década en esta tecnología, sea capaz de facilitar el desarrollo de este tipo de

proyectos y permita alcanzar los necesarios umbrales de rentabilidad.

El hidrógeno renovable y el de baja huella de carbono podrían llegar a suponer entre el 10 y el 20 por 100 del consumo energético mundial.

En la actualidad, Repsol es el primer productor y el primer consumidor de hidrógeno en España, al contar con algunos de los centros industriales más importantes del país. El hidrógeno es un componente clave para sus procesos de refino, empleándose en los tratamientos de desulfuración e hidrocrackeo que mejoran el rendimiento y la calidad medioambiental de sus combustibles.

Asimismo, la electrólisis con energía eléctrica renovable será el proceso empleado para producir el hidrógeno renovable que se utilizará, junto con CO₂ capturado, para elaborar los combustibles sintéticos con cero emisiones netas que Repsol fabricará en su futura planta de Bilbao.

Repsol contempla, además, producir hidrógeno renovable con el proceso convencional, pero cambiar la materia prima fósil por una materia de origen bio, como puede ser un biometano obtenido a partir del tratamiento de desechos biológicos, lodos de aguas residuales, residuos orgánicos domésticos e industriales o biomasa.

Redexis se une a la Alianza Europea del Hidrógeno Limpio

Redexis ha firmado la Declaración de la Alianza Europea del Hidrógeno Limpio, formalizando de ese modo su adhesión a esta organización, más conocida por su denominación en inglés: European Clean Hydrogen Alliance (ECH2A).

La Alianza Europea del Hidrógeno Limpio es una organización impulsada por la Comisión Europea con el objetivo de desplegar y desarrollar proyectos basados en el hidrógeno renovable, en línea con el objetivo de neutralidad climática de la UE fijado para el año 2050.

La Alianza desempeña un papel crucial a la hora de facilitar e implementar las acciones de la nueva Estrategia Europea del Hidrógeno, especialmente en lo relativo a su agenda de inversiones. De ella pueden formar parte todos aquellos actores públicos y privados que desarrollen actividades relacionadas con el hidrógeno renovable o bajo en carbono, y que estén dispuestos a contribuir activamente a los objetivos marcados en la declaración de la Alianza.

Redexis, compañía que ha asumido un compromiso con el desarrollo del hidrógeno verde y anunciado un plan de inversiones de 60 millones de euros para proyectos relacionados con el hidrógeno y los gases renovables en el

horizonte 2025, se une así a una Alianza cuyo primer objetivo es el desarrollo de una cartera clara de proyectos de inversión viables para toda la cadena de valor del hidrógeno en Europa, con miras a una contribución sustancial a la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero. Los planes actuales contemplan una movilización de recursos y actores para instalar al menos 6 GW de electrolizadores de hidrógeno renovable en la UE para 2024 y 40 GW de electrolizadores de hidrógeno renovable para 2030.

Para ello, la Alianza organizará un total de seis mesas redondas formadas por directores ejecutivos de las distintas industrias agrupadas en esta organización, estando abiertas también a la participación de otras partes interesadas, como Estados miembros y regiones, sindicatos, organizaciones de investigación y tecnología, inversores y sociedad civil. Estas mesas redondas abordarán el desarrollo de proyectos para todas y cada una de las operaciones de la cadena de valor del hidrógeno, desde la producción hasta el uso final (producción, transporte y distribución, aplicaciones industriales, aplicaciones en el ámbito de la movilidad, aplicaciones en el sector energético y aplicaciones residenciales).

Retribución a administradores y socios ¿Qué obligaciones hay que revisar para que las retribuciones sean fiscalmente deducibles en la sociedad?

Iñigo Martín
www.alleytax.es

El Tribunal Económico-Administrativo Central (TEAC) ha analizado una vez más en su reciente Resolución de 17/7/2020 la adecuación fiscal de las retribuciones satisfechas por la sociedad a los Administradores. Esta resolución analiza un caso concreto de una sociedad cotizada, pero deja múltiples y diversas "ideas de adecuación fiscal" aplicables para el resto de los casos como, por ejemplo: sociedades no cotizadas, sociedades de profesionales o sociedades con socio único.

Antes de entrar en el análisis del fondo del asunto, breves recomendaciones ge-

nerales para dormir "un poco más tranquilo" a la hora de establecer retribuciones a socios y administradores societarios:

Revisar bien los Estatutos sociales a fin de establecer normas claras en cuanto a la retribución de los administradores de la compañía, máxime si se establece un Consejo de Administración donde pueda nombrarse un Consejero-delegado.

Aquí se hace necesario revisar los Estatutos en los que el cargo de Administrador sea gratuito para analizar dónde reside la carga retributiva de los administradores y proceder a modificar los Estatutos sociales estableciendo retribuido el cargo de administrador si fuera necesario.

Revisado lo anterior, se hace necesario además formalizar por escrito los contratos correspondientes con los socios o administradores donde se establezcan claramente las funciones que desempeñan. Si son funciones propias y específicas del ejercicio del negocio como puede ser la dirección financiera, comercial, de recursos humanos, administrativa o si también la retribución engloba funciones propias de dirección o gerencia, en cuyo caso hay que andar con cautela puesto que la Administración tributaria puede entender que toda la retribución se subsume en la retribución de "Administrador" y

por tanto exigir el cumplimiento de las formalidades mercantiles.

La cuestión de fondo en este asunto viene a ser resumidamente que los pagos hechos por la sociedad a los administradores por las diversas funciones que realizan para la sociedad constituyan, de un lado, un ingreso tributable por IRPF para el administrador y, de otro, un gasto deducible para la Sociedad, obligada a pagar el Impuesto sobre Sociedades en función del beneficio empresarial que se ha generado en el ejercicio social. Ésta es la situación óptima y que consideramos debe ser el objetivo que cumplir al abordar este asunto.

gestión

Repsol y Honda renuevan su alianza tecnológica en MotoGP hasta 2022

Repsol y Honda Racing Corporation han renovado su acuerdo de colaboración en MotoGP hasta el año 2022, lo que llevará a la energética española y al fabricante japonés a extender su relación en el Mundial de Motociclismo hasta los 28 años.

Así se desprende del documento que han firmado la directora general de Relaciones Externas de Repsol, Begoña Elices, y el presidente de Honda, Yoshishige Nomura, en el que se especifica que Repsol seguirá siendo el patrocinador principal del equipo de MotoGP y también el suministrador del carburante y el lubricante que se emplean en las motocicletas de la compañía.

“La relación entre estas dos compañías globales se basa en el trabajo conjunto para alcanzar la excelencia, es decir, la victoria en los circuitos de todo el mundo y también en el desarrollo de sus productos”, han reivindicado ambas firmas en un comunicado, en el que han explicado que Repsol está desarrollando diferentes soluciones con baja huella de carbono en todos los ámbitos de la movilidad, incluido el de la alta competición.

Para la próxima temporada, Repsol formulará y producirá cerca de 30.000 litros de gasolina y 5.000 litros de lubricante para el equipo oficial de MotoGP, tanto para los test de pretemporada como para los Grandes Premios y las pruebas de desarrollo que se llevan a cabo en Saitama (Japón).

“Para Repsol, el factor tecnológico resulta clave y esta histórica asociación tiene mucho de innovación y co-



Para la próxima temporada, Repsol formulará y producirá cerca de 30.000 litros de gasolina y 5.000 litros de lubricante para el equipo oficial de MotoGP

laboración. Juntos hemos alcanzado grandes metas deportivas y también hemos hecho evolucionar nuestros productos hacia la excelencia”, ha reivindicado Elices.

También Nomura ha querido poner en valor el trabajo en equipo que desa-

rollan Honda y Repsol conjuntamente. “Siempre es una satisfacción ampliar nuestra colaboración con Repsol, esta vez por dos años más. Juntos hemos logrado un éxito increíble y formamos una asociación que es única en el deporte de motor”, ha sentenciado.

F1

Hamilton en la gasolinera



Pese a haber ganado seis veces el campeonato del mundo de Fórmula 1, Lewis Hamilton no se libra de los imprevistos en la carretera.

Con humor el pasado mes de octubre Hamilton contaba a través de su cuenta de Instagram que un inesperado pinchazo le obligó a parar en una estación de servicio para cambiar el neumático.

Un arreglo que realizó él mismo ‘en un minuto’ para reemprender el viaje.

PETRONET-HYBIS

INSTALACIONES, SERVICIOS Y RECAMBIOS PARA PROFESIONALES DEL LAVADO DE ALTA PRESIÓN PARA AUTOMÓVILES

Somos especialistas en el mercado del lavado.

Aportamos soluciones adaptadas a las necesidades de nuestros clientes.

Distribuidor Nº. 1 en España de productos y servicios de calidad a las estaciones de lavado de alta presión.



Servicio rápido en 24/48 h. Más de 5.000 referencias en stock permanente.

VISITA NUESTRA TIENDA ONLINE

www.hybis.es

PETRONET ESPAÑA, S.A. Escultor Llimona, 9 - 08328 ALELLA (Barcelona) - 93 680 21 44 - info@hybis.es