

The Real Car Wash Factory
**More than
CAR WASH**



Ilena de poder.

Christ
WASH SYSTEMS

Tel. 00 34 91 488 10 20

christspain@chris-ag.com • www.christ-ag.com

EN PRIMERA

Las JSP cumplen 10 años en un excelente estado de salud



CARBURANTE

La red de gasolineras redujo su ritmo de aperturas en 2018

LAVADO

Entrevista al director comercial de WashTec Spain, Manuel Remesal

DISEÑADOS PARA REDUCIR EL CONSUMO

Sin pagar más



**La próxima vez que repostes, ¿por qué no pruebas
Shell FuelSave?**

Nuestros científicos han desarrollado nuevos carburantes de gama básica especialmente diseñados para ayudar a mejorar su eficiencia y así reducir su consumo.

Y sin pagar más. Llena hoy. Sólo en Shell.

Más información en www.Shell.es



Comparación realizada con gasolina/gasóleo estándares, y estos mismos gasolina/gasóleo (con el mismo contenido en biocarburantes) aditivados con nuestra fórmula de ahorro. La reducción de consumo puede variar según el vehículo, las condiciones de conducción y el estilo de conducción. "Sin pagar más" hace referencia a que Shell FuelSave es la gama de carburantes de menor precio, dentro de cada Estación de Servicio Shell. Sólo en Estaciones de Servicio Shell de Península con distintivo Shell FuelSave. Vea www.shell.es para más detalles.

Las marcas de Shell son utilizadas por Disa bajo licencia otorgada por Shell Brands International AG.

DIEZ AÑOS DE ENCUENTROS

Las Jornadas Técnicas del Sector Petrolero se han convertido en una cita inexcusable para muchos profesionales relacionados con la distribución de combustibles. Con un 'fondo de armario' estable, tanto de ponentes como de patrocinadores y colaboradores, el evento va añadiendo asuntos y participantes de interés edición tras edición. Desde aquí felicitamos a Global Energy por su buen hacer, por la elección de los asuntos debatidos y por la excelente organización.

EN PRIMERA

06 Aniversario en todo lo alto

CARBURANTE

- 14 El incremento de la red de gasolineras ralentizó su crecimiento en 2018
- 15 Xavier Martínez, nuevo presidente de GasLicudo
- 16 Entrevista a Nuria Lekue, integrante del Comité Ejecutivo de la CEEES
- 20 Entrevista a Beatriz Lacañina Pedrosa, presidenta de APES
- 24 Entrevista a Peter Werth, CEO de Wolftank-Adisa
- 28 Alvic finaliza con éxito su 'road show' Iberia sobre el Siane
- 30 Copermática celebró una "exitosa jornada" sobre el nuevo Siane
- 32 Proconsi recibe el 'Premio al Mejor Software para el Sector de los Hidrocarburos'
- 34 La entrada en vigor del Siane se aplaza hasta el próximo 1 de octubre de 2019
- 35 VEM 2019 cerró su quinta edición con 20.000 visitantes
- 36 Shell España se une a Gasnam
- 38 El consumo de combustibles de automoción aumentó en mayo un 1,6%
- 38 Francisco Moreno López, gerente de Reparbar, nuevo presidente de Appla
- 40 Redexis y Cepsa crearán "la mayor red de estaciones de repostaje de gas natural de España"
- 42 Cepsa presenta Red Energy, su futura red de estaciones de servicio en México
- 44 Toyota España refuerza su compromiso con la AeH2 al convertirse en socio promotor
- 46 Enagás, Toyota España y Urbaser promueven la primera estación de repostaje de hidrógeno de España para turismos
- 48 En Madrid se matrículan la mitad de los vehículos eléctricos vendidos en España
- 50 Cobertura de los seguros ante acontecimientos meteorológicos extraordinarios
- 52 Devolución del gasóleo profesional en camiones cisterna

SECTOR

- 54 Brufau defiende una transición energética "ordenada y posibilista"
- 56 Repsol inicia la producción de petróleo en Buckskin, en aguas profundas estadounidenses
- 58 Repsol desarrollará tres nuevos proyectos renovables de 800 MW
- 60 España supera los objetivos en renovables propuestos por la CE, pero debe aportar más información sobre cómo alcanzarlos
- 64 Fundación Renovables propone tomar medidas urgentes para abordar con éxito la transición energética
- 66 ¿Qué tienen que saber las empresas para cumplir con la nueva Ley de Responsabilidad Ambiental?
- 68 La importancia de gestionar una adecuada parada térmica en plantas industriales
- 72 Expoquímica presenta en Sevilla la próxima edición de 2020
- 76 El beneficio neto de Cepsa en el primer trimestre cayó un 24,85%
- 78 Cepsa presenta su planta de LAB, única en el mundo

LAVADO

- 82 Entrevista a Manuel Remesal, director comercial de WashTec Spain
- 88 Elefante Azul, premiada como la franquicia catalana con mejor integración de franquiciados

MINIMARKET

- 90 Way&Go de Repsol, una nueva forma de comprar en la tienda sin pasar por caja
- 92 Los españoles buscan alimentos con métodos de cocinado más rápidos y saludables
- 96 La acreditación de ENAC, factor de confianza para la industria alimentaria
- 98 La industria alimentaria y sus oportunidades en vending se concentran en Vendibérica



**¿Quieres vender tu
Estación de Servicio?
Tenemos comprador.
¡Llámanos!**

Coordinación editorial: Salva Bravo Nebot
Coordinación comercial: Samuel Orea

Edita: **Interempresasmedia**

Director: Ángel Hernández

Director Adjunto: Ángel Burniol

Director Comercial: Marc Esteves

Director Área Industrial: Ibon Linacisoro

Director Área Agroalimentaria: David Pozo

Director Área Construcción

e Infraestructura: David Muñoz

Director Área Internacional: Sónia Larrosa

www.interempresas.net/info

comercial@interempresas.net

redaccion@interempresas.net

grupo NOVÀGORÀ

Director General: Albert Esteves

Director de Estrategia y

Director de Desarrollo de Negocio: Aleix Torné

Director Técnico: Joan Sánchez Sabé

Director Administrativo: Jaume Rovira

Director Logístico: Ricard Vilà

Directora agencia Sávia: Elena Gibert

Amadeu Vives, 20-22

08750 Molins de Rei (Barcelona)

Tel. 93 680 20 27

Delegación Madrid

Av. Sur del Aeropuerto de Barajas, 38

Centro de Negocios Eisenhower,

edificio 4, planta 2, local 4

28042 Madrid

Tel. 91 329 14 31

www.novaagora.com

Portavoz oficial de:



Audiencia/difusión en internet
y en newsletters auditada
y controlada por:



Interempresas Media
es miembro de:



REVISTA MENSUAL
D.L.: B-10.454/2017
ISSN Revista: 1888-7864
ISSN Digital: 1988-9119

«La suscripción a esta publicación autoriza el uso exclusivo y personal de la misma por parte del suscriptor. Cualquier otra reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta publicación sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares. En particular, la Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa, excepto si tiene la autorización específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra, o si desea utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com; 91 702 19 70/93 272 04 47)»

¿Cerca del límite?

■ El número de gasolineras en España aumentó en 2018 en 204 puntos de venta, al pasar de los 11.495 de 2017 a los 11.609 al cierre del año pasado. Esta variación supuso un incremento del 0,99% frente a las gasolineras operativas a finales de 2017, tal y como refleja la Memoria Anual de la Asociación Española de Operadores de Productos Petrolíferos (AOP) correspondiente al pasado año. El ritmo de aperturas se ralentizó, puesto que en 2017 la red creció un 2,74%.

Este menor ritmo de aperturas podría ser una señal de que el mercado no admite muchos más puntos de venta de combustibles derivados del petróleo. Y aunque carecemos de las dotes adivinatorias necesarias para despejar esta incógnita, sí parece que la actividad debe tomar aire y empezar a decidir cómo se orienta ante los cambios que cada vez son más evidentes.

Como señalamos siempre, esos cambios se limitan, por ahora, a las grandes ciudades del país, pero también es cierto que los clientes de las estaciones de servicio comparten una característica: su movilidad, por lo que necesitarán nuevos servicios y productos más allá de su ámbito local.

Además del menor ritmo de incremento de la red, otra tendencia que se viene observando desde hace años es la reducción de las gasolineras integradas en redes auspiciadas por las operadoras reunidas en la AOP. El porcentaje anual de esta contracción es casi testimonial, pero año tras año se repite. Lo mismo sucede con las gasolineras impulsadas por las compañías que forman parte de la UPI. En sentido inverso, los puntos de venta agrupados por la AOP bajo la categoría de 'otras marcas' crecen a un ritmo mucho más alto, dando lugar a un mercado más atomizado.

Esa atomización puede ser el preludio de operaciones de concentración o, al menos, de optimización de la red, en este caso protagonizado por los grandes actores del sector, inmersos en una carrera multienergética que requiere de las mejores instalaciones, tanto por ubicación como por tamaño.

Por otro lado, mientras la economía y la sociedad continúan con su día a día, seguimos sin un Gobierno central que lidere la necesaria toma de decisiones en multitud de ámbitos, en particular en el energético. No es una buena noticia que pasen las semanas y tengamos que seguir citando al equipo gubernamental con la coletilla de 'en funciones'. La importancia y las consecuencias de las decisiones pendientes de ser tomadas requiere, cuanto antes, de un Ejecutivo que cuente, además, con el respaldo necesario para afrontar, por fin, una legislatura estable.

Y aunque la precipitación nunca es una buena compañera de viaje, ese riesgo (superados ya dos meses desde que acudimos a las urnas, el pasado 28 de abril) no existe. Es tiempo de dejar a un lado unas negociaciones que más parecen un paripé de cara a la galería que un esfuerzo sincero por dotar a la sociedad española de la estabilidad necesaria para afrontar los profundos cambios que se avecinan en multitud de ámbitos.

Las JSP19 confirman su poder de convocatoria

Aniversario en todo lo alto

En el sector de las estaciones de servicio, los años impares tienen dos focos de interés: Motortec Automechanika Madrid y las Jornadas Técnicas del Sector Petrolero (JSP). Y si la primera cita acumula ya treinta años en el calendario, la segunda ya ha superado su primera década de vida en un muy buen estado de salud.

Salva Bravo Nebot



La cita organizada por Global Energy, la división de eventos de Juaben Asesores, es ya un clásico en el calendario. Ya a juzgar por la asistencia lograda en su quinta edición, aún tiene recorrido por delante. El evento logra reunir a profesionales del sector de la distribución minorista de carburantes que, como la propia cita, se están convirtiendo en clásicos habituales. Y no solo nos referimos a ponentes y patrocinadores, sino a

asistentes (también patrocinadores) que edición tras edición acuden a la cita. Esta fidelidad tiene mucho valor, y viene a demostrar que cuando las cosas se hacen bien, de una manera inclusiva y generosa, suelen generar una adhesión envidiable.

Los aspectos legales relacionados con la actividad son básicos para poder operar en el mercado con garantías. Y quiénes mejor que Alfredo Hernández y Mariano Aguayo para ofrecer pinceladas sobre cuáles son los asuntos en

los que el ordenamiento jurídico ha mejorado y cuáles son las lagunas que quedan todavía por resolver. A nivel personal, es estimulante asistir a una charla en la que los dos principales expertos legales del país en estos asuntos demuestran su exhaustivo conocimiento, su envidiable memoria y, además, comprobar cómo anteriores rivalidades han dado paso a una complicidad y a una camaradería que deja muy a las claras que las diferencias, en más ocasiones de las que pensamos, están ahí para superarlas.

"Una competencia real"

En ese reparto de papeles, el turno de apertura recayó sobre Alfredo Hernández, cuya voz grave y rota se apropió de la sala. El socio de Ejaso ETL Global dijo que, tras treinta años de litigiosidad, el mercado ya ha alcanzado una liberalización equiparable a la de otros países. Hernández dijo que hasta hace unos años en España era complicado que se demandara, una situación que en la actualidad es muy diferente, puesto que se crean plataformas de demandas colectivas. Este cambio cultural ha dado pie a que fondos de inversión compren los derechos de demanda de algunos colectivos, como sucede con los transportistas que han demandado a los siete fabricantes de camiones, que crearon un cártel en el que se pactaron los precios de venta de sus vehículos.

En sus primeras palabras dirigidos a los casi 180 asistentes a las JSP'19, Mariano Aguayo agradeció a Julio Benito la tradicional invitación que el abogado cordobés recibe desde la primera edición de la cita. En una exposición en la que sobrevoló diversos asuntos, Aguayo destacó la labor realizada en los últimos años por José Ángel del Castillo fiscalizando la labor de diversos ayuntamientos a la hora de autorizar la apertura de gasolineras de nueva construcción.

El letrado cordobés, quien destacó la labor de divulgación realizada en las últimas décadas por los equipos liderados por Hernández y por él mismo, y una de cuyas muestras más evidentes es el consultorio jurídico que publicamos en cada uno de los diez números anuales de Estaciones de Servicio, reiteró que antes de tomar una decisión determinante en la marcha del negocio es necesario consultar con especialistas legales con conocimientos específicos en el sector.

El tono cercano y desenfadado de ambos abogados, pero no por ello menos cargado de conocimiento y experiencia, propició un turno de preguntas que permitió comprobar cómo la relación entre abanderados y operadoras sigue generando entre algunos empresarios cierta desconfianza. Ambos letrados se mostraron partidarios de mantener un diálogo abierto entre todos los actores que pueblan el sector, destacaron la extraordinaria calidad de la red nacional de estaciones de servicio y reiteraron que no hay que tener miedo a la competencia leal.

En una de sus respuestas, Mariano Aguayo lanzó un mensaje cargado de confianza en el futuro, puesto que el sector "tiene el éxito asegurado durante años", a pesar de lo cual advirtió que es necesario adaptarse a los cambios.

Los móviles, esas tecnológicas navajas suizas

Tras una reparadora pausa para tomar un café y disfrutar de un apetitoso cátering mientras se sucedían los saludos y las conversaciones, el siguiente bloque del evento estuvo dedicado a explicar las posibilidades que ofrecen los teléfonos móviles con acceso a internet. Fue una nueva ocasión para comprobar cómo sus posibilidades pueden, y deben, ser aprovechadas por los negocios más interesados en captar a clientes que optan por la comodidad, por la rapidez, intentado, aunque resulte paradójico, que este tipo de usuario establezca una pausa y genere más negocio.

Representando a Lafon España, Jorge Jiménez, quien demostró una vez más su versatilidad, expuso la ponencia 'Innovación y transformación digital en estaciones de servicio'. Jiménez afirmó que la transformación digital "facilita y potencia el crecimiento de nuestros negocios, de nuestras empresas y de nuestras estaciones de servicio". El objetivo de la esta digitalización es aumentar los ingresos y, consecuentemente los beneficios, creando un modelo de negocio confiable y permanente en el tiempo". Las posibilidades de las herramientas digitales radican en la información que se obtiene de los usuarios de las mismas, lo que permite conocer



Nacho Rabadán, responsable de Comunicación de la CEEES, fue el encargado de moderar las sucesivas mesas redondas con soltura y saber hacer. En la imagen aparece junto a Alfredo Hernández y a Mariano Aguayo.

a cada uno de ellos y, de esta forma, diseñar su experiencia y construir la nueva estación de servicio", explicó Jiménez.

Un matiz importante señalado por Jiménez es que "la transformación digital no es un objetivo, es una consecuencia de las necesidades de adaptarse a un nuevo tipo de consumidor, que demanda más información, un trato personalizado y el acceso a promociones y ofertas ajustadas a sus gustos. De hecho, esta información es la que debería dar forma a "un modelo de negocio que gire alrededor de los clientes", abogó Jiménez.



Julio Benito se mantuvo toda la jornada, en primera fila, muy atento al desarrollo de las ponencias.



Las múltiples posibilidades de personalizar los servicios a la medida de cada usuario es la base de los dispositivos de comunicación visual a través de la señalización digital, "que se convierte en un canal de comunicación planificado con una estrategia y un lenguaje estudiados y creados para generar emociones y establecer vínculos con los clientes", exhortó Jiménez.

Los soportes digitales se convierten así en una herramienta que logra un incremento de las ventas de combustible; fideliza a los usuarios; refuerza la imagen de marca a través de la transmisión de información relevante y útil (sobre el tráfico, meteorológica, acerca de la oferta cultural y turística de la zona...). Asimismo, permite promocionar productos y servicios de la tienda, del área de lavado y de actividades adyacentes a la propia venta de carburante. Además, estas señales digitales pueden generar ingresos directos, al servir de soporte a propuestas publicitarias de empresas ajena a la propiedad de la estación de servicio (oferta hostelera, concesionarios, destinos turísticos cercanos...). No obstante, quizás el mensaje más relevante de los lanzados por Jiménez fue el que hacía referencia a la actitud. "No sólo hay que quererlo, hay que hacerlo", instó.



Proconsi no falta a su cita con las JSP. SoldStation participó en las mismas por primera vez.

Tutear a cada cliente

El siguiente ponente en dirigirse a los asistentes fue Borja Serra, de Gas Pay. Tras hacer referencia a los reconocimientos recibidos por la compañía y citar la colaboración alcanzada con



Jorge de Benito, presidente de la CEEES, durante un momento de la jornada.

varios grupos de estaciones de servicio, la Fundación Once e Ingenico, Serra expuso algunas de las herramientas de pago que utilizan como herramienta los 'smartphones', desde aquellas que son multisectoriales y, por tanto, horizontales, como PayPal, a las verticales, categoría en la que entran Cabify, Uber y Freenow; las dedicadas a abonar el coste del aparcamiento regulado o las específicamente diseñadas para el mundo de las estaciones de servicio, una de las cuales es GasPay.

La utilización de GasPay y de otras plataformas similares que operan en el mercado, tanto las promovidas por operadoras (cuyo caso paradigmático es Waylet, de Repsol, que está creando un ecosistema muy potente, más aún tras la integración de la tarjeta de compra de El Corte Inglés) o bien por proveedores de software sectorial, que realizan trajes a medida para cada cliente, logra diversos beneficios. Para sus usuarios, puesto que agiliza el paso por la estación de servicio, que se acorta al no tener que entrar en la tienda para abonar el carburante adquirido. En esta categoría entran desde padres que llevan en sus vehículos a sus hijos pequeños, motoristas, transportistas (sobre todo los mensajeros, sometidos a unos ritmos de trabajo muy altos), personas con discapacidad y flotas de empresas.

Lograr reunir a casi 180 profesionales relacionados con la distribución de combustibles derivados del petróleo es un éxito que solo logra Global Energy

Estas últimas, además, incrementan su eficiencia administrativa al recibir por mail las facturas relacionadas con el pago del carburante de sus vehículos. Además, son susceptibles de recibir ofertas y promociones que incrementan la fidelidad a la estación de servicio.

La información que cada usuario transmite es abundante, permitiendo así ajustar con precisión las acciones comerciales que se realizan con el objetivo de que se sienta atendido de forma totalmente personalizada. GasPay permite enviar avisos ante bajadas de precio de los combustibles; el lanzamiento de una promoción específica; el envío de un recordatorio para llenar el depósito de su vehículo, una vez que se ha superado el tiempo habitual transcurrido desde su último paso por la gasolinera.

Las cadenas de bloques, más cerca

Francisco Sarrias, de Jelurida Swiss, protagonizó una interesante presentación en la que habló sobre la aplica-



Jorge Jiménez, de Lafon, durante su intervención.

Diversos ponentes defendieron la necesidad de que en el proceso de transición energética las administraciones respeten la neutralidad tecnológica

ción de la tecnología blockchain en el sector petrolero. La descentralización de la información, base de esta tecnología (cadena de bloques es su traducción literal), es la que permite reducir costes e incrementar la transparencia de las transacciones que se lleven a cabo. La seguridad es otra de las ventajas que aporta esta forma de colaborar, puesto que los datos almacenados no pueden modificarse ni borrarse, ya que están encriptados.

Aplicada a las estaciones de servicio, el blockchain y los 'smart-contract' permiten la penalización automática si la calidad de un producto no cumple con las especificaciones pactadas, el pago automatizado de pedidos de reposición de combustible o la subasta automática de suministros entre distintos proveedores, entre otras posibilidades.

Otra de las asistencias habituales en cada una de las ediciones de las JSP es la presencia de José Luis Blanco, director general del Clúster Autogas, quien volvió a demostrar su entusiasmo y energía a la hora de glosar las ventajas y usos del autogas.

Blanco recordó las operadoras que comercializan autogas en sus estaciones de servicio, los fabricantes de vehículos que cuentan con modelos bifuel, las empresas de renting que cuentan con unidades alimentadas con este carburante alternativo, así como los centros tecnológicos que están investigando las posibilidades de mejora que aún tiene el autogas.

Blanco reiteró que es necesario contar con todas las energías, en particular las alternativas, para cumplir los objetivos de descarbonización fijados por la Unión Europea, y remarcó que todas



Al fondo de la imagen César Sánchez, de la Agencia Tributaria, y Fernando Díez, director de Producto de Proconsi, quien ofreció una demostración práctica del uso de esta herramienta.

tienen ciertas limitaciones y se encuentran en diferentes momentos tecnológicos, así como de desarrollo de sus respectivas redes de suministro, que en el caso del autogas supera en España los 650 puntos de repostaje, la más nutrida de los carburantes alternativos.

Madurez tecnológica

Pero el mercado es el mercado, y Blanco no dejó pasar la oportunidad para recordar que el coste de instalación y puesta en marcha de un surtidor de autogas "es, aproximadamente, la décima parte que un punto de suministro de GNC".

El director general del Clúster del Autogas hizo referencia a las ciudades que tienen en vigor protocolos anti-contaminación: Avilés; Barcelona; Gijón; Madrid; Valencia y Valladolid. Además, otras ciudades como San Sebastián; Málaga; Oviedo; Palma de Mallorca;

Santander y Vitoria también han evaluado la posibilidad de instaurar medidas destinadas a reducir la contaminación. Blanco subrayó que, puesto que casi el 70% de las emisiones de CO₂ se producen en las ciudades, el anteproyecto de Ley de Cambio Climático insta a los municipios de más de 50.000 habitantes a fomentar la introducción medidas de lucha contra el cambio climático, entre otras, la creación de zonas de bajas emisiones no más tarde de 2023.

La neutralidad tecnológica fue defendida con vehemencia por Blanco, quien considera que es un error fiar gran parte de la descarbonización a una única tecnología, puesto que así se desincentivan los esfuerzos en I+D+i en otras tecnologías propiciando de esta forma un efecto contrario al buscado, tal y como ha sucedido, añadimos nosotros, con

el descenso de las matriculaciones de turismos alimentados por gasóleo, frente a un incremento de las de gasolina. Blanco insistió en la necesidad de evaluar el ciclo completo de las energías alternativas, desde su generación hasta su uso.

Energías alternativas: oportunidades de negocio

El nuevo Sistema de Ventas en Ruta (Siane) y la nueva contabilidad de existencias (Silice) fueron los protagonistas del siguiente bloque, en el que participaron César Sánchez, de la Agencia Tributaria, y Fernando Díez, director de Producto de Proconsi, quien ofreció una demostración práctica del uso de esta herramienta.

Tras estas dos participaciones los asistentes realizaron una pausa para la comida, tras la cual Gustavo Mezquita, gerente de AlterEco y asesor técnico de la CEEES, ofreció una muy interesante charla sobre las diferentes energías alternativas. En ella desmenuzó las características de cada una de ellas desde el punto de vista de las estaciones de servicio. Ofreció datos sobre inversiones, posibles retornos, desarrollos previstos del parque rodante. Fue una exposición muy detallada con mucho trabajo detrás, como avaló los datos suministrados por diferentes organismos y entidades. Fue, una vez más, una muestra de la generosidad



Gustavo Mezquita, gerente de AlterEco y asesor técnico de la CEEES expuso de manera brillante las oportunidades de negocio que pueden ofrecer las energías alternativas.

de Mezquita, cuya actividad se multiplica en foros y citas, tanto nacionales como internacionales.

El siguiente ponente en participar en las JSP19 es una de las personalidades que en más acciones formativas relacionadas con el sector

participa a lo largo del año: Emilio Almazán Moro, jefe de Servicio de la Subdirección General de Calidad y Seguridad Industrial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, quien en esta ocasión disertó sobre 'Guía técnica de aplicación de la ITC-MI-IPo4'.



José Luis Blanco, director general del Clúster del Autogás, junto a Ana Fernández Pascual, Autogás Manager de GasLicuado.

A continuación, Juan José Lizarbe, de Polytank, glosó las virtudes de la técnica aplicada por la compañía de Pamplona para convertir los tanques de simple a doble pared.

Manuel Remesal, director comercial de WashTec España, ofreció información muy detallada sobre casos prácticos acerca de la rentabilidad de las diferentes modalidades de lavado que comercializa el fabricante alemán de soluciones de lavado. Con un enfoque eminentemente económico, similar al utilizado por Mezquita en su exposición, Remesal demostró que atender el negocio con cariño genera retornos tremadamente interesantes y en períodos, en el mejor de los casos, cortísimos. El director comercial de WashTec también explicó las diferentes modalidades de uso de los equipos comercializados por la compañía, desde la propiedad al renting, explicando en cada caso las rentabilidades que se logran.

Jaime Pancorbo, de Bureau Veritas, trasladó a los asistentes los efectos de la norma IMO 2020 en el transporte

1º Edición de los Premios JSP

Por primera vez, las JSP incluyeron la concesión de unos galardones que destacaron el buen hacer de varias empresas. Fueron galardonadas Proconsi, Castillo Grupo, GasPay y Gureak.

marítimo y la oportunidad que abre para el GNL, que poco a poco está incrementando su presencia como combustible. A pesar de la hora y de que el tema se alejaba algo de los intereses de los empresarios de estaciones de servicio, la exposición de Pancorbo concitó interés y vino a demostrar que los cambios energéticos son transversales y globales.

Con la solvencia que ya hemos podido comprobar en alguna ocasión, el último ponente en dirigirse al auditorio fue Miguel Ángel Castro, de Scale Gas, empresa creada por Enagás y que está especializada en proporcionar soluciones en infraestructuras de suministro de gas natural en sus dos modalidades: GNC y GNL.

Así finalizó una jornada que volvió a demostrar el poder de convocatoria de Global Energy, que edición tras edición reúne a un plantel habitual de ponentes que se va mezclando con nuevas aportaciones en asuntos que, antes o después, terminarán llegando a un sector, el de las estaciones de servicio, que continúa haciendo piruetas para seguir ocupando el lugar que ha ostentado durante décadas. El resultado es una cita que se desarrolla en un excelente ambiente que propicia reencuentros, citas futuras y genera, a su vez, un orgullo de pertenencia a una actividad que cada día mueve millones de personas y bienes. Una edición más, damos la enhorabuena a todo el equipo responsable de este éxito.



De izquierda a derecha, Jorge Sergúi, de 4GL; Urtzi Berasategui, jefe de Estaciones de Servicio de Gureak; Samuel Orea, asesor de Comunicación de Estaciones de Servicio, y Jorge Carrasco, de 4GL.

¿PREOCUPADO POR LAS FUGAS?

CONTRATA CEI HOY MISMO

DISFRUTA DEL MEJOR SERVICIO DE MONITORIZACIÓN Y
DETECCIÓN PREMATURA DE FUGAS

EXENCIÓN DE PRUEBAS DE ESTANQUEIDAD EN TANQUE Y TUBERÍAS
ACREDITADOS POR ENAC EN LA ISO 17020 SEGÚN ITC-IP04
TRATAMIENTO DE DATOS 100% SEGURO Y CONFIDENCIAL



AlterEcO
Alternativas Ecológicas · Ingeniería Energética

902 11 09 59

www.altereconingenieria.es



El incremento de la red de gasolineras ralentizó su crecimiento en 2018

El número de gasolineras en España aumentó en 2018 en 204 puntos de venta, al pasar de los 11.495 de 2017 a los 11.609 al cierre del pasado año. Esta variación supone un incremento del 0,99% frente a las gasolineras operativas a finales de 2017, tal y como refleja la Memoria Anual de la Asociación Española de Operadores de Productos Petrolíferos (AOP) correspondiente al pasado año.

El ritmo de aperturas se ralentizó, puesto que en 2017 la red creció un 2,74%.

Los datos aportados han sido suministrados por la AOP (de la que forman parte BP, Cepsa, Galp, Repsol y Saras), la Unión de Petroleros Independientes (UPI) (integrada por Avia Energías; Axoil; Bonarea Energía; Disa, que opera en las Islas Canarias con su marca y en territorio peninsular y balear bajo la marca Shell; Dyneff; GM Fuel Service; Meroil y Kuwait Petro-

leum), a los que suman las estimaciones propias realizadas por el colectivo presidido por Luis Aires.

El listado continúa encabezado, un año más, por Repsol, cuya red de estaciones de servicio finalizó 2018 con 6.303 gasolineras, 95 menos que las que integraban la enseña a finales de 2017. La segunda operadora, Cepsa, concluyó 2018 con 1.365 puntos de venta, 15 menos que a finales del ejercicio precedente. BP, por

su parte, y gracias a la adquisición de la red de Petrocorner, aumentó su red en 180 gasolineras, incremento que le permite contar con 747 estaciones de servicio en España, alejándose así de la empresa que ocupa el cuarto lugar del ranking.

Tras el podio, y también aumentando la capilaridad de su red, se encuentra Disa, que cerró 2018 con 578 estaciones de servicio, por delante de Galp,



Tras la adquisición de Petrocorner y también debido a su crecimiento orgánico, BP fue la operadora que en más puntos incrementó su red; en concreto, en 180 gasolineras.

que redujo la presencia de su red en ocho puntos de venta, pasando de 578 en 2017 a 570 a finales del pasado año. Por tanto, la operadora de origen canario y la portuguesa intercambian posiciones en el listado, manteniendo la misma diferencia que a finales de 2017, pero en orden inverso.

Alejadas ya en número de gasolineras se sitúa el resto de competidoras, ninguna de las cuales supera la cifra de 200 puntos de venta. Es el caso de Avia, cuya red aumentó en seis puntos de venta en 2018, hasta alcanzar las 186 gasolineras. Meroil, por su parte, vio como su red redujo participantes, con una caída de once puntos de venta (de 163 a 152); mientras que ya por encima del centenar de gasolineras se colocó Ballenoil (106 al finalizar 2018, en lugar de las 92 de 2017). Saras, cuya red fue adquirida recientemente por Kuwait Petroleum (en una operación que quedará reflejada en la próxima edición de la Memoria Anual de

la Asociación de Operadores de Productos Petrolíferos), cerró 2018 con seis gasolineras menos que en 2017 (90 en lugar de 96).

Otra de las segmentaciones realizadas por la AOP en su cómputo anual de gasolineras es la que hace referencia a su relación con operadoras mayoristas. Esta clasificación se segmenta en las integradas en la AOP, las que forman parte de la UPI, las que configuran la oferta de hipermercados y supermercados en este segmento de actividad y, también, a aquellas que se reúnen bajo otras marcas -sean redes de gasolineras automatizadas o bien independientes (también conocidas como blancas)-, y las que forman parte de cooperativas y venden combustibles a terceros no socios.

Atendiendo a esta división, las estaciones de servicio agrupadas bajo los paraguas de las operadoras que forman parte de la AOP pasaron de

Bajo la etiqueta de 'otras marcas' operan en el mercado español de gasolineras 2.995 puntos de venta, 161 más que al cierre de 2017

6.323 de 2017 a las 6.303 de 2018; las reunidas en las enseñas promovidas por otros operadores mayoristas (que coinciden con las empresas que forman la UPI), redujeron su presencia en el mercado en 39 puntos de venta (de 1.404 a 1.365). Bajo la etiqueta de 'otras marcas' operan en el mercado español de gasolineras 2.995 puntos de venta, 161 más que al cierre de 2017. Hipermercados y supermercados (375 puntos) y cooperativas (571) vieron cómo sus registros mejoraron modestamente (siete y cinco puntos de venta más, respectivamente).

Xavier Martínez, nuevo presidente de GasLicuado

GasLicuado, colectivo que reúne a las principales compañías que operan en los mercados de importación, envasado y comercialización de gases licuados en España: Cepsa, Disa, Primagas, Repsol y Vitogas España y también las empresas y entidades interesadas en el desarrollo de la industria, en particular el autogas, tiene nuevo presidente. Se trata de Xavier Martínez, director de Operaciones de Primagas, quien ha sido elegido para estar al frente de la Junta Directiva.

Iliciado en Economía por la Universidad de Barcelona, con un Máster en Dirección de Operaciones y un Executive MBA en Administración y Dirección de Empresas, Martínez cuenta con una amplia experiencia en estrategia y desarrollo de nuevos negocios, informaron fuentes de GasLicuado.

"Asumir esta responsabilidad en GasLicuado supone un reto apasionante. Después de más de 16 años en el sector en distintos roles, ocupar esta presidencia es un honor", declaró Martínez al tomar el relevo de Filipe Ribeiro Henriques, director de GLP en Cepsa, quien desempeñaba el cargo desde 2012.

En cuanto a los retos que esta energía alternativa tiene por delante, el representante de Primagas expresó su voluntad de "representar y defender" a la industria "en todos sus ámbitos", así como "promover el papel del gas licuado como un gran aliado en la descarbonización, la mejora de la calidad del aire y de la eficiencia".

"Vamos a seguir avanzando en la transformación de la asociación para promover que todo el sector siga siendo clave en el presente y el futuro del mapa energético español", añadió el nuevo presidente de GasLicuado, quien ocupará el puesto durante los dos próximos años.

Licenciado en Economía por la Universidad de Barcelona, con un Máster en Dirección de Operaciones y



un Executive MBA en Administración y Dirección de Empresas, Martínez cuenta con una amplia experiencia en estrategia y desarrollo de nuevos negocios y gestión de grupos de interés y operaciones, entre otras especialidades.

Entrevista a Nuria Lekue, integrante del Comité Ejecutivo de la CEEES



“La unión es lo que nos da la fuerza necesaria para velar por los intereses de todos nuestros asociados”

Nuria Lekue, vocal de la CEEES (y, por tanto, integrante de su Comité Ejecutivo), es también vicepresidenta de la Asociación de Estaciones de Servicio de Bizkaia, repasa cuáles son las principales acciones desarrolladas por ambos colectivos, en particular los impulsados por la Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio. Asimismo, diagnostica la coyuntura sectorial y augura una futura convivencia de diferentes energías en las estaciones de servicios.

Salva Bravo Nebot

Lekue lamenta que se esté impulsando la electrificación de la movilidad sin aprovechar otras opciones energéticas más maduras y con mayor cuota de mercado. En sus respuestas reitera en varias ocasiones el valor que aportan los empleados de las estaciones de servicios y cómo su trabajo es la mejor carta de presentación ante los clientes. Finalmente, hace un llamamiento a la calma: “Todavía queda mucho camino por recorrer, no hay que precipitarse.”

En la actualidad es vocal de la CEEES, cargo que compagina con la Vicepresidencia de Estaserbi. ¿Qué motivos le animaron para formar parte de ambos colectivos?

Cuando me incorporé a la empresa familiar en 2011 la Asociación de Estaciones de Servicio de Bizkaia no tenía actividad. Me puse en contacto con varios empresarios del sector y

reactivamos la asociación a finales de 2014. No sólo es necesario, creo que es imprescindible la unión del sector para defender nuestros intereses.

La necesidad de asociación no es sólo a nivel provincial, sino estatal. También en 2014 me asocié a CEEES, la Confederación, para poder estar informada de todas las novedades del sector y pelear igualmente por nuestros intereses. Desde 2015 Estaserbi forma parte de la Confederación, por lo que en realidad formé parte de CEEES antes que de Estaserbi.

¿Cuáles son las actividades en las que está más involucrada en ambas asociaciones?

En Estaserbi estoy encima de los nuevos proyectos de estaciones de servicio, de manera que cumplan con toda la normativa vigente en los proyectos que presentan, vigilando especialmente las desatendidas, ya que creo que implican un grave riesgo para la seguridad, así como para las

personas con capacidades diferentes, que tienen derecho a usar cualquier punto de repostaje. Soy una gran defensora de las estaciones atendidas y seguras. El producto principal que vendemos es combustible altamente inflamable y creo es imprescindible contar con personal cualificado para poder reaccionar ante cualquier problema medioambiental y de seguridad. Me preocupa enormemente el personal que trabaja en nuestras estaciones de servicio.

También me preocupan las leyes, decretos, normativas que afectan al sector. Estamos en comunicación con los departamentos correspondientes para poder aportar nuestra visión en la mejora de las mismas. El objetivo es lograr un mayor beneficio del sector en particular y de la sociedad en general.

En CEEES me he incorporado recientemente a su Comité Ejecutivo y voy a estar encargada de los acuerdos con proveedores recomendados por la Confederación.

¿Qué conocimientos le aporta formar parte de Estaserbi y de CEEES? ¿Qué visión aporta a CEEES su participación en Estaserbi? Y en sentido contrario, ¿qué le añade su pertenencia a CEEES a su labor en Estaserbi?

Formar parte de Estaserbi aporta mayor conocimiento del sector, tanto por las relaciones con las instituciones como con las distintas empresas asociadas, compartiendo nuestros problemas y distintas inquietudes. Igualmente ocurre en CEEES, donde podemos conocer problemáticas en las distintas provincias y aprender de la experiencia del resto de asociados, estando mejor preparados para los retos que vienen.

Estar en CEEES y Estaserbi hace que ambas se beneficien mutuamente. Por un lado, en CEEES tener conocimiento directo de la situación del sector en Vizcaya y en Estaserbi aprender de lo que ocurre en otras provincias. El sector unido es lo que nos da la fuerza necesaria para velar por los intereses de todos nuestros asociados, tanto de Estaserbi como de CEEES.

¿Qué acciones destacaría de las desarrolladas hasta la fecha por el actual Comité Ejecutivo de la CEEES en cualquiera de las áreas en las que opera (acciones formativas, negociación colectiva, iniciativas legislativas y/o judiciales...)?

En nuestra lucha contra las desatendidas las sentencias del Tribunal Supremo en las que ha desestimado los recursos que tanto de Cooperativas Agroalimentarias de España como de la Asociación de Estaciones de Servicio Automáticas (AESAE) habían interpuesto contra la nueva ITC-04.

Ambas pedían en su recurso al Tribunal Supremo que anulara la limitación a 75 litros y tres minutos en el suministro de carburante recogida por la ITC-04. El Supremo, en dos sentencias diferentes, hace suyos los argumentos de CEEES y da por buena la prueba pericial elaborada por la Asociación Profesional de Técnicos de Bomberos (APTE), con lo que desestima ambos recursos.

Adicionalmente, la sentencia del Tribunal Supremo referente al recurso contencioso administrativo interpuesto contra el Real Decreto 706/2017, de 7 de julio, por el que se aprueba la instrucción técnica complementaria MI-IP 04 ha sido un gran éxito.

Hemos ganado tres de tres. Ahí lo dejo...

También son de interés las diferentes jornadas formativas organizadas, como la del pasado 14 de marzo en Motortec sobre la electricidad en la estación de servicio, un éxito de participación. En ella se pudo comprobar que la relación con la electricidad en una estación de servicio va mucho más allá de un poste de recarga para coches eléctricos.

Además, participamos activamente en la negociación del convenio colectivo, que desgraciadamente avanza muy despacio.

La CEEES cuenta con un grupo de asesores especializados en asuntos jurídicos, laborales, técnicos y de relaciones institucionales. ¿Puede valorar la labor que llevan a cabo?

Todos los asesores especializados con los que cuenta la CEEES son grandes profesionales que nos acompañan en nuestro desempeño y ayudan a velar por los intereses del sector. Contamos con el apoyo de Ejaso ETL Global como asesores jurídicos; Miguel Ángel Calle como asesores laborales; AlterEco como asesores técnicos, etcétera.

Entrando en su actividad empresarial, ¿cómo está presente en el sector de las estaciones de servicio?

Somos una empresa familiar que empezó su andadura en 1968, por lo que en enero del pasado año



"Estamos en un mercado muy cambiante y lo que debemos hacer es estar muy atentos a los cambios que vienen y adaptarnos a ellos", aconseja Nuria Lekue.



“Estamos en un mercado muy cambiante y lo que debemos hacer es estar muy atentos a los cambios que vienen y adaptarnos a ellos”, afirma la vicepresidenta de Estaserbi.

celebramos nuestro 50º aniversario. Estamos ubicados en Sestao, Vizcaya, y contamos con una concesión de vehículos Renault-Dacia, estaciones de servicio y una empresa de renting de vehículos multimarca, Autorent, con la que operamos a nivel estatal.

Mi padre fue el fundador y tuvo una gran visión empresarial para los años de los que hablamos, ya que compró terrenos en las afueras de Barakaldo que eran una balsa donde entraba agua, que se inundaba medio metro con mareas altas. No había agua, ni electricidad ni saneamiento. Donde está una de las estaciones de servicio había un caserío, con vacas.

Empezaron las obras en el 73 y en julio del 75 se inauguró la primera estación de servicio.

Tenemos las estaciones abanderadas con Repsol. Son estaciones atendidas, ya que apuesto firmemente por el servicio al cliente y la calidad del producto ofrecido. Tenemos tienda (una de ellas SuperCor Stop&Go, dentro del convenio con El Corte Inglés), zona de lavado, lavandería automática Lavomatic, cajero de Kutxabank, punto de recogida de Correos Express y de Amazon.

Apostamos por las energías alternativas, ya que ofrecemos desde hace años GLP y estamos muy avanzados para contar con un poste de recarga rápida para vehículos eléctricos y con GNC.

En breve vamos a instalar placas solares fotovoltaicas para autoconsumo dentro de nuestro compromiso con el medio ambiente, con la sostenibilidad y la conservación de los recursos. Quien produce electricidad verde contribuye a un futuro seguro y limpio y esta es nuestra apuesta.

¿Cómo cree que serán las estaciones de servicio del futuro, tanto las urbanas como las rurales y las ubicadas en ruta?

Las estaciones de servicio tanto ahora como en el futuro deben estar orientadas a la satisfacción del cliente. El cliente es quien marca los servicios que debemos ofrecer. Nadie le dijo a Kodak que ya no haría fotografías en papel, fueron la evolución de las tecnologías y los gustos del mercado los que propiciaron ese cambio.

Estamos en un mercado muy cambiante y lo que debemos hacer es estar muy atentos a los cambios que vienen y adaptarnos a ellos. Sobrevivirán las empresas que se adapten al cambio, y es muy importante estar en la vanguardia de esa adaptación, ser los primeros. Ya sabes lo que dicen: “el que pega primero pega dos veces”.

De todas maneras, como he dicho anteriormente, serán el mercado y las necesidades y gustos de los clientes quienes marquen la hoja de ruta. No debemos caer en la demonización

de ningún combustible, como ha sido el caso desde aquellas fatídicas declaraciones de la ministra Teresa Ribera diciendo que el diésel tiene los días contados. Esta afirmación sin fundamento ha hecho mucho daño al sector, ya que ha provocado que muchos clientes no sepan qué vehículo comprar. Hoy en día un vehículo diésel contamina menos que uno de gasolina por lo que esta afirmación, a mi entender, no se sostiene. Lo que hace falta es una renovación del parque automovilístico, que tiene una antigüedad media en España de más de 12 años. Los vehículos antiguos son los que contaminan, ésta debiera ser nuestra prioridad.

Para las estaciones ubicadas en ruta sí veo una diferencia, apostar por combustibles alternativos para vehículos de largo recorrido, como es el caso del GNL, que quizás no tenga tanta demanda en estaciones urbanas.

Con la generalización de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs), ¿han ganado protagonismo los clientes? ¿Son ahora más exigentes gracias al acceso que tienen a más información? ¿Cómo puede una estación de servicio aprovechar estos cambios para incrementar sus ingresos?

Como llevo diciendo desde el principio, el cliente debe estar en el centro de la estación de servicio. Qué duda cabe que la generalización de las tecnologías hace aún mayor el poder del cliente con el uso de las redes sociales, y no sólo en nuestro sector, sino en general. El cliente quiere cada vez el servicio más rápido y más barato.

El uso de las nuevas tecnologías también facilita la experiencia de uso, como aquellos clientes que una vez han sido atendidos para llenar el depósito de pueden abonarlo desde su teléfono móvil.

Un cliente satisfecho es nuestra mejor carta de presentación, la mejor manera de atraer clientes a nuestras estaciones de servicio. Por esto mi apuesta firme por la calidad y atención al cliente.

¿Cree que es necesario que haya una mayor representatividad de mujeres en las asociaciones y en el mundo empresarial? ¿Cree que aportan algo diferente a los hombres? ¿Es favorable a instaurar una discriminación positiva para favorecer a colectivos tradicionalmente desfavorecidos?

Sin duda, el papel de la mujer es enriquecedor y me parece imprescindible que haya una mayor representatividad de mujeres en los órganos de decisión, tanto empresariales como institucionales.

Antes no era amiga de cuotas, soy firme defensora de que una persona debe estar en su puesto de trabajo únicamente por su valía. El problema es que no todos los hombres en puestos de decisión son válidos.

Como decía Pedro Luis Uriarte (exconsejero delegado del BBV y exconsejero de Economía y Hacienda del Gobierno vasco) en una reciente jornada, también hay muchos jarones chinos masculinos y si queremos mejorar la situación debemos enfrentarnos a ella con argumentos. La igualdad real y efectiva puede ser

una gran ventaja económica en el futuro escenario al que nos enfrentamos. La igualdad no es solo una cuestión de justicia, son euros contantes y sonantes. La riqueza mundial crecería un 26%, en términos de PIB, si la mujer ocupase los mismos puestos que un hombre.

Debemos aumentar la sensibilización, romper muchos estereotipos y lograr un cambio cultural. Partimos de una situación desigual y para superarla en un plazo corto de tiempo debemos aplicar medidas no equitativas. Se debe potenciar la conciliación, aumentar la conciencia del camino que nos queda por recorrer y visualizar más a la mujer.

¿Considera que, con el impulso que está recibiendo el vehículo eléctrico, hay futuro para las estaciones de servicio?

Sin lugar a dudas sí. Los combustibles evolucionarán, y ahí estaremos para proporcionar aquél que demande el consumidor.

El vehículo eléctrico está recibiendo un gran impulso para propiciar su mayor desarrollo, que hasta ahora no ha sido muy elevado. Como dato, las ventas de vehículos en 2018 de otras energías alternativas

han sido las siguientes: híbridos no enchufables 4,9%; GLP 1,28%; eléctricos 0,5%; Híbrido enchufable 0,37%; GNC 0,30%.

Están bien las ayudas para que estos porcentajes suban, pero creo que no hay que dejar de lado ninguna energía, hay cabida para todas y debe ser el cliente quien decide la que mejor le encaje.

Hay un reciente estudio del profesor de física de Colonia Christoph Buchal que recoge la publicación Automobilwoche a partir de información de la agencia DPA, que demuestra que los coches eléctricos alivian el equilibrio climático alemán solo en el papel. De hecho, según los datos recopilados, incluso aumentaron las emisiones de CO₂.

Por otra parte, y de acuerdo con el estudio publicado por el Instituto IFO en Múnich, tan pronto como las emisiones de CO₂ en la producción de las baterías y el 'mix' eléctrico de Alemania se tienen en cuenta, un automóvil eléctrico supondría una carga climática entre un 11 y un 28% por ciento superior a la de un automóvil diésel.

Todavía queda mucho camino por recorrer, no hay que precipitarse.



Lekue se ha incorporado recientemente al Comité Ejecutivo de la CEEES, en cuyo seno se encarga de los acuerdos con proveedores recomendados por la Confederación.

Entrevista a Beatriz Lacañina Pedrosa, presidenta de APES



"En el periodo 2025-2035 vamos a sufrir una transformación total para la que debemos estar preparados"

Beatriz Lacañina Pedrosa, presidenta de la Asociación Provincial de Empresarios de Estaciones de Servicio de Sevilla, APES, tiene las cosas claras y las transmite con claridad, pero sin estridencias. La joven empresaria sevillana, integrante de una estirpe familiar con tradición en el sector, explica cuáles son las líneas maestras que pretende aplicar al frente del colectivo empresarial. Por lo que respecta a la transición energética, considera que "el hidrógeno será a largo plazo la energía alternativa que aporte más ventajas, tanto al medio ambiente, como al consumidor".

Salva Bravo Nebot

¿Desde cuándo es presidenta de APES? ¿Qué motivos le animaron a dar este paso y ponerse al frente de la asociación?

Soy presidenta de APES desde octubre de 2018. Decidí tomarle el relevo al anterior presidente, Roberto Sáenz, porque la asociación necesitaba sangre nueva, necesitaba cambios de muchos tipos para adaptarnos a los nuevos tiempos.

En este sentido, el motivo determinante que me animó a dar un paso adelante fue ver el caldo de cultivo tan potente que estaba teniendo lugar en la Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio, CEEES. Un presidente muy preparado, una Junta Directiva con muchas inquietudes y ganas de hacer muchas cosas por las estaciones de servicio de toda España. Me sentí muy identificada con lo que yo quería hacer en APES y decidí unirme a la causa.

Lacañina asumió la Presidencia de APES en octubre de 2018 en una decisión tomada para aportar sangre fresca para adaptar el colectivo a los retos a los que debe hacer frente. No obstante, "el motivo determinante que me animó a dar un paso adelante fue ver el caldo de cultivo tan potente que estaba teniendo lugar en la Confederación Española de

Empresarios de Estaciones de Servicio, CEEES".

El principal cambio introducido desde que está al frente de APES "ha sido la profesionalización de la asociación. Desde el principio de mi mandato tuve clara la necesidad de contar con una persona o estructura que gestionara la asociación de la misma manera que gestionamos nuestros propios negocios".

¿Qué cree que puede aportar al colectivo? ¿Considera que el hecho de ser joven y mujer añadirá a su labor ciertos toques diferenciadores?

Desde mi humilde posición, creo que tengo mucho que aportar a la APES porque soy una persona muy implicada en todo lo que hago. Tengo empatía con los asociados y he sido asociada durante mucho tiempo, por lo que conozco bien las necesidades de las estaciones de servicio.

El hecho de ser mujer y joven tiene mucho que ver con cómo hacemos las cosas ahora. Creo que las mujeres y los hombres, a pesar de tener los mismos derechos, nos somos iguales. Tenemos distintas maneras de trabajar, de enfocar las situaciones y eso se nota en el día a día.

La juventud me da fuerza y empuje, pero nada de eso valdría sin la formación y la experiencia en el sector.

¿Cuáles son las líneas estratégicas que marcarán su Presidencia?

Nuestro sector está viviendo y va a vivir unos tremendos cambios estructurales en los próximos años. Concretamente, en el periodo 2025-2035 vamos a sufrir una transformación total para la que tenemos y debemos estar preparados.

“Bajo mi punto de vista, el hidrógeno será a largo plazo la energía alternativa que aporte más ventajas, tanto al medio ambiente, como al consumidor, como a las estaciones de servicio, que seguiremos suministrando de una manera muy similar a la que usamos actualmente con el carburante”

Por ello, el elemento nuclear debe ser la anticipación que, unida a otros factores claves, como la profesionalización, la colaboración, la información y los servicios a los asociados nos servirán para poder adaptarnos a los nuevos escenarios de transformación energética y posicionarnos como elementos esenciales de los futuros y necesarios servicios a prestar a la sociedad y sus ciudadanos.

En estos momentos de cambio, la información es primordial para tomar decisiones adecuadas, y en APES vamos a mantener a nuestros asociados a la cabeza de la información para que formemos parte de esta transformación energética.

¿Cuál es la salud de APES?

¿Cuántos empresarios forman parte de ella? ¿A cuántas estaciones de servicio representa la asociación? ¿Qué porcentaje de las estaciones de servicio de la provincia de Sevilla, en propiedad de empresarios particulares, supone ese número de gasolineras?

En la actualidad, APES representa los intereses de en torno a un centenar de empresarios en la provincia de

Sevilla, considerando el cómputo global de sociedades vinculadas a cada asociado a nivel particular, lo que nos otorga una representación de alrededor del 35% del sector a nivel provincial.

¿Cuáles son los principales cambios que ha introducido en el tiempo que lleva al frente de APES?

El cambio más importante que he realizado ha sido la profesionalización de la asociación. Desde el principio de mi mandato tuve clara la necesidad de contar con una persona o estructura que gestionara la asociación de la misma manera que gestionamos nuestros propios negocios. Es la única forma de dar un servicio de excelencia al asociado. Y con este objetivo entramos a formar parte de FEDEME, la Federación de Empresarios del Metal de Sevilla. Ellos nos proveen de una estructura organizativa que hace que las necesidades de nuestros asociados estén completamente cubiertas y nos ayudan a gestionar el día a día a todos los niveles (relaciones institucionales; Gerencia; Secretaría; Administración; Comercial; Técnico; Legal; Comunicación, etc.).



“En APES vamos a mantener a nuestros asociados a la cabeza de la información para que formemos parte de esta transformación energética”, avanza Beatriz Lacañina.

"Es muy importante que luchemos todos unidos por mantener este sector fuerte y aportando un importante servicio a la sociedad", anima la presidenta de APES.



Gracias a este completo servicio nosotros podemos dedicar tiempo a esa anticipación de la que hablábamos antes y enfocar nuestros esfuerzos en estar al día de toda la información del sector.

¿Qué conocimientos y experiencias, tanto profesionales como a nivel particular, le aporta el hecho de formar parte de APES?

Formar parte de APES aporta valor tanto a nivel informativo como a nivel experiencial. Estamos inmersos en un sector muy regulado donde la normativa técnica, laboral y comercial cambia con frecuencia y desde APES estamos informados de todos estos cambios y sus aplicaciones prácticas. Es importante que esta información no se base en el reenvío de un BOE, sino que analizamos y desmembramos la información para que llegue a nuestros asociados de manera útil y práctica. Incluso contamos con un Departamento Técnico que solventa dudas de cada caso concreto.

Gracias a la asociación tenemos la oportunidad de generar un foro de debate con otros asociados y com-

partir experiencias. Juntos conseguimos depurar nuestra forma de trabajo, nos apoyamos mutuamente en casos y cuestiones que otros han vivido anteriormente y compartimos información que nos hace mejorar cada día nuestras estaciones. Mejoramos como empresarios, como gestores y, por supuesto, también ganamos amigos.

¿Cuáles son los principales retos a los que deben hacer frente las estaciones de servicio integradas en APES?

En APES contamos con estaciones abandonadas y libres, pero siempre atendidas. Este modelo de negocio basado en el servicio al cliente tiene como reto principal que nuestros usuarios adviertan la aportación de valor más allá de la bajada de precio de la que pueda disfrutar en una estación desatendida.

Como su propio nombre indica, somos estaciones de servicios donde el servicio al cliente es nuestra razón de ser y cada día debemos analizar cómo evolucionan las necesidades de nuestros clientes y hacer un gran esfuerzo por adaptarnos a ellas. Antiguamente éramos expendedores de carburante y nos hemos ido transformando, aportan-

tando valor a través de las tiendas de conveniencia, las zonas de lavado, los supermercados, la paquetería, etc., y a medio plazo comenzaremos a ver otros servicios añadidos.

¿Qué amenazas son las que acechan a las estaciones de servicios atendidas?

La principal amenaza a corto plazo son las estaciones de servicio desatendidas y de grandes superficies que no aportan ningún valor más que un simple suministro de carburante, pero que con políticas de precios muy agresivas están haciendo que el sector se tambalee. Al no disponer de personal, no pueden velar por la seguridad del establecimiento, el correcto uso del producto suministrado, por no hablar de la nula atención al cliente cuando necesita asesoramiento o colaboración de algún tipo.

Existe una gran parte de la población que es usuario habitual de nuestras estaciones atendidas porque necesita ayuda en el repostaje (minusválidos), porque tienen dudas acerca de qué lubricante deben usar para su vehículo, porque prefieren que les suministren el carburante personalmente, o porque hacen uso de nuestras instalaciones para ir al baño o tomar un café.

Todos estos servicios dejarían de ser posibles si nuestras estaciones desaparecen o pasan a régimen desatendido, así como los puestos de trabajo de las personas que los desarrollan. Por eso es muy importante que luchemos todos unidos por mantener este sector fuerte y aportando un importante servicio a la sociedad.

¿Cuáles son las principales fortalezas con las que pueden hacer frente a esas amenazas?

Nuestra principal fortaleza son las personas. Debemos implicarnos personalmente en la selección, formación y evaluación de nuestras plantillas de trabajadores. Ellos son la cara visible

"En estos momentos de cambio, la información es primordial para tomar decisiones adecuadas"

“Debemos implicarnos personalmente en la selección, formación y evaluación de nuestras plantillas de trabajadores (...). Son nuestra mejor herramienta para luchar contra las estaciones desatendidas”

al público, los que atienden con una sonrisa y hacen que la experiencia del cliente sea agradable y positiva. Son nuestra mejor herramienta para luchar contra las estaciones desatendidas.

También contamos con las excelentes ubicaciones de nuestras estaciones, que aportan comodidad en el día a día a nuestros clientes y generan un ambiente familiar y de pertenencia.

¿Cómo se están adaptando las estaciones de servicio integradas en APES a la digitalización? En este proceso, que permite un mayor control interno de la gestión de cada negocio y, además, conocer mejor los hábitos de los clientes, ¿qué papel juegan los proveedores de productos y soluciones tecnológicas?

La digitalización es una asignatura en la que los asociados están sacando muy buenas notas, cada uno en la medida de sus posibilidades. Existe un interés general por avanzar en este sentido y muchos de nosotros contamos con sistemas de información de alto nivel. Cada vez es más importante manejar los datos de nuestros clientes y conocer a fondo el rendimiento de nuestros negocios, por ello somos exigentes a la hora de elegir el sistema informático con el que vamos a trabajar.

Es muy importante elegir el software adecuado y que se adapte a tus necesidades, que no son las mismas que las de una petrolera o una estación desatendida. Es importante saber elegir a tu proveedor por lo que realmente aporta a tu negocio y no por lo que puedan ser o vender en el mercado generalista.

Dada la dilatada experiencia con la que contamos en el sector y la variedad de software que hemos probado entre todos los asociados, estamos pensando desarrollar el observatorio 2019 para el desarrollo de nuestra teoría y práctica de las patologías de las empresas de software.

¿Cómo cree que serán las estaciones de servicio del futuro, tanto las urbanas como las rurales y las ubicadas en ruta?

Las estaciones de servicio serán, cada vez más, un compendio de servicios y productos de todo tipo, sabiéndonos adaptar a la demanda de nuevas energías alternativas del mercado. Seguirán existiendo durante muchos años surtidores de carburante, pero convivirán con puntos de recarga eléctricos, gasineras de gas natural vehicular e hidrogeneras que suministren hidrógeno, además de contar con multitud de servicios anexos a estos productos.

Cada estación, en función de su tipología de cliente y su ubicación, tendrá que decidir qué productos suministra dentro del amplio abanico de posibilidades. Por supuesto, estas decisiones serán tomadas con un criterio empresarial, a menos que el Estado decida implantar un sistema concreto de movilidad subvencionando dichas instalaciones.

¿Cuál es su opinión acerca de los cambios que se están introduciendo en la movilidad de las grandes ciudades?

El vehículo eléctrico será un gran protagonista de este cambio en la movilidad porque así lo está queriendo el Estado, que está incentivando su uso con la posible Ley de Cambio Climático. En otros países europeos son otras alternativas, como el gas natural vehicular, las que están a la cabeza del cambio de paradigma energético, con resultados muy positivos en la reducción de CO₂. Según los datos que manejamos, el gas natural permite mejorar la calidad del aire en las ciudades, ya que sus emisiones de NO, NO₂ y material particulado son casi cero, y baja en un 25% las de CO₂, colaborando así a paliar los gases de efecto invernadero.

Existen medidas intermedias antes que prohibir la venta de vehículos con carburantes fósiles, como por ejemplo la renovación del parque móvil, a través de planes de achatarramiento que permitan quitar de la circulación los coches más viejos. Estos planes, defendidos desde las patronales del sector de la automoción en nuestro país, permitirían frenar el actual envejecimiento del parque, cuya edad media nacional se sitúa en los 12,3 años, al tiempo que supondrían un importante impacto en la reducción de emisiones.

No obstante, bajo mi punto de vista, el hidrógeno será a largo plazo la energía alternativa que aporte más ventajas, tanto al medio ambiente, como al consumidor, como a las estaciones de servicio, que seguiremos suministrando de una manera muy similar a la que usamos actualmente con el carburante. El hidrógeno solo necesita algo más de tiempo y mucho apoyo por parte de los Estados miembros a nivel europeo para que se superen los escollos que impiden su uso, como por ejemplo los lobbies energéticos con intereses encontrados.



“Cada vez es más importante manejar los datos de nuestros clientes y conocer a fondo el rendimiento de nuestros negocios, por ello somos exigentes a la hora de elegir el sistema informático con el que vamos a trabajar”, explica Lacañina.

Entrevista a Peter Werth, CEO de Wolftank-Adisa



“AlterEco ya está desempeñando un papel muy importante en Wolftank-Adisa”

El día a día hace que nuestros análisis estén profundamente influidos por el entorno que nos rodea. Los contactos frecuentes y casi diarios con las personas y empresas con las que más coincidimos terminan generando cierta endogamia, propiciando -quizá en demasiadas ocasiones- bucles en los que más que ampliar conocimientos buscamos reafirmarnos. Por eso resulta tan interesante leer las opiniones de Peter Werth, CEO de Wolftank-Adisa, (gigante industrial de origen alemán que ha integrado en su estructura a AlterEco, al frente de la cual se encuentran Gustavo Mezquita y David Pardo) sobre los posibles escenarios futuros de la movilidad y de sus consecuencias en la distribución minorista de energías, en particular en las estaciones de servicio.

Salva Bravo Nebot

erth destaca los valores que han regido la actividad de AlterEco en sus ya más de diez años en el sector de la distribución minorista de combustibles: "calidad y honestidad con clientes y proveedores". Y remarca el enfoque didáctico que aporta la empresa con sede en Alcalá de Henares, puesto que AlterEco es de esas empresas que "establecen procesos de mejora continua que hacen, a su vez, que los eslabones que cuelgan de ellas mejoren y así todo el sector sea cada vez mejor".

Estas características, remarca el CEO de Wolftank-Adisa, coinciden con el enfoque de la compañía alemana. Esta similitud cultural ha facilitado que la integración de la compañía española, que ya es el trampolín de la germana en el mercado latinoamericano, haya sido muy fluida y rápida.

¿Cuáles son los motivos por los que Wolftank ha decidido entrar en el accionariado de AlterEco? ¿Qué características de la compañía española llamaron la atención de Wolftank?

Nuestra relación con AlterEco se remonta a finales de 2009. Desde entonces conocemos su forma de trabajar y el modelo de negocio que están construyendo. Curiosamente, a nivel internacional la acción de Wolftank es similar, evidentemente a otra escala, pero con muchos puntos comunes. A lo largo de estos años hemos estrechado lazos y comprobado cómo es la relación de AlterEco con proveedores

y clientes. Siempre hemos actuado de forma muy similar, por lo que en términos prácticos nuestra entrada en AlterEco ha sido algo casi natural

¿Desde cuándo llevaban analizando la posibilidad de entrar en el accionariado de AlterEco? ¿Cuándo se decidieron a llevar a cabo la operación? ¿Cómo fueron las negociaciones? ¿Puede explicar los principales puntos del acuerdo?

La idea surgió en octubre de 2016 en Atlanta, en la feria NACS. Desde entonces se trabajaron diferentes posibilidades hasta que durante el verano de 2018 acordamos cómo hacerlo. En octubre de 2018 se firmó la operación, que está dividida en varias etapas. Aunque la hoja de ruta está definida, hay factores que determinarán el camino que seguiremos. Respecto a los puntos del acuerdo, quizás la palabra que mejor defina este proceso es integración. AlterEco se integra dentro de una estructura en la que jugará (de hecho, ya lo hace) un papel muy importante.

¿Qué opinión le merece el desarrollo que ha logrado AlterEco en poco más de once años de presencia en el mercado español de distribución de carburantes?

Lo que más impresiona es que han sido los dos socios, dos personas sin inversores externos, sin apenas apoyos, los que han entrado en el mercado español casi a última hora cuajando un concepto muy sencillo, pero a la vez complicado de llevar a cabo. Calidad y honestidad con clientes y proveedores; dos principios que no abundan en nuestro sector, pero muy en la línea de trabajo centroeuropea, origen y corazón del grupo Wolftank.

¿Cuál es su opinión acerca del tandem formado por Gustavo Mezquita y David Pardo?

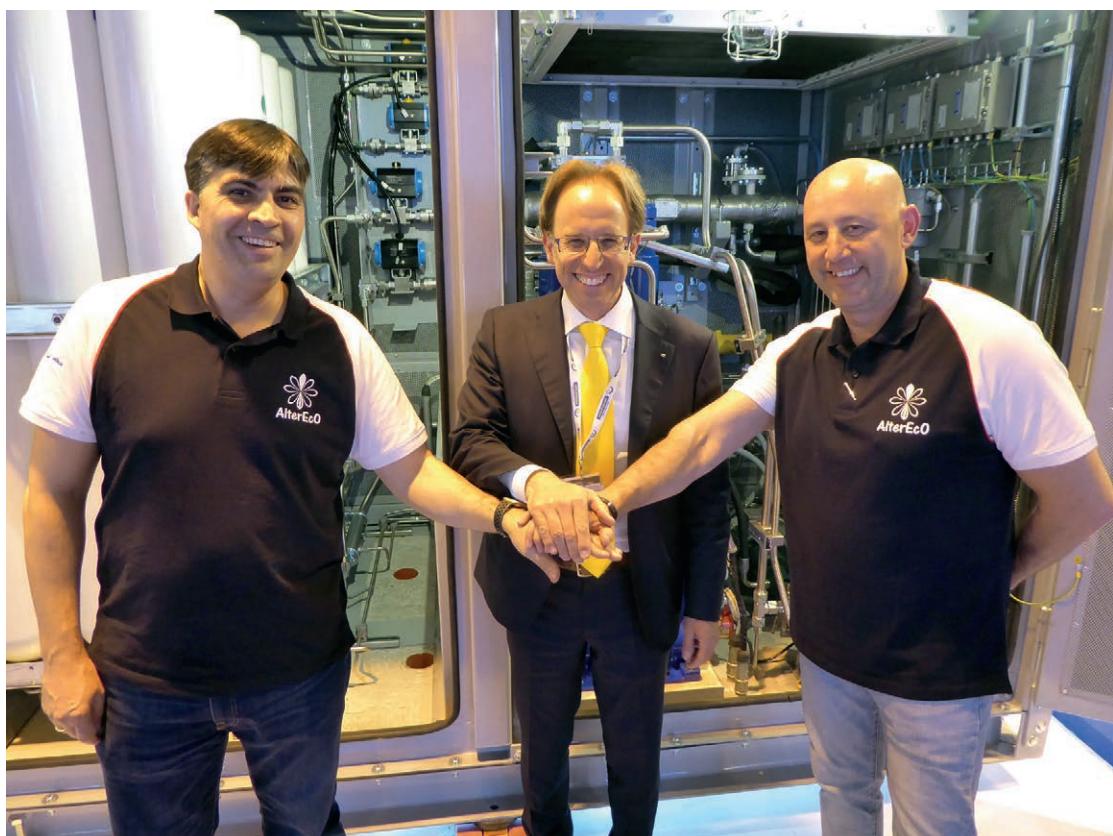
Son dos personas que se complementan muy bien desde el punto de vista del negocio. Ambos jugarán un papel muy importante en nuestro proyecto.

De cara a la presencia en el mercado español de Wolftank, ¿qué cambios supondrá esta operación? ¿Qué papel jugará AlterEco dentro del grupo Wolftank-Adisa?

AlterEco es ya una de las empresas que más soluciones para estaciones de servicio ofrece en España. Una de las consecuencias inmediatas de su integración en Wolftank será que ampliará aún más su oferta, siendo la punta de lanza para España y Latinoamérica de muchos productos y servicios del grupo. Además, AlterEco será la base de algunas actividades para todo el grupo. Poco a poco se irá desvelando.

¿Qué planes tiene Wolftank en Latinoamérica y qué rol jugará en esa estrategia AlterEco?

Latinoamérica es ahora una prioridad y AlterEco ha sido, es y será nuestra palanca hacia allí. Ya operamos en Colombia y comenzamos en Brasil de forma inminente. Estamos trabajando para iniciar la actividad en Panamá, Costa Rica, Ecuador y Guatemala. La expansión en Centroamérica y Suramérica ya es una realidad



"Lo que más impresiona" a Peter Werth de Gustavo Mezquita y David Pardo, "es que han sido los dos socios, dos personas sin inversores externos, sin apenas apoyos, los que han entrado en el mercado español casi a última hora cuajando un concepto muy sencillo, pero a la vez complicado de llevar a cabo: calidad y honestidad con clientes y proveedores".



Esta operación, ¿forma parte de una estrategia de fortalecimiento de la presencia de Wolftank en diferentes mercados? Si es así, ¿qué se busca con estos movimientos? ¿Qué perfil de empresa es el que busca Wolftank?

Wolftank está ya presente en 27 países, bien con presencia directa (Alemania, Italia, China, Rusia, Reino Unido) bien a través de 'partners' (Sudáfrica, Australia, Colombia, Croacia...). Wolftank es un proyecto global, la internacionalización está en nuestro ADN.

Las empresas con las que más a gusto nos encontramos son las que se centran en la experiencia del cliente; es decir, aquellas que realmente se toman su actividad no como un mero negocio, sino como un eslabón necesario en la cadena de funcionamiento del sector y tienen claro su papel dentro de ese esquema general, estableciendo procesos de mejora continua que hagan que los eslabones que cuelgan de ellas, a su vez, mejoren y así todo el sector sea cada vez mejor.

No se trata de una o dos características, se trata de una forma de entender

"AlterEco es ya una de las empresas que más soluciones para estaciones de servicio ofrece en España. Una de las consecuencias inmediatas de su integración en Wolftank será que ampliará aún más su oferta, siendo la punta de lanza para España y Latinoamérica de muchos productos y servicios del grupo", describe el CEO de Wolftank-Adisa.

der la actividad en la que no se ve al cliente o al proveedor como un limón al que exprimir. Esto genera relaciones de largo plazo que son las que realmente nos interesan.

Wolftank está presente en multitud de países. Teniendo en cuenta su experiencia en distintos mercados, ¿cuál es su opinión sobre la calidad de la red española de estaciones de servicio?

España no es diferente de otros países de la Unión Europea. En general



Europa es un mercado complicado, muy regulado y extraordinariamente maduro. Eso hace que los fabricantes de equipos tomen como estándar de calidad lo exigido en Europa y sea este mercado el que de alguna manera les sirve de referencia a la hora de desarrollar nuevas soluciones.

Desde hace unos meses en España está vigente la ITC IPC 04, ¿cuál es su opinión sobre la misma? ¿En qué aspectos cree que se podría mejorar? ¿Es equiparable a normativas equivalentes en otros mercados europeos? En el terreno de la seguridad industrial, ¿está suficientemente avanzada, o se han quedado fuera técnicas y tecnologías más eficaces?

Cada país tiene su peculiaridad. La nueva ITC MI IPo4 española hace una apuesta clara por la prevención de fugas y el control continuo. Solamente el Reino Unido había establecido una regulación previamente en ese sentido. Creo que los demás países seguirán el mismo camino. AlterEco supo ver esto y fue de las primeras empresas que apostaron por la Conciliación Estadística de Inventario, obteniendo la certificación ISO 17020 y convirtiéndose en una referencia para todos a nivel europeo.

Con respecto al avance tecnológico y su impacto en la normativa, sería necesario que las administraciones fueran más ágiles, ya que pueden suponer un freno. De todas formas, como ya he explicado, Europa es un contexto hacia el que todos miran; por tanto, entiendo que las cosas no se están haciendo mal.

¿Cuál es su opinión acerca de la transición hacia la electrificación propuesta por la Unión Europea? ¿Cómo augura que será este proceso? ¿Qué papel jugarán el GNL y el GNC en él? ¿Están preparadas las redes eléctricas para abastecer la cantidad de vehículos eléctricos que se afirma que rodarán por las carreteras europeas en 2030? ¿Es realista esa previsión de vehículos eléctricos?

Me encantaría tener respuestas para todas esas preguntas. Significaría que tendría el conocimiento de lo que va a ocurrir y me temo que casi nadie lo sabe. Es cierto que el vehículo eléctrico elimina el problema de la emisión en el propio vehículo, pero haciendo un análisis de ciclo de vida de cualquier tipo de energía uno se da cuenta de que es prácticamente imposible no dejar una huella, un impacto en el entorno.

Hasta ahora las revoluciones en la industria han sido consecuencia de cambios tecnológicos. Ahora pretende generarse una revolución mediante un cambio normativo, no sé cuál será la consecuencia.

Respecto al 'mix' energético, no es nada nuevo. En Europa, dependiendo del país, hay energías que están más desarrolladas (España es pionera en

"La nueva ITC MI IPo4 española hace una apuesta clara por la prevención de fugas y el control continuo. (...) AlterEco supo ver esto y fue de las primeras empresas que apostaron por la Conciliación Estadística de Inventario (CEI), obteniendo la certificación ISO 17020 y convirtiéndose en una referencia para todos a nivel europeo", destaca Werth

GNL, Italia en GNC y en GLP...). Este 'mix' se homogeneizará dentro de los países de nuestro entorno y entiendo que el vehículo eléctrico entrará con fuerza sobre todo para uso urbano.

Sin embargo, muchos pensamos que hay algo que está por llegar. Alguna tecnología que se lleve el gato al agua de forma natural sin necesidad de forzar a su uso. Que sea limpia y eficiente y barata. Llegará no tardando mucho y probablemente ya exista.

¿Qué futuro le augura a la gasolina y el gasóleo?

De momento, seguiremos usándolos a corto y medio plazo.



Sobre la transición energética impulsada por la Unión Europea, Werth señala que "hasta ahora las revoluciones en la industria han sido consecuencia de cambios tecnológicos. Ahora pretende generarse una revolución mediante un cambio normativo, no sé cuál será la consecuencia".

Alvic finaliza con éxito su 'road show' Iberia sobre el Siane

Alvic ha concluido con éxito su 'road show' Iberia sobre el Sistema integrado de Avituallamientos y Notas de Entrega (Siane), que se inició el 12 de abril y que, tras visitar nueve localidades, concluyó los pasados 12 y 13 de junio en el Centro de Formación de Repsol ubicado en Móstoles, Madrid.

Fuentes de la compañía enumeraron los puntos de la geografía en los que se desarrollaron las charlas de este nuevo sistema y de "la mejor solución al mercado: Heptan". Desde la empresa se agradece la acogida de esta iniciativa, puesto que "en cada uno de los lugares en los que hemos estado nos hemos sentido arropados por el lleno de las salas y respaldados por el alto nivel de participación".

La gira de presentaciones se puso en marcha en Madrid el 12 de abril, en un evento que tuvo lugar en el centro Ibercenter Azca y al cual fue invitada la Asociación de Distribuidores de Gasóleos de la Comunidad de Madrid (Adigama). La segunda de las citas organizadas durante el cuarto mes del año se celebró el 25 de abril en el hotel



Imagen de la presentación celebrada el 25 de abril en el hotel Ilunion Alcora Sevilla. A ella acudió, entre otros profesionales, un nutrido grupo de integrantes de la Asociación de Distribuidores de Carburantes y Combustibles de Andalucía (ADCCA).

Ilunion Alcora Sevilla, en la localidad de San Juan de Aznalfarache, y a ella acudieron integrantes de la Asociación de Distribuidores de Carburantes y Combustibles de Andalucía (ADCCA).

Mayo fue el mes en el que la gira de presentación de Alvic concentró más paradas. Así, el 9 de mayo el centro empresarial Destro de Paterna (Valencia) fue el escenario de la primera de las charlas. Justo una semana después, el 16 de mayo, el restaurante Vil·la Minerva de Sant Andreu de Llavaneras (Barcelona) acogió la presentación, a la que fue invitada la Asociació de Distribuïdors de Gasoil de Catalunya. El centro de negocios Quercus, en Santiago de Compostela, Coruña, fue el escenario -el 23 de mayo- de la presentación, a la que fueron invitados los miembros de la Asociación Gallega de Distribuidores de Gasóleo (Agadisgas). Siete días después, el

hotel La Galería de Burgos sirvió de marco para la última charla del mes de mayo organizada por Alvic.

En junio se desarrollaron tres presentaciones. La primera tuvo lugar en el centro Corevents de Barcelona el sexto día del sexto mes del año. Al día siguiente la sede de la Federación Empresarial de Toledo (Fedeto) recibió a miembros de la Asociación de Distribuidores de Carburantes de Toledo (Adiscato) y de la Aeat. La última para del 'road show', como se ha apuntado, se celebró el 12 y 13 de junio en el Centro de Formación de Repsol en Móstoles, Madrid.

A todas las charlas sobre los cambios que contempla en nuevo Siane, que fueron impartidas por "los mejores asesores de España", acudieron, por parte de Alvic, el director comercial Iberia, Jordi Noguer, y el director de Producto de Heptan, Jordi Edo.



El director comercial Iberia, Jordi Noguer, y el director de Producto de Heptan, Jordi Edo, acudieron a todas las charlas impartidas por Alvic para informar sobre los cambios que contempla el nuevo Siane.

Soluciones innovadoras para todo tipo de EESS



-24h- 365 días
902 25 35 01

Atención al cliente personalizada.
24 horas al día, 365 días al año.
Cobertura nacional.

alvic.net

Copermática celebró una “exitosa jornada” sobre el nuevo Siane

“Comprometida con el sector de carburantes”, el pasado 12 de junio Copermática invitó a participar como ponente, en el seminario informativo sobre la aplicación del Sistema Integrado de Avituallamiento y Notas de Entrega (Siane), a Juan Bautista Jiménez, socio director de Nertis. El evento tuvo lugar en las oficinas centrales de la compañía, ubicadas en Tomelloso, Ciudad Real.



De izquierda a derecha, Juan Bautista Jiménez, socio director de Nertis, despacho legal integrado en ETL Global, e Ismael Grande, consejero delegado y director comercial de Copermática.

Fuentes de la compañía destacan que Bautista “es un reconocido abogado y consultor sobre impuestos especiales perteneciente al Grupo ETL Global”. A la cita acudió “un nutrido número de clientes” de Copermática, quienes formularon numerosas preguntas y dudas que fueron resueltas con gran solvencia y un enfoque muy didáctico por parte del socio director de Nertis. Por otra parte, el consejero delegado y director comercial de Copermática, Ismael Grande, expuso “de manera breve, pero muy clara” la importan-

La compañía castellano manchega ha desarrollado varias acciones informativas para explicar las prestaciones de su solución nubbix Carburantes

tancia de afrontar los cambios con inspiración y aprovechar la transformación digital como una oportunidad de diferenciarse frente a los competidores.

La jornada finalizó “con una demostración de la innovadora solución producida por Copermática: nubbix Carburantes”, que facilita las tareas que deben llevar a cabo los distri-

buidores de carburantes para dar respuesta a las obligaciones legales que contempla Siane. Uno de los responsables del proyecto nubbix | Ruta, Miguel A. Calabria, explicó “de manera excelente las capacidades y propiedades de esta solución”. La firma castellano manchega cuenta con un amplio abanico de soluciones dirigidas al sector de la distribución minorista de carburantes.



PYME INNOVADORA
Válido hasta el 18 de enero de 2021



TE ACOMPAÑAMOS EN TU TRANSFORMACIÓN DIGITAL



SUPERVISIÓN IPO4



APP CUADRO
DE MANDO



AutoPOS
AUTOPAGO
CARBURANTES



TPV CONTROL
DE PISTA Y TIENDA



CONTROL DE
ALMACÉN



APP FIDELIZACIÓN

Proconsi recibe el 'Premio al Mejor Software para el Sector de los Hidrocarburos'

El pasado 13 de junio, en el Ayre Gran Hotel Colón de Madrid, Proconsi recibió un nuevo reconocimiento que se suma "al extenso palmarés de galardones que ya acumula en sus vitrinas". En esta ocasión, fue el Premio a Mejor Software para el sector de los Hidrocarburos 2019, una de las cuatro categorías de la primera edición de los Premios JSP.

El acto de entrega tuvo lugar dentro del programa de actividades de la quinta edición de la Jornadas Técnicas del Sector Petrolero (JSP). El encargado de recibir el galardón fue Fernando Díez, director de Producto de Proconsi, quien recibió el galardón de manos de Julio Benito, de Jubén Asesores Sector Energético, "organizador del evento y todo un referente en el sector".

En los últimos años, Proconsi ha recibido numerosos reconocimientos por su labor como compañía que diseña, desarrolla, implementa y actualiza software dentro de los diferentes sectores en los que desarrolla su actividad.

Algunos de estos galardones son la Medalla de Oro, otorgada en 2017 por el Colegio de Mercantiles de León; la App Ntaxi, distinguida con el Premio a Mejor APP, dentro de los II Premios Competitividad Digital, convocados por Castilla y León Económica; la solución tecnológica para el sector de la óptica y la optometría Iristea reconocida como Mejor Proyecto TIC de Castilla y León en los Premios Innovadores El Mundo de Castilla y León en 2015.

Asimismo, la compañía liderada por Tomás Castro ha recibido el Premio al Valor Tecnológico; Premio Innova del Diario de León, que también destacó la solución Iristea en la categoría de Acción Social. El consejero delegado de la firma leonesa fue galardonado con el premio a la mejor trayectoria



Fernando Díez, director de Producto de Proconsi, recibió el galardón de manos de Julio Benito, de Jubén Asesores Sector Energético.

por Castilla y León Digital. Proconsi, además, fue destacada como la 'Empresa más Innovadora de Castilla y León'; DISI al Canal de mayor impacto obtenido en el medio exterior; Mejor Instalación de 'Digital Signage Outdoor'; Fundetec al Mejor Proyecto

por la solución e-receta; Empresa de informática más relevante de Castilla y León; Producto más innovador de Castilla y León; Empresa TIC regional más reconocida del sector, entre otros reconocimientos, enumeraron con detalle fuentes de la compañía.



Recarga de Vehículos Eléctricos



- Instalador Eléctrico Autorizado R.I. 115218
- I.P. Instalador y Reparador EIP II-164 / ERP-8



TOKHEIM Koppens Ibérica, S.A.

C/ Calera, 4
28760 Tres Cantos (Madrid)
Tel.: 91 201 30 30.

SERVICIOS
PROPIOS

- Alicante - Almería - Baleares - Barcelona - Badajoz - Bilbao - Burgos - Cáceres - Cádiz - Castellón - Ciudad Real - Córdoba - Gerona - Granada - Huesca - Jaén - La Coruña - Las Palmas - León - Madrid - Málaga - Murcia - Oviedo - Salamanca - San Sebastián - Sevilla - Tarragona - Tenerife - Valencia - Valladolid - Vigo - Vitoria - Zaragoza



La entrada en vigor del Siane se aplaza hasta el próximo 1 de octubre de 2019

“Con el fin de facilitar el cumplimiento de sus obligaciones a los establecimientos afectados por los nuevos sistemas de gestión, y ante la imposibilidad técnica de implantar las modificaciones precisas en los sistemas informáticos por parte de un elevado número de operadores, unido a la necesidad de disponer de un período de pruebas suficiente que garantice el correcto funcionamiento de los mismos, hasta el próximo 30 de septiembre de 2019, se admitirá la presentación de la información a la Agencia Tributaria mediante los sistemas en vigor con anterioridad al 1 de julio de 2019”.

Así se recoge en una nota informativa de la Aeat en la que se añade que “hasta el próximo día 30 de septiembre de 2019 podrán continuar presentándose a la Agencia Tributaria la información correspondiente a los suministros y avituallamientos realizados desde el 1 de julio a través de los modelos:

- **Modelo 511.** Relación mensual de notas de entrega de productos con el impuesto devengado a tipo reducido, expedidos por el procedimiento de ventas en ruta.
- **Modelo 540.** Avituallamientos exentos aeronaves. Ventas en ruta.
- **Modelo 541.** Avituallamientos exentos a embarcaciones. Ventas en ruta.



La abogada especializada en Impuestos Especiales y Derecho Aduanero Natalia Hidalgo.

- **Modelo 542.** Avituallamientos exentos. Aeronaves.
- **Modelo 543.** Avituallamientos exentos. Embarcaciones y operaciones de dragado.

Por tanto, “desde el 1 de octubre de 2019 sólo se admitirá la presentación de la información correspondiente a estos procedimientos a través del Sistema Siane y, en su caso, EMCS interno (versión 2).

Esta información, difundida la tarde del 10 de junio por la abogada especializada en Impuestos Especiales y Derecho Aduanero Natalia Hidalgo, al frente de NH Asesores, permite ganar tiempo a las empresas que no habían podido implantar los sistemas informáticos necesarios para dar cumplimiento a las exigencias fijadas en el Siane.

Nuevo sistema de gestión de documentos

La Agencia Tributaria ha implantado el nuevo sistema de gestión de los documentos utilizados en el ámbito de los productos objeto de los Impuestos Especiales de Fabricación, en relación con los procedimientos de ventas en ruta, artículo 27 del Reglamento de los Impuestos Especiales (RIE), avituallamientos de carburantes a aeronaves, artículo 101 del RIE), avituallamientos de carburantes a embarcaciones, artículo 102 del RIE.

Las principales novedades que afectan a estos procedimientos son las siguientes:

a) Ventas en ruta:

- Con carácter previo a la expedición, el expedidor ha de cumplimentar electrónicamente y enviar a la Aeat para su validación, un borrador de albarán de circulación.
- En el momento de la entrega de productos a cada destinatario se emitirá una nota de entrega, ajustada al modelo aprobado por la ministra de Hacienda, con cargo al albarán de circulación. La información contenida en las notas de entrega deberá ser comunicada por el expedidor a la Aeat por vía electrónica.

b) Avituallamientos de carburantes a aeronaves con exención del Impuesto sobre Hidrocarburos.

- La exención del Impuesto sobre Hidrocarburos se justificará mediante los comprobantes de entrega, que deben ajustarse al Modelo aprobado por la ministra de Hacienda. El suministrador deberá expedir los comprobantes de entrega y comunicar a la Agencia Tributaria la información contenida en los mismos.
- La presentación a la Agencia Tributaria de la información contenida en los comproban-

tes de entrega se deberá realizar, por vía electrónica, en el plazo máximo de un mes, contado desde el momento de la realización del avituallamiento.

c) Avituallamientos de carburantes a embarcaciones: la aplicación de la exención del Impuesto sobre Hidrocarburos deberá ajustarse a uno de los dos procedimientos siguientes:

- Documento administrativo electrónico, a través del sistema EMCS interno.
- Procedimiento de ventas en ruta a través del sistema Siane.

Según lo previsto, la información a presentar a la Agencia Tributaria a

partir del 1 de julio de 2019, aunque ese plazo se ha ampliado, como se ha apuntado, al 1 de octubre.

Más información en la web de Sistemas de Control de Movimientos de Impuestos Especiales.

A partir del 1 de julio de forma voluntaria

Con la publicación vía 'nota informativa' de la aceptación de inicio del Siane a partir del 1 de octubre, y sin haber publicado (a fecha actual) un Real Decreto que modifique la fecha efectiva de entrada en vigor, la situación, informó Natalia Hidalgo, es la siguiente:

Quien quiera usar el Siane desde el 1 de julio de 2019 podrá hacerlo, aun-

que la Aeat permite que hasta el 30 de septiembre de 2019 se siga usando el actual sistema de venta en ruta. Por lo tanto, quien quiera puede empezar a usar el Siane a desde el 1 de julio, y partir del 1 de octubre de 2019 sólo se admitirá la presentación de la información a través del sistema Siane.

"Teniendo en cuenta las causas que han alegado en la nota informativa que provocan esta ampliación del plazo, parece que lo aconsejable es que se inicie su uso el 1 de octubre de 2019 para, por un lado, implantar las modificaciones en los sistemas informáticos de los sujetos obligados y, por otro, poder realizar pruebas suficientes con los sistemas de envío de datos a la Aeat para garantizar el funcionamiento".

VEM 2019 cerró su quinta edición con 20.000 visitantes

“Durante los tres días en los que VEM 2019 ha celebrado la fiesta de la movilidad eléctrica en la Plaza de Colón de Madrid, el evento ha contado con la visita de unos 20.000 ciudadanos”, concretan en una nota de prensa fuentes de Aedive, organizadora del evento. Los visitantes pudieron probar “toda clase de vehículos eléctricos, de dos y cuatro ruedas” y conocer las últimas novedades relacionadas con los puntos de carga y servicios de movilidad.

Más de 50 expositores dieron vida a esta quinta edición del VEM “en un momento de máximo interés para la movilidad eléctrica en España y especialmente en la ciudad de Madrid”, en la cual se produce la mayor cantidad de matriculaciones de vehículos eléctricos, cerca de 1.000 unidades en lo que va de año.

Esta quinta edición de la feria fue inaugurada el viernes 7 a las doce y media del mediodía por la delegada en funciones del Área de Gobierno de Medioambiente y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid, Inés Sabanés, y la ministra, también en funciones, para la Transición Ecológica, Teresa Ribera. Ambas destacaron el potencial industrial, tecnológico y de servicios de movilidad eléctrica que tiene España y pueden servir “como palanca de impulso para mantener el liderazgo de nuestro país en el sector de la nueva

automoción”, detallaron fuentes de VEM 2019.

En el acto de inauguración, el director general de Aedive, el clúster español de movilidad eléctrica que organiza el VEM, Arturo Pérez de Lucia, hizo entrega a Inés Sabanés del galardón ‘E-Visionary Awards’, que el Ayuntamiento de Madrid recibió en la ciudad francesa de Lyon durante la celebración de la trigésima segunda edición de la EVS, feria mundial de movilidad eléctrica, que fue organizada por las asociaciones mundial y europea de vehículo eléctrico, EWEA y AVERE. Durante el VEM 2019, en concreto la mañana del sábado 8 de junio, tuvo lugar la VII Marcha de vehículos eléctricos, organizada por la asociación de usuarios Auve, en la que más de un centenar de vehículos de dos y cuatro ruedas recorrieron las calles de Madrid “en un acto reivindicativo de la movilidad eléctrica como solución eficiente para el desplazamiento urbano de personas y mercancías.”



Como en ediciones anteriores, las pruebas de vehículos eléctricos fueron constantes por parte de visitantes a la VEM 2019. “Las pruebas de vehículos en el centro de la ciudad es uno de los mayores atractivos de esta feria urbana que se celebra en una de las plazas más emblemáticas de Madrid, y que acerca al ciudadano la oferta de productos y servicios en torno a la movilidad eléctrica sin que sea el ciudadano el que tenga que desplazarse a un recinto ferial”, declaró Arturo Pérez de Lucia.

Para impulsar su apuesta por el transporte alimentado por gas natural licuado (GNL)

Shell España se une a Gasnam

Gasnam cuenta con un nuevo socio: Shell España, que con esta incorporación pretende impulsar “su apuesta por el transporte sostenible con gas natural licuado (GNL)”. La compañía energética anglo holandesa desempeñó un papel “fundamental en el nacimiento de la industria global de GNL” en la década de los años 60 del siglo XX. En 2016, con la adquisición de BG, Shell se convirtió en uno de los mayores productores y comercializadores del mundo de GNL.

Fuentes de la energética aseguran en una nota de prensa que Shell “está siendo una de las compañías pioneras en el suministro de GNL a buques de diversa índole”. De hecho, en España ha llevado a cabo catorce operaciones de suministro para abastecer al AIDAnova, “el primer crucero del mundo impulsado por este combustible alternativo, propiedad de la compañía Carnival Corporation”.

Estas operaciones, añaden desde Shell España, se han realizado con los buques de suministro ‘Cardissa’ (de última generación, construido en

2017) y ‘Coral Methane’ (2009) de una capacidad de alrededor de 6.500 m³ y 7.500 m³ respectivamente y con bandera de los Países Bajos. Desde el mes de diciembre hasta hoy, ambos buques han suministrado alrededor de 25.000 m³ de GNL en operaciones que se han llevado a cabo en los puertos de Tenerife y Barcelona. Shell también ha sido pionero en las operaciones de carga de sus buques de suministro en las terminales de Huelva y Barcelona.

“En lo que va de año, se han realizado en España un total de 57 operaciones de suministro de GNL desde camiones cisterna (‘truck-to-ship’) y desde buques de suministro (‘ship-to-ship’)”.

Natalia Latorre, presidenta de Shell España afirma que “para satisfacer la creciente demanda global de energía para el transporte, creemos que se requerirá una amplia gama de diferentes opciones, tanto de vehículos como de combustible. El GNL es un combustible viable para un transporte más limpio y más sostenible que ofrece potencialmente beneficios económicos y medioambientales para los operadores de flotas de buques de gran tonelaje y de camiones pesados, así como para los clientes industriales”.

Shell en España suministra GNL a buques para su utilización como combustible ayudando a satisfacer la creciente demanda energética en el ámbito del transporte marítimo con menores emisiones lo que a su vez permite a la industria de transporte alcanzar sus compromisos medioambientales.

Gasnam es una asociación, de ámbito ibérico, fundada con el objetivo de fomentar el uso del gas natural y el gas renovable en la movilidad, tanto terrestre como marítima. Trabaja para mejorar la calidad del aire, lograr la descarbonización del transporte y fomentar la economía circular. En la actualidad cuenta con 130 socios de múltiples sectores como energía, automoción, ingeniería, transporte de mercancías y viajeros, puertos, navieras, astilleros, universidades y administraciones, entre otros.

El buque dedicado a labores de bunkering de GNL de Shell, ‘Coral Methane’, aprovisionando GNL al crucero AIDAnova en el Puerto de Barcelona. Foto: Aida Cruises.



¿Cómo sería tu negocio visto en 360 grados?



Arcadia|360°

Tecnología web-cloud

Acceso desde cualquier lugar y dispositivo

Datos actualizados al segundo, sin esperas

Concepto 360 grados: toda la información que necesites, como y cuando la necesites

Avalon
Informática y Servicios

A la cabeza de las nuevas tecnologías

Francisco Moreno López, gerente de Reparbar, nuevo presidente de Appla

La Asamblea General Electoral de la Asociación Andaluza de Instaladores, Mantenedores y Reparadores de Productos Petrolíferos Líquidos (Appla) ha elegido a Francisco Moreno López, gerente de la empresa cordobesa Reparbar, como su presidente. Moreno López sustituye al frente del colectivo andaluz a Francisco Mejías Sánchez, presidente de Appla en los últimos años.

Fundada en junio de 1999 en el seno de la Federación de Empresarios del Metal, Fedeme, "con el firme objetivo de defender y promover los intereses económicos y sociales del sector al que representa", Appla ha cumplido recientemente su 20º aniversario. Desde Fedeme se augura que con la designación de Moreno "se inicia una nueva etapa en la que se pretende impulsar la actividad de esta organización en beneficio de las empresas que la integran, orientando sus líneas de actuación hacia aquellos temas de especial interés para el sector". Para ello, uno de los primeros

acuerdos adoptados por la nueva Junta Directiva, cuya vicepresidencia ha recaído en Juan José Roldán Falcón, de Impees Roldán, ha sido el de elaborar un programa de trabajo conforme a las principales necesidades demandadas por parte de las propias empresas integrantes.

No obstante, teniendo en cuenta que los principales clientes de las empresas que integran este sector son las estaciones de servicio, una de las prioridades que marcarán la presidencia de Moreno será



A la derecha Francisco Moreno López, gerente de la empresa cordobesa Reparbar, nuevo presidente de Appla. A la izquierda el vicepresidente del colectivo empresarial, Juan José Roldán Falcón, de Impees Roldán.

el acompañamiento del sector en el proceso de transformación al que tendrán que hacer frente para la adaptación al nuevo paradigma energético que trae consigo las actuales políticas de movilidad sostenible.

El consumo de combustibles de automoción aumentó en mayo un 1,6%

El pasado mes de mayo aumentó el consumo de combustibles de automoción (un 1,6% respecto a mayo 2018), superando el de los meses de los diez años precedentes. En el quinto mes de 2018 ascendieron los consumos de gasóleos (0,7%) y de gasolinas (6,1%).

En el acumulado del año el consumo de los combustibles de automoción aumenta un 1,0%. Mientras el consumo de gasolinas se incrementó un 6,2%, los gasóleos de automoción protagonizaron un comportamiento totalmente plano (una variación de 0,0%), según los datos recopilados y difundidos por la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos (Cores).

Durante mayo ascendió el consumo de todos los grupos de productos, a

excepción del GLP (cuya demanda se contrajo un 0,6%). Como se ha apuntado, aumentó la demanda de gasolinas (un 6,1%) y también de querosenos (un 4,0%), gasóleos (0,4%) y fuelóleos (6,9%). En el acumulado anual presentan crecimientos interanuales todos los grupos de productos, salvo los gasóleos (con una ligera caída del 0,4%): GLP (0,6%), gasolinas (6,2%), querosenos (4,6%) y fuelóleos (4,8%).

Por otra parte, durante el mes de mayo de este año se registró el mayor consumo de gas natural de un mes de mayo

desde 2008, aumentando un 17,0% respecto a mayo 2018 y situándose en 30.929 GWh.

El consumo para generación eléctrica volvió a presentar un importante incremento (un 83,4%). En cuanto al consumo convencional y el GNL de consumo directo, también aumentaron (un 2,3% y un 11,6%, respectivamente). En el acumulado anual, el consumo de gas natural aumenta un 8,4%, por los incrementos de todos los tipos de consumo: convencional (0,8%), generación eléctrica (54,4%) y GNL de consumo directo (12,5%).



RED DE ESTACIONES DE SERVICIO



> >> Thinking ahead >



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

Redexis y Cepsa crearán "la mayor red de estaciones de repostaje de gas natural de España"

Redexis y Cepsa alcanzaron un acuerdo el 17 de junio para crear "la mayor red de estaciones de repostaje de Gas Natural Vehicular (GNV) en España". Ambas compañías expandirán el GNV (en sus dos versiones, el GNC y el GNL) tanto en zonas urbanas como en los principales corredores de transporte del país para vehículo ligero y pesado, informaron ambas empresas en una nota de prensa conjunta.

Fruto de ese acuerdo, en los dos próximos años Redexis invertirá 30 millones de euros para la instalación y mantenimiento de puntos de recarga de Gas Natural Licuado (GNL) y Gas Natural Comprimido (GNC) en 50 estaciones de servicio de Cepsa, que se encargará de su suministro y comercialización. A medio plazo, antes de finales de 2023, el objetivo de esta alianza es alcanzar las 80 estaciones de servicio con suministro de GNV, con una inversión total de 60 millones de euros.

Inversión de 60 millones de euros para 80 puntos de repostaje

Ambas compañías, se recoge en la nota de prensa, "se comprometen a dotar a España de una red de cobertura nacional de infraestructuras de recarga de

gas natural para vehículos ligeros y pesados, de fácil acceso y con tiempos de carga similares al repostaje de los hidrocarburos tradicionales."

Mediante una inversión de 30 millones de euros en el periodo 2019-2021, Redexis acometerá la construcción y mantenimiento de 50 gasineras ubicadas en estaciones de servicio de Cepsa en España, con depósitos de GNL (Gas Natural Licuado, utilizado por el transporte pesado de larga distancia) y GNC (Gas Natural Comprimido, utilizado por todo tipo de vehículos en ámbito regional e interregional), de cuyo suministro y comercialización se encargará Cepsa. Asimismo, esta alianza pretende alcanzar las 80 estaciones de servicio antes del fin de 2023, con una inversión total de 60 millones de euros.

Esta red de estaciones de GNV "contará con equipos de vanguardia. Se desarrollará en zonas urbanas y también cubrirá los principales corredores de transporte, de manera que tanto el transporte pesado como ligero podrán acometer desplazamientos con la seguridad de contar con una red que garantice su repostaje de gas natural."

Durante la firma del acuerdo, Fernando Bergasa, presidente de Redexis, destacó su satisfacción por el acuerdo alcanzado "puesto que permite dar un salto cualitativo y cuantitativo en la dotación infraestructural de repostaje de gas natural en España". El ejecutivo añadió que

Redexis se compromete "a realizar inversiones que ayuden al país a acometer nuevos retos en materia de sostenibilidad y respeto al medio ambiente, al mismo tiempo que manifestamos nuestro interés en el desarrollo de la movilidad ecológica mediante combustibles alternativos, que contribuyan a la eficiencia, sostenibilidad y progreso económico".

Pedro Miró, vicepresidente y consejero delegado de Cepsa, afirmó que "mediante este importante acuerdo con Redexis continuamos ampliando nuestro portfolio de soluciones energéticas, con el objetivo de ofrecer a los clientes toda la energía que precisan. Estamos seguros de que a través de esta alianza vamos a impulsar de forma relevante la movilidad a gas en España, tanto para el transporte de personas como de mercancías".

Ventajas del gas natural vehicular

El gas vehicular reduce las emisiones de CO₂ y elimina la emisión de partículas y óxidos de azufre, "contribuyendo así a mejorar la calidad del aire en las ciudades al tiempo que reduce los niveles de ruido".

Los vehículos alimentados por cualquiera de las dos variantes de GNV "se benefician de descuentos o bonificaciones en el impuesto de circulación, permiten circular en escenarios de alta contaminación, gracias a que cuentan con la tarjeta ECO de la Dirección General de Tráfico (DGT).



Pedro Miró, consejero delegado de Cepsa, y Fernando Bergasa, presidente de Redexis, durante la firma del acuerdo.

Proteja su estación de servicio con nuestros SISTEMAS DE DETECCIÓN DE FUGAS

Equipos de detección de fugas según la norma UNE-EN 13160 de obligado cumplimiento según el R.D. ITC MI IP 04



Conciliación Estadística de Inventario INSITE360

Control completo de existencias de combustible desde cualquier dispositivo conectado a Internet. Monitorización y gestión activa de alarmas 24 horas al día, 7 días a la semana. Mantenimiento predictivo. Calibración de tanques Quick-Chart de alta resolución en la nube (la más precisa del mercado). Soporte técnico directo a nivel nacional.

Sistemas de detección de fugas EN 13160 Clase I de SGB



El sistema de detección de fugas SGB es sinónimo de calidad en la monitorización de tanques y tuberías de doble pared.

Opera tanto con sistemas de presión como de vacío, para obtener el nivel de protección medioambiental más seguro según la norma EN 13160.



Sistemas de detección de fugas EN 13160 Clase II, Clase III y Clase IV

Nueva gama de sistemas de TLS 4XX con mayor conectividad que permite visualizar y controlar su estación desde cualquier terminal, PC, tablet o smartphone. Gracias a sus nuevas certificaciones EN 13160 Clase IV garantizan la tecnología más eficiente en control de tanques de combustible y detectores de fuga.

El objetivo es abrir más de 150 puntos de venta en los próximos dos años

Cepsa presenta Red Energy, su futura red de estaciones de servicio en México

Cepsa presentó su futura red de estaciones de servicio en México en Onexpo 2019, "la convención más relevante de la industria de los hidrocarburos en el país", que se celebró del 5 al 7 de junio en Veracruz, una cita en la que dio a conocer al sector su proyecto y propuesta de valor.

La apertura de su red de estaciones en México, anunciaron fuentes de la compañía energética, supone un paso más en su expansión internacional y refuerzo de su modelo de negocio. La empresa, que cuya red de estaciones de servicio operará bajo la marca 'Red Energy', "traslada al mercado mexicano el modelo de éxito desarrollado en España y Portugal, con una propuesta basada en la calidad de los productos y el servicio al cliente, avalada por sus 90 años de experiencia en el sector".

En una primera fase, el objetivo de la compañía es abrir más de 150 puntos de venta en los próximos dos años y posteriormente ir creciendo de manera sostenida hasta alcanzar una cuota de mercado del 4% a largo plazo. La compañía aspira así a convertirse en un actor relevante y contribuir a generar competitividad en el mercado energético mexicano.

La primera estación de Red Energy estará situada en la ciudad de Tlalnepantla de Baz (Estado de México) y la previsión de la compañía es extenderse progresivamente a otros estados del país. En palabras de Álvaro Díaz Bild, director comercial de Cepsa, "México es un país prioritario dentro de nuestra estrategia 2030, y la liberalización del mercado ofrece un gran potencial para una empresa como Cepsa. Buscamos aportar valor al país ofreciendo solu-



ciones para la movilidad y confiamos en poder seguir ampliando nuestra presencia en el sector energético mexicano".

México, fuerte incremento de la demanda energética

Según el informe Cepsa Energy Outlook 2030, un trabajo de investigación elaborado por la compañía que presenta cómo será el mapa energético del futuro, la demanda energética de México crecerá un 20% hasta 2030. El transporte por carretera será uno de los principales motores de este incremento, representando una cuarta parte de este aumento. Por su parte, los combustibles fósiles seguirán dominando el 'mix' energético mexicano: el petróleo y el gas cubrirán un 80% de la nueva demanda.

Con esta expansión de su red de estaciones de servicio, la compañía con sede en Madrid refuerza su apuesta por México, país en el que cuenta con tres

bloques de exploración y producción de hidrocarburos, junto con Pemex Exploración y Producción y Deutsche Erdöl México, y en el que comercializa sus lubricantes desde hace años.

El crecimiento en México supone la ampliación de las actividades de Cepsa en esta zona geográfica, un área prioritaria para la compañía y en la que opera desde hace más diez años. Cepsa posee una notable presencia en la región con actividad de exploración y producción de petróleo en Colombia, Perú, Brasil y México; suministro de combustibles marinos en Panamá y actividad química en Brasil.

Además de México, la compañía comercializa sus lubricantes en otros trece países latinoamericanos: Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.

CON IPETROL ENERGY REDUCE TU CONSUMO ENERGÉTICO A LA MITAD

Cumple con la IP04 y pague la adaptación con el AHORRO ENERGÉTICO de iPetrol.

¿Qué es iPetrol Energy?

Nace Energía y Conexiona Telecom unen sus fuerzas para ofrecerte el cumplimiento de la IP04 sin que suponga ningún desembolso inicial y con un ahorro garantizado en energía desde el primer día del 30%.



Toyota España refuerza su compromiso con la AeH₂ al convertirse en socio promotor

Toyota España, socio de la Asociación Española del Hidrógeno (AeH₂), amplía su condición a la de socio promotor “como muestra de su compromiso con la movilidad sostenible y con el impulso del hidrógeno como vector energético”. Con este paso ambas organizaciones “refuerzan su colaboración en materia de innovación, desarrollo y uso de las tecnologías del hidrógeno, especialmente aquellas dedicadas al desarrollo de vehículos eléctricos de pila de combustible”, informaron fuentes de la filial en España del fabricante japonés de vehículos.

La AeH₂ continúa avanzando en su objetivo de fomentar el desarrollo de las tecnologías del hidrógeno como vector clave en la transición energética, “promoviendo su utilización en aplicaciones industriales y comerciales”. Así, el hidrógeno se convierte en una tecnología fundamental en el desarrollo e implantación de nuevos modelos de transporte sostenible, fundamentales para avanzar hacia la descarbonización de la economía.

Este acuerdo con Toyota España “potenciará la promoción y difusión del uso de los vehículos con pilas de combustible de hidrógeno, que contribuyen de manera significativa a la descarbonización del transporte”, tal como señaló el presidente de la AeH₂, Javier Brey. Este gas será clave en el futuro de Europa para lograr una econo-

mía más respetuosa con el medio ambiente y libre de emisiones en los principales sectores.

Como parte de las ventajas por convertirse en socio promotor de la AeH₂, Toyota España ganará exposición con la difusión destacada de noticias, actividades y proyectos de la entidad relacionadas con el sector hidrógeno, descuentos especiales y tendrá una participación preferente en las ponencias y jornadas organizadas por la AeH₂, apoyo en las acciones de comunicación externa relacionadas con las tecnologías del hidrógeno, así como apoyo puntual en temas relacionados con los objetivos de la citada asociación.

Ventajas del hidrógeno aplicado a la movilidad

Un vehículo propulsado por hidrógeno, describen desde Toyota, es en sí un vehículo eléctrico que dispone

de un depósito de almacenamiento de este gas en lugar de baterías. El hidrógeno se suministra desde este depósito a la pila de combustible para ir produciendo energía eléctrica a medida que se va requiriendo, generando agua como único residuo. Además, el tiempo de repostaje de estos vehículos es tan sólo de entre 3 y 5 minutos. De este modo, el vehículo eléctrico de hidrógeno o pila de combustible ofrece una autonomía superior a los 500 km, con un tiempo de repostaje al nivel de cualquier otro vehículo convencional y el confort y silencio de un vehículo eléctrico.

El Toyota Mirai es el primer vehículo con pila de combustible de hidrógeno que se produjo en serie en el mundo, comercializado en Japón y Estados Unidos desde finales 2014 y 2015, además de en diversos países de Europa como Reino Unido, Alemania, Dinamarca, Bélgica, Suecia, Noruega y Holanda. Su lanzamiento está previsto en España para comienzos del próximo año.

Tal y como señala Miguel Carsi, presidente y CEO de Toyota España, “este vehículo es fruto del trabajo de investigación y desarrollo de Toyota en torno a las tecnologías del hidrógeno a lo largo de veinte años”. Gracias a ello, el Toyota Mirai “alcanza un rendimiento medioambiental único, sin emisiones de CO₂ ni emisiones contaminantes en todo su ciclo de uso, ofreciendo una autonomía y confort de marcha al nivel de cualquier otro vehículo”, añadieron fuentes de la compañía.





40 % DESCUENTO ESPECIAL para PROFESIONALES del SECTOR

Paneles de precios · Monolitos informativos · Displays de leds

Atraiga la atención y Aumente el número de clientes

Sistemas multiprotocolos, compatible con IFSF LON : Tokheim, DOMS, Retalix, Scheidt + Bachmann, Wincor, Nixdorf, Fujitsu, Gilbarco

Algunas de las compañías que confían en nuestros sistemas



Displays de precios LED



Panel de precios fachada



Pantalla LED de Vídeo Real



TÓTEMS GIGANTES de GASOLINERA



Control con Aplicación para Teléfono móvil

- ✓ Multitud de modelos totalmente personalizables
- ✓ Compatibles con protocolos de comunicación
- ✓ Control de brillo manual o automático mediante célula
- ✓ Software castellano para PC o mando a distancia

OPCIONAL: Comunicación Ethernet, Consola inalámbrica y Pantalla LCD.

Enagás, Toyota España y Urbaser promueven la primera estación de repostaje de hidrógeno de España para turismos

Enagás, con su filial Enagás Emprende, Toyota España y Urbaser, firmaron el 20 de junio un acuerdo “para llevar a cabo un proyecto pionero en España para la instalación de una estación de repostaje de hidrógeno para vehículos de pila de combustible de hidrógeno”. El acuerdo también contempla la entrada en servicio de la primera flota de 12 unidades de Toyota Mirai de España, con base en Madrid capital.



Juan Santos, CEO de la estación de servicio San Antonio e integrante del Comité Ejecutivo de la CEEES, es el segundo por la derecha.

El hidrógeno es el nuevo vector energético que ofrece innumerables posibilidades de consumo, almacenamiento y movilidad. Es una alternativa real, limpia y sostenible a las fuentes energéticas tradicionales. Estas empresas apuestan por una movilidad sostenible, promoviendo su utilización en vehículos cero emisiones”, destacaron fuentes de Enagás en una nota de prensa. El Toyota Mirai es un vehículo 100% eléctrico de pila de combustible de hidrógeno (FCHEV), que se impulsa por la electricidad producida mediante la reacción química entre el

oxígeno (que toma del aire exterior) y el hidrógeno que almacena en sus depósitos. Desarrolla 155cv con una autonomía superior a los 500 kilómetros (según el ciclo de homologación NEDC). El repostaje se lleva a cabo en menos de cinco minutos. Además, el coche ofrece unas prestaciones equivalentes a un vehículo convencional y su única emisión es vapor de agua, por lo que es un vehículo cero emisiones.

El acuerdo ha sido firmado por Marcelino Oreja (CEO de Enagás); Fernando Impuesto (director general de Enagás Emprende); José María López Piñol (CEO de Urbaser) y Miguel Carsi, presidente y CEO de Toyota España.

El punto de repostaje de hidrógeno

se ubicará en la estación de servicio San Antonio, ubicada en la Avenida de Manoteras 34 de Madrid capital, y dará servicio a las empresas participantes en el proyecto.

Según Marcelino Oreja, consejero delegado de Enagás, “la compañía es cabeza tractora a través diversos proyectos para desarrollar energías renovables no eléctricas, como el hidrógeno y el biometano, como nuevas soluciones en el proceso de transición ecológica y en el impulso de una economía circular”. Sobre esta iniciativa pionera en España, destaca que “las compañías que la impulsan están comprometidas con las nuevas alternativas de transporte sostenible para mejorar la calidad del aire”.

Business Intelligence

BI Dyngas convierte datos en conocimiento aplicable para el desarrollo del negocio.

RE>EVOLUCIONA
la gestión
de tu estación
de servicio



CONTACTA CON NOSOTROS

976 797 719

hablamos@dyngas.com | www.advancesoluciones.com/power-bi-gasolineras-o-estaciones-de-servicio

En Madrid se matriculan la mitad de los vehículos eléctricos vendidos en España

Las matriculaciones de vehículos eléctricos en Madrid continúan al alza. En los cinco primeros meses del año se han matriculado un total de 2.660 unidades, lo que representa un incremento del 140% respecto al mismo periodo del pasado año. En total, hasta mayo se matricularon en España 5.124 unidades, "lo que significa que en Madrid se matricula uno de cada dos vehículos eléctricos" dados de alta en España, informaron desde Nissan en una nota de prensa.

Nissan ha matriculado, en lo que llevamos de año, un total de 705 vehículos eléctricos, lo que representa un crecimiento del 340% y una cuota en el mercado madrileño del 26%. De otra forma, uno de cada cuatro vehículos eléctricos que se matrículan en Madrid es de la marca nipona.

El Nissan Leaf es el vehículo eléctrico más vendido en la Comunidad de Madrid con un total de 530 unidades y un crecimiento del 668%. En la actualidad copa el 24% de las matriculaciones. Desde el fabricante japonés de vehículos se destaca que el 80% de los Leaf adquiridos por particulares lo hacen con el sistema 'Propilot', "el primer paso de la conducción autónoma".

En el apartado de vehículos comerciales, la e-NV200 furgoneta eléctrica fabricada en España, acumula ya unas matriculaciones de 175 unidades, con un crecimiento del 191% y una cuota en el mercado madrileño del 40%.

Nuevo Plan Nissan para Madrid

Todas estas cifras se dieron a conocer durante la celebración del Salón del Vehículo Eléctrico de Madrid organizado por Aedive, en el cual la marca contaba con un stand que fue visitado por la ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera, y la concejala de Movilidad del Ayuntamiento de Madrid, Inés Sabanés.



El stand de Nissan en VEM 2019 que fue visitado por la ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera (en la imagen), y la concejala de Movilidad del Ayuntamiento de Madrid, Inés Sabanés.

El director de Comunicación de Nissan Iberia, Francesc Corberó, declaró que para el fabricante oriental "Madrid es una ciudad clave en la estrategia de impulso a la movilidad inteligente", y añadió que "gracias a Nissan Madrid dispone de la red de carga rápida más extensa de todas España al tener más de 20 cargadores situados en cada una de sus concesiones. La apuesta por la movilidad eléctrica de Nissan y la Comunidad de Madrid por parte de Nissan es total", apostilló.

Por otra parte, y coincidiendo con la celebración de VEM 2019, Nissan puso en marcha un nuevo plan de impulso del vehículo eléctrico. Así, durante el mes de junio los compradores de un

Nissan Leaf se podrán beneficiar de un descuento de 5.500 euros, "sin tener que esperar al Plan de la Comunidad de Madrid y sin tener que achatarrar un vehículo antiguo". Puesto que el Plan MUS se ha agotado, y el Pla Moves no ha entrado aún en vigor, en la actualidad en la Comunidad de Madrid no hay ninguna iniciativa que subvencione la adquisición de vehículos eléctricos. Para compensar este hueco, Nissan lanza este programa, que ofrece varias ventajas frente a las iniciativas públicas, como el hecho que no sea necesario entregar un vehículo antiguo y, muy relevante, este descuento no tiene tratamiento fiscal, a diferencia de los planes de las administraciones.

NÚMERO

10

low cost

GASOLINERAS AUTOMATIZADAS INTEGRALES

low cost REPOST®



low cost
REPOST™



www.lowcostrepost.com
info@lowcostrepost.com

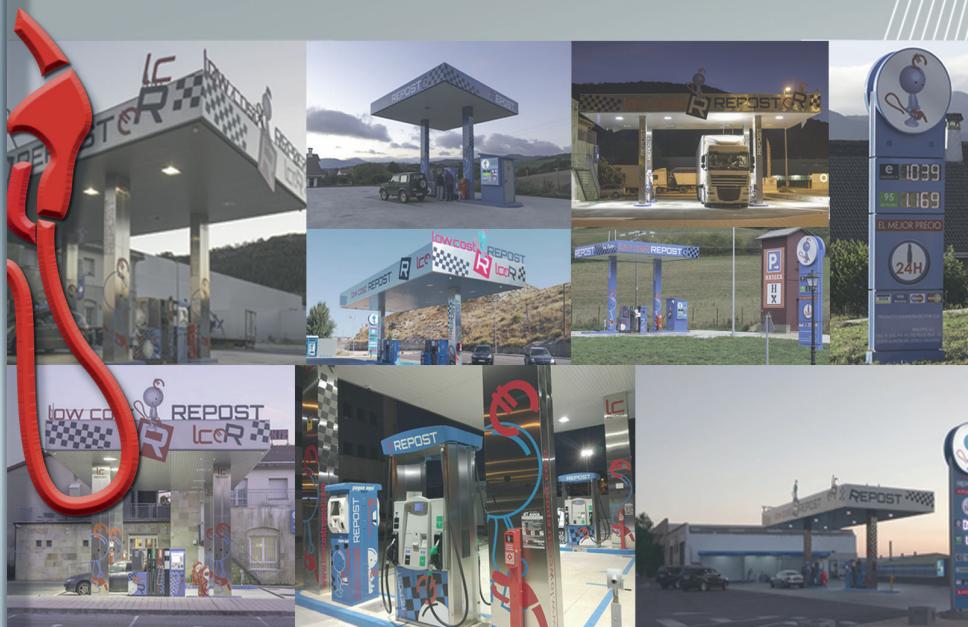
NÚMERO	1	TECNOLOGÍA
NÚMERO	1	DISEÑO DE VANGUARDIA
NÚMERO	1	ASESORÍA INTEGRAL LCR

DEVOLUCIÓN EFECTIVO EN EL ACTO



LLAVE EN MANO
incluido proyectos

- **SISTEMA MODULAR AMPLIABLE**
- **LA TECNOLOGÍA MÁS AVANZADA EN LOW COST**
- **VIDEO VIGILANCIA PERMANENTE CONTROL INTEGRAL DESDE EL TELÉFONO**
- **PAGO CON TARJETAS Y METÁLICO- DEVOLUCIÓN DE EFECTIVO EN EL ACTO**



CENTRAL DE COMPRAS PARA ASOCIADOS

FABRICACIÓN-INGENIERÍA-INSTALACIÓN-
PERMISOS-LLAVE EN MANO



PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN

sobre un artículo en concreto o plantear sus dudas a nuestros consultores jurídicos de Ejaso ETL Global, ponemos a su disposición el e-mail:



redaccion_estaciones@interempresas.net

Cobertura de los seguros ante acontecimientos meteorológicos extraordinarios

PREGUNTA: Gestione una estación de servicio con tienda y lavadero desde hace varios años. A causa de un fuerte viento y lluvias intensas se han producido graves daños que me han obligado a cerrar varios días la estación para realizar las reparaciones necesarias. Informé a la compañía aseguradora del siniestro, a fin de que se hiciera cargo de los daños. A pesar de que la póliza está en vigor y he pagado el recibo anual, en contestación recibí una carta en la que se me comunicaba que los daños no estaban cubiertos porque habían sido provocados por un fenómeno meteorológico extraordinario y, por tanto, quedaba excluido de la póliza. ¿Es posible reclamar los daños causados por riesgos extraordinarios? En tal caso, ¿puedo reclamar la pérdida de beneficios por el tiempo que tuve que cerrar la estación de servicio?

RESPUESTA: La Ley de Contrato de Seguro, en lo que refiere al seguro de daños, establece que el asegurador no cubrirá los daños, entre otros, por hechos derivados de riesgos extraordinarios sobre las personas y los bienes, salvo pacto en contrario. Es frecuente que en el condicionado de las pólizas de seguros se excluya de la cobertura el siniestro que sobrevenga al asegurado a consecuencia de riesgos extraordinarios sobre las personas o los bienes, entre los que se suelen incluir los fenómenos de la naturaleza de características excepcionales. Por tanto, si los daños se han ocasionado por la acción de un fenómeno meteorológico que debe calificarse como extraordinario, y tales daños se excluyen de la propia póliza, no sería factible una reclamación a la compañía aseguradora.

No obstante, puede plantearse una reclamación ante el Consorcio de Compensación de Seguros, que es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Empresa, y que, de confor-

midad con lo establecido en su Estatuto, aprobado por Real Decreto Legislativo 7/2004, de 29 de octubre, tiene por objeto indemnizar "las pérdidas derivadas de los acontecimientos extraordinarios acaecidos en España y que afecten a riesgos en ella situados". Tales riesgos son los establecidos en el art. 6 de su Estatuto e incluye, entre otros, fenómenos de la naturaleza, tales como terremotos y maremotos; inundaciones extraordinarias; erupciones volcánicas; la tempestad ciclónica atípica (tornados y vientos con rachas superiores a 120 km/h) y las caídas de cuerpos siderales y aerolitos.

En cambio, se excluye la cobertura de riesgos extraordinarios si la causa de los daños es distinta de los eventos extraordinarios antes indicados, tales como lluvias ordinarias, vientos no extraordinarios (inexistencia de ráfagas superiores a 120 km/h), granizo o nieve. Tales supuestos sí serían reclamables, directamente, a la compañía aseguradora, pues no entrarían dentro de la cláusula de exclusión del seguro.



Por tanto, las indemnizaciones derivadas de siniestros producidos por acontecimientos extraordinarios serán abonados por el Consorcio de Compensación de Seguros. Para ello, son requisitos indispensables: (1) que la póliza de seguro se encuentre en vigor a la fecha del siniestro; (2) que el tomador del seguro haya satisfecho la correspondiente prima de la póliza a la compañía aseguradora, en la que se incluya el recargo a favor del Consorcio.

En cuanto a los conceptos indemnizables y a la posibilidad de reclamar la pérdida de beneficios por el cierre de la estación de servicio, el Reglamento de Riesgos Extraordinarios, aprobado por Real Decreto 300/2004, de 24 de septiembre, prevé expresamente que serán considerados pérdidas tanto los daños directos en las personas y los bienes, como la pérdida de beneficios como consecuencia de esos daños. Y el artículo 3 del Reglamento establece que se produce una pérdida de beneficios cuando, a consecuencia de alguno de los acontecimientos extraordinarios previstos en el Reglamento, se produce una alteración de los resultados normales de la actividad económica del sujeto asegurado, derivada de la paralización, suspensión o reducción de la actividad empresarial.

En consecuencia, de acreditarse que la estación de servicio ha permanecido cerrada como consecuencia de los daños causados por un fenómeno meteorológico extraordinario, sería posible plantear la reclamación por las pérdidas sufridas como consecuencia de la suspensión de la explotación.

Para que el Consorcio cubra los daños por pérdida de beneficios, son necesarios tres presupuestos: (1) que el riesgo esté expresamente asegurado en la póliza, es decir, debe contemplarse en la póliza como riesgo indemnizable no sólo los daños materiales, sino la pérdida del beneficio ocasionado por el cierre de la estación de servicio; (2) que la pérdida del beneficio sea consecuencia directa de un daño directo en los bienes asegurados (debe existir un nexo causal); (3) que los bienes sean propiedad o estén a disposición del propio asegurado.

Si concurren tales circunstancias, procedería, pues, la correspondiente indemnización. A los efectos de su determinación, el art. 3 del Reglamento establece que la cuantificación de la alteración de los beneficios y de la parte que resulte indemnizable, así como el periodo de cobertura e indemnización, serán los previstos en la propia póliza de seguro. En todo caso, la valoración de las pérdidas derivadas de los acontecimientos extraordinarios se realizará por el Consorcio de Compensación de Seguros, sin que pueda estar vinculado por las valoraciones que, en su caso, hubiese realizado la entidad aseguradora que cubriese los riesgos ordinarios.

Así pues, el Consorcio de Compensación de Seguros responderá en los mismos términos en los que esté establecido en la propia póliza, sin que pueda extenderse, pues, a conceptos distintos a los que se establecen en dicha póliza, correspondiéndole, en todo caso, realizar la valoración de las pérdidas objeto de indemnización.



En **AGUAYO ABOGADOS** y
Estudio Jurídico EJASO
ya somos uno.

Y juntos, seguiremos a tu lado.

**NO HEMOS CAMBIADO.
HEMOS CRECIDO.**

EJASO 
ESTUDIO JURÍDICO

ACOMPAÑANDO A LA EMPRESA DESDE 1984
www.ejaso.com

PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN

sobre un artículo en concreto o plantear sus dudas a nuestros consultores tributarios, de Juben Asesores Energéticos, ponemos a su disposición el e-mail:



redaccion_estaciones@interempresas.net

Devolución del gasóleo profesional en camiones cisterna

PREGUNTA: Gasóleo profesional. Tenemos un gasocentro con dos camiones de reparto. Procedencia del derecho a la obtención de la devolución parcial del gasóleo profesional respecto de la totalidad del volumen del gasóleo de automoción utilizado y consumido por vehículos autorizados, con una masa máxima autorizada de 7,5 toneladas, con las limitaciones legalmente establecidas de 50.000 litros por vehículo y año.

RESPUESTA: Reproduciendo a continuación el criterio expresado por la Dirección General de Tributos en sus resoluciones a las consultas vinculantes V2499-18 y V0727-19, en la medida en que alguno de los vehículos de transporte de la consultante tuviera un peso máximo autorizado igual a 7,5 toneladas y con independencia de que el transporte se realice por cuenta propia o ajena, el derecho está condicionado a que los vehículos se destinen exclusivamente al transporte de mercancías por carretera.

Esta limitación del derecho en función del destino exclusivo del vehículo al transporte por carretera es una imposición de la Directiva 2003/96/CE del Consejo, de 27 de octubre de 2003, por la que se reestructura el régimen comunitario de imposición de los productos energéticos y de la electricidad (DOUE de 31 de octubre), cuyo apartado 2 señala que "Los Estados miembros podrán establecer una diferencia entre el uso profesional y no profesional del gasóleo utilizado como carburante de automoción (...)"



El hecho de que los camiones cisterna lleven incorporados un dispositivo para impulsar el gasóleo suministrado desde el depósito del vehículo hacia el depósito del consumidor final no puede considerarse que esta sea una tarea ajena al servicio del transporte, puesto que es una función necesaria e inherente al transporte de la mercancía; por tanto, se puede concluir que dichos vehículos se destinan exclusivamente al transporte de mercancías

A estos fines, el apartado 3 del artículo 7 de la Directiva 2003/96/CE establece:

"3. Se entenderá por «gasóleo profesional utilizado como carburante de automoción» el gasóleo utilizado como carburante de automoción para los fines siguientes:

a) el transporte de mercancías, por cuenta ajena o por cuenta propia; realizado por un vehículo de motor o un conjunto de vehículos acoplados destinados exclusivamente al transporte de mercancías por carretera y con un peso máximo autorizado igual o superior a 7,5 toneladas;

b) el transporte de pasajeros, regular u ocasional, por un vehículo de motor de las categorías M2 o M3, según se definen en la Directiva 70/156/CEE del Consejo, de 6 de febrero de 1970, relativa a la aproximación de las legislaciones de los Estados miembros sobre la homologación de vehículos a motor y de sus remolques.

(...)".

Por ello, si estos vehículos que utiliza la consultante llevan incorporados dispositivos para, utilizando la potencia del motor en marcha del vehículo estacionado, impulsar el gasóleo suministrado desde el depósito del transporte hacia el depósito del consumidor final, la Dirección General de Tributos expresaba su criterio en la consulta vinculante V2499-18, por el que informaba que el gasóleo consumido por el motor que impulsa el camión no se está destinando exclusivamente al transporte de mercancías.

No obstante lo anterior, recientemente la propia Dirección General de Tributos ha modificado su criterio al respecto de

esta cuestión, expresando en su resolución a la consulta vinculante V0727-19 que, efectivamente, no puede negarse que el gasóleo empleado en un camión cisterna se destina a algo más que impulsar el vehículo, pero, sin embargo, si dicha exclusividad se refiere a que un vehículo de transporte por carretera únicamente pudiese transportar, pero no impulsar el gasóleo para la descarga del mismo, se estaría desvirtuando la finalidad del precepto al negar a dicho vehículo el beneficio fiscal para el gasóleo profesional.

El hecho de que los camiones cisterna que utiliza la consultante lleven incorporados un dispositivo para impulsar el gasóleo suministrado desde el depósito del transporte hacia el depósito del consumidor final, no puede considerarse que esta función sea una tarea ajena al servicio del transporte, puesto que es una función necesaria e inherente al transporte de la mercancía, por tanto, se puede concluir que dichos vehículos se destinan exclusivamente al transporte de mercancías.

Por lo tanto, la Dirección General Tributos entiende que la consultante, como titular de camiones con un peso máximo autorizado igual o superior a 7,5 toneladas, concebidos y construidos para el transporte de líquidos (gasóleo), tendrá derecho a la devolución del gasóleo profesional en la medida en que los vehículos utilizados se destinan exclusivamente, entendiendo dicha exclusividad en los términos señalados anteriormente, al transporte de mercancías por carretera. Para ello deberá encontrarse en posesión del título administrativo que le habilita para el ejercicio de la actividad de transporte por carretera y cumplir los demás requisitos formales recogidos en el artículo 52 bis de la Ley de Impuestos Especiales y su normativa de desarrollo.



Nuestros Servicios: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Especialistas en II.EE. Hidrocarburos

- Impuesto Especial sobre Hidrocarburos.
- IVA asimilado a la Importación.
- Impuesto sobre las Ventas Minoristas de determinados Hidrocarburos.
- Transporte de Mercancías Peligrosas por Carretera.

- Normativa específica del Sector Energético.
- (Regulación del sector, instalaciones, existencias mínimas de seguridad, CNE, etc.)
- Biocarburantes. (Biodiesel, Bioetanol, Biogás).
- Gas Natural y GLP.

- Impuesto sobre la Electricidad (Biogás, Fotovoltaica).
- Protección de datos de carácter personal.

Julio Benito
Asesores Sector Energético

#JubenAsesores

"Como clave en el éxito contra el cambio climático"

Brufau defiende una transición energética "ordenada y posibilista"

El presidente de Repsol, Antonio Brufau, defendió en la Junta General de Accionistas, celebrada el 31 de mayo en Madrid, que la transición energética en España sea "ordenada y posibilista" porque, de lo contrario, "se corre el riesgo de destruir una parte esencial del valor de nuestro país".



Los accionistas aprobaron una reducción del capital social mediante la amortización de acciones propias, por un volumen equivalente a las acciones que se emitan durante este ejercicio con motivo de los 'scrip dividend'. Esta reducción de capital supone un aumento del beneficio por acción de Repsol.

En su intervención ante los accionistas de la compañía, Antonio Brufau subrayó el compromiso de Repsol en la lucha contra el cambio climático y reivindicó el papel de la industria en la creación y mantenimiento de las economías desarrolladas. "La industria genera trabajos de gran valor añadido y salarios dignos, crecimiento, investigación y futuro", reprodujeron fuentes de Repsol.

Brufau se mostró partidario de que en el proceso de transición energética se respete la neutralidad tecnológica, "de manera que se siga generando valor a través de la industria, lo que permitirá avanzar en la creación de riqueza y empleo."

"Abandonar el concepto de neutralidad tecnológica, apostando sólo por unas pocas tecnologías, implica destruir tejido industrial, merma la investigación que permite mejorar y, sin lugar a dudas,

reduce la posibilidad de un mundo mejor a medio y largo plazo", añadió.

El presidente de Repsol consideró que la libre competencia es "básica para el desarrollo de sociedades competitivas porque evita cargas impositivas ineficientes y subsidios ineficaces".

"Si no contemplamos la sociedad en su conjunto, mañana y dentro de muchos años se pueden producir efectos que sólo perjudicarán a los menos favorecidos", afirmó Brufau.

Brufau se mostró partidario de que en el proceso de transición energética se respete la neutralidad tecnológica

Compañía multienergética
Por su parte, el consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, repasó los principales logros de la compañía

durante el pasado ejercicio, en el que obtuvo un beneficio neto de 2.341 millones de euros, el mayor resultado de los últimos ocho años, "apoyado en la solidez de los negocios y la fortaleza del modelo integrado."

Imaz, quien resaltó el crecimiento experimentado por la compañía como proveedor multienergético gracias a su flexibilidad y capacidad de adaptación, recordó que en junio del año pasado, tras haber cumplido con dos años de antelación los objetivos de su Plan Estratégico, Repsol actualizó su estrategia hasta 2020 a partir de cuatro pilares: remunerar de manera creciente al accionista; crecer de forma rentable en Upstream (Exploración y Producción) y Downstream (Refino, Química, Marketing, Lubricantes, GLP, Trading y Gas, y Repsol Electricidad y Gas); desarrollar nuevos negocios vinculados a la transición energética y, además, solidez financiera.

Del ejercicio del pasado Imaz destacó que "Repsol ha dado un importante paso en su compromiso de ser un jugador clave en la transición energética", lanzando, entre otras iniciativas, Repsol Electricidad y Gas, filial que ya cuenta con 870.000 clientes en España.

A la compra de los activos no regulados de Viesgo y su comercializadora, con la que Repsol reforzó su posición como operador multienergía, sumando una capacidad total instalada de 2.952 MW, Imaz ha añadido otras iniciativas, como la adquisición del proyecto fotovoltaico Valdesolar. Con estas incorporaciones, Repsol alcanzará más del 70% de su objetivo estratégico de capacidad de generación baja en emisiones, fijado para 2025 en 4.500 MW.

También subrayó la evolución que están experimentando los negocios tradicionales de la compañía. En este sentido, puso como ejemplo la expansión llevada a cabo en México, con la apertura de 180 estaciones de servicio; el lanzamiento, junto a Kia, del servicio de uso compartido de coches Wible, y la mejora del portfolio de activos en Upstream.

"Abandonar el concepto de neutralidad tecnológica, apostando sólo por unas pocas tecnologías, implica destruir tejido industrial, merma la investigación que permite mejorar y, sin lugar a dudas, reduce la posibilidad de un mundo mejor a medio y largo plazo", señaló Brufau

Reducción del capital social

La Junta General de Repsol aprobó una retribución al accionista equivalente a unos 0,525 euros brutos por acción, a través del Programa 'Repsol Dividendo Flexible' y en sustitución del dividendo complementario del ejercicio 2018. Esta retribución se suma a la que la compañía aprobó, como parte del mismo programa y en sustitución del tradicional dividendo a cuenta de 2018, por un importe equivalente a unos 0,425 euros brutos por acción, por lo que la retribución total al accionista aumentará hasta el equivalente a los 0,95 euros por acción, un 5,56% superior a la del ejercicio anterior. Según establece la actualización de la estrategia de la compañía a 2020, Repsol incrementará el dividendo hasta situarlo en un euro por acción.

Asimismo, los accionistas aprobaron una reducción del capital social mediante la amortización de acciones propias, por un volumen equivalente a las acciones que se emitan durante este ejercicio con motivo de los 'scrip dividend'. Esta reducción de capital supone un aumento del beneficio por acción de Repsol.

También acordaron mantener el programa de 'scrip dividend' como fórmula de retribución al accionista, permitiéndole decidir si prefiere recibir parte o la totalidad de su retribución en efectivo o en acciones liberadas de la compañía. En ese sentido, la Junta General dio luz verde a dos ampliaciones de capital liberadas necesarias para continuar con el Programa 'Repsol Dividendo Flexible'.

Avances en el Buen Gobierno Corporativo

Con los acuerdos adoptados por la Junta General de Accionistas, Repsol "ha continuado avanzando

en las mejores prácticas de Buen Gobierno. Así, ha incrementado la presencia de mujeres en el Consejo de Administración con el nombramiento como consejeras externas independientes de Aránzazu Estefanía Larrañaga y de María Teresa García-Milà Lloveras, superando el umbral establecido por la recomendación del Código de Buen Gobierno de las sociedades cotizadas de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) de contar al menos con un 30% de consejeras en 2020."

También ha consolidado el mayor porcentaje de consejeros independientes en el Consejo y ha reducido a quince el número de miembros. Todo ello se une al nombramiento de Mariano Marzo como consejero independiente coordinador, aprobado por el Consejo de Administración el pasado 27 de marzo.

Asimismo, la Junta General de Accionistas acordó la reelección como consejeros de Antonio Brufau, Josu Jon Imaz, José Manuel Loureda y John Robinson West, así como la ratificación y reelección de Henri Philippe Reichstul, todos ellos por un período de cuatro años.

Del ejercicio del pasado Imaz destacó que "Repsol ha dado un importante paso en su compromiso de ser un jugador clave en la transición energética", lanzando, entre otras iniciativas, Repsol Electricidad y Gas, filial que ya cuenta con 870.000 clientes en España

Con una reducción de costes del 60% respecto al proyecto original de desarrollo

Repsol inicia la producción de petróleo en Buckskin, en aguas profundas estadounidenses



El área de Upstream de Repsol está presente en 25 países, en los que la compañía produjo en 2018 una media de 715.000 barriles equivalentes de petróleo al día.

Este hito ‘es una demostración del éxito de las medidas de eficiencia adoptadas por Repsol en su área de Upstream, que se basan en una combinación de tecnología de vanguardia en los proyectos de exploración y producción de hidrocarburos, disciplina financiera y una mayor estandarización de los procesos y captura de sinergias con sus socios, lo que está permitiendo crear valor a largo plazo en un escenario de volatilidad de los precios del crudo y del gas’, informaron fuentes de la energética en una nota de prensa.

En esta fase inicial de producción Buckskin alcanzará una producción de 30.000 barriles de petróleo al día. Repsol descubrió el yacimiento en 2009 a través de un sondeo exploratorio que alcanzó los 8.763 metros de profundidad y se convirtió en uno de los más profundos completados por la compañía hasta la fecha.

Repsol participa con un 22,5% en el consorcio, liderado por LLOG Exploration Offshore, que es el operador y controla el 33,8% del proyecto. El yacimiento también está participado por Beacon Offshore Energy Buckskin LLC (18,7%), Navitas Buckskin US, LLC (7,5%) y dos entidades gestionadas por la Ridgewood Energy Corporation (17,5%).

Buckskin abarca los bloques 785, 828, 829, 830, 871 y 872 de Keathley Canyon, y se encuentra en una lámina de agua de poco más de 2.000 metros de profundidad, en el Golfo de México estadounidense, una de las áreas más rentables y de mayor potencial del mundo.

En esta prolífica zona, Repsol comparte otros activos con LLOG. Ambas compañías firmaron recientemente un acuerdo que va a permitir acelerar los planes y optimizar las métricas económicas de otros proyectos. A partir de este acuerdo, Repsol ha adquirido el 30% de Moccasin, mientras que LLOG se ha convertido en el operador de Leon, donde se prevé realizar un sondeo de delineación en la segunda mitad del año que permitirá evaluar mejor este descubrimiento de 2014.

Presencia creciente

Repsol ha ido ampliando su presencia en el Golfo de México estadounidense desde que comenzase a operar en la zona en 2007. El área cuenta con un alto potencial de hidrocarburos, infraestructuras existentes y un entorno de estabilidad regulatoria y altos estándares de seguridad.

La compañía está presente en Estados Unidos desde 2006. A 31 de diciembre de 2018, Repsol contaba con una plantilla de 559 trabajadores en el país y tenía derechos mineros sobre una superficie total neta de 3.111 km². La producción neta a finales del pasado ejercicio alcanzó los 113.539 barriles equivalentes de petróleo al día de media en Estados Unidos, mientras que las reservas probadas netas se situaron en 419,2 millones de barriles equivalentes de petróleo.

El área de Upstream de Repsol está presente en 25 países, en los que la compañía produjo en 2018 una media de 715.000 barriles equivalentes de petróleo al día.

Repsol ha ido ampliando su presencia en el Golfo de México estadounidense desde que comenzase a operar en la zona en 2007. El área cuenta con un alto potencial de hidrocarburos, infraestructuras existentes y un entorno de estabilidad regulatoria y altos estándares de seguridad

**la más alta gama de Sistemas de Detección de Fugas Clase I
para Tanques de doble pared y Tuberías
acorde a la Normativa EN 13160-2**



**sistemas de detección por sobrepresión o
vacío según necesidades de la instalación**



distribuidor oficial en España

 **soteinpe** - www.soteinpe.com
instalaciones petrolíferas

Repsol desarrollará tres nuevos proyectos renovables de 800 MW

Repsol ha incorporado a su cartera de activos -y desarrollará- tres nuevos proyectos renovables, dos eólicos y uno solar, que suman una capacidad de 800 MW. Con esta operación “da otro paso significativo en su objetivo estratégico de impulsar como operador un negocio de bajas emisiones y con gran potencial de crecimiento orgánico y rentabilidad.”

La compañía añade a su portafolio dos proyectos eólicos, ubicado uno entre las provincias de Zaragoza y Teruel, y el otro entre Palencia y Valladolid, y un parque fotovoltaico en Cádiz, “que se desarrollarán y pondrán en funcionamiento en los próximos cuatro años y ampliarán su potencia instalada en 794 MW, el equivalente al suministro de electricidad de unos 650.000 hogares al año², informaron fuentes de la compañía en una nota de prensa.

Repsol contempla en su estrategia a 2020 inversiones en el negocio de bajas emisiones de 2.500 millones de euros

Desde la empresa presidida por Antonio Brufau se afirma que estas incorporaciones consolidan a Repsol como “un actor relevante en la generación de electricidad baja en emisiones en la Península Ibérica, con una capacidad total

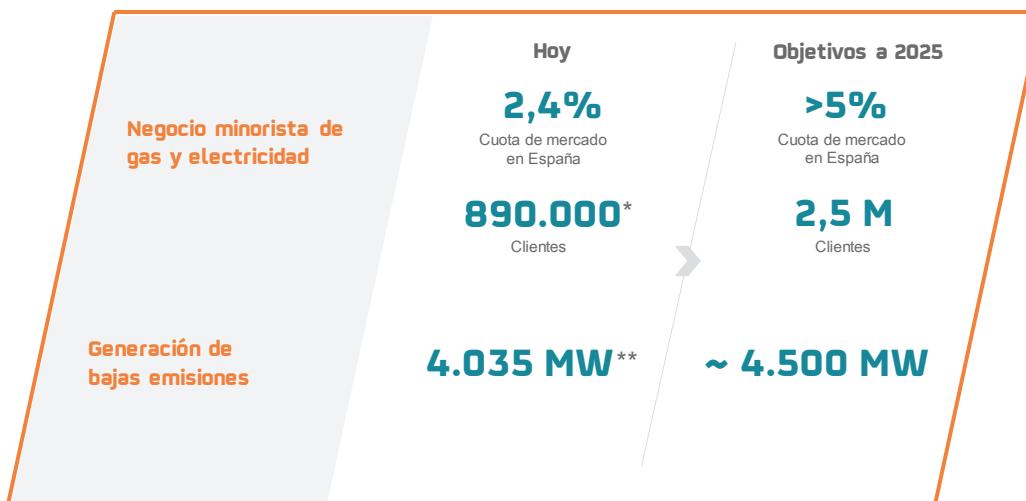
instalada de 2.952 MW y planes en marcha en renovables que suman 1.083 MW, entre los que se encuentran los anunciados hoy, así como el proyecto fotovoltaico de Valdesolar (Badajoz) y el eólico flotante en la costa norte de Portugal, que se prevé que esté operativo a finales de este año.”

Los proyectos anunciados hoy, que serán gestionados por la filial Repsol Electricidad y Gas, se encuentran en diferentes etapas de ejecución y consisten en un parque eólico de



Repsol contempla en su estrategia a 2020 inversiones en el negocio de bajas emisiones de 2.500 millones de euros, con el objetivo de alcanzar 2,5 millones de clientes minoristas de electricidad y gas en España a 2025, con una cuota de mercado superior al 5%.

Avance en los objetivos del Plan Estratégico



* Aumento del 19% respecto al inicio de la actividad comercializadora, el 2 de noviembre de 2018.

** Un total de 2.952 MW están operativos y 1.083 MW en desarrollo.

La compañía añade a su portafolio dos proyectos eólicos, ubicado uno entre las provincias de Zaragoza y Teruel, y el otro entre Palencia y Valladolid, y un parque fotovoltaico en Cádiz

335 MW localizado entre las provincias de Zaragoza y Teruel (proyecto Delta); otro situado entre Palencia y Valladolid, con una capacidad total instalada de 255 MW (PI); y un proyecto solar en Cádiz de 204 MW, conocido como Sigma. Todos se encuentran "en zonas con condiciones muy favorables de producción para cada tipo de tecnología y en su conjunto supondrán una reducción de emisiones de alrededor de 2,3 millones de toneladas de CO₂ al año respecto a la generación eléctrica con carbón."

El 90% del objetivo estratégico de generación baja en emisiones

Con estos proyectos, sumados a los de Valdesolar (Badajoz) y WindFloat (Portugal) y a sus actuales activos (2.952 MW), Repsol alcanzará el 90% de su objetivo estratégico de capacidad de generación baja en emisiones, cifrado en alrededor de 4.500 MW en el año 2025.

Los nuevos desarrollos renovables de Repsol cuentan con terrenos disponibles y tienen garantizada la conexión a la red. La energía que generen servirá para el abastecimiento de las necesidades de la compañía y de su actual cartera de clientes de elec-

tricidad, que hoy en día asciende a 890.000 (un 19% más que al inicio de la actividad comercializadora, hace ocho meses), así como a los potenciales clientes, detallaron fuentes de la firma energética.

La compañía, que cuenta con un equipo especializado en energías renovables con amplia experiencia en el sector, "está creciendo notablemente" en este segmento, "muestra de la decidida apuesta de Repsol por este negocio".

En el terreno de la generación de energía de fuentes renovables, Repsol incorporó el pasado 2 de noviembre "los negocios no regulados de generación de electricidad de bajas emisiones de Viesgo y su comercializadora". El objetivo: "convertirse en un actor relevante del mercado eléctrico español y reforzarse como proveedor multienergía, con la generación de electricidad a través de todo tipo de fuentes de energía, excepto el carbón y la nuclear, y con presencia en el 70% de la matriz primaria de energía."

Visión a largo plazo

Repsol Electricidad y Gas se incorporó de este modo como operador al sector "con una visión industrial a largo plazo y con voluntad de inver-

tir y generar nuevas oportunidades, fomentando la competencia en el sector en España, lo que beneficia a los consumidores."

Además, Repsol adquirió el proyecto fotovoltaico Valdesolar, de 264 MW, planificado en Valdecaballeros (Badajoz) y que está en la fase final de su tramitación administrativa.

Por otra parte, el pasado 19 de octubre la compañía anunció su participación en la construcción de uno de los mayores parques eólicos flotantes del mundo, en la costa norte de Portugal, a 20 kilómetros de Viana do Castelo, y que dispondrá de una capacidad instalada de 25 MW.

Repsol contempla en su estrategia a 2020 inversiones en el negocio de bajas emisiones de 2.500 millones de euros, con el objetivo de alcanzar 2,5 millones de clientes minoristas de electricidad y gas en España a 2025, con una cuota de mercado superior al 5%.

En su conjunto, estas nuevas incorporaciones supondrán una reducción de emisiones de alrededor de 2,3 millones de toneladas de CO₂ al año respecto a la generación eléctrica con carbón

Bruselas valora las medidas previstas por nuestro país en el borrador del Plan Nacional para la Energía y Clima (PNIEC)

España supera los objetivos en renovables propuestos por la CE, pero debe aportar más información sobre cómo alcanzarlos

La Comisión Europea ha hecho pública la evaluación de los proyectos de planes presentados por los Estados miembros para alcanzar los objetivos de la Unión de la Energía y, en particular, los objetivos acordados por la UE en materia de energía y clima para 2030. En su evaluación del borrador del Plan Nacional para la Energía y Clima de España (PNIEC), Bruselas destaca que está desarrollado con la mirada puesta en una economía neutra en carbono para 2050.

A

l tiempo que cubre todas las dimensiones, el borrador presentado por España es especialmente amplio tanto en los objetivos como en las contribuciones y en las políticas y medidas para lograr la descarbonización, incluyendo las dimensiones de las energías renovables y de la eficiencia energética, informaron fuentes de la Comisión Europea en una nota de prensa. Sin embargo, el Ejecutivo europeo destaca que una economía neutral en carbón debe sostenerse sobre políticas igualmente ambiciosas en



material de seguridad del suministro, dimensión del mercado interior, investigación y desarrollo y competitividad. Por ejemplo, en materia de seguridad del suministro, la Comisión considera que el objetivo fijado por el Gobierno español de reducir la dependencia energética en un 59 % para 2030 resulta muy ambicioso, teniendo en cuenta que actualmente la dependencia es del 74 %. En el caso del mercado interior de la energía, las interconexiones deben jugar un papel esencial como parte de la estrategia para una economía neutra en carbono. En este sentido, el nivel de España, con un 6 % de interconexiones, está muy por debajo de la media de la UE.

En cuanto al objetivo de lograr un 42% de energía procedente de fuentes renovables en el consumo final bruto en 2030, desde Bruselas se destaca que es significativamente superior al porcentaje del 32% en 2030, porcentaje este último que resulta de la fórmula contenida en el anexo II del Reglamento sobre la gobernanza, por lo que, de nuevo, los objetivos fijados por el Gobierno español son superiores a la media. En el borrador también se describen medidas integrales para promover la electricidad renovable, la calefacción, la refrigeración y el transporte sostenible. No obstante, la Comisión espera información cuantitativa más detallada sobre algunas de las medidas que ayudarían a garantizar esta ambiciosa contribución de energía renovable.

Sobre eficiencia energética, el objetivo de consumo de energía primaria hasta 2030 representa una reducción del 39,6% en comparación con las proyecciones de referencia. Este objetivo se considera "suficientemente ambicioso", pero desde la Comisión piden aumentar los esfuerzos colectivos para alcanzar los objetivos de consumo de energía de la Unión para 2030, por lo que esperan que el Plan final incluya más detalles sobre políticas y medidas que van a adoptar.

Para conseguir todos estos objetivos, el Gobierno español plantea en el borrador destinar 236.000 millones de euros en el periodo 2021-2030, lo que supone alrededor del 2% del PIB



anual, de los cuales el 20% proveniría de fondos públicos y pondrian su principal foco de atención en las energías renovables, la eficiencia energética, las redes de distribución y los sectores no energéticos.

Maros Sefčovič, vicepresidente responsable de la Unión de la Energía, declaró que "estos primeros planes nacionales de energía y clima trasladan la Unión de la Energía al ámbito nacional: al igual que la UE, todos los Estados miembros presentan políticas sobre el cambio climático y la transición energética de forma integrada y con una perspectiva de diez años". Todos los Estados miembros, continuó Sefčovič, "han elaborado proyectos impresionantes en un período de tiempo relativamente corto, pero ningún proyecto es perfecto. Los planes finales deben presentarse de aquí a finales de año y nuestras recomendaciones muestran qué aspectos requieren un mayor esfuerzo: por ejemplo, un mayor grado de ambición, políticas más detalladas, necesidades de inversión mejor especificadas o más atención a la justicia social. La claridad y la previsibilidad constituyen una ventaja competitiva real para la política europea en materia de energía y clima".

Miguel Arias Cañete, comisario responsable de Acción por el Clima y Energía, recordó que "el pasado mes de noviembre propusimos que la Unión Europea alcanzara la neutralidad climática para el año 2050. Hemos

La Comisión considera que el objetivo de reducir la dependencia energética en un 59 % para 2030 resulta muy ambicioso, teniendo en cuenta que actualmente la dependencia es del 74 %

mostrado y liderado el camino hacia ese objetivo. Resulta gratificante ver que cada vez más Estados miembros se unen a nuestro esfuerzo y trabajan en pos de ese objetivo. Tras evaluar los proyectos de planes nacionales de los Estados miembros, tengo claro que se han realizado esfuerzos significativos. Sin embargo, los planes finales deben reflejar un nivel de ambición aún mayor para que la Unión encauce adecuadamente la lucha contra el cambio climático y la modernización de nuestra economía. Invito al Consejo a entablar un debate en torno a las principales prioridades definidas por la Comisión y a contribuir a que los planes finales reflejen un nivel de ambición adecuado".

En líneas generales, la Comisión considera que los planes nacionales reflejan ya esfuerzos significativos, pero señala varios ámbitos en los

que aún existe margen de mejora, en particular por lo que respecta a las políticas específicas e individualizadas destinadas a garantizar el cumplimiento de los objetivos para 2030 y a mantener el rumbo hacia la neutralidad climática a más largo plazo. La Unión Europea es la primera gran economía que establece un marco jurídicamente vinculante para cumplir sus compromisos en virtud del Acuerdo de París, y es la primera vez que los Estados miembros preparan proyectos de planes nacionales integrados de energía y clima. Sin embargo, dado que en los planes se prevén ya contribuciones insuficientes desde el punto de vista tanto de las energías renovables como de la eficiencia energética, la consecución de los objetivos generales de la Unión en materia de clima y energía requerirá un mayor grado de ambición colectiva.

La UE está decidida a cumplir sus compromisos de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y a suministrar a sus ciudadanos una energía segura, asequible y sostenible. "Hemos creado un sistema único de gobernanza en materia de energía y clima en el que tanto la Unión como sus Estados miembros planifican juntos las medidas que nos permitan alcanzar colectivamente nuestros objetivos para 2030 y llevar a cabo una transición socialmente justa y rentable hacia una economía neutra desde el punto de vista climático de aquí a 2050", informaron fuentes del Ejecutivo comunitario.



En su análisis de los proyectos de planes nacionales, la Comisión examinó su contribución agregada al cumplimiento de los objetivos de la Unión en relación con la Unión de la Energía para 2030. En su forma actual, las contribuciones de los PNEC son insuficientes por lo que respecta tanto a las energías renovables como a la eficiencia energética. En el caso de las energías renovables, la insuficiencia podría ser de hasta 1,6 puntos porcentuales. En lo que concierne a la eficiencia energética, esa insuficiencia podría ser de hasta 6,2 puntos porcentuales (si se tiene en cuenta el consumo de energía primaria) o de 6 puntos porcentuales (si se tiene en cuenta el consumo de energía final).

Los Estados miembros disponen ahora de seis meses para aumentar su nivel de ambición nacional. Las recomendaciones de la Comisión y las evaluaciones detalladas tienen por objeto ayudar a los Estados miembros a finalizar sus planes de aquí al final de 2019, y a aplicarlos eficazmente en los próximos años. Los planes nacionales deben aportar claridad y previsibilidad a las empresas y al sector financiero para estimular las inversiones privadas necesarias. Los planes facilitarán también la programación por parte de los Estados miembros de la financiación procedente del próximo marco financiero plurianual 2021-2027.

La UE ha establecido objetivos vinculantes en materia de clima y energía para 2030: reducir las emisiones de GEI en al menos un 40%; aumentar la eficiencia energética, como mínimo, un 32,5% e incrementar la cuota de energía renovable hasta un 32% del consumo total de la Unión, entre otros





33
AÑOS DE
EXPERIENCIA



DISPLAYS DE PRECIO Y PANTALLAS LED PARA GASOLINERAS



| Panel LED de 2 precios

Preciarios LED para integrar en tótems



Alturas de dígito en cm | 10 15 20 25 30 40 50 60 80 100 ...

Colores de dígito | Red Green White Yellow

Displays con sistema de integración frontal



Fácil instalación y mantenimiento

Ideal para sustitución de preciarios antiguos

COMPATIBLE CON:



...y muchos otros más.



- ✓ Software en Castellano para PC + Mando RF
- ✓ Opcional: Control mediante móvil



Displays de precios con pantallas full color para explotación publicitaria

Fundación Renovables propone tomar medidas urgentes para abordar con éxito la transición energética

Bajo el título 'Escenario, políticas y directrices para la transición energética', la Fundación Renovables ha presentado en Madrid un nuevo informe en el que expone las líneas fundamentales para abordar y culminar con éxito la transición energética a largo plazo, como ventana de oportunidad para transformar el actual modelo energético y lograr que las renovables cubran el 100% de la demanda en 2050.

Concha Raso



Fernando Ferrando, presidente de la Fundación Renovables.

Para conseguirlo, el Gobierno deberá poner en marcha medidas de gran calado, utilizando todas las herramientas disponibles a su alcance, pero siempre bajo el prisma del diálogo, contando con todas las partes involucradas para llegar a un consenso. Para ello, indica el documento, será necesaria una nueva visión de la energía que permita cubrir las necesidades energéticas de todos los ciudadanos.

Entre las propuestas más destacadas, el presidente de la Fundación Renovables, Fernando Ferrando, señaló alcanzar un Pacto de Estado de la Energía, crear una Vicepresidencia de Sostenibilidad, hacer un mayor esfuerzo para reducir las emisiones, situar a la ciudadanía en el centro

del nuevo modelo energético, llevar a cabo una reforma eléctrica en profundidad para que el precio del kWh se reduzca, elaborar un nuevo sistema fiscal activo orientado a modificar las pautas de consumo, realizar actuaciones de carácter energético y sostenible en el medio rural y potenciar actuaciones relacionadas con la movilidad, la rehabilitación de edificios y el autoconsumo en las ciudades.

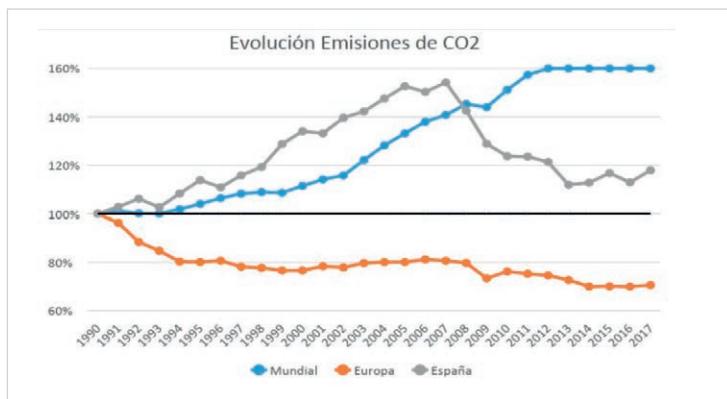
En el caso concreto de la movilidad urbana, la Fundación Renovables defiende un modelo bajo en carbono, con cero emisiones de gases contaminantes, donde se priorice la accesibilidad a los bienes y servicios frente a las necesidades de movilidad motorizada, con la movilidad activa (peatones y bicicletas) y el transporte público como elementos esenciales. Asimismo, apuesta por la implan-

tación de los vehículos eléctricos, mayoritariamente para uso compartido y con capacidad de intercambio activo con la red de suministro.

Aunque España es uno de los países más vulnerables a los efectos de la crisis climática debido a su posición geográfica, el informe señala que nuestro país no ha liderado actuaciones a nivel europeo para hacer frente a este reto; todo lo contrario, ya que mientras las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) se redujeron en la UE un 21,9% entre 1990 y 2017, en España aumentaron un 17,9% en ese mismo periodo. En este sentido, la Fundación Renovables ha dejado patente la actual situación de "emergencia climática" en la que se encuentra el planeta y ha insistido en la necesidad de "reducir el consumo de energía". A este respecto, señala que la "próxima década es crucial y que aún estamos a tiempo de hacer las cosas bien".

Además de resumir las diferentes propuestas que los principales partidos políticos han incluido en sus programas electorales en materia de energía en los últimos meses, el informe también hace una valoración de los objetivos ambientales planteados por el Gobierno en el Marco Estratégico de Energía y Clima, integrado por el Anteproyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética, el borrador del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) y el borrador de la Estrategia de Transición Justa.

La Fundación Renovables considera que estos objetivos son "poco exigentes" y reclama que sean "más ambiciosos". Asimismo, echa en falta una propuesta de política fiscal para gravar los combustibles fósiles en



origen, valora negativamente que se haya obviado cambiar el modelo de demanda y la baja apuesta que se ha hecho para electrificar los consumos.

Pobreza energética, electrificación y autoconsumo

A pesar de ser una necesidad básica, la energía no es un bien disponible para toda la sociedad. Los últimos datos de pobreza energética en España, con casi 7 millones de personas que no pueden mantener su hogar a una temperatura adecuada, se ha convertido en una auténtica lacra social. En este sentido, la Fundación Renovables propone la creación de tarifas sociales adaptadas al nivel de renta frente al actual bono social, el desarrollo de un Plan de Rehabilitación de viviendas vulnerables y que los ayuntamientos garanticen la electricidad como un servicio público.

En paralelo a la promoción de las renovables, otra de las apuestas de la Fundación, incluida en el informe, es la electrificación de la demanda de energía, ya que es más eficiente (sobre todo en transporte o climatización), permite una mayor presen-

cia de renovables, asegura emisiones cero en destino y sitúa a los consumidores en el centro del sistema energético.

El documento también hace referencia al desarrollo del autoconsumo como una de las acciones prioritarias para mejorar los sistemas energéticos actuales, ya que ofrece la posibilidad, tanto a consumidores, asociaciones, comunidades como empresas, de transformar su consumo energético tradicional en renovable y aumentar su participación social.

Desde la Fundación Renovables consideran que el autoconsumo es especialmente importante para avanzar en la autosuficiencia energética de las ciudades para que, poco a poco, dejen de ser un sumidero energético. Además, la posibilidad del autoconsumo compartido permite instalaciones más eficientes económicamente hablando y abre la puerta a sistemas de acumulación centralizados que hacen efectiva la gestión de la demanda. Para esta actividad, la Fundación propone la existencia de un objetivo específico del 10% de la energía eléctrica generada a 2030, del 20% para 2040 y del 30% para 2050.

Año	Reducción Emisiones Vs 1990 %	Reducción Emisiones Vs 2015 %	Reducción demanda Energía Final Vs 2015 %	Electrificación de la demanda 5 %	Generación de Electricidad con EERR %	Cobertura de la demanda final de energía con EERR %
2030	51	59	25	50	80	50
2040	67	80	30	70	100	80
2050	Emisiones cero	Emisiones cero	40	80		100

Tabla 2: Objetivos de la Fundación Renovables a 2050 y parciales a 2030 y 2040.

Fuente: Elaboración propia, disponible en el Informe Hacia una Transición Energética Sostenible.

¿Qué tienen que saber las empresas para cumplir con la nueva Ley de Responsabilidad Ambiental?

La idea de desarrollo sostenible ha logrado que empresa y medio ambiente, hasta ahora dos conceptos que parecían enfrentados, logren entenderse. Para ello, las compañías tienen que cumplir una serie de medidas para ser ecoeficientes. Con motivo del Día Mundial del Medioambiente, que se celebró el 5 de junio, la entidad líder en servicios técnicos, de seguridad y certificación a nivel mundial TÜV Rheinland explica cómo les afecta la nueva ley de Responsabilidad Ambiental.

TÜV Rheinland



Foto suministrada por TÜV Rheinland.

La sociedad ha tomado más conciencia del impacto humano sobre el planeta que habitamos. De ahí que cada vez cobren más importancia iniciativas como el Día Internacional del Medio Ambiente, que se celebra cada 5 de junio desde 1974. Una fecha que brinda la oportunidad de ampliar las bases de una opinión pública bien informada y de una conducta de los individuos, de las empresas y de las colectividades inspirada en el sentido de su responsabilidad en cuanto a la conservación y la mejora del entorno natural.

Al mismo tiempo, los países también adoptan medidas que respalden legalmente el desarrollo sostenible. Uno de los ejemplos más evidentes es la Ley de Responsabilidad Ambiental, que entró en vigor en 2007 y que obliga a los operadores dentro de su ámbito de aplicación a poner en marcha las medidas de prevención, evitación y reparación de los daños medioambientales que puedan provocar, para devolver los recursos dañados al estado en el que se encontraban.

La responsabilidad medioambiental exige al titular de la actividad económica o profesional que ha ocasionado el daño que asuma la totalidad de los costes de las medidas de prevención, evitación o reparación adoptadas.

Debido a la creciente preocupación de la población por la preservación del medio ambiente, el pasado año se aprobó una modificación de la misma, la Orden APM/1040/2017, que exige a las empresas que presenten una garantía financiera o, lo que es lo mismo, que justifiquen cómo pueden pagar las posibles sanciones por dañar el entorno. Las multas van desde los 10.001 euros hasta los 2 millones de euros, pudiendo –en el caso de las infracciones muy graves– llegar a perder las autorizaciones para operar.

¿Qué debe saber una empresa?

La nueva medida es más estricta con las empresas clasificadas como priori-

dad 1 y 2. Las primeras, entre las que se incluyen las instalaciones de combustión con una potencia superior a 50 MW o las instalaciones para valorizar o eliminar residuos peligrosos, tuvieron hasta el 1 de noviembre de 2018 para presentar la garantía financiera.

Para la segunda categoría, donde están las coquerías, refinerías de petróleo, fabricación de sales mediante transformación química o fabricación de explosivos, entre otros, el plazo acaba el 1 de noviembre del presente año.

Para evitar las sanciones, las empresas –ya sean privadas o públicas– deben realizar un Análisis de Riesgos Medioambientales y garantizarlo a través de un verificador acreditado. Si la cuantía resultante es menor a 300.000 euros, el operador no tiene que hacer nada. Si es entre 300.000 y 2.000.000 euros, dependerá de si dispone o no de una certificación ISO 14.000. Si es superior a 2.000.000 euros, debe suscribir una garantía financiera por el importe resultante de dicho examen.

Por lo tanto, necesitan el aval de una entidad independiente, como es el caso de TÜV Rheinland, que ayuda a las firmas en su compromiso, midiendo, certificando y proporcionándole asistencia técnica sobre emisiones y para la implementación de las obligaciones de acuerdo con la regulación en vigor.

PARA VENDER MÁS, LO PRIMERO ES QUE TÉ VEAN

DISEÑO, FABRICACIÓN, INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO



Hablamos?

www.rs1994.es | T. 932 612 995 / 932 610 126 |



Distribución para Cataluña

Una de las claves a la hora de planificar adecuadamente una parada técnica, con independencia de su envergadura, es lograr la máxima simplificación

La importancia de gestionar una adecuada parada térmica en plantas industriales

La parada técnica en plantas industriales es un caso especial de mantenimiento sistemático que debe gestionarse adecuadamente, con el objetivo de aumentar y mejorar la funcionalidad de tus equipos y la capacidad de producción de tu empresa.

Xavier Coll, gerente de Ingeniería y Desarrollos Integrales, S.L.

Una parada técnica de plantas industriales requiere de empresas especializadas y de un alto nivel de organización

Las 5 razones más habituales para realizar una parada de planta:

- La principal ventaja de nuestras paradas técnicas programadas
- ¿Por qué es importante planificar adecuadamente una parada de planta?
- ¿En qué consiste la planificación de una parada técnica?
- La adecuada preparación de los trabajos programados
- El enlace entre las diferentes tareas de una parada de planta
- Nuestra probada experiencia en paradas técnicas de planta.

Una parada técnica de plantas industriales requiere de empresas especializadas y de un alto nivel de organización

En IDI tratamos de concebir una parada técnica como un proyecto con una planificación al detalle de un conjunto de trabajos que no pueden llevarse a cabo durante la operación normal de la planta de proceso.

Estos trabajos pueden ser el reemplazo de equipos o componentes por vencimiento de su vida útil, la inspección de instalaciones y equipos, la incorporación de mejoras o la corrección de fallos. Todas ellas son labores que requieren una gran cantidad de recursos.

La parada de planta proporciona una extraordinaria oportunidad para intervenir los activos de una instalación que generalmente no están disponibles durante la operación normal. Aprovechamos el breve período de tiempo fuera de servicio para llevar a cabo paradas de planta, que habitualmente pueden estar motivadas también por temas relacionados con la seguridad.

En este sentido, por nuestra experiencia en este servicio hemos podido comprobar que la pérdida de producción durante una parada de planta puede ser recuperada por la funcionalidad superior que se alcanza posteriormente a la misma.

También sabemos que estos proyectos requieren en la mayoría de casos de empresas externas especializadas en este campo, que puedan facilitar un número elevado de personal cualificado, además de herramientas y medios específicos de ingeniería industrial.

Una parada técnica es una actividad crítica en la vida de una instalación y requiere de un alto nivel de organización. En ella se abren muchos de los equipos, éstos pasan por una revisión técnica, se reparan, se vuelven a montar y se ponen en marcha.

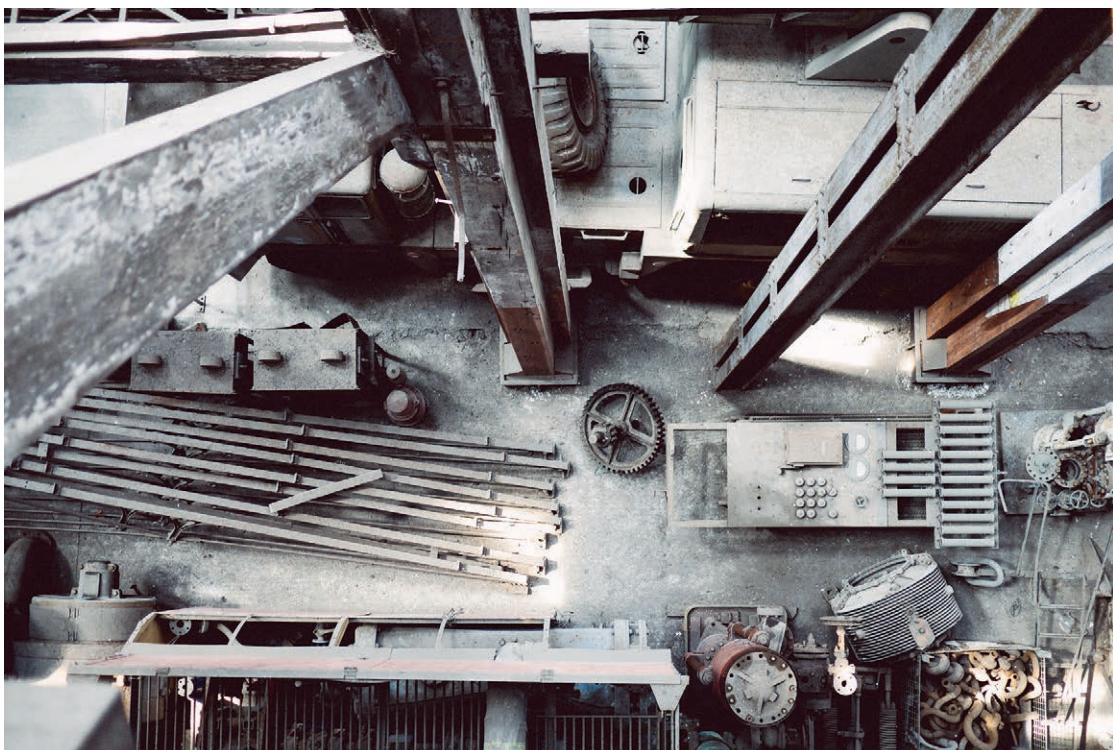
El coste, la duración y la eficacia con la que se ejecutan todos los trabajos que puede conllevar una parada técnica son trascendentales.

Las 5 razones más habituales para realizar una parada de planta

Las paradas técnicas programadas de mantenimiento pueden estar motivadas por alguna de las siguientes 5 razones que explicamos a continuación:

1# El mantenimiento preventivo sistemático

En términos generales, el mantenimiento preventivo se lleva a cabo en instalaciones que por razones de seguridad o de producción deben funcionar de forma fiable durante largos períodos de tiempo.



2# El mantenimiento correctivo programado

En el caso del mantenimiento correctivo es la corrección de un fallo lo que motiva la realización de una parada programada. Puede tratarse de fallos, que a pesar de su gravedad, se pueda aplazar su corrección hasta encontrar el momento idóneo para la parada técnica. Teniendo en cuenta que estos fallos pueden afectar a instalaciones que al sacarlas de servicio puede suponer la paralización de la planta por no estar duplicadas.

Si se trata de fallos en elementos de fácil acceso, como reparaciones en calderas, hornos, tanques, reactores u otros elementos externos estas paradas pueden durar entre 1 y 5 días. En cambio si se trata de grandes reparaciones en elementos de difícil acceso que requieren grandes desmontajes, las reparaciones pueden durar semanas e incluso meses.

3# La realización de inspecciones o pruebas técnicas, no tanto de mantenimiento sistemático, sino de mantenimiento condicional

Las inspecciones técnicas se llevan a cabo principalmente para comprobar que los equipos más importantes de la instalación se encuentran en buen estado.

Las inspecciones son programadas y pueden incluir pruebas de funcionamiento. Habitualmente no requieren importantes desmontajes ya que se trata de comprobar el estado de una parte de la instalación o de un sistema realizando ciertas pruebas que obligan al paro de la planta.

Acostumbran a ser paradas cortas que normalmente no superan una semana de duración, por ejemplo, nos referimos al tiempo necesario para alcanzar una temperatura o una presión en una zona, el tiempo que requiera una inspección o el periodo de restablecimiento del sistema.

4# La realización de grandes revisiones técnicas programadas

Las revisiones técnicas programadas se realizan por horas de funcionamiento, por períodos de tiempo prefijados o por unidad producida, entre otros criterios.

5# La implementación de mejoras en equipos de instalaciones

La innovación tecnológica implica a veces el desarrollo de mejoras que implementadas en la instalación suponen un aumento de capacidad de producción, la resolución de un problema técnico o de fiabilidad, el aumento del rendimiento o ahorro energético.

En la práctica se combinan varias de ellas en una misma parada técnica, por ejemplo una parada por motivos de mantenimiento correctivo puede aprovecharse para realizar pequeñas mejoras en los equipos o inspecciones técnicas menores.

La principal ventaja de nuestras paradas técnicas programadas

1# El indiscutible aumento de la disponibilidad

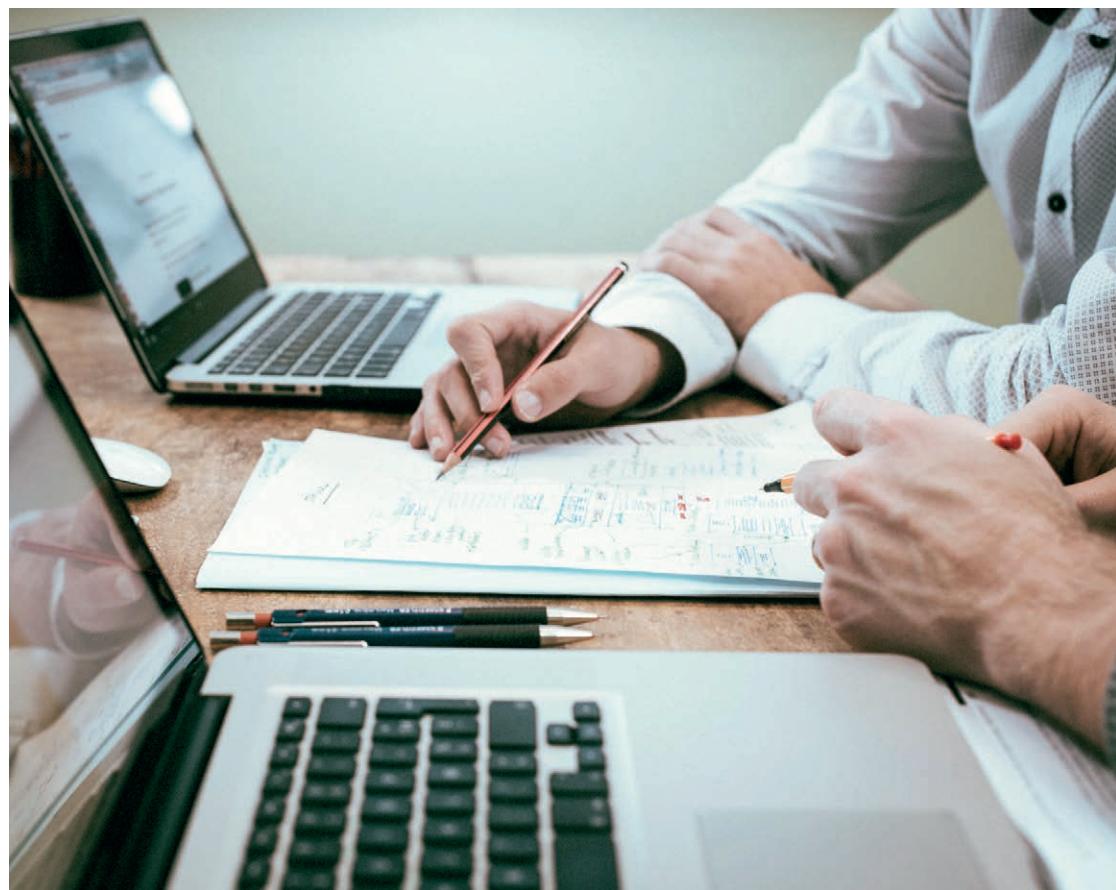
Se trata de una ventaja evidente teniendo en cuenta que los valores de disponibilidad por encima del 90% solo son posibles en instalaciones industriales sometidas a severas revisiones técnicas programadas y realizadas de forma sistemática.

¿Por qué es importante planificar adecuadamente una parada de planta?

Si una parada técnica en una planta industrial no se planifica y organiza adecuadamente puede traer asociada varios contratiempos de especial relevancia por los siguientes motivos:

1# En un espacio muy corto de tiempo se intentan realizar un gran número de intervenciones que deben estar perfectamente preparadas.

2# En una parada se cuenta con personal no habitual en la planta, que puede no estar lo suficientemente



capacitado técnicamente para estas intervenciones. Es por ello que la o las empresas que se contraten para realizar una parada de planta deben ser escogidas cuidadosamente, cerciorándose de que puedan aportar el personal cualificado requerido.

3# La posibilidad de accidentes laborales aumenta por lo que una parte muy importante del proyecto de parada de planta que realizamos en IDI consiste en asegurar la seguridad en todos los trabajos a realizar. Desde comprobar las formaciones necesarias del personal que interverá, el estudio de los posibles riesgos que existirán durante el desarrollo de estos trabajos, hasta el estado de los equipos y herramientas que se utilizarán.

4# En muchas empresas el mantenimiento en parada es una actividad imprescindible, dado que determinados equipos no pueden detener su actividad exceptuando en épocas determinadas. En este sentido, un error que se comete en estos casos consiste en ejecutar en esas épocas intervenciones que pueden realizarse en cualquier otro momento, y no precisamente durante la parada técnica.

¿En qué consiste la planificación de una parada técnica?

La definición del camino crítico es la tarea más importante en una parada de planta

Para nosotros una de las claves a la hora de planificar adecuadamente una parada técnica, con independencia de su envergadura, es lograr la máxima simplificación.

En IDI es muy importante tener en cuenta todas las actividades que deben desarrollarse, ya que el retraso de cualquiera de ellas puede desencadenar la demora de todo el proyecto. No obstante, también se puede dar el caso de que un retraso concreto no influya y sirva para destinar recursos más necesarios a otra actividad. Esto es debido a que no todas las actividades tienen el mismo grado de influencia en el adelanto o retraso del proyecto de parada técnica.

De modo que en toda paradas técnica se debe definir el camino crítico, entendido como el conjunto de tareas encadenadas que determinan la duración del proyecto. Si se quiere reducir la duración del proyecto, es necesario disminuir también la duración de algunas de las tareas que conforman el camino crítico.

La gestión del camino crítico es la tarea más importante, y es quizás casi que la única que tiene asignada el responsable de la parada técnica. Éste debe asegurarse que cada fase se realice sin retraso al darse por finalizada la tarea crítica en curso.

La gestión del camino crítico de una parada técnica incluye 4 fases a tener muy en cuenta:

- Identificación del camino crítico.
- Optimización de los tiempos de cada una de las tareas críticas.
- Comprobar que el camino crítico no ha cambiado después de la optimización.
- Subordinación del resto de las tareas al camino crítico.

La adecuada preparación de los trabajos programados

Para garantizar el cumplimiento de los plazos de tiempo previstos en las paradas es muy importante la fase inicial de preparación. Deben planificarse adecuadamente las tareas, el camino crítico y contar con todo los recursos necesarios para poder llevar a cabo los trabajos programados. Para ello, es crucial asegurarse de los siguientes puntos clave:

1# La disponibilidad de la mano de obra especializada necesaria para cada uno de los trabajos. Además de comprobar que todo el personal tiene los requisitos para poder iniciar el trabajo asignado (requisitos administrativos, contratos, formación en seguridad, etc.).

2# Garantizar que todo el personal cualificado implicado en los trabajos conoce con exactitud la tarea que tiene que ejecutar.

3# Todos los materiales necesarios que deben estar en planta antes de comenzar los trabajos. Éstos deben estar con suficiente antelación en las instalaciones por si la revisión técnica de los materiales recibidos no cumpliera con las especificaciones requeridas.

4# La disponibilidad de todos los medios necesarios para realizar la parada técnica solicitada.

5# Validar que se han solicitado todos los permisos de trabajo necesarios y que se han tomado todas las medidas de seguridad requeridas.

En la fase de preparación de los trabajos programados es muy importante discriminar las tareas que pueden realizarse antes y durante la parada de la planta. Todo lo que pueda ser realizado previamente a la parada supone una liberación de recursos que podremos aprovechar más adelante.

El enlace entre las diferentes tareas de una parada de planta

Es el punto que suele generar más tiempos muertos en una parada técnica. Y en el caso del enlace entre las tareas que están incluidas en el camino crítico requiere todavía más de nuestra atención.

Es una de las tareas del responsable de la parada el verificar en todo momento que la siguiente tarea podrá realizarse inmediatamente después de la anterior, evitando a toda costa los indeseados tiempos muertos.

Nuestra probada experiencia en paradas técnicas de planta

En IDI somos especialistas en ingeniería de detalle para la industria química y farmacéutica y tenemos una probada experiencia programando y dirigiendo paradas técnicas de reconocidas plantas industriales.

Toda la experiencia que hemos ido acumulando nos permite anticiparnos a muchos imprevistos como los que hemos avanzado en este post, asesorar a nuestros clientes sobre los mejores proveedores, así como generar toda la documentación técnica requerida para realizar una parada técnica en las mejores condiciones posibles.

Recientemente hemos participado en las paradas técnicas programadas de empresas importantes del sector químico y farmacéutico, destacamos Azko Nobel, B Braun, Total Petrochemical Ibérica o Merquinsa, entre otras.



PROQUIMIA
www.proquimia.com



Todas las necesidades para el lavado de vehículos en un único proveedor



**La gama más completa de consumibles de lavado
Total compatibilidad champú-ceras**

Control de consumos

Alta rentabilidad

Productos biológicos

Limpieza de pistas, cerramientos, tienda y bar

Formación

Control de aguas residuales

Control de Legionella



utq@proquimia.com
www.proquimia.com

MYPROQUIMIA

NUERA ÁREA DE CLIENTES DE PROQUIMIA



El alto precio de la energía y las trabas burocráticas son los principales obstáculos a los que debe hacer frente el sector en Andalucía

Expoquimia presenta en Sevilla la próxima edición de 2020

La sede de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA) en Sevilla ha sido el punto de partida del road show organizado por Expoquimia, el Encuentro Internacional de la Química de Fira de Barcelona, para presentar la próxima edición de 2020 y debatir acerca de los retos de presente y futuro que tiene planteados el sector químico español. Así, el alto precio de la energía y las trabas burocráticas son los principales obstáculos a los que debe hacer frente el sector en Andalucía, expresaron varios ponentes que participaron en la jornada que se celebró el pasado 29 de mayo en la capital andaluza.



Participantes en la jornada.

El secretario general de la CEA, Luis Fernández-Palacios, abrió la jornada y, en sus palabras de bienvenida, reivindicó "la importancia del sector químico para la economía de Andalucía". Fernández-Palacios anunció que la Confederación está colaborando con la Junta de Andalucía para la redacción de un documento en el que se recogerán 30 propuestas sobre calidad medioambiental y uso del suelo industrial para facilitar el desarrollo de importantes proyectos para la economía andaluza en este campo. Y destacó que "la Agenda de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible permitirá que el sector químico mundial doble su producción en 2030".

Tras Fernández-Palacios, intervino el presidente de Expoquimia, Carles Navarro, quien presentó las principales novedades del salón, entre las que destacó, "el cambio de fechas de octubre a junio y la apuesta por los nuevos materiales y nuevos procesos". Navarro señaló "la gran contribución de la química a dar respuesta a los retos planteados por la sociedad actual", en especial, en los ámbitos de la sostenibilidad y para hacer frente al cambio climático. En su intervención, remarcó la importancia de Expoquimia como "el gran referente del sector a nivel nacional y como segunda feria europea", ya que cuenta con los "principios activos de una fórmula magistral de gran éxito: expositores, visitantes y congresistas". Por último, Carles Navarro expresó su convencimiento de que "la edición 2020 será la mejor Expoquimia de la historia".

La necesidad de aplicar medidas para minimizar la posibilidad de un ataque de ciberdelincuentes centró la ponencia de Luis Hidalgo, miembro del Departamento de Relaciones Institucionales del Instituto Nacional de Ciberseguridad (Incibe). En su intervención, Hidalgo destacó que "las empresas necesitan apostar por tomar medidas para asegurar sus sistemas, ya que todo es susceptible de ser atacado por los ciberdelincuentes". En este sentido, informó que el Centro de Respuesta a Incidentes



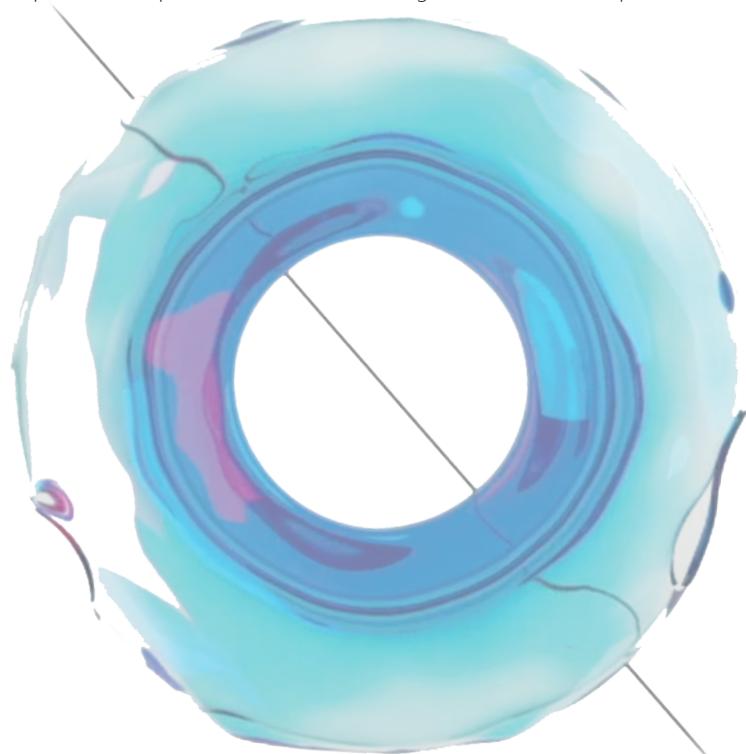
Carles Navarro presidente de Expoquimia, presentó las principales novedades del salón.

(CERT) de esta institución, dependiente del Ministerio de Economía y Empresa "gestionó en 2018 en España más de 110.000 incidentes en empresas, instituciones y operadores críticos". Luis Hidalgo advirtió a las empresas que "un incidente de ciberseguridad crea un problema de reputación", por lo que aconsejó "formar a todos los empleados" en esta materia.

Por su parte, Luis Carlos Rodrigo, director de la planta que la empresa Indorama Ventures tiene en la población gaditana de San Roque con 500 personas en plantilla, denunció

que el alto coste de la energía y las dificultades administrativas son las grandes desventajas competitivas de la industria química andaluza. "Hemos dejado de ejecutar una inversión de 21 millones de euros en una línea de PET por el precio de la energía", señaló. En este sentido, dijo que la planta de San Roque asume una factura energética de 45 millones de euros al año mientras que "en Europa, el coste es 15 millones menos de media".

En esta misma línea, se expresó el presidente de la Asociación de Industrias Químicas, Básicas y Energéticas de Huelva (Aiqbe), Carlos





Pilar Navarro directora de Expoquimia, durante la jornada en Sevilla.

Ortiz, quien comentó que "el precio de la energía es un hándicap para el sector químico español", factor que se suma al hecho de que las empresas han de comprar en el exterior la mayor parte de las materias primas. Sin embargo, este factor ha propiciado que las empresas hayan competido "a base de la excelencia en los procesos". Para Ortiz, el sector químico onubense debe apostar por la química verde, la relacionada con el reciclaje, las materias primas de base o los biocombustibles, "proyectos que tienen excelente acogida en los mercados financieros".

En la última ponencia, Aida Cordero, consultora de recursos humanos en la empresa de selección de personal Proarcai, hizo una radiografía del mercado laboral español, destacando el hecho de que "España cuenta con pocos profesionales en la franja de edad comprendida entre los 25 y los 34 años" y dijo que las empresas han de tener muy en cuenta a los millennials, la generación nacida entre los años 80 y 1995, multiconectados y con grandes ganas de cambio. Cordero alertó de que, en la actualidad, "conviven cuatro generaciones de trabajadores en una misma empresa" y afirmó que era tan importante "atraer talento como retenerlo",

Los grandes puntos fuertes de la edición de 2020 serán los nuevos materiales, que ganarán protagonismo, y los nuevos procesos en un concepto amplio; en especial, los referidos a la biotecnología

ya que las empresas buscan perfiles muy similares, por lo que se está produciendo "una guerra de talento entre oferta y demanda".

La directora de Expoquimia, Pilar Navarro, puso punto final a la jornada, dando a conocer más detalles de la edición, que tendrá lugar del 2 al 5 de junio de 2020 en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona, conjuntamente con Eurosufra, salón del tratamiento de superficies, y Equiplast, el certamen dedicado a la industria del plástico.

Expoquimia 2020

Los grandes puntos fuertes de la edición de 2020 serán los nuevos materiales, que ganarán protagonismo, y los nuevos procesos en un concepto amplio, en especial, los referidos a la biotecnología con el espacio Expoquimia Bio, donde se dará cita las principales innovaciones en este ámbito. Y, siguiendo con la iniciativa iniciada hace dos ediciones con el lide-

razgo de la Federación Empresarial de la Industria Química Española (Feique), Expoquimia acogerá la tercera edición del proyecto Smart Chemistry Smart Future, en el que las principales firmas del sector exhibirán sus aportaciones para una química más sostenible, segura y eficiente.

Junto a su amplia oferta expositiva, Expoquimia contará con el mejor programa congresual, una de sus principales señas de identidad. La celebración del Congreso de Ingeniería Química del Mediterráneo, que llega a su decimoquinta edición y las XVI Jornadas de Análisis Instrumental serán los pilares de conocimiento y de las propuestas científico-técnicas que marcarán las soluciones del mañana. En este sentido, las tres grandes temáticas disruptivas sobre las que girará el gran encuentro de la química aplicada serán la economía circular, la transferencia de tecnología y la transformación digital.

Nuevos Stargate S9 y S111. Todo el encanto de la tecnología!



stargate 
Photocells' Barrier

Barrera de fotocélulas
Disponible para Stargate
S7, S9, S11, SH11, S111 y SHP

Stargate S9 y S111. Una inversión que dura!

Desde hace más que veinte años Aquarama combina la investigación y el desarrollo para realizar sus sistemas de lavado a alta presión. La elevada tecnología de producción, la fiabilidad cualitativa y la durabilidad caracterizan los nuevos modelos Aquarama que son disponibles en diferentes versiones y encuentran todas las exigencias del mercado, para una inversión centrada y garantizada.

AQUARAMA España

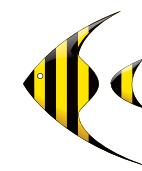
David Rebollo Abanades - Export Area Manager España
Tel. +34 696 732 222 - d.rebollo@aquarama.it



AQUARAMA Srl

Località Piano, 38 - 12060 Novello (CN) - ITALIA
Tel. +39 0173 776822 - Fax +39 0173 792501 - info@aquarama.it

Síguenos en
 

**AQUARAMA®**
CAR WASH SYSTEM
www.aquarama.it

Las inversiones durante este periodo ascendieron a 208 M€ y el flujo de caja libre fue de 95 M€

El beneficio neto de Cepsa en el primer trimestre cayó un 24,85%

El beneficio neto ajustado de Cepsa en el primer trimestre del año se situó en 124 millones de euros, una cantidad que supuso un descenso del 24,85% frente a la obtenida en el mismo periodo de 2018, cuando fue de 165 millones. Este descenso se ha debido a la alta depreciación en el negocio de Exploración y Producción relacionada con los campos de Sarb y Umm Lulu, la baja producción de refino como resultado de la parada programada en la refinería de Gibraltar-San Roque, y a la menor producción y márgenes en el negocio de Química, especialmente en la línea de negocio de fenol y acetona.

Durante el primer trimestre de 2019, Cepsa registró un resultado bruto de explotación ajustado (EBITDA Clean CCS), de 468 millones de euros, un 31% superior al del mismo periodo del año anterior, que se situó en 356 millones. La ratio



deuda neta/EBITDA se mantuvo en 1,7; ligeramente inferior al del cierre de 2018 (1,8), informaron fuentes de la compañía en una nota de prensa.

El incremento del 31% del resultado bruto de explotación ajustado "se ha debido fundamentalmente al buen comportamiento de los negocios de Exploración y Producción (que ha aumentado un 93% respecto al primer trimestre de 2018) y Marketing (que lo ha hecho en un 23%)".

Aplicando las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y calculando la variación de inventarios a coste medio unitario, el resultado neto acumulado del periodo se sitúa en 151 millones de euros, comparado con 189 millones en 2018, un descenso del 21,1%.

Las inversiones durante este periodo ascendieron a 208 millones de euros y el flujo de caja libre fue de 95 millones de euros (tras descontar el pago de impuestos e inversiones).



Las ventas del negocio de Marketing ascendieron a 5,3 millones de toneladas, "en línea con el mismo periodo del ejercicio anterior".

Exploración y producción

El resultado bruto de explotación ajustado del negocio de Exploración y Producción durante el primer trimestre de 2019 aumentó un 93% comparado con el mismo periodo de 2018, hasta alcanzar los 216 millones de euros. El beneficio neto ajustado de este negocio alcanzó los 43 millones de euros, considerando el impacto negativo por la mayor amortización asociada a los campos de Sarb y Umm Lulu, que no obstante comenzaron a producir antes de lo esperado y continúan en fase de aceleración.

La producción de crudo ('working interest') se situó en 92,7 miles de barriles/día, cifra un 9% superior a la del primer trimestre de 2018, debido fundamentalmente a la entrada en producción de los campos SARB y Umm Lulu.

La compañía, añaden desde Cepsa, continuó reforzando su crecimiento en el área de Exploración y Producción, con una inversión de 53 millones de euros, contribuyendo así a seguir fortaleciendo su modelo integrado.

Refino

El resultado bruto de explotación ajustado de esta área de negocio durante el primer trimestre de 2019 fue de 113 millones de euros, similar al del mismo periodo de 2018, mientras que beneficio neto ajustado se situó en 31 millones de euros.

Durante el primer trimestre de 2019, Cepsa realizó una parada programada para mantenimiento de las principales unidades de su Refinería Gibraltar-San Roque. Durante la misma, se pusieron

en producción tres proyectos relevantes que se han ejecutado en los últimos años en las unidades de Isomax, Alquilación y FCC con el objetivo de aumentar la capacidad de producción y conversión de la instalación. Se llevaron a cabo tareas de mantenimiento, inspección reglamentaria e instalación de nuevos equipos para mejorar su seguridad, eficiencia y tecnología, y reducir las emisiones.

En el primer trimestre del año, el nivel de utilización de la capacidad de destilación de las refinerías fue del 86% y se produjeron 5,3 millones de toneladas de derivados petrolíferos. El nivel de utilización ha sido un 5% inferior al mismo periodo del año anterior, principalmente debido a la mencionada parada programada en la Refinería de Gibraltar-San Roque.

En este periodo, Cepsa invirtió en el área de refino de 114 millones de euros, destinada en su mayoría a dicha parada.

Marketing

El negocio de Marketing tuvo en el primer trimestre del año "un buen comportamiento", alcanzando un resultado bruto de explotación ajustado de 93 millones de euros, un 23% más que en el mismo periodo de 2018. Por su parte, el beneficio neto ajustado se ha situado en 40 millones de euros, similar al del primer trimestre del año anterior.

Las ventas del negocio de Marketing ascendieron a 5,3 millones de toneladas, en línea con el mismo periodo del ejercicio anterior. Esta área de negocio

incluye la red de estaciones de servicio, la comercialización de combustibles a través de canales mayoristas, la comercialización de queroseno para el mercado de aviación, la venta de combustibles para embarcaciones (búnker) en los principales puertos españoles y en Panamá y Fujairah, así como la venta de lubricantes, asfaltos y gases licuados del petróleo (GLP).

Durante este periodo, la compañía dedicó a esta área inversiones por un importe de 31 millones de euros. Estas inversiones han sido destinadas al mantenimiento de instalaciones, así como a reforzar su cuota en los mercados en los que está presente.

Química

La actividad del negocio de Química de Cepsa registró un resultado bruto de explotación ajustado de 59 millones de euros durante el primer trimestre de 2019, un 14% inferior que en el mismo periodo de 2018. Por su parte, el beneficio neto ajustado se situó en 21 millones de euros.

Los resultados del área Química se han visto afectados por la reducción de las ventas (un 3% inferior al mismo periodo del año anterior) derivada de la parada programada llevada a cabo en la refinería Gibraltar-San Roque, y al deterioro de los márgenes internacionales de la acetona.

Las ventas alcanzaron los 721 miles de toneladas, un 3% menos que en el primer trimestre de 2018, y las inversiones destinadas a esta actividad ascendieron a 9 millones de euros.

La Planta Química Puente Mayorga (Cádiz) se actualiza para convertirse en la primera del mundo en reemplazar la tecnología HF por el sistema Detal

Cepsa presenta su planta de LAB, única en el mundo

Cepsa actualiza una de sus plantas químicas más emblemáticas, la de Puente Mayorga (Cádiz, España), para convertirla en la primera fábrica de alquilbenceno lineal (LAB) del mundo que sustituye una tecnología basada en ácido fluorhídrico (HF) por la de Detal, un proceso más eficaz y sostenible.

La compañía ha expuesto este proyecto en Cesio 2019, el mayor congreso de surfactantes a nivel internacional. Con una inversión de 100 millones de euros, Cepsa revitali-

za esta planta para que la instalación sea la primera en Europa y la segunda en el mundo en emplear la última generación de catalizadores Detal de lecho fijo (la primera planta en contar con esta innovación fue la instalación que tiene la compañía en Canadá).

El proceso, que se culminará en 2020, permitirá conseguir con total flexibilidad todo tipo de grados comerciales de LAB (alto y bajo 2-fenilo) dentro de una misma instalación, en función de la demanda. Esta versatilidad permite a la compañía atender





Stand de Cepsa en Cesio 2019.

las demandas específicas de cada cliente. La tecnología Detal, además de mejorar la calidad del producto, aumentará la eficiencia de la planta y reducirá sus emisiones, pues necesita un menor consumo de gas natural y electricidad.

Además, también se instalarán los programas de transformación digital diseñados por la compañía. El sistema YET (Yield, Energy and Throughput), un programa de inteligencia artificial y aplicación de tecnologías propias de la industria 4.0 (machine learning, big data y advanced analytics), logrará optimizar los procesos y mejorar la eficiencia energética de la planta.

Mediante este proceso, también se va a ampliar la capacidad de producción de la planta en 50.000 toneladas de LAB (un 25% más), con el objetivo de abastecer el consumo creciente de países emergentes de África. La compañía estima que desde ahora hasta 2035, la demanda de LAB de estos países aumentará un 5% anual.

Durante la presentación del proyecto en Cesio 2019, Salvador García Claros, director de Desarrollo e Innovación del área química de Cepsa, ha destacado: "somos líderes mundiales en la producción de LAB y en el desarrollo de la mejor tecnología para produ-

El LAB es el precursor del sulfonato de alquilbenceno lineal (LAS), el surfactante biodegradable más usado del mundo en detergentes para el lavado de ropa

cirlo, utilizada en más del 80% de las nuevas plantas que se construyen en el a nivel internacional. Nuestra experiencia y liderazgo nos llevan ahora a ser los primeros también en instalar la tecnología Detal en una planta construida para HF. Estamos convencidos de que esta actualización aportará mayor competitividad a esta planta, además de aumentar nuestra capacidad para cubrir la creciente demanda de tensioactivos".

El LAB es el precursor del sulfonato de alquilbenceno lineal (LAS), el surfactante biodegradable más usado del mundo en detergentes para el lavado de ropa. El LAS se lanzó al mercado hace más de medio siglo y sus excelentes propiedades hacen de él un ingrediente necesario tanto a formatos detergentes tradicionales (en polvo o barras detergentes), como en productos más sofisticados (cápsulas mono dosis o detergentes líquidos de alta concentración).



Revamping de la Planta Química Puentemayorga de Cepsa.

Revamping de la Planta Química Puente Mayorga de Cepsa.



50 años de innovación y compromiso

Este proyecto devuelve, 50 años después de su construcción, a la Planta Química Puente Mayorga el estatus de ser una planta única en tecnología y sostenibilidad en el ámbito de los surfactantes. Medio siglo de historia en el que la innovación y el compromiso con el entorno siempre han estado presentes:

- **Año 1969.** Se pone en marcha la fábrica de Puente Mayorga, la primera instalación productora de LAB en el mundo con tecnología HF. De esta forma, contribuye a reemplazar los surfactantes de la época, alquilbencenos ramificados (TPB; tetrapropylene benzene), perjudiciales para el medioambiente debido a su lenta biodegradabilidad y responsables de la formación de espumas en ríos y lagos.
- **Año 1995.** Cepsa instala en su planta química de Canadá la tecnología Detal, la tecnología más eficiente, segura y sostenible para producir LAB con un catalizador de lecho fijo.

La compañía desarrolló junto a Universal Oil Products (UOP) esta tecnología y la probó previamente en una unidad semindustrial de la Planta Química Puente Mayorga.

- **Año 2009.** Gracias a la constante inversión en I+D+i, Cepsa y UOP logran una mejora sustancial del proceso: Detal-Plus, una evolución que incorpora un proceso de transalquilación, cuya principal ventaja reside en

el menor consumo de materia prima.

- **Año 2019.** Cepsa se reafirma en su carácter innovador así como en su arraigo con este territorio con el revamping de la planta química de Puente Mayorga. En este proceso, entre otras innovaciones, se sustituye la tecnología de HF por la tecnología Detal Flex 2 Phenyl, convirtiéndose de nuevo en una instalación puntera en el sector.

Área Química de Cepsa

La unidad de Química de Cepsa dispone de plantas en Alemania, Brasil, Canadá, China, España e Indonesia, y comercializa sus productos en todo el mundo. La compañía es líder mundial en la fabricación de materias primas como el LAB y el cumeno, y es el segundo productor mundial de fenol y acetona.

Cepsa desarrolla su actividad química en máxima integración con la de refino. De esta manera se elaboran productos de alto valor añadido, que se convierten en materias primas para otras industrias y con múltiples aplicaciones finales: materiales de alto rendimiento, detergentes biodegradables, fibras sintéticas, productos farmacéuticos, entre otras. Además, dentro de su proceso de diversificación, ha desarrollado una nueva línea de negocio para la producción de alcoholes vegetales, materia prima para productos de limpieza, cosméticos y de cuidado personal.

Renueva tu
instalación de
lavado



ACTUALIZA TU MÁQUINA CON EL ARCO DE ESPUMA INFINITA
O RENUEVA TUS CEPILLOS.

*Promoción ampliada hasta el 14 de agosto de 2019 en España por la compra de alguno de estos dos productos.

T. 902 509 444
www.istobal.com

ISTOBAL
Vehicle Wash & Care

Entrevista a Manuel Remesal, director comercial de WashTec Spain



“El cliente final es el motor de todo”

Visitamos a Manuel Remesal, director comercial de WashTec Spain, en las oficinas centrales de la filial en nuestro país del fabricante alemán. La compañía, tras varios años mejorando sus registros en el mercado español a un ritmo de dos dígitos, está inmersa en la mudanza más cómoda que uno pueda pensar: el traslado no conlleva ni el cambio de edificio, ni siquiera de planta. Al ajetreo, inevitable pero controlado, se le suma la presencia de técnicos de la compañía que están recibiendo formación impartida por especialistas alemanes desplazados hasta San Sebastián de los Reyes, Madrid.

Salva Bravo Nebot

Manuel Remesal, quien se incorporó a la compañía en octubre de 2018, ejerce el cargo de director comercial de WashTec desde principios de 2019, año impar y, por tanto, de celebración de Motortec, una ocasión ideal para dar a conocer al sector su nuevo cargo; pero no para darse a conocer, puesto que nuestro interlocutor ya ejerció labores homólogas en otro fabricante de soluciones de lavado, en aquel caso no focalizado exclusivamente en la limpieza de vehículos.

Unos días antes de nuestra visita, Remesal participó en la Jornada del Sector Petrolero (JSP19). Durante su intervención ofreció datos sobre la enorme rentabilidad y el cortísimo

periodo de amortización de las soluciones de lavado comercializadas por WashTec.

¿Son cada vez más conscientes los empresarios del sector de que es necesario actualizar su oferta de lavado para seguir obteniendo los ingresos y la rentabilidad que ofrece esta actividad si se ‘trabaja’ de la manera adecuada?

Así es. Los empresarios y operadores del sector son cada vez más conscientes de que es necesario diversificar las fuentes de ingresos. Esta certeza se ha acentuado tras las informaciones que hablan de un cambio en el modelo energético y de movilidad. Esa incertidumbre ha propiciado un

mayor interés es actualizar la oferta de lavado de muchos empresarios, ya que ésta seguirá siendo una oportunidad de negocio con independencia del modelo de movilidad que finalmente se establezca.

¿Cuál fue el resultado del año 2018 para WashTec en España?

Fue muy bueno, con un crecimiento de dos dígitos frente al ejercicio 2017, que ya fue bueno. En lo que llevamos de año el ritmo se mantiene en ese incremento de dos dígitos, siguiendo el objetivo que nos hemos marcado. Y aunque es cierto que el calendario electoral suele generar un cierto parón en la toma de decisiones relacionadas con las inversiones de todo tipo, a pesar de ello estamos en línea con los objetivos.

¿Cuáles son las zonas que están mostrando un mejor comportamiento? ¿En qué lugares, y por qué, está mejorando su presencia WashTec?

Cataluña, el noroeste, el Levante y Andalucía son las zonas que se están comportando mejor, al menos para nosotros.

En cuanto a los factores, hay una conjunción de circunstancias. En algunas de esas zonas el mercado no había invertido lo suficiente a la hora de modernizar la oferta de lavado, y tras varios años de parón parece que la demanda se ha animado. En otros lugares contamos con una presencia importante desde hace años, y eso siempre ayuda. En otros casos hemos incrementado aún más nuestra cercanía con los clientes incrementando nuestra plantilla;

A finales del pasado año incorporamos dos comerciales que realizan su trabajo en el Levante y en la zona norte de España, y gracias a su actividad hemos podido intensificar el contacto con los clientes.

Tras casi medio año en WashTec, ¿qué valoración haces del mercado? ¿En qué momento se encuentra?

El mercado muestra interés en las nuevas posibilidades que ofrecen nuestros equipos, lo que sumado a la

incertidumbre que rodea a los combustibles derivados del petróleo hace que el momento actual del mercado sea, como se dice coloquialmente, de 'cierta' alegría.

Pero además de esta coyuntura, WashTec cuenta con una estrategia y unos puntos fuertes para implantarla que nos diferencian de otras opciones existentes en el mercado. Nuestros equipos tienen un componente de ingeniería muy importante y nuestra red comercial y el Servicio de Asistencia Técnica gozan de una muy buena implantación.

Pero hay un factor que es central: Desde hace ya tiempo hemos orientado nuestra actividad hacia la satisfacción del cliente final, porque es él el que permitirá al empresario de la estación de servicio rentabilizar su inversión. El cliente final es el motor de todo

Si el cliente no acude a las instalaciones, todo lo demás carece de importancia. Por ello nosotros siempre ponemos el foco en todo aquello que podemos aportar para que las instalaciones de lavado de nuestros clientes sean las elegidas

Si sumamos a la afluencia de clientes finales equipos eficientes, con bajos consumos de agua, luz y consumibles nuestros clientes estarán en condiciones de rentabilizar la inversión realizada en un periodo muy corto.

“El equipo no puede estar parado, porque en esa situación genera un lucro cesante, y si falla de manera imprevista hay que solucionar esa incidencia de la forma más rápida posible; maximizar el tiempo de disponibilidad de máquina es una de las razones por las que los clientes nos eligen”

¿Cómo se logra generar en los usuarios de las áreas de lavado una experiencia de uso positiva?

Se logra con múltiples detalles; Se requiere una combinación de factores como la alta calidad del resultado de limpieza, la experiencia de lavado (luces, olores...), comodidad y velocidad. Es lo que denominamos las 4 dimensiones de nuestras instalaciones. Cada una de las innovaciones que ofrecemos a los clientes se enmarca en una o varias de estas categorías, para de este modo lograr ofertar en cada caso lo que realmente es más conveniente para la ubicación.



“El mercado muestra interés en las nuevas posibilidades que ofrecen nuestros equipos, lo que sumado a la incertidumbre que rodea a los combustibles derivados del petróleo hace que el momento actual del mercado sea, como se dice coloquialmente, de ‘cierta’ alegría”, constata el director comercial de WashTec España.



"Si tuviera que elegir" una de las referencias de WashTec, "posiblemente elegiría nuestra Pro Race (...) Es el equipo que conjuga muchas de las posibilidades que WashTec puede ofrecer al mercado: un puente de lavado vistoso y capaz de lavar un vehículo con gran calidad en tres minutos y medio, y con una altísima calidad en siete minutos", relata Remesal.

"WashTec es una empresa altamente especializada. Solo hacemos una cosa, y por ello el objetivo es hacer aquello a lo que nos dedicamos de la mejor manera posible utilizando todas las posibilidades existentes"

La novedad más destacada por WashTec de entre las presentadas en Motortec fue la aplicación 'EasyCarWash', ¿qué acogida está concitando en el mercado español?

Los propietarios de las instalaciones en las que se incorpora esta herramienta están muy satisfechos con sus posibilidades, tanto de cara al cliente final como a nivel interno.

Una de las prestaciones que mejor ha sido recibida por nuestros clientes es la posibilidad de ofrecer a sus clientes finales la posibilidad de contratar diversas tarifas planas. Contar con

esta posibilidad genera más visitas recurrentes a las áreas de lavado, lo que siempre termina por generar algún ingreso añadido gracias al negocio cruzado, bien en la pista de repostaje bien en la tienda.

Además, esta herramienta genera una imagen muy moderna y atractiva para los clientes, en particular para aquellos más habituados a adquirir productos y servicios a través de sus teléfonos móviles. De hecho, algunos de nuestros clientes que ya las utilizan quieren ir un paso más allá, y están interesados en incorporar a su oferta de servicios otras aplicaciones que tengan cabida en su negocio.

Este traslado a unas oficinas contiguas, pero de mayor superficie, son la prueba de que las cosas van bien para WashTec.

Nuestro plan de expansión se está cumpliendo. Y eso es una gran noticia para nosotros, porque va ligado

al incremento de nuestras ventas. Llevamos varios años con aumentos muy significativos y eso nos obliga a incorporar más profesionales para seguir ofreciendo a nuestros clientes el servicio y la cercanía que nos caracteriza. Hasta ahora ese incremento de la plantilla se podía asumir en las oficinas actuales, pero ya no es así, por lo que previendo futuras ampliaciones nos movemos a unas instalaciones más amplias.

Es la segunda ocasión en la que acudo a vuestra sede y en ambas ocasiones se estaban desarrollando acciones formativas.

Sí, aquí es habitual que eso suceda, porque en WashTec la formación es continua. Al fin y al cabo, nuestra obligación es ofrecer a nuestros clientes el mejor servicio que seamos capaces de ofrecer, y eso incluye la mejor información sobre las continuas actualizaciones que reciben nuestros equipos. WashTec es una

"La calidad del agua determina el tratamiento que debe recibir para lograr un buen lavado, por lo que impacta en el presupuesto y en el resultado final del lavado"

PETRONET HYBIS



INSTALACIONES, SERVICIOS Y PIEZAS PARA EL LAVADO DEL AUTOMÓVIL



Distribuidora de carwash N°1 en España

Fabricación a medida

Más de 7000 referencias



CONOCE
NUESTRA **NUEVA**
TIENDA ONLINE Y
DESCUBRE TODO LO QUE
PODEMOS OFRECERTE

"El lavado seguirá siendo una oportunidad de negocio con independencia del modelo de movilidad que finalmente se establezca"

empresa altamente especializada. Solo hacemos una cosa, y por ello el objetivo es hacer aquello a lo que nos dedicamos lo de la mejor manera posible utilizando todas las posibilidades existentes.

¿Cuál es tu principal cometido como director comercial de WashTec en el mercado español?

Mi principal objetivo es liderar al gran equipo de ventas con el que cuenta WashTec para lograrlos objetivos marcados y definir la estrategia necesaria para lograrlo.

¿Cuál ha sido la acogida que te ha brindado la plantilla de WashTec?

Tengo que decir que la acogida que he recibido por parte de todo el equipo de WashTec ha sido fantástica. La marca tiene grandes equipos de lavado, pero la calidad humana y profesional de su plantilla es incluso superior.

Si tuvieras que destacar una de las referencias de las incluidas en el catálogo de WashTec, ¿con cuál te quedarías?

Cada producto de los que disponemos está pensado para cubrir una necesidad concreta de una tipología de cliente, pero si tuviera que elegir uno posiblemente elegiría nuestra Pro Race. Posiblemente es el equipo que conjuga muchos de las posibilidades que WashTec puede ofrecer al mercado: un puente de lavado vistoso y capaz de lavar un vehículo con gran calidad en tres minutos y medio y con una altísima calidad en siete minutos.

Personalmente, creo que es el producto que equilibra productividad (rapidez), precio de compra, calidad de lavado y experiencia de usuario. No es nuestra referencia más vendida, porque forma parte de la parte media alta de la gama de WashTec, pero desde mi punto de vista es el producto más equilibrado.

Es la opción idónea para aquellas ubicaciones en las que no es posible instalar un puente doble puente o un túnel, pero en las que hay o se busca una significativa afluencia de público.

En cuanto a los túneles, ¿cómo se ajusta WashTec a las demandas de sus clientes?

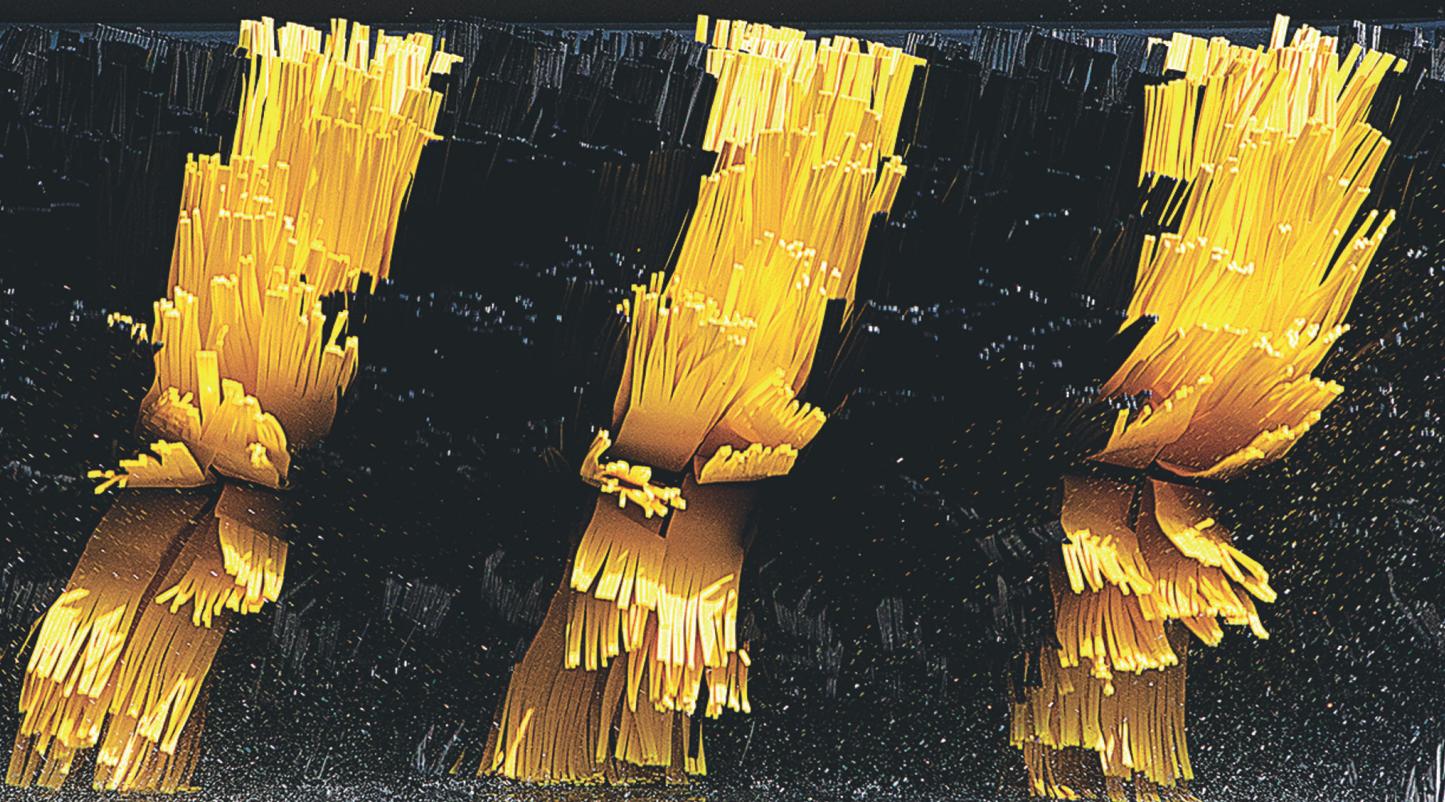
Los túneles son trajes a medida. Los ajustamos en función de las necesidades y objetivos del propietario. Depende del número de vehículos que aspire a limpiar a diario, de la calidad que quiera ofrecer... De hecho, se podría decir que no hay dos túneles iguales.



"Nuestro plan de expansión se está cumpliendo. Y eso es una gran noticia para nosotros, porque va ligado al incremento de nuestras ventas", afirma con satisfacción Manuel Remesas.



FAVAGROSSA
NO BETTER WAY TO WASH



THE NEW **WASH** MOTION

MOVIMIENTO
REVOLUCIONARIO

INCREÍBLES
RESULTADOS
DE LAVADO

EFICAZ DONDE TODOS
LOS DEMÁS CEPILLOS NI
SIQUIERA LOGRAN
LLEGAR



+39 0375 283311



favagrossa@favagrossa.com



WWW.FAVAGROSSA.COM

Shake Video:



El galardón lo otorga la Asociación Catalana de Franquiciadores (ACF)

Elefante Azul, premiada como la franquicia catalana con mejor integración de franquiciados

La red de franquicias Elefante Azul, especializada en centros de lavado para vehículos, ha sido premiada por la Asociación Catalana de Franquiciadores (ACF) en reconocimiento a la integración de sus franquiciados.



Moure mostró su agradecimiento al equipo profesional que integra la franquicia "y que cada día trabaja para ofrecer a los clientes de Elefante Azul un servicio óptimo con la mejor calidad".



El encuentro, todo un "éxito", se celebró en el MSI (Motor & Sport Institute), ubicado en la localidad madrileña de Alcorcón.

El galardón, entregado el 12 de junio en el marco de Bizfranquicias Barcelona, fue recogido por el fundador y director general de Moure Grup, formado por las empresas Elefante Azul, AutoNet&Oil y Petronet Hybis.

Moure mostró su agradecimiento a la Asociación de Franquicias el reconocimiento a la labor llevada a cabo en la red de franquicias y, particularmente, al equipo profesional que integra la franquicia "y que cada día trabaja para ofrecer a los clientes de Elefante Azul un servicio óptimo con la mejor calidad".

El director general de Moure Grup hizo hincapié en la relación directa, continuada y cercana de la central con el franquiciado. "Desde Elefante Azul trabajamos por y para el franquiciado ofreciéndole la mejor asistencia y servicio para que esté respaldado por la marca más reconocida y sólida del mercado con un saber hacer contrastado y consolidado a todos los niveles: comercial-operativo; administrativo; marketing; tecnología; suministros... De esta forma conseguimos una elevada calidad en el producto final en todo el territorio nacional", remarcó.

El jurado de los Premios a las Franquicias de Cataluña estuvo formado por Xavier Vallhonrat (presidente de la ACF); Ana Úbeda abogada especializada en franquicias de RSM; Aleix Planas director del salón Bizbarcelona, de Fira de Barcelona; Joan Rubio, director de franquicias de Banco Sabadell y Juan Carlos Valero, periodista y responsable de relaciones institucionales de ABC (Grupo Vocento).

Convención Nacional de Franquiciados 2019

Por otra parte, Elefante Azul y AutoNet&Oil celebraron la Convención Nacional de Franquiciados 2019, que tuvo lugar en el Motor & Sport Institute (MSI) de Madrid los pasados 29 y 30 de mayo.

Uno de los objetivos del evento fue presentar la evolución y los resultados de la franquicia como grupo consolidado a nivel nacional, así como los nuevos proyectos y novedades tecnológicas que aportan importantes oportunidades de negocio a cada centro de franquicia, informaron fuentes de ambas compañías.

El encuentro, todo un "éxito", se celebró en el MSI (Motor & Sport Institute), ubicado en la localidad madrileña de Alcorcón. Tras las ponencias, los par-

En la actualidad Elefante Azul cuenta en España con una red integrada por más de 60 centros

ticipantes en la reunión de ambas franquicias realizaron un tour guiado por las instalaciones. La cita permitió a los asistentes disfrutar de los simuladores de competición y "vivir una experiencia única e inolvidable, que nos brindó la oportunidad para reunirnos y aprovechar las dos jornadas para divertirnos y desconectar del día a día", informaron fuentes de Elefante Azul y AutoNet&Oil en una nota de prensa.

En la actualidad Elefante Azul cuenta con una red integrada por más de 60 centros en España, en los que se garantiza "la mayor eficacia gracias a sus sistemas exclusivos, fáciles y flexibles para el cliente, que puede disponer del servicio 24/365 y diversos medios de pago".

En cuanto a AutoNet&Oil, franquicia está integrada por 16 gasolineras a nivel nacional, está "especializada en el suministro de carburantes 'quality low cost' con atención personalizada y ofrece a sus clientes un producto de excelente calidad, al mejor precio y ofrece servicio 24/365".

Way&Go de Repsol, una nueva forma de comprar en la tienda sin pasar por caja

Repsol ha lanzado Way&Go, una nueva forma de comprar en sus tiendas sin pasar por caja. Los clientes de la operadora que cuenten con la aplicación móvil Waylet podrán escanear el código de barras de los productos que quieran adquirir y pagar automáticamente con su teléfono móvil, completando la compra tras validarla en un punto de 'check out' a su salida.



Imagen de la tienda de la estación de servicio de Repsol ubicada en la calle Alberto Aguilera, en la que ya se puede utilizar Way&Go.

Con Way&Go, Repsol "se posiciona a la cabeza de las nuevas tendencias de compra digital en el comercio minorista", informaron fuentes de la energética. "Este nuevo método de compra", añaden, "está disponible en la estación de servicio que la compañía tiene en la madrileña calle de Alberto Aguilera y se estudiará su extensión al resto de la red."

"Con Way&Go Repsol se sitúa a la vanguardia de las tendencias en comercio, anticipándose a las nuevas necesidades y preferencias de los clientes y del mercado. Este sistema, pionero en España en el mundo de comercio minorista, busca facilitar y mejorar la experiencia del cliente, y además ofrecerá a los usuarios descuentos y promociones personalizadas en tiempo real en su móvil", añaden desde la compañía.

El lanzamiento de Way&Go "se enmarca dentro del proceso permanente de transformación y adaptación en el que está inmerso Repsol, respondiendo a las necesidades cambiantes de movilidad y de consumo de sus clientes. Reflejo de ello son sus nuevas estaciones de servicio en las que además de poder acceder a los diferentes suministros de energía, cuentan con espacios en los que poder recoger un paquete, hacer la compra o, simplemente, tomar un café", agregan desde la compañía presidida por Antonio Brufau.

Waylet, descuentos, promociones y agilidad

La aplicación Waylet, a través de la que funciona Way&Go, permite desde 2017 pagar con el móvil en cualquiera de las estaciones de servicio de Repsol y tiendas asociadas de una forma rápida y cómoda. Cuenta con ofertas y ventajas exclusivas, como acumular saldo, que se puede gastar en toda la

red de comercios adheridos a Waylet. La incorporación de Way&Go permite seguir avanzando en innovación tecnológica. El cliente podrá pagar sin necesidad de llevar efectivo o tarjetas y, a partir de ahora, podrá realizar él mismo su compra en tienda sin tener que pasar por caja.

Waylet cuenta ya con más de un millón de usuarios registrados y 3.500 tiendas asociadas, y podrá utilizarse como medio de pago en los centros de El Corte Inglés desde mediados de junio, con descuentos y promociones exclusivas para sus usuarios.

Repsol y El Corte Inglés están creando la mayor red de tiendas de proximidad y conveniencia de España en las estaciones de servicio de la compañía energética bajo la marca 'Supercor Stop&Go'. Actualmente, ya son más de 150 las tiendas bajo esta enseña y está previsto concluir el año 2019 con otras 200 más.

The Real Car Wash Factory

More than CAR WASH



Es flexible.

Christ
WASH SYSTEMS

Tel. 00 34 91 488 10 20

christspain@chris-ag.com • www.christ-ag.com

El gasto de los españoles en alimentación ascendió a 103.077 millones de euros en 2018

Los españoles buscan alimentos con métodos de cocinado más rápidos y saludables

El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación en funciones, Luis Planas, ha presentado, en la sede del Ministerio, los datos del Informe de Consumo Alimentario en España 2018, que ofrece una visión de conjunto sobre el comportamiento alimentario de las personas residentes en nuestro país, tanto dentro como fuera del hogar. No se recogen, por lo tanto, el consumo realizado por los turistas ni el realizado en instituciones y colectividades. Como novedad, el informe de este año profundiza en los aspectos sociodemográficos del consumo.

En la presentación, Planas ha destacado que los alimentos españoles son el producto del buen hacer de nuestra agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, transformado por la industria y distribuido hasta el consumidor final por una amplia red de canales de compra. Para el ministro, "la alimentación dice mucho y muy bueno de España".



El ministro indica que los españoles en general cuidan su alimentación y están dispuestos a gastar más en productos que ofrecen un valor añadido.

El gasto total dentro de los hogares españoles ascendió a 68.538,1 millones de euros, lo que supone un 1,6% más que en 2017

Según ha detallado, el gasto total en alimentación en 2018 ascendió a 103.077,41 millones de euros, que ha supuesto un incremento del 0,5% respecto a 2017, manteniéndose la tendencia creciente de los últimos años. De ellos, un 66,5% se destinó al consumo doméstico y un 33,5% (34.539 M€) a consumiciones fuera del hogar.

En cuanto al volumen, el consumo total en España alcanzó la cifra de 33.464,38 millones de kg/l, de los que un 86,1% se consumió en el hogar y un 13,9% fuera de casa. Como media, cada español ingirió en torno a 767,87 kg/l de alimentos y bebidas, y un gasto de cerca de 2.526,28 euros. Tanto el consumo como el gasto per cápita fue mayor dentro del hogar que fuera.

Consumo en los hogares españoles

El gasto total dentro de los hogares españoles ascendió a 68.538,1 millones de euros, lo que supone un 1,6% más que en 2017. Este incremento se debe al aumento del precio medio (1,8%), ya que el volumen total adquirido se mantuvo estable (-0,2%).

El ministro ha matizado que no es posible generar un consumo mayor cuando en términos de población no existe un crecimiento poblacional sostenido ni asociado. También ha señalado que para entender la evolución del consumo, hay que analizar aspectos relacionados con el número de hogares en España y su composición. Así, el estancamiento de la población, el menor tamaño de las familias o la edad de sus componentes están condicionando el consumo, que experimenta un crecimiento sostenido.

En este contexto de estabilidad en el consumo, los productos frescos representan un volumen consumido del 39,5%, y un valor del 42,9%. El pre-



El consumo total en España alcanzó la cifra de 33.478 millones de kg/l, de los que un 86,1% se consumió en el hogar y un 13,9% fuera de casa.

cio medio de los productos frescos, superior a la media de alimentación, hace que el hogar destine un presupuesto similar al año pasado, aunque en volumen combre menos.

Los productos que suponen un mayor volumen de consumo son las frutas, hortalizas, patatas frescas, leche y derivados lácteos. Juntos representan más del 50% de los kilos consumidos en los hogares españoles. En valor, los españoles gastan más en carne y pescado, un 33,6% del presupuesto en alimentación en el hogar.

Del informe se desprende que los españoles tienden hacia productos listos para consumir (ensaladas de IV gama, platos preparados o cápsulas de café), y reducen la ingesta de azúcares y de proteínas de origen animal. También adquiere un protagonismo especial el consumo de aceite de oliva, con incrementos del 9,2% en volumen de aceite virgen y 7,2% en virgen extra.

A la luz de estos datos, el ministro ha indicado que los españoles en general cuidan su alimentación y están dispuestos a gastar más en productos que ofrecen un valor añadido, como aceite de oliva virgen extra o chocolates con mayor contenido de cacao.

También ha señalado que los hogares con hijos son los que concentran mayor proporción de consumo en relación a su peso poblacional, junto con las parejas adultas sin hijos, y retirados. Por su parte, los hogares de jóvenes consumen menos en casa.

Asimismo, las comunidades con mayor consumo per cápita en el hogar son las Islas Baleares, Cataluña, Canarias, Galicia, Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Castilla y León, Aragón, Castilla-La Mancha y País Vasco, todas por encima de la media nacional. El gasto per cápita más alto se produce en el País Vasco junto con Cataluña, seguido por Galicia.

Respecto a los establecimientos de compra de alimentación, el supermercado es el canal preferido por los consumidores, asumiendo la mitad del volumen total de ventas. En alimentación fresca, los súper y las tiendas especializadas son los canales que presentan mayor cuota.

Los productos que suponen un mayor volumen de consumo son las frutas, hortalizas, patatas frescas, leche y derivados lácteos

Aumenta la alimentación fuera del hogar

Por otra parte, el gasto en alimentos y bebidas fuera del hogar ascendió a 34.593,32 millones de euros, con un volumen consumido de 4.637,4 millones de kg/l. El consumo fuera de casa es el impulsor del consumo alimentario total, con un incremento en volumen del 3,5%.



Un 66,5% del gasto (68.538 M€) se destinó al consumo doméstico y un 33,5% (34.539 M€) se efectuó fuera del hogar.

Como media, cada español ingirió en torno a 767,87 kg/l de alimentos y bebidas, y un gasto de cerca de 2.526,28 euros

En volumen, fuera del hogar se consumen más bebidas (69%) que alimentos (31%), mientras que la proporción se invierte en términos de valor (40% en bebidas y 60% en alimentos) principalmente por el efecto que tiene el precio medio total y el tipo de producto que se consume. Como media, cada español ingirió en torno a 138,18 kg/l. y gastó cerca de 1.029,15 euros.

El ministro ha detallado que el consumo per cápita fuera del hogar aumenta con la edad. Así, los mayores (de 60 a 75 años) son los que más consumen fuera de casa, mientras que los jóvenes menores de 34 años son los que menos consumo representan. Los momentos de mayor consumo fuera de casa son las comidas y las cenas, con mayor presencia de alimentos y, por lo tanto, de volumen consumido.

De los datos se observa que los españoles prefieren consumir en compañía, bien con la familia (30,7%), los amigos (27,1%) o en pareja (14,6%), siendo la celebración el motivo principal de consumo (27,4%).

Por tipo de productos, fuera del hogar destaca el consumo de hortalizas, carne, pan, pescados y mariscos, mientras que las frutas no tienen tanto peso en el consumo extradoméstico. En cuanto a bebidas, cerveza y agua concentran cerca del 55% de bebidas fuera de casa.

Hábitos y tendencias del consumidor

Por último, Planas ha ofrecido detalles de los hábitos y tendencias del consumidor español. Así, las comidas principales del día presentan estabilidad, relacionado con la buena evolución de las comidas y cenas fuera de casa.

Se evidencia, asimismo, que los españoles se dirigen hacia la simplifi-

cación del menú en las comidas y las cenas, donde la versatilidad y la conveniencia son la clave en el consumo. En concreto, los españoles consumen más plato único y menos menú completo, y el plato para compartir o acompañar está cada vez más presente. La ensalada verde es el plato más presente en el menú de los hogares, donde la ensalada de tomate gana presencia.

La simplificación afecta también al cocinado, pues los hogares apuestan por aquellos modos de preparación más rápidos y saludables (plancha, sin cocinar/frío y hervido/vapor).

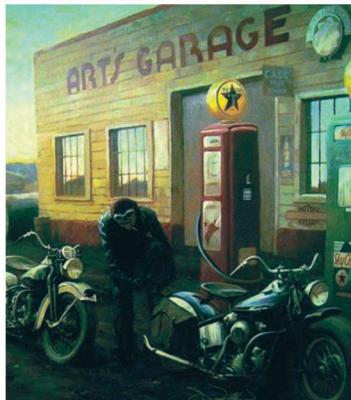
Fuera del hogar destaca el consumo de hortalizas, carne, pan, pescados y mariscos, mientras que las frutas no tienen tanto peso en el consumo extradoméstico



conózcanos en
www.juben.es



...nos mueve la ENERGÍA



Nuestros Servicios:

- Impuesto Especial sobre Hidrocarburos.
- IVA asimilado a la Importación.
- Impuesto sobre las Ventas Minoristas de Determinados Hidrocarburos.
- Normativa específica del Sector energético.
(Regulación del sector, instalaciones, existencias mínimas de seguridad, CNE., etc.)
- Transporte de Mercancías Peligrosas por Carretera.
- Biocarburantes. (Biodiesel, Bioetanol, Biogás).
- Gas Natural y GLP.
- Impuesto sobre la Electricidad (Biogás, Fotovoltaica).
- Protección de datos de carácter personal.

La acreditación de ENAC, factor de confianza para la industria alimentaria

Según datos de Organización de Naciones Unidas (ONU), alrededor de 600 millones de personas en el mundo –casi 1 de cada 10 habitantes– enferman por ingerir alimentos contaminados. Para llamar la atención sobre la importancia de prevenir, detectar y gestionar los riesgos transmitidos por los alimentos, dicha organización ha establecido que, a partir de este año, el 7 de junio sea el Día Mundial de la Seguridad Alimentaria.



Cada vez más, las cadenas de supermercados y los minoristas requieren a sus proveedores que demuestren, mediante ensayos y otras actividades acreditadas, que sus productos cumplen los requisitos de seguridad.

Cuando hablamos de seguridad alimentaria, el consumidor se hace preguntas sencillas: ¿Son seguros los alimentos que consumimos? Si somos alérgicos a ciertos ingredientes, ¿podemos confiar en el etiquetado? ¿estamos consumiendo realmente lo que creemos estar consumiendo? ¿Cómo se producen? Cada día más consumidores están interesados en cómo se producen los alimentos, en términos también medioambientales o de bienestar de los animales y de su procedencia u origen.

Ante estas preguntas, la industria alimentaria tiene que ser capaz no solo de contestarlas sino de transmitir confianza a los consumidores sobre la veracidad de sus respuestas. Además, es cada vez más necesario considerar el entorno internacional, ya que las materias primas, los ingredientes, los componentes o los productos pueden provenir de diferentes países y, por otra parte, los productos son vendidos cada vez más frecuentemente en mercados exteriores.

Confianza y rigor en la cadena alimentaria

La Unión Europea, principal mercado de los operadores alimentarios españoles, se ha dotado desde hace tiempo de un marco legal que establece un conjunto de reglas claras que pretenden prevenir, eliminar o reducir el nivel de riesgo para la salud humana en toda la cadena alimentaria, lo cual incluye todos los procesos, productos y actividades relacionados con la producción y la manipulación de los alimentos y piensos, e implica tanto a las autoridades competentes como a los operadores privados (productores, fabricantes, distribuidores, importadores, etc.)

Tras diseñar el sistema de control oficial de la cadena alimentaria, las autoridades europeas confían en la acreditación como una de las piezas fundamentales en su estrategia en este campo desde hace más de dos décadas. Esto queda patente en la exigencia establecida en el Reglamento (CE) nº 625/2017 del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de marzo de 2017, en el que se mantiene la obligatoriedad de que las autoridades competentes sólo designen para los controles oficiales a laboratorios acreditados de acuerdo con la norma ISO/IEC 17025. En la actualidad, la práctica totalidad de los laboratorios oficiales de las administraciones que realizan el control oficial en España están acreditados por la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC). Adicionalmente, numerosos laboratorios privados

acreditados participan en el control oficial en aplicación del mencionado Reglamento europeo.

Pero, además, en los últimos años se está detectando un interés creciente por parte de la industria alimentaria en la acreditación de sus sistemas internos de control, incluidos sus laboratorios internos.

En total, hoy día en torno a 400 laboratorios acreditados contribuyen tanto a garantizar la seguridad de los alimentos como a comprobar unas características determinadas de cara a las posibles denominaciones de venta de los productos o a su clasificación en unas determinadas calidades, aportando a los distintos agentes del sector (administración, asociaciones profesionales, consejos reguladores, distribuidores, productores, centros tecnológicos, ...) servicios analíticos técnicamente competentes para una gran variedad de productos, técnicas y parámetros.

Por su parte, un centenar de entidades de certificación e inspección están acreditadas en este sector. La certificación acreditada de producto aporta al consumidor final la confianza de que un producto cumple con ciertos requisitos de normas nacionales e internacionales. Las entidades de inspección acreditadas verifican el cumplimiento de criterios específicos, tales como el bienestar animal, la adecuación de los procesos de elaboración, etc.

SE BUSCA

EMPRESA QUE QUIERA
SUPERAR A
SU COMPETENCIA
EN INTERNET

¿Nos envías tu candidatura?



La industria alimentaria y sus oportunidades en vending se concentran en Vendibérica

Vendibérica 2019, que se celebrará del 13 al 15 de noviembre en Ifema, se consolida como instrumento fundamental para potenciar las oportunidades comerciales de la industria alimentaria en el canal de la distribución automática. Tanto los productos frescos, como los snacks, aperitivos y productos de conveniencia, crecen con fuerza en el sector del vending, y se prevén datos prometedores para los próximos años.

A cinco meses para la celebración de la Feria Internacional del Vending, la contratación de espacio avanza a buen ritmo. Algunas de las principales firmas de la industria alimentaria ya han confirmado su participación.

"Vendibérica ofrece una ventana abierta al mercado para que todo el público pueda aprovechar la oportunidad de comprobar el desarrollo de un canal de distribución que, hasta no hace muchos años estaba prácticamente abandonado, pero que ahora está en auge y con un futuro mucho más que esperanzador, siendo el canal más atractivo y adaptable a las nuevas tecnologías", comenta Emilio Salas, de Chocolates Lacasa.

Añade, además, que "la participación de nuestra compañía en esta feria supone una reafirmación de nuestro posicionamiento en el canal vending. Hace dos años participamos por primera vez en la misma como expositores y, en esta edición, ratificamos y confirmamos que seguimos apostando fuerte por este canal de distribución. Las oportunidades que nos ofrece el salón son muy variadas, desde comunicación en la parte externa de la feria, pasando por potenciar dicha comunicación en el interior de la misma, como exponer y profundizar en foros las mejoras y novedades de nuestros productos. Todo ello en un entorno favorable para la presentación de los productos y servicios, así como hacer networking entre los asistentes, compañeros y visitantes".

Para Enrique Ramírez, de Pizza System, "Vendibérica es una cita imprescindible en el calendario. Este encuentro nacional de vending nos ofrece varias opciones beneficiosas para la empresa; teniendo en cuenta que somos una fábrica que trabajamos casi completamente online, tener un punto de encuentro que visitan muchos de nuestros clientes, nos ofrece la posibilidad de cerrar encuentros con ellos para obtener feedback de primera mano y que estos

puedan poner cara a las personas con las que hablan a menudo. Además, tenemos la oportunidad de establecer o mejorar relaciones con posibles nuevos clientes que visitan la feria así como al resto de actores que influyen en nuestro sector. Sin duda el hecho de aunar en un solo evento a las principales fuerzas competitivas del sector en distintos ámbitos hacen que Vendibérica sea evento indispensable para toda empresa centrada en el vending".

En esta quinta edición, Vendibérica prevé una participación de 200 empresas y 10.000 profesionales de más de 55 países, consolidándose como una de las principales plataformas europeas del sector del vending. Organizada por Ifema y promovida por Aneda (Asociación Nacional Española de Distribuidores Automáticos) se celebrará en el pabellón 7 de Feria de Madrid. Se celebrará de nuevo en coincidencia con EAT2GO, punto de encuentro comercial para los profesionales de la Industria del Food Delivery & Take Away, que ya en la pasada edición de 2017 se valoró como el mejor reclamo para atraer un nuevo perfil profesional. Así mismo, coincidirá en fechas con Empack, una cita anual obligada para los profesionales del envase y embalaje.

Índice de anunciantes

Advance Soluciones	47	Istobal España, S.L.U.	81
Alternativas Ecológicas Ingeniería Energética, S.L.....	13	Julio Benito, Asesores Sector Energético, S.L.....	95
Alvic Servicomput, S.A.....	29	Lafon España, S.A.U.	41
Aquarama, S.R.L.....	75	Low Cost Repost, S.L.....	49
Avalon Informática, S.L.....	37	Meroil, S.A.....	Interior Contraportada
Christ Equipamiento Lavado, S.L.....	Portada, 91	Petronet España, S.A. - Hybis	85
Conexionate Telecom, S.L.....	43	Proquimia, S.A.....	71
Copermática, S.L.	31	Repsol, S.A.....	Contraportada
Cuma Sistemas Electrónicos, S.L.	63	Sáviat.....	97
Digiman Alicante, S.L.....	45	Sold Station	4
Disa Península, S.L.....	Interior portada	Soteinpe Instalaciones Petrolíferas, S.L.....	57
Favagrossa Edoardo S.R.L.	87	Tamoil España, S.A.....	39
Imagen Corporativa R&S 1994, S.L.	67	Tokheim Koppens Ibérica, S.A.....	33



*Repostar carburante aquí
sienta muy bien.*

Si en tu día a día siempre buscas lo mejor, ¿no vas a hacer lo mismo con tu vehículo?

- Máxima calidad
- Amplia gama de carburantes
- Protección del motor
- Óptimo rendimiento

Una apuesta por la calidad acompañada del mejor servicio que **sienta bien, muy bien**.



EL VERANO ES EL DOBLE DE BUENO CON REPSOL



Ven a nuestras **Estaciones de Servicio**
o entra en **repsol.es** y podrás conseguir:

**300 premios de
UN AÑO* DE
CARBURANTE
GRATIS**

**Hasta
100€
al contratar**
LUZ Y GAS**

Participa a través de la app Waylet



Descárgatela ahora



Promoción válida del 08/07/2019 al 08/09/2019. Por compras con Waylet iguales o superiores a 20€ [carburante, tienda y/o lavado] en EESS Repsol, Campsa y Petronor, participan en sorteo de 300 premios de carburante de 1000€* cada uno, a canjear exclusivamente a través de Waylet antes de 12 meses en la citada red de EESS. Cada ganador debe autorizar la captación y comunicación pública de su imagen cuando se formalice la entrega del premio. Así mismo, al contratar con Repsol el suministro de luz y gas para tu hogar durante el periodo promocional, aumentamos tu saldo en la app Waylet por un valor de **100 euros [si contratas luz, gas y servicios de valor añadido], 60 euros [si contratas luz y gas, o luz y servicios de valor añadido] o 40 euros [si contratas luz o gas]. Deja tus datos en una Estación de Servicio Repsol o en la página www.ahorraconrepsol.com y nos pondremos en contacto contigo. Bases depositadas ante Notario. Más información sobre la campaña y Estaciones de Servicio adheridas en repsol.es