



Cuidamos
del vehículo

ISTOBAL
Vehicle Wash & Care



EN PRIMERA
**El proyecto de
Ley de Cambio
Climático y
Transición
Energética,
camino de
las Cortes**

CARBURANTE
**Los proveedores
informáticos
ante el estado de
alarma**

LAVADO
**AquaPrime, en
Torrejón de Ardoz,
por Lavarte**



RED DE ESTACIONES DE SERVICIO



> >> Thinking ahead >

€ Abanderamiento,
construcción y
arrendamiento
de EE.SS.

gasolinera Todo tipo de
combustibles y
carburantes

Lubricantes
de última
generación

regalo Tiendas que
harán crecer
su negocio

lavado Centros de
lavado
totalmente
equipados

tarjeta 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

EN PRIMERA

El proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética, aprobado por el Consejo de Ministros el pasado 19 de mayo, fija los objetivos nacionales de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero en 2030 en un 20% respecto a los niveles de 1990. El proyecto contempla la progresiva instalación de puntos de recarga de vehículos eléctricos en las estaciones de servicio con mayor volumen de venta, que desde el Gobierno se fija en 10% de la red. La futura norma, pendiente de su paso por el Congreso y el Senado, fomenta a través de planes específicos el uso de gases renovables, incluyendo el biogás, el biometano y el hidrógeno.

**06****12****78****82**

CARBURANTE

- 12** AOP solicita la inclusión de los ecocombustibles en la Ley de Cambio Climático
- 14** Las gasolineras que superen los 5 millones de litros de carburante comercializados en 2019 tendrán que instalar puntos de recarga
- 15** Madic Iberia, homologada por Repsol para integrarse en la red Adquira Conecta
- 16** La CNMC propone que los puntos de recarga en estaciones de servicio puedan ser puestos en marcha por terceros
- 17** El grupo Wolftank adquiere la compañía italiana Rovereta Srl
- 18** Anfac califica de positiva y necesaria la Ley de Cambio Climático
- 20** Entrevista a David Forniés, director gerente de Advance Soluciones
- 26** Entrevista a Roc Arisa, director general de Servicomput
- 30** Entrevista a Antonio Martín, consejero delegado de Aseproda
- 34** Entrevista a Gerardo Navarro, director general de Avalon Informática
- 38** Entrevista a Ismael Grande, consejero delegado de Copermática
- 44** Advance Soluciones presenta la nueva web y productos de DynGAS
- 46** Oil.look, el asistente incansable
- 54** Tamoil amplía su presencia en la provincia de Alicante
- 55** A vecal ha donado material por valor de 127.000 euros a diferentes instituciones durante la crisis generada por el COVID 19
- 56** El Grupo CLH reducirá sus emisiones de CO₂ tras mejorar la iluminación de sus instalaciones

58 El sistema de doble pared del grupo Wolftank: sistemas Dopa y Duplo

62 Altereco adquiere la consultora medioambiental Sometec Aqua

64 Effinox, de GreenChem evita la cristalización de urea en los sistemas SCR

66 Los españoles primarán su vehículo particular frente al transporte público

67 Aedive recibe "con entusiasmo" la Ley de Cambio Climático

68 Sevilla prohíbe la instalación de gasolineras a menos de 50 metros de un edificio residencial o equipamiento

70 La Fundación Hidrógeno Aragón participa en el proyecto europeo PROMET-H2

72 ¿Tienen derecho a quince días de vacaciones remuneradas las parejas de hecho?

74 Abono de gasóleo bonificado

SECTOR

78 Repsol expande su negocio de butano en Canarias

80 Cepsa rediseña su organización "para impulsar la transformación necesaria para la transición energética y crecer internacionalmente"

81 La última plataforma de WindFloat Atlantic parte hacia su destino

LAVADO

82 Lavados de calidad con la digitalización como aliada

MINIMARKET

89 El 23% de los consumidores ha mejorado su valoración de bares y restaurantes durante el confinamiento

Alvic, ayudamos a reducir distancias



Alvic Selfpro®

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

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

Alvic Cajones automáticos

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

Alvic Smartfuel®

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



Alvic®

Atención al cliente



T — 902 253 501

w — alvic.net



Director editorial: Salva Bravo Nebot
Coordinación comercial: Samuel Orea

Edita: Interempresasmedia

Director: Angel 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

Directora Área Internacional: Sònia Larrosa

www.interempresas.net/info

comercial@interempresas.net

redaccion@interempresas.net

grupo NOVAÀGORÀ

Director General: Albert Esteves

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)»

Un proyecto mejorado

■ El proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética que llega a las Cortes tras su aprobación en el Consejo de Ministros del pasado 19 de mayo es mucho más realista que los borradores conocidos, en los que se llegó a plantear la posibilidad de prohibir la venta de vehículos con motores de combustión en 2040. Además de proponer un escenario de mayor colaboración entre las administraciones y la industria nacional, el texto asume la neutralidad tecnológica, un enfoque que supone un balón de oxígeno para la industria de la automoción nacional, entendida ésta desde las factorías a los concesionarios y talleres, pasando por la red de abastecimiento de combustibles, una cadena productiva en la que trabajan decenas de miles de personas.

La acogida por parte de los actores afectados por esta norma tan transversal (implica a la movilidad de personas y bienes, pero también al sector de la construcción; al ámbito local, en particular a las poblaciones de más de 50.000 habitantes, que deberán contar con zonas de bajas emisiones en 2023) ha sido positiva, lo que viene a demostrar que el diálogo entre el Gobierno central y las distintas colectividades ha dado lugar a una norma que mira hacia el futuro asumiendo que los cambios bruscos pueden generar grandes desajustes, en este caso industriales, económicos y sociales.

Si bien es cierto que luchar contra el cambio climático es una obligación ineludible, también lo es que los pasos para reducir las emisiones contaminantes a la atmósfera deben contemplar los efectos económicos y sociales de esas medidas (ya saben, la sostenibilidad debe serlo desde el punto de vista ambiental, económico y social). En este sentido, España se enfrenta al doble reto de colaborar en la atenuación de la actividad humana en el entorno natural y, además, encontrar yacimientos industriales y laborales que permitan generar empleo y riqueza que compensen el daño que la movilidad eléctrica pueda generar en la industria automovilística española, sujeta a las decisiones que se toman en otros países, algunos de ellos envueltos en un proceso de repatriación de factorías.

Por lo que respecta a las estaciones de servicio, involucradas en tantos cambios de calado económico y social, el texto propone que el 10% de la red nacional cuente con puntos de recarga de vehículos eléctricos. Los criterios y detalles que se aplicarán en este terreno aún están por aclarar, pero parece lógico que las administraciones colaboren en el coste de unas instalaciones que hoy por hoy, son deficitarias. Habrá que esperar cómo evoluciona la tramitación parlamentaria y cuál es el contenido de los reglamentos (en ocasiones con mayor incidencia en una actividad que la propia norma legal) que afecten a las estaciones de servicio.

Estaciones de servicio que, bien lo saben nuestros lectores, han realizado un esfuerzo titánico en las semanas más duras del estado de alarma, que, parece, llegará a su fin el 21 de junio. Confiamos en que la responsabilidad de todos permita vivir un verano fructífero para el sector, uno de los más dañados tras meses de confinamiento. Ha llegado el momento de premiar a las estaciones de servicio que han mostrado un mayor compromiso con la sociedad, aquellas que generan más empleo, las que han sufrido jirones en sus cuentas de resultados debido, también, a tardías y discutibles decisiones de la Administración central.

Contempla la instalación progresiva de puntos de recarga en el 10% de la red de estaciones de servicio

El proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética, camino de las Cortes

El Consejo de Ministros ha remitido a las Cortes el proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética (PLCCTE), por lo que “se inicia la tramitación parlamentaria del primer proyecto legislativo para que España alcance la neutralidad de emisiones no más tarde de 2050, en coherencia con el criterio científico y las demandas de la ciudadanía”.

La norma fija por ley los objetivos nacionales de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero a 2030 en un 20% respecto a los niveles de 1990. Este objetivo supone un aumento de la ambición española en materia de clima. Este proyecto de ley se alinea con los objetivos marcados por la Unión Europea (UE) para ese año y está en línea con el Acuerdo de París, que establece que los países deben aumentar su ambición en materia de reducción de emisiones en 2020, informaron fuentes del Gobierno.

El objetivo final de la ley es que España alcance, como muy tarde en 2050, la neutralidad de emisiones, es decir, antes de llegar a mitad de siglo el país solo emitirá la cantidad de gases de efecto invernadero (GEI) que sus sumideros puedan absorber. Por tanto, se fija por ley “que España se adelante al cumplimiento del Acuerdo de París en este punto, que obliga a los Estados a ser neutrales en emisiones en la segunda mitad de siglo, y refuerza su compromiso con la UE, que también se ha marcado alcanzar la neutralidad en 2050”. El texto, que consta de 36 artículos distribuidos en nueve títulos, es fruto de un proceso de participación pública y revisión iniciado en febrero de 2019 y que ha contado con las aportaciones del Consejo Asesor del Medio Ambiente, el Consejo Nacional del Clima, la Comisión de Coordinación de Políticas de Cambio Climático, la Conferencia Sectorial con las comunidades autónomas, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) y el Consejo de Estado, entre otras instituciones.



La vicepresidenta cuarta y ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, Teresa Ribera, durante su intervención en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros del 19 de mayo. Foto: Borja Puig de la Bellacasa.

Objetivos para la neutralidad climática

El texto fija los siguientes objetivos, que solo podrán ser revisados al alza: Determina, por primera vez, que España deberá alcanzar la neutralidad climática no más tarde de 2050. Antes de ese año el sistema eléctrico de España tiene que ser 100% renovable.



Por otra parte, en 2030 las emisiones del conjunto de la economía española deberán reducirse en al menos un 20% respecto al año 1990. "Se trata de un objetivo coherente con el aumento de ambición que se ha fijado la Comisión Europea: una reducción en 2030 de entre el 50% y el 55% de las emisiones respecto a los niveles de 1990", añadieron fuentes de La Moncloa.

Al finalizar la próxima década, como mínimo el 35% del consumo final de la energía deberá ser de origen renovable. En el caso del sistema eléctrico, la presencia renovable en 2030 deberá ser de al menos un 70%.

Las medidas de eficiencia energética tendrán que reducir el consumo de energía primaria en, al menos, un 35%.

Descarbonización de la movilidad

El sector de la movilidad y el transporte, aseguran fuentes gubernamentales, "está en disposición de posicionar toda su cadena de valor en espacios de liderazgo de los nuevos modelos de movilidad, aprovechando las oportunidades que abre la realidad económica y social sin emisiones". En este sentido, el proyecto "plantea un marco de descarbonización progresiva que favorece la adaptación industrial y tecnológica y abre nuevas oportunidades de negocio".

El PLCCTE incorpora a todos los sectores económicos a la acción climática, desde la generación de energía y las finanzas a los sectores primarios, pasando por el transporte, la industria o las administraciones públicas. Foto: Pool Moncloa/José María Cuadrado.

En este sentido, la Administración General del Estado, comunidades autónomas y entidades locales podrán en marcha medidas que posibiliten en 2050 un parque de turismos y vehículos comerciales ligeros sin emisiones directas de CO₂. Para ello, tal y como establece la normativa europea, "adoptarán medidas necesarias para que los turismos y vehículos comerciales ligeros nuevos, excluidos los matriculados como vehículos históricos, no destinados a usos comerciales, reduzcan paulatinamente sus emisiones, de modo que no más tarde del año 2040 sean vehículos con emisiones de 0 gramos de CO₂/km". Para lograr este objetivo, tras consultar al sector, "se pondrán en marcha medidas que faciliten la penetración de estos vehículos, incluyendo apoyo a la I+D+i".

Además, el PLCCTE establece que los municipios de más de 50.000 habitantes y los territorios insulares introducirán, en la planificación de ordenación urbana, medidas de mitigación que permitan reducir las emisiones derivadas de la movilidad, incluyendo la implantación de zonas de bajas emisiones no más tarde de 2023; acciones para facilitar los desplazamientos a pie, en bicicleta u otros medios de transporte activo, así como la mejora y fomento del uso de la red de transporte público. También se deberá impulsar la movilidad eléctrica compartida y el uso de medios de transporte eléctricos privados.

El proyecto recoge que cualquier medida que suponga una regresión de las zonas de bajas emisiones ya existentes deberá contar con el

Los ingresos procedentes de las subastas de derechos de emisión de gases de efecto invernadero también serán empleados para el cumplimiento de los objetivos en materia de cambio climático. En concreto, al menos 450 millones se destinarán cada año a financiar los costes del sistema eléctrico referidos al fomento de las energías renovables



La ministra de Hacienda y portavoz del Gobierno, María Jesús Montero, la vicepresidenta cuarta y ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, Teresa Ribera, y el ministro de Sanidad, Salvador Illa, responden a las preguntas de los medios de comunicación en la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros del 19 de mayo. Foto: Pool Moncloa/Borja Puig de la Bellacasa.

Las empresas cotizadas, entidades de crédito, aseguradoras y reaseguradoras tendrán que elaborar un informe anual sobre la exposición de su actividad a los riesgos del cambio climático y las medidas que se adopten

informe previo del MITECO y del órgano autonómico competente en materia de protección del medio ambiente. Asimismo, contempla que las comunidades autónomas insulares, debido a su vulnerabilidad frente al cambio climático, podrán solicitar al Estado el establecimiento de medidas de promoción de movilidad limpia, como restricciones en su ámbito territorial de la circulación de turismos y furgonetas, de acuerdo con la normativa comunitaria.

Implantación de puntos de recarga en estaciones de servicio

Para activar la descarbonización de la movilidad por carretera, "que es el segmento que más energía consume de todo el sector de transporte", la ley potenciará el desarrollo de las infraestructuras de recarga eléctrica en todo el territorio nacional.

En este sentido, el PLCCTE "programa, con la suficiente antelación, la instalación progresiva de puntos en las estaciones de servicio con mayor volumen de venta, que representan en la actualidad el 10% de la red".

Por otra parte, y para lograr un transporte más limpio en las ciudades, el Código Técnico de la Edificación (CTE), articulará la instalación de sistemas

de recarga en edificios de nueva construcción, en intervenciones en edificios existentes y en los edificios de uso distinto al residencial privado que cuenten con una zona de uso aparcamiento con más de veinte plazas. En este último caso, el proyecto dispone que deberán cumplir con lo que disponga el CTE antes del 1 de enero de 2025.

Además, el Gobierno habilitará un Punto de Acceso Nacional de información sobre puntos de recarga en tiempo real.

En cuanto al transporte aéreo, el proyecto faculta al Gobierno a establecer objetivos anuales de suministro de biocarburantes, con especial énfasis en los biocarburantes avanzados y

Herramientas de acción climática

Los objetivos del PLCCTE se implementarán a través de los sucesivos Planes Nacionales de Energía y Clima (PNIEC). El primero de ellos, para el periodo 2021-2030, diseña una trayectoria que permitirá reducir las emisiones en un 23% respecto a 1990 al finalizar la presente década, duplicando el porcentaje de renovables en el consumo final, hasta un 42%. La presencia de energías limpias en el sistema eléctrico llegará hasta 74% y la eficiencia mejorará en un 39,5%.

Según los modelos del PNIEC 2021-2030, la transición ecológica atraerá más de 200.000 millones de euros de inversión en los próximos diez, generando entre 250.000 y 350.000 empleos netos anuales.

La movilización de inversiones, el ahorro de energía y una mayor presencia de renovables -la fuente más barata-, permitirán que el Producto Interior Bruto (PIB) aumente en torno un 1,8% en 2030, respecto de un escenario sin medidas. En concreto, entre los 16.500 y los 25.700 millones de euros, informaron fuentes de La Moncloa.

Además de con los sucesivos PNIEC, la senda de descarbonización del país se proyectará a través de la Estrategia a Largo Plazo 2050, cuya primera versión ultima el Gobierno. Y junto a estos instrumentos de planificación, el PLCCTE diseña un marco de gobernanza para reforzar la participación. De un lado, se crea el Comité de Expertos de Cambio

Climático y Transición Energética, cuyas recomendaciones y evaluación se plasmarán en un informe anual que se debatirá en el Congreso de los Diputados. Y, de otro, el texto establece que los planes, programas, estrategias, instrumentos y disposiciones de carácter general que se adopten en la lucha contra el cambio climático se llevarán a cabo bajo fórmulas que garanticen la participación de los agentes sociales y económicos, y del público.

Además, a partir del 31 de diciembre de 2021 las comunidades autónomas deberán informar en la Comisión de Coordinación de Políticas de Cambio Climático de todos sus planes de energía y clima en vigor.



CONSTRUYENDO
el futuro
junto a tí.



www.doyc.es

667 650 299 · 958 402 092



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, preside la reunión del Consejo de Ministros del 19 de mayo con carácter no presencial, por videoconferencia desde el Complejo de la Moncloa. Foto: Pool Moncloa/José María Cuadrado.

otros combustibles renovables de origen no biológico. Y, en el caso del transporte marítimo, se adoptarán medidas de modo que se logren las cero emisiones directas en los puertos de competencia del Estado para 2050. Para ello, se promoverán medidas de impulso al transporte ferroviario con origen y destino en puertos, el desarrollo de Autopistas del mar y el estímulo al uso de energías alternativas en el transporte marítimo, entre otras.

Desinversión en productos energéticos de origen fósil

El PLCCTE, continúan fuentes del Gobierno, fomenta a través de planes específicos el uso de gases renovables, incluyendo el biogás, el biometano, el hidrógeno. En paralelo, "y con el objeto de reorientar los recursos hacia una prosperidad respetuosa con los límites del planeta, la aplicación de nuevos beneficios fiscales a productos energéticos de origen fósil deberá estar debidamente justificada por motivos de interés social, económico o atendiendo a la inexistencia de alternativas tecnológicas".

El texto faculta al Consejo de Ministros a aprobar un calendario para la revisión de las ayudas existentes, consultando a los sectores implicados. También se elaborará un estudio del estado de situación y una propuesta de calendario para que la Administración se desprenda de activos en empresas o entidades que incluyan la extracción, refinado o procesado de productos energéticos de origen fósil en su actividad.

Las ciudades de más de 50.000 habitantes y las islas tendrán que implantar zonas de bajas emisiones antes de 2023

Además, a partir de la entrada en vigor de la futura ley, no se otorgarán nuevas autorizaciones de exploración, permisos de investigación o concesiones de explotación de hidrocarburos en todo el territorio nacional. Tampoco se autorizará la fracturación hidráulica de alto volumen, el 'fracking'.

En cuanto a las instalaciones en activo, cinco años antes de que expire su concesión deberán presentar ante el MITECO un informe que refleje el potencial de reconversión de las instalaciones o de la ubicación para otros usos, incluida la energía geotérmica, o la instalación de energías renovables.

Renovables y eficiencia

La eficiencia energética y la progresiva penetración de energías renovables en el 'mix' energético español "constituyen palancas de reactivación económica en el corto plazo y, al tiempo, posibilitan la consolidación de la cadena de valor asociada a su despliegue".

El proyecto incorpora medidas para facilitar su integración, "ofreciendo señales claras que otorguen confianza a los inversores". Entre otras disposiciones, crea la figura del titular de almacenamiento como sujeto del sistema eléctrico. Con ello, se favorece la implantación y el desa-

rrollo de estas tecnologías, claves en la gestión de la demanda eléctrica y la seguridad de suministro en un sistema eléctrico 100% renovable. Se trata, aseguran desde La Moncloa, "de un segmento industrial en el que Europa, y España, aspiran a adquirir posiciones de liderazgo".

Además, se instituye la figura del agregador independiente, que participará en el mercado comprando o vendiendo diferentes consumos agregados o electricidad generada de consumidores, productores o instalaciones de almacenamiento. Se trata de un nuevo modelo de negocio que permite al usuario lograr una mayor optimización de su consumo o de la energía que produce en instalaciones de autoconsumo.

Por otro lado, los agentes claves para el funcionamiento del sistema energético -operador del mercado, operador del sistema, transportista y distribuidoras- elaborarán estrategias de descarbonización en sus respectivos ámbitos para una mejor planificación y anticipación. Y, en este mismo sentido, el operador del sistema eléctrico, el gestor técnico del sistema gasista y la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH) presentarán, cada dos años, un informe que evalúe los riesgos y oportunidades de la descarbonización.

¿Quiere vender su gasolinera?

Llámenos, tenemos comprador



644 28 94 29



**mundo
ESTACIONES.com**

Especialistas en la compra-venta de Gasolineras
y multiServicios para las EE.SS.

www.mundoestaciones.com
comercial@mundoestaciones.com

Laurel, 19, 1º
28005 Madrid

Buenos Aires, 15
46004 Valencia

Para permitir la descarbonización de la industria del refino español

AOP solicita la inclusión de los ecocombustibles en la Ley de Cambio Climático



Integrantes de la Junta Directiva de la AOP.

La Asociación Española de Operadores de Productos Petrolíferos (AOP) solicita al Gobierno “que no deje pasar la oportunidad de desarrollo industrial y creación de empleo que supone el plan de transición energética del refino español. Para ello, demanda más ambición a la Ley de Cambio Climático y Transición Energética, de forma que incluya todos los sectores, todas las tecnologías y tenga en cuenta todas las emisiones”.

AOP quiere así vincular el desarrollo industrial y la recuperación económica del país a las políticas de descarbonización, informaron fuentes de la patronal

del refino en una nota de prensa. La asociación recuerda que “el sector cuenta con un plan de acción (la ‘Estrategia para la Evolución hacia los Ecocombustibles’) para transformar la industria del refino y reducir las emisiones de los procesos

en un 90 % y de los productos en un 80 %. Esta estrategia se basa en producir combustibles líquidos bajos en carbono (ecocombustibles) incorporando tecnologías como la producción de hidrógeno verde y la captura, almacenamiento y uso de CO₂".

La actual redacción del proyecto de Ley de cambio Climático impide la puesta en marcha del plan y la participación del sector en la lucha contra el cambio climático. El artículo 11 contempla los biocarburantes solo en el transporte aéreo. La propuesta de AOP es promover los biocombustibles en todos los modos de transporte (automóviles, transporte marítimo y pesado) y, además, incluir no solo los biocombustibles sino todos los ecocombustibles, como los sintéticos (obtenidos a partir de CO₂ capturado) y los procedentes de residuos no orgánicos (plásticos, entre otros).

El artículo 12 tiene en cuenta únicamente las emisiones directas en la



movilidad, en lugar de un cómputo 'del pozo a la rueda', que incluya las que se generan en la producción de la energía y en su uso. AOP propone como alternativa no limitar la reducción de emisiones en la movilidad solo al tubo de escape.

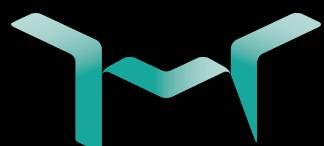
Tal y como explica Luis Aires, presidente de AOP, "si se ponen más trabas a la competitividad, la crisis industrial irá a más. Por el contrario, si se modifican esos dos artículos de la ley, se permite la inversión de miles de millones de euros para adaptar la industria del refino, facilitar la tran-

sición energética, reducir emisiones y crear empleo. Sería un tremendo error renunciar en estos momentos al potencial industrial del sector y rechazar nuestro compromiso con la descarbonización. Lo que demandamos es que se nos permita contribuir a la neutralidad climática y seguir sumando al crecimiento económico del país".

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

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

Para garantizar que nunca se detenga.



HELLONEXT

POWERED BY **Petrotec**

www.hellonext.eu
future@hellonext.eu

A partir de 2021, si se revisa el título administrativo, habrá que instalar un punto de recarga “independientemente del volumen anual agregado de ventas”

Las gasolineras que superen los 5 millones de litros de carburante comercializados en 2019 tendrán que instalar puntos de recarga

El proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética establece que “con objeto de garantizar la existencia de infraestructura de recarga eléctrica suficiente, la ley introduce obligaciones de instalación de infraestructuras de recarga eléctrica en las estaciones de servicio cuyas ventas anuales de gasolina y gasóleo superen los 5 millones de litros, alcanzando el 10% de la red”. Además, la norma establece que los puntos de recarga deberán tener “una potencia igual o superior a 50 kW”.



La obligación, se recoge en el texto, “se impone a los titulares de las estaciones de servicio que presumiblemente disponen de mayor capacidad económica y financiera para hacer frente a la inversión requerida. En el caso de concesiones en redes estatales de carreteras, las obligaciones señaladas serán satisfechas por los concesionarios de las mismas. El régimen de

obligaciones será el mismo que el establecido para los titulares de instalaciones de suministro de combustibles y carburantes a vehículos. La ley recoge un mandato al Gobierno para desarrollar y poner a disposición del público una plataforma de información sobre puntos de recarga”.

En concreto, el punto 2 del artículo 13 del citado proyecto de ley establece que “los titulares de las instalaciones

de suministro de combustibles y carburantes a vehículos cuyo volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo A en 2019 sea superior o igual a 10 millones de litros instalarán, por cada una de estas instalaciones, al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kW en corriente continua, que deberá prestar servicio en un plazo de 21 meses a partir de la entrada en vigor de esta Ley”.

El punto 3 afirma que "los titulares de las instalaciones de suministro de combustibles y carburantes a vehículos cuyo volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo A en 2019 sea superior o igual a 5 millones de litros y menor a 10 millones de litros, instalarán, por cada una de estas instalaciones, al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kW en corriente continua, que deberá prestar servicio en un plazo de 27 meses a partir de la entrada en vigor de esta Ley".

La norma también afirma que el Gobierno "pondrá a disposición del público la información de los puntos de recarga eléctrica para vehículos a través del Punto de Acceso Nacional de información de tráfico en tiempo real gestionado por el organismo autónomo Jefatura Central de Tráfico. Para ello, con carácter previo, los prestadores del servicio de recarga eléctrica deberán remitir por medios electrónicos al Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto

Demográfico información actualizada de la localización, características, y disponibilidad de dichas instalaciones, así como del precio de venta al público de la electricidad o del servicio de recarga".

"En el caso de que en una provincia, Ciudad Autónoma o isla no exista ninguna instalación de suministro de combustibles y carburantes a vehículos cuyo volumen anual agregado de ventas de gasolina y gasóleo A en 2019 sea superior o igual a 5 millones de litros, los titulares de las instalaciones que, ordenadas de mayor a menor volumen de ventas anuales agregadas de gasolina y gasóleo, conjunta o individualmente alcancen al menos el 10% de las ventas anuales totales en las citadas áreas geográficas en el año 2019 instalarán, por cada una de estas instalaciones, al menos una infraestructura de recarga eléctrica de potencia igual o superior a 50 kW en corriente continua, que deberá prestar servicio en un plazo de 27 meses a partir de la entrada en vigor de esta Ley".

La norma también afirma que el Gobierno "pondrá a disposición del público la información de los puntos de recarga eléctrica para vehículos a través del Punto de Acceso Nacional de información de tráfico en tiempo real"

A partir de 2021, si se revisa el título administrativo habrá que instalar un punto de recarga

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

Madic Iberia, homologada por Repsol para integrarse en la red Adquira Conecta

Desde pasado 28 de abril, Madic Iberia "pertenece a la selecta red empresarial de Adquira Marketplace". La compañía ha sido certificada como fabricante a nivel mundial y especialista en mantenimiento de equipos en pista para estaciones de servicio. "Y, específicamente, en el concepto de suministro del bien/servicio 5306 - Mantenimiento de instalaciones eléctrica (Preventivo y correctivo)", informaron fuentes de la empresa en una nota de prensa.

Adquira es una compañía española que proporciona a compradores y proveedores soluciones de negociación y optimización de la gestión de compras. La misión de la firma es facilitar la gestión de las compañías, acercando el comercio electrónico a las empresas y optimizando el ahorro a través de la negociación electrónica. "Esta herramienta es una nueva solución integrada en Adquira Marketplace que le permite contactar de forma fiable, fácil

y rápida con una comunidad de miles empresas de alta calidad de distintos sectores y que suministran una diversa gama de productos y servicios, añaden desde Madic.

Las empresas de la Comunidad Adquira Conecta forman parte de la base de proveedores de tres de las empresas más importantes del Ibex 35: Telefónica, BBVA y Repsol y, al igual que Madic Iberia, han pasado por los procesos de control de estas empresas. En Adquira Conecta podrá acceder a información sobre

estas empresas, buscarlas por su razón social, por sector de actividad, productos y servicios que comercializan y como contactar con ellas.

"La homologación de nuestros servicios por parte de Repsol supone una mejora cualitativa de la oferta de nuestra compañía, así como una herramienta muy práctica para estar cerca de nuestros clientes y de todos aquellos que demanden servicios como los que Madic Iberia provee, desde el concepto inicial hasta el mantenimiento global".

Publica un informe sobre el Anteproyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética

La CNMC propone que los puntos de recarga en estaciones de servicio puedan ser puestos en marcha por terceros

La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) publicó un informe sobre el Anteproyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética. En él analiza los cambios normativos propuestos por el Ministerio para la Transición Energética y el Reto Demográfico para cumplir con los compromisos internacionales adquiridos por España en la materia. Entre sus recomendaciones, el organismo regulador propone que “sobre la obligación para los titulares de estaciones de servicio de instalar puntos de recarga del coche eléctrico (...) se debería permitir, como alternativa a que ellos mismos realizaran la inversión, que fuera un tercero (contrato de hospitalidad) el que utilizara el espacio de la estación de servicio e instalara y gestionara el punto de recarga”.

En cuanto a la retribución a las renovables, la CNMC considera positivo que se mantenga un sistema basado en la competencia entre las distintas empresas para impulsar el desarrollo de instalaciones de generación renovables. Sin embargo, explica que es demasiado rígido fijar un volumen mínimo de puesta en servicio de al menos 3.000 MW cada año y hacerlo además a través de una ley.

En cuanto al sistema de retribución propuesto, que dejará de tomar como referencia la capacidad instalada para tener en cuenta un precio fijo por la energía generada, la CNMC señala que "no está claro si estos procedimientos de concurrencia competitiva o subastas son compatibles o mutuamente excluyentes con los previstos en la vigente Ley del Sector Eléctrico".

La CNMC considera "positivo que el nuevo sistema retributivo tenga en



cuenta las distintas tecnologías y sus diversos costes de producción. De lo contrario, tecnologías complementarias a la eólica y la fotovoltaica a gran escala podrían no encontrar incentivos a su instalación".

Además, "es importante que las subastas que se convoquen se analicen siempre bajo la normativa europea de ayudas de Estado, que solo permite retribuir las instalaciones renovables que no sean competitivas solo con la venta a mercado".

Por otra parte, el organismo regulador considera "muy positivo que el texto contemple que se imponga a los grupos de sociedades designados como gestor de la red de transporte de electricidad o gas natural (como Red Eléctrica de España, Enagás Transporte y Reganosa), la obligación de comunicar a la CNMC las adquisiciones que realicen en actividades de diversificación y de internacionalización".

La CNMC recuerda que se trata de grupos empresariales cuya cifra de

negocios procede en su mayoría de la sociedad que desempeña actividades reguladas. Esto significa que su actividad y las funciones que les han sido legalmente atribuidas revisten una extraordinaria importancia estratégica para el sector eléctrico o gasista". Además, la CNMC propone ampliar la redacción de la disposición final segunda del anteproyecto para impedir que las sociedades que ejercen actividades reguladas puedan otorgar directamente préstamos a otras sociedades de su mismo grupo empresarial.

Asimismo, la CNMC propone que se le incluya en el grupo de organismos (Banco de España, la CNMV y la Dirección General de Seguros

y Fondos de Pensiones) que, cada dos años, tendrán que elaborar informes sobre el riesgo para el sistema financiero y energético español derivado del cambio climático y de las políticas llevadas a cabo para combatirlo.

Almacenamientos de energía

En cuanto a la titularidad de las instalaciones de almacenamiento, "sería oportuno transponer los aspectos de la Directiva (UE) 2019/944 que establecen que los gestores de redes de distribución o de transporte no poseerán, desarrollarán, gestionarán o explotarán instalaciones de almacenamiento de energía, salvo excepciones autorizadas". Además, la comisión

afirma que "conviene aclarar si la modificación introducida en la Ley 15/2012, de 27 de diciembre, de medidas fiscales para la sostenibilidad energética, podría conllevar perder, como ingresos del sistema eléctrico, todos o parte de los procedentes de las subastas de derechos de emisión".

Finalmente, la CNMC recuerda que, al utilizar la contratación pública como un instrumento para luchar contra el cambio climático, "se debe tener en cuenta que los criterios medioambientales estén relacionados con el objeto del contrato, ser objetivos, respetuosos con los principios de contratación pública y figurar, junto con la valoración que se les atribuya, en el pliego correspondiente".

El grupo Wolftank adquiere la compañía italiana Rovereta Srl

Wolftank-Adisa Holding AG firmó el pasado 3 de junio la adquisición completa de la empresa de reciclaje Rovereta Srl y la adquisición minoritaria de Petroltecnica SpA. Fuentes del grupo austriaco señalan que "se trata, sin duda, de una adquisición estratégica que aumentará la cadena de valor añadido". El precio de la compra, respaldado por un informe de valoración independiente, es de 3 millones de euros.

Rovereta Srl, filial de Petroltecnica SpA, tiene su sede en Cerasolo Ausa di Coriano, (provincia de Rímini, Italia). La compañía está especializada en el reciclaje, el tratamiento de aguas y suelos, así como en la eliminación de desechos peligrosos. A pesar de la crisis de la COVID-19, se espera que la firma genere ventas de alrededor de 10 millones de euros este año, "ya que el proceso de reciclado de los materiales reutilizables tratados es muy económico", informaron fuentes de Wolftank-Adisa.

La fusión de las dos empresas ampliará en gran medida la integración vertical existente del Grupo Wolftank, al reducir los costes de eliminación y de procesamiento. El objetivo común es alcanzar un volumen

de 35 millones de euros en el sector de la recuperación de suelos y aguas en 2020. Por otro lado, se espera que las sinergias en el negocio operativo, especialmente en el lado de las adquisiciones, pero también en el ámbito de la investigación y el desarrollo, sean de gran valor añadido. Además, ambas empresas prevén ventas considerables en el funcionamiento de una plataforma conjunta de tecnología y ventas, lo que permitirá mejorar sus ofertas de servicios internacionales y un crecimiento aún más rápido.

Como piedra angular para una expansión adicional del negocio en el futuro, Wolftank-Adisa Holding AG también adquirirá una participación minoritaria del 10% en el anterior accionista único de Rovereta Srl, Petroltecnica SpA, obteniendo así acceso a toda la gama de productos nece-

sarios para la planificación y construcción de plantas de reciclaje. "Esta tecnología de alta calidad se pondrá a disposición de los clientes existentes en todo el mundo para que puedan adaptarse de manera rentable a las condiciones rápidamente cambiantes de la reducción de combustibles fósiles y de las inversiones en energías renovables.

Con el fin de ampliar la información, el 5 de junio, la junta directiva de Wolftank-Adisa Holding AG ofreció una conferencia vía web, aportando más detalles sobre esta adquisición.

El equipo español del grupo, Altereco, manifestó, a través de su consejero delegado, Gustavo Mezquita, su deseo de seguir profundizando en el sector de la protección medioambiental y de la transición energética.

Anfac califica de positiva y necesaria la Ley de Cambio Climático

La Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones (Anfac) considera que la futura Ley de Cambio Climático y Transición Energética, cuyo primer proyecto fue remitido por el Consejo de Ministros a las Cortes el 19 de mayo, "es una iniciativa positiva en el marco del cumplimiento de los objetivos de descarbonización del parque en 2050, objetivos con los que el sector de la automoción está plenamente comprometido".

En palabras de José López-Tafall, director general de Anfac, "la ley era muy necesaria pues configura un marco nacional a nivel normativo y fija los objetivos de largo plazo. A su vez, es el punto de partida para empezar a diseñar las herramientas necesarias para convertir esos objetivos en realidades".

Aunque esta ley no se refiere exclusivamente al sector del transporte, la movilidad sostenible y el despliegue de puntos de recarga representan uno de los capítulos relevantes de la ley y plantea un marco de descarbonización progresiva, en línea con las políticas que está llevando la Unión Europea de fijación de límites progresivos para la reducción de emisiones de CO₂ y contaminantes, señala el colectivo empresarial. En opinión de Anfac, la ausencia de "prohibiciones taxativas y la generación de un horizonte de trabajo progresivo y alineado con Europa es positivo porque contribuye a la innovación en las diferentes tecnologías y permite generar una hoja de ruta clara".

Recuperación del sector

La asociación, no obstante, sí considera necesario empezar a trabajar "cuanto antes" en diseñar y acordar las medidas activas de política económica y medioambiental que servirán para poner en marcha esta hoja de ruta, medidas que se tomarán,



según este proyecto de ley, "previa consulta con el sector". Es imprescindible además que estas medidas estén coordinadas y promuevan ahora la recuperación del sector, "en este entorno de crisis por el coronavirus, en línea con el plan de choque de medidas específicas y coyunturales que reclama la automoción".

En este sentido, desde Anfac recuerdan que el Plan Auto 2020-40 "ya plantea una hoja de ruta con medidas que afectan a todo el ecosistema de la nueva movilidad y que permitirán

llegar a la descarbonización en 2050 de una manera efectiva y con una industria de la movilidad sostenible, eficiente, digitalizada, competitiva y más fuerte económicamente, capaz de seguir aportando empleo y valor añadido a la sociedad española, al medio ambiente y a la economía", en palabras de López-Tafall. "Se abre un nuevo camino y el sector de la automoción está plenamente comprometido con recorrerlo y definirlo de manera consensuada con el Gobierno y el resto de fuerzas políticas", concluye el director general de Anfac.

ESTABILIDAD DESDE 1898

Fabricante de Surtidores



A 1987

Focalizado en Estaciones de Servicio



EN 2016

Soluciones para Redes de Distribución de Energía



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



David Forniés,

director gerente de Advance Soluciones

Aprovechando la potencia y versatilidad de la plataforma Microsoft 365, Advance Soluciones ha lanzado durante los meses de confinamiento diversas herramientas dirigidas a mejorar tanto los procesos de gestión como la comunicación de las empresas con sus clientes y sus empleados. A pesar de las dificultades que atraviesa el sector, el director gerente de la compañía zaragozana, David Forniés, lanza un mensaje optimista de cara al futuro.

Salva Bravo Nebot

Creo que éste es un sector en continua evolución, que ha sabido adecuarse a las circunstancias de cada momento y que volverá hacerlo ahora", concluye Forniés, quien destaca "el papel de las asociaciones del sector, con CEEES a la cabeza, que han estado trabajando para mantener informado al sector y velando por sus intereses".

¿Cómo se ha adaptado la empresa a la situación provocada por el COVID 19?

Viendo cómo iba evolucionando la expansión del virus a nivel mundial y el impacto que tuvo en Italia, en Advance, desde unas semanas antes de la declaración del estado de alarma, comenzamos a trabajar en un plan de contingencia para estar preparados si llegaba la situación de confinamiento que finalmente se ha

DYNGAS
by ADVANCE

Microsoft Partner

"RE EVOLUCIONA LA GESTIÓN DE TU ESTACIÓN DE SERVICIO"



"La tecnología y la digitalización van a ganar peso en las prioridades de inversión"

dado. Los objetivos prioritarios de este plan han sido, por un lado, preservar la salud de los trabajadores y, por otro, garantizar la misma calidad de servicio que ofrecemos a nuestros clientes.

Cuando se confirmó el estado de alarma estábamos preparados para que todo el equipo pudiera trabajar con normalidad desde sus casas. Potenciamos el uso de las herramientas de productividad y trabajo

en equipo de la plataforma Microsoft 365 que ya utilizamos habitualmente (Teams, Office 365, Business Central, etc.), pusimos a disposición de nuestros clientes una plataforma web para que nos comunicasen de la forma más directa posible sus necesidades y hemos lanzado una nueva página web con todos los productos y servicios de la familia DynGAS, que vamos haciendo crecer día a día para ofrecer a los clientes una solución global a sus demandas.

Gracias a la responsabilidad y compromiso de todo el equipo de Advance y a la colaboración de los clientes, estamos consiguiendo sacar adelante esta situación tan complicada.

En este sentido, ¿qué valoración hace la plantilla de la posibilidad de trabajar desde sus domicilios? ¿Qué ventajas y desventajas encuentran en esta forma de desarrollar su actividad?

La valoración que hacemos sobre la posibilidad de teletrabajar es muy buena y sería aún mejor si el motivo por el que se ha generalizado esta modalidad de trabajo no fuese el que ha sido. De hecho, en Advance siempre hemos facilitado la posibilidad de que el trabajo no se realice físicamente

en la oficina cuando las circunstancias del equipo así lo han requerido. De todas formas, echamos de menos la convivencia diaria con los compañeros y estamos deseando que esto termine para vernos de nuevo.

Tras estas semanas de trabajo a distancia, ¿mantendrá su empresa el teletrabajo una vez recuperada la normalidad? ¿Se ha replanteado su empresa la necesidad de contar con las mismas instalaciones con las que contaba hasta el estallido de la pandemia?

Como te comentaba, el teletrabajo es una posibilidad que ya hemos llevado a cabo cuando ha sido necesario y que seguiremos utilizando con total normalidad.

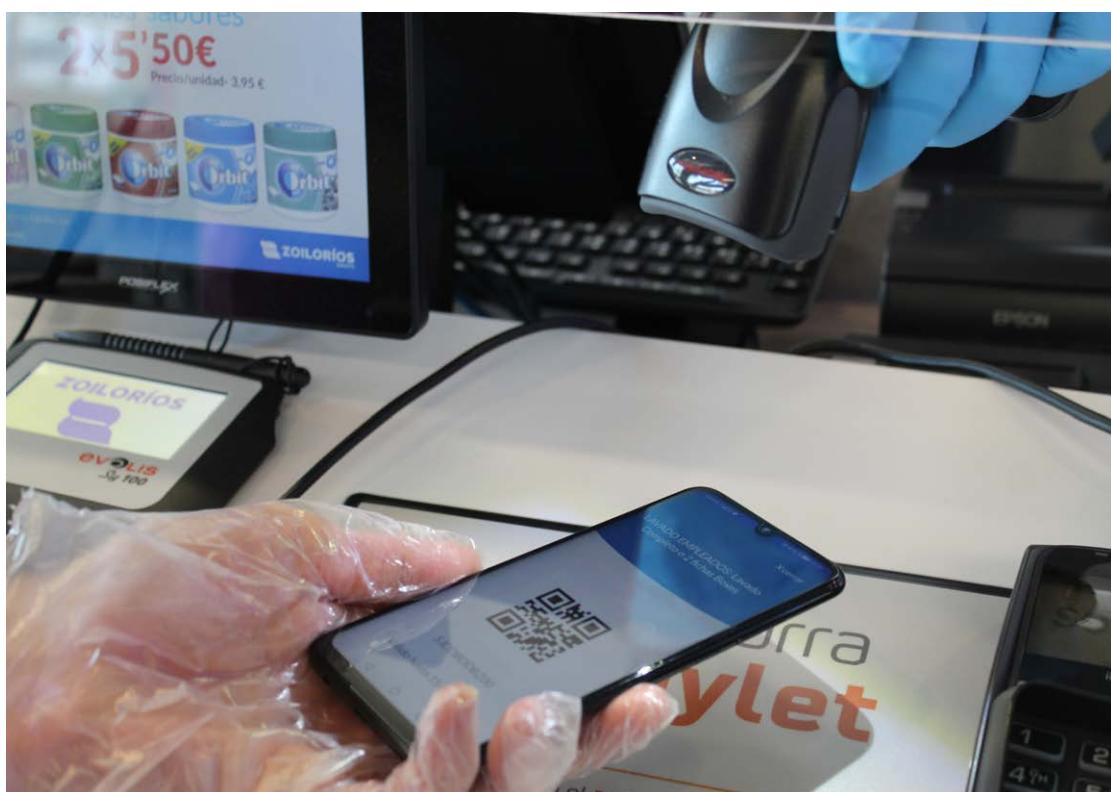
Por el momento, no hemos llegado a valorar el impacto que toda esta situación va a tener en futuras decisiones sobre nuestras necesidades a nivel de instalaciones físicas. Estrenamos nuevas oficinas hace dos años debido a nuestro crecimiento y aún tenemos cierto margen para seguir haciéndolo sin que nos suponga un problema de espacio, pero seguro que, llegado el momento, esta situación influirá en las decisiones que tomemos.

¿Qué consecuencias ha generado entre sus clientes la limitación a los movimientos fijada por el estado de alarma? ¿Cómo se han visto afectadas sus ventas en estos meses, tanto en el área de combustibles como en la tienda?

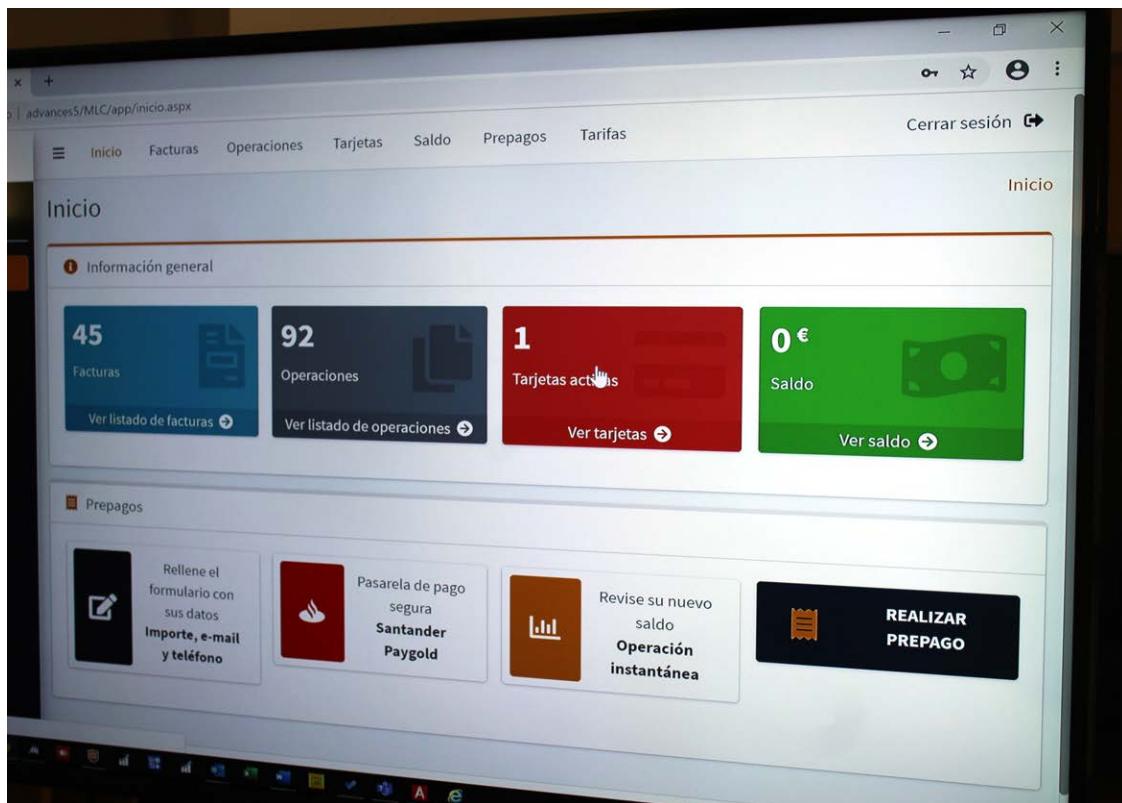
En general, lo que nos transmiten nuestros clientes es que el impacto de esta situación en sus ventas ha sido tremendo, con reducciones de hasta el 90% en la venta de combustible, zonas de lavado cerradas y un consumo menor de los productos de la tienda. En algún caso, cuando las estaciones de servicio están más dirigidas al transporte profesional, el impacto ha sido algo menor, pero aún con todo, se han reflejado bajas muy significativas en las ventas.

¿Han tenido que llevar a cabo algún desarrollo específico para dar respuesta a las necesidades que han surgido entre los clientes finales en estas casi nueve semanas de confinamiento de la población?

Sí, hemos desarrollado nuevas herramientas que van encaminadas a mejorar tanto los procesos de gestión



Desde la declaración del estado de alarma Advance Soluciones ha potenciado las funcionalidades de la App DynGas "para que los clientes reciban en ella la información de sus consumos y promociones".



La compañía ha diseñado una intranet para que sus clientes tengan un canal más de comunicación con sus clientes finales a través del cual podrán solicitar tarjetas, gestionar su crédito, controlar sus consumos y descargar sus facturas, entre otras posibilidades.

como la comunicación de las empresas con sus clientes y sus empleados. Para cubrir las nuevas necesidades que nos han planteado nuestros clientes, hemos desarrollado DynPrecio, una solución de análisis de precios de la competencia y optimización del PVP en base a las reglas que cada empresa quiera parametrizar; también hemos diseñado una intranet para que nuestros clientes tengan un canal más de comunicación con sus clientes finales a través del cual van a poder realizar la solicitud de tarjetas, gestionar su crédito, hacer seguimiento de sus consumos, descargar sus facturas, etc.; y por último, hemos desarrollado una herramienta que aúna el control del registro de la jornada laboral desde el terminal móvil de cada trabajador (evitando así tener que utilizar lectores de huella, tarjetas físicas y otros dispositivos) junto con un portal para que los empleados puedan recibir desde sus nóminas a cualquier comunicación que la empresa necesite trasladarles.

Además, hemos generalizado y potenciado todas aquellas soluciones que minimizan la interacción física con los clientes en el momento de la venta. Por ejemplo, hemos digitalizado tickets y facturas en el punto de venta

para enviarlas por correo electrónico; hemos potenciado las funcionalidades de nuestra App DynGas para que los clientes reciban en ella la información de sus consumos y promociones; hemos implementado sistemas de firma mediante PIN dinámico para las operaciones de crédito, evitando que los clientes tengan que firmar físicamente; hemos integrado en DynGAS TPV la gestión de diferentes dispositivos de la estación de servicio, como máquinas de tabaco, puentes de lavado, cargadores eléctricos... En definitiva, hemos trabajado para garantizar al máximo la seguridad en el entorno del punto de venta.

¿Qué consecuencias cree que tendrá para sus clientes, a nivel interno, estas semanas de confinamiento de la población?

Es difícil todavía vislumbrar las consecuencias que todo esto va a causar en nuestros clientes ya que, aun dentro del mismo sector, hay perfiles muy heterogéneos.

Sí que es cierto que se van a replantear la forma que tienen de comunicarse e interactuar con sus clientes,

que la tecnología y la digitalización van a ganar peso en las prioridades de inversión y que, como en cualquier periodo complicado económico, tratarán de optimizar sus procesos de gestión para ganar eficiencia ante el nuevo escenario que se presenta.

¿Augura una reducción de las plantillas?

La recuperación de los niveles de ventas anteriores a la crisis no se va a producir de forma inmediata y es posible que, dado el impacto que ha tenido que soportar el sector, se produzca, aunque sea temporalmente, una reducción en las plantillas. Esperemos que la vuelta a la actividad acelere al máximo la recuperación y se puedan mantener todos esos puestos de trabajo.

¿Generará un mayor interés en otras áreas de actividad, como, por ejemplo, en las tiendas, incrementando el surtido disponible en ellas?

Quizá lo que se va a buscar van a ser nuevos servicios de mayor valor añadido para los clientes. En muchos casos, las tiendas de conveniencia de las estaciones de servicio han dado

¿NECESITA USTED UN ERP?

Su sistema de Gestión, ¿Le resulta Fiable?, ¿Operativo?,
¿Flexible?, ¿Obtiene el ROI esperado? ¿FUNCIONA?

MODELO DE GESTIÓN HABITUAL EN EESS

Programa Especializado de EESS + Programa de Contabilidad +
Otros programas para Actividades Diversas



¿QUÉ LE APORTA?

Traspaso de Archivos, Introducción manual de datos, Errores,
Falta de congruencia, NO homogeneidad

UN AUTÉNTICO ERP

Basado en Microsoft Dynamics NAV. (Navision)

UN ERP ES:

Integral: Administra todos los aspectos de sus Empresas, **Modular:** Contempla cada departamento,
Flexible: Adaptable a sus necesidades.



DYNGAS LE APORTA:

Gestión y Control: Integral de la EESS (TPV, Lavados, Taller, Cafetería), de su oficina, de otras actividades, **Contabilidad, Business Intelligence, Adaptable a su medida, APP personalizada a su negocio, y mucho más!!!**

¡DISFRUTA DE LA GESTIÓN ERP APLICADA A EESS!

Llámenos sin compromiso al Tel.: 699754161 o envíanos un correo a: hablamos@dyngas.com • www.dyngas.com

paso a verdaderos supermercados, donde la oferta de productos ya es muy amplia. La compra on-line de productos de alimentación y para el hogar se ha disparado en estas semanas, se ha habilitado la posibilidad de realizar pedidos telefónicos, se realizan entregas a domicilio, etcétera. Si a todo eso le añadimos un horario de apertura excelente, una ubicación estratégica para los clientes, facilidades de acceso y la oferta de productos y servicios complementarios, creemos que es una oportunidad para potenciar el modelo de negocio y que el uso de la tecnología va a ser clave para hacerlo con éxito.

¿Cree que se producirán cierres de gasolineras?

La verdad es que han sido unas semanas muy duras para todos, con bajas de ingresos que no han podido ser compensadas en la misma medida con reducciones en costes, lo cual va a impactar directamente en la cuenta de resultados y la liquidez de las empresas. Lamentablemente, es posible que algunas compañías no puedan remontar esta situación.

En estas circunstancias, ¿ha cobrado mayor importancia pertenecer a una red?

Ante una situación tan excepcional, el hecho de pertenecer a una red y estar amparado por una marca siempre es positivo. Esa sensación de pertenencia, aporta cierta tranquilidad y

la posibilidad de una acción conjunta y coordinada para solucionar los problemas comunes.

Y creemos que también hay que destacar el papel de las asociaciones del sector, con CEEES a la cabeza, que han estado trabajando para mantener informado al sector y velando por sus intereses.

¿Cree que esta situación hará posible el establecimiento de alianzas entre gasolineras, o bien entre gasolineras y otros comercios, para así ofrecer más servicios a sus clientes y, de paso, afianzar la supervivencia de las empresas? ¿Cree que sería factible este objetivo?

No me cabe duda de que será así. Las épocas complicadas se superan mejor remando todos juntos en la misma dirección. No sólo creo que es un objetivo factible, sino que es deseable, y nosotros debemos estar al lado de los clientes para ayudarles a conseguirlo.

De entre los productos y servicios que comercializa su empresa, ¿cuáles han sido los más demandados en estas semanas? ¿Han visto incrementar de forma inaudita la demanda de alguno de ellos?

Como te comentaba anteriormente, hemos tenido un incremento en la

demandas de aquellas soluciones que mejoraban la seguridad, tanto de clientes como de trabajadores. Y también de las herramientas de 'business intelligence', que permiten a la Dirección disponer de la máxima información posible en tiempo real, de forma que en un entorno tan cambiante puedan tomar decisiones e implementar estrategias de un día para otro.

¿Qué escenarios augura en los próximos meses?

Está claro que la actividad económica se debe ir retomando y que esta reactivación debe ir coordinada con el control en la evolución del COVID. En este momento, aunque parece que el impacto del virus va descendiendo, el escenario sigue siendo de incertidumbre. Tendremos que ir viendo semana a semana cómo avanzamos hacia la época estival, cómo evoluciona un sector tan importante como el turístico y en qué medida se van recuperando los niveles de empleo.

¿Qué cambios generará en la sociedad la situación que aún sufrimos y qué consecuencias cree que provocarán en el sector de las estaciones de servicio?

A corto plazo, va a cambiar la forma de relacionarnos, de demandar productos y servicios por parte de los consumidores y de ofrecerlos desde las empresas y comercios.

El sector de las estaciones de servicio (y todos en general) se deberá adecuar a estos nuevos modelos de relación, buscando sinergias e identificando las nuevas oportunidades de negocio que seguro van a aparecer.

Creo que éste es un sector en continua evolución, que ha sabido adecuarse a las circunstancias de cada momento y que volverá hacerlo ahora. A nosotros sólo nos queda ofrecerles las mejores soluciones para que lo consigan.

DynGas conecta el terminal del punto de venta (TPV) a todo tipo de máquinas, desde las instalaciones de lavado a las expendedoras de tabaco.



SOTEINPE
instalaciones
petrolíferas

www.soteinpe.com



Roc Arisa, director general de Servicomput



“Seguiremos aportando las mejores soluciones para que nuestros clientes puedan afrontar el futuro con las máximas garantías”

La plantilla de Alvic está retornando al trabajo presencial, volviendo así a la normalidad, sea nueva o conocida, lo que viene a demostrar la rapidez con la que la compañía se ha adaptado tanto al estado de alarma como a la desescalada.

Salva Bravo Nebot

Roc Arisa, director general de Servicomput, quien se muestra convencido de que la recuperación de la actividad será rápida, apunta que “las empresas tendremos que estar muy atentas, movernos rápido y reaccionar a las oportunidades”. En este sentido, considera que “en estos

tiempos, disponer de buenos compañeros de viaje que estén alineados con nuestros objetivos cobra aún más importancia”.

¿Cómo se ha adaptado la empresa a la situación provocada por el COVID 19?

Alvic está implantado y presencialmente en varios territorios para estar más cerca del cliente, y la afectación de la crisis ha tenido ritmos diferentes dependiendo de la localización. Esto nos permitió ya desde las primeras semanas empezar a trabajar en pilotos de manera gradual, definiendo las mejores medidas, y siempre teniendo muy claro que nuestro sector tiene la consideración de actividad esencial. Para ello hemos basado en dos máximas muy claras: continuar dando el mejor servicio a nuestros clientes y asegurar la máxima seguridad del equipo de Alvic. Para conseguir este equilibrio definimos indicadores específicos que nos per-

mitieran monitorizar diariamente el nivel de servicio, la productividad, así como la demanda del mercado.

Contamos con un equipo de personas muy implicado y que se ha adaptado muy bien a las nuevas necesidades, gracias a ello y a las medidas implantadas hemos conseguido que la nueva modalidad de trabajo haya sido un éxito. De todas las crisis se aprende, aunque sea a la fuerza, y esta no será, sin duda, una excepción.

¿Qué valoración hace la plantilla de la posibilidad de trabajar desde sus domicilios? ¿Qué ventajas y desventajas encuentran en esta forma de desarrollar su actividad?

Trabajar desde el domicilio es algo que ofrece ventajas, pero también desventajas. Somos una empresa tecnológica, con una plantilla muy

habituada a trabajar remotamente de manera eficiente, pero al final somos personas y el contacto y compartir espacio es algo que ayuda a sentirse parte de un equipo. El desconfinamiento gradual es necesario e inevitable, por supuesto manteniendo las máximas garantías para el equipo. De hecho, desde hace unos días ya estamos operando con una parte importante del equipo trabajando presencialmente.

Tras estos meses de confinamiento, ¿mantendrá su empresa el teletrabajo una vez recuperada la normalidad? ¿Va a reorientar sus decisiones sobre sus costes inmobiliarios?

Como decía antes, gracias la gran actitud que ha demostrado el equipo y a las medidas implantadas, el teletrabajo ha resultado muy operativo. Seguro que será una modalidad que usaremos en mayor grado una vez recuperada la "nueva normalidad" para aprovechar sus ventajas y haciéndolas compatibles con las ventajas que también tiene el trabajo presencial.

En ningún caso nos hemos planteado reorientar nuestras decisiones sobre nuestros costes inmobiliarios.

¿Qué consecuencias ha generado entre sus clientes la limitación a los movimientos fijada por el estado de alarma? ¿Cómo se han visto afectadas sus ventas en estos meses, tanto en el área de combustibles como en la tienda?

Es evidente que el sector está pasando por una crisis con muy pocos precedentes y mucho menos recientes. Sin movilidad, la venta de litros ha caído de manera muy importante. Debemos estar muy atentos en lo que pasa en los próximos meses, también es importante observar qué está pasando en otros países en los que la crisis llegó antes y ya están saliendo de ella. Las medidas sociales para aumentar la seguridad sanitaria de la población, como el hecho de evitar las aglomeraciones de personas y aumentar la distancia de seguridad entre individuos, está

posicionando el uso del vehículo privado como la opción preferida de movilidad. El uso del vehículo privado para desplazarse al trabajo se está recuperando de manera mucho más rápida que el transporte público. Además, en nuestro país la relajación más acentuada del confinamiento y la vuelta a la nueva normalidad parece que se producirá coincidiendo con el periodo vacacional. Seguramente el vehículo privado cobrará más fuerza como modalidad de transporte en los desplazamientos vacacionales de la que ha tenido en los últimos años.

El usuario final preferirá repostar en estaciones de servicio que le ofrecan una mejor experiencia y más seguridad durante el suministro. El mercado es consciente de ello y en Alvic hemos notado una tendencia importante al alza de ventas de productos que tenemos en cartera que ayudan a mejorar esta experiencia y seguridad a los usuarios.

¿Han tenido que llevar a cabo algún desarrollo específico para dar respuesta a las necesidades que han surgido entre los clientes finales en estas casi nueve semanas de confinamiento de la población?

Alvic es referente y líder en el mercado español en aportar tecnología en las estaciones de servicio. Nuestras soluciones dan respuesta a las necesidades y preocupaciones que han surgido entre los clientes finales durante esta crisis sanitaria. Un ejemplo de estas soluciones son nuestras conocidas equipos de automatización y autoservicio, como son el Autofuel o el Selfpro; las múltiples alternativas de pago sin contacto como Smartfuel, Contactless, Fastfuel; o los equipos de pago de efectivo automatizado, tanto en equipos atendidos como desatendidos.

Además, estamos trabajando en tecnología para complementar la mejor respuesta a las preocupaciones en cuanto a seguridad y mejor experiencia de suministro. No debemos olvidar que muchas de estas preocupaciones persistirán más allá de esta crisis, por lo que las necesidades cambiarán y también será necesario evo-

lucionar dichas soluciones. Nuestro elevado potencial en desarrollo será vital para ayudar a nuestros clientes a disponer de las mejores herramientas para diferenciarse en el mercado.



Autofuel es una de las soluciones de Alvic que ha visto incrementada su demanda, afirma Roc Arisa.



¿Qué consecuencias cree que tendrá para sus clientes, a nivel interno, este periodo tan especial?

Dependerá en parte de la tipología de cliente. Alvic ofrece soluciones a multitud de segmentos y nichos de mercado dentro del sector de la automatización de los hidrocarburos, y del cliente final al cual se dirigen o dan servicio. Lógicamente, y para la mayoría, ha sido un periodo complicado de caída de litros y, por tanto, han vivido un bache importante durante estos meses.

Lo que podemos asegurar es que, tal y como llevamos haciendo ya desde hace varias décadas, Alvic seguirá estando al lado de nuestros clientes, seguiremos invirtiendo nuestros esfuerzos y dedicación aportando el mejor servicio y soluciones tecnológicas para que nuestros clientes dispongan de las mejores condiciones para afrontar el futuro con las máximas garantías.

Las consecuencias del confinamiento, ¿generarán un mayor interés en otras áreas de actividad, como, por ejemplo, en las tiendas?

Las tiendas requerirán de cambios para que la experiencia de compra sea más agradable y segura. A nivel tecnológico la automatización de diferentes aspectos puede hacer mucho para enriquecer esta experiencia y hacerla más atractiva para los clientes.

¿Cree que se producirá una reducción del número de puntos de venta?

Las estaciones que pudiesen tener dificultades en la venta antes de esta crisis, lógicamente se habrán resentido de forma muy severa, y esto pueda llevar a dificultades para la continuidad de los negocios.

Vemos que la actividad en las estaciones de servicio es proporcional a la actividad de mercado y a la movilidad. A medida que la movilidad se vaya recuperando el efecto será inmediato en el sector. Y como decía antes, vemos que en otros países esta recuperación de la movilidad se está produciendo con un incremento del uso del vehículo privado, lo que permite vislumbrar brotes de optimismo para el sector.

Por otro lado, el uso de la tecnología y automatización permite a las empresas ganar en competitividad, a la vez que reducir interacciones entre personas, por lo que se reduce el riesgo de contagios y enriquece la experiencia del suministro, con lo que sin duda será una medida a tener en cuenta para el sector.

¿Cree que esta situación hará posible el establecimiento de alianzas entre gasolineras, o bien entre gasolineras y otros comercios, para así ofrecer más servicios a sus clientes y, de paso, afianzar la supervivencia de las empresas?

La concentración puede ser una respuesta, al final logra optimizar costes y establecer economías de escala. Normalmente son medidas a tomar en respuesta a la exigencia del momento y del mercado. Por otro lado, ya desde hace tiempo las gasolineras se están convirtiendo en 'hubs' que aglutinan varios servicios y en los que los clientes pueden acceder de manera fácil con su vehículo. Mi opinión es que esta crisis no frenará esta tendencia.

De entre los productos y servicios que comercializa su empresa, ¿cuáles han sido los más demandados en estas semanas? ¿Han visto incrementar de forma atípica la demanda de alguno de ellos?

Los relacionados con el autoservicio y automatización en todas sus facetas, como dice nuestro actual eslogan publicitario: 'Ayudamos a reducir distancias. Negocios adaptados al momento, para hacer frente al momento'.

Selfpro es otra de las referencias de Alvic cuya demanda ha crecido en las semanas de confinamiento, apunta el director general de Servicomput.

¿Qué escenarios auguran en los próximos meses?

Los mercados remontarán conforme lo haga la confianza, y para ello es clave que la ciencia apporte soluciones tanto en tratamientos como en vacunas que nos permitan ver esta enfermedad como una más.

Lo que es seguro, como decía antes, es que nuestro sector reaccionará de forma inmediata al crecimiento, que va directamente unido a la movilidad. Como he señalado, si se confirma que el uso del vehículo privado se posiciona como la alternativa preferida, como ya está pasando en otros países, esto ayudará a la recuperación del sector.

Las empresas tendremos que estar muy atentas, movernos rápido y reaccionar a las oportunidades. Y sin duda disponer de los mejores 'partners'. En estos tiempos, disponer de buenos compañeros de viaje que estén alineados con nuestros objetivos cobra aún más importancia. Entender nuestros clientes y también a los clientes de nuestros clientes y así ofrecerles las soluciones y el servicio que se adapten a los escenarios cambiantes.

¿Qué cambios cree que conllevará la situación que aún sufrimos en la sociedad y qué consecuencias provocarán en el sector de las estaciones de servicio?

Este sector ha demostrado históricamente ser un sector fuerte, indispensable para la sociedad y que ofrece un servicio esencial, por lo que estoy convencido que sabrá reaccionar y recuperarse a medida que se vaya recuperando la movilidad.

Finalmente, no quiero terminar esta entrevista sin transmitir mi apoyo, y de manera extensiva de parte de todo el equipo de Alvic, para todas aquellas que durante esta crisis han sufrido la pérdida de personas próximas, familiares y amigos. En estos días la pérdida de seres queridos se ha hecho aún más dura de lo que ya es habitualmente debido a las limitaciones que ha impuesto el confinamiento.

"Estamos trabajando en tecnología para complementar la mejor respuesta a las preocupaciones en cuanto a seguridad y mejor experiencia de suministro", anuncia Arisa, quien añade que muchas de las preocupaciones generadas por la pandemia del coronavirus "persistirán más allá de esta crisis"

Y para finalizar, quiero expresar nuestra más sincera gratitud a aquellas personas que han estado al frente de esta situación, obviamente los sanitarios y el resto de servicios públicos, pero también todas aquellas personas que han dado un paso adelante para luchar contra la pandemia.

Nuestro sector cuenta también con muchos de estos héroes reales, que han logrado que este servicio esencial no se parara, desde los expendedores, transportistas, técnicos de campo, operarios de producción y muchas personas individuales que han aportado tanto. ¡Muchas gracias!



Antonio Martín, consejero delegado de Aseproda



“La inversión en soluciones tecnológicas aumentará”

A pesar de que “la pandemia ha provocado un estropicio sin precedentes” en el sector, Antonio Martín, consejero delegado de Aseproda estima que muchas estaciones de servicio mantendrán su actividad si realizan las inversiones en tecnología que permitan maximizar los márgenes.

Salva Bravo Nebot

¿Cómo se ha adaptado la empresa a la situación provocada por el COVID 19?

Desafortunadamente esta pandemia ha hecho estragos en el sector. Nuestra empresa, sin embargo, ha estado 100% operativa, sin haber aplicado ningún Erte. La asistencia telefónica y telemática no se ha visto afectada en ningún momento. El número de asistencias diarias ha bajado sólo levemente. Y las intervenciones que requerían desplazamiento in situ se han seguido llevando a cabo con normalidad, aunque tomando siempre las medidas higiénicas y de distanciamiento social necesarias para proteger a trabajadores y clientes.

Afortunadamente ya hace tiempo que disponíamos de herramientas que permitían el trabajo a distancia (centralita IP, soporte remoto, sistemas de gestión en la nube, etcétera) por lo que nuestros clientes no han notado ningún cambio en la atención. En 24 horas estábamos casi todo el equipo en casa tele trabajando sin mayor inconveniente.

Durante este periodo hemos continuado con los procesos de mejora que ya habíamos iniciado

con anterioridad. Se ha creado el Departamento de Comunicación y Marketing y se han implementado muchísimas mejoras en el resto de la organización, donde todos los miembros del equipo han aportado su granito de arena.

Sólo las formaciones presenciales que ofrecemos periódicamente a nuestros clientes se han visto paralizadas durante este tiempo. Esta situación nos ha animado a seguir trabajando en la plataforma de teleformación sobre la que ya habíamos comenzado a trabajar antes del estado de alarma.

En este sentido, ¿qué valoración hace la plantilla de la posibilidad de trabajar desde sus domicilios? ¿Qué ventajas y desventajas encuentran en esta forma de desarrollar su actividad?

La experiencia es muy buena. Parte de la plantilla ya practicaba el teletrabajo, por lo que las herramientas estaban a punto. Excepto en el personal de almacén y fabricación y los técnicos de campo, el teletrabajo se ha implantado muy bien en todas las áreas.

El empresario augura un posible incremento de la demanda de carburante debido al menor uso del transporte público, aunque advierte que puede verse compensada por el aumento del teletrabajo, una modalidad a la que la compañía sevillana se ha adaptado con excelentes resultados operativos.

Hay personas que se encuentran más cómodas trabajando desde casa y otras prefieren ir a la oficina. Es una cuestión personal que depende de la situación familiar de cada uno.

Tras estos meses de vigencia del estado de alarma, ¿mantendrá su empresa el teletrabajo una vez recuperada la normalidad? ¿Se ha replanteado su empresa la necesidad de contar con las mismas instalaciones con las que contaba hasta el estallido de la pandemia?

Personalmente no me importaría. He sentido que he mantenido el control y la comunicación con personal, clientes y colaboradores en todo momento, incluso en los momentos más duros, cuando estuve en aislamiento domiciliario durante un mes. Volveremos al trabajo presencial, pero igual adoptaremos algunos cambios.

En cualquier caso, hay ciertas áreas que requieren del entorno natural de la oficina ya que nuestro sector está basado en la tecnología y se precisa del taller, del laboratorio y de la zona de ensamblaje para desarrollar y mejorar nuestros sistemas. Es por este motivo que no podemos prescindir de las instalaciones.

¿Qué consecuencias ha generado entre sus clientes la limitación a los movimientos fijada por el estado de alarma? ¿Cómo se han visto afectadas sus ventas en estos meses, tanto en el área de combustibles como en la tienda?

En términos generales, y habiendo hablado con muchos clientes, esta situación les ha supuesto en algunos momentos la disminución de sus ventas entre un 80 y un 90%. Podemos decir que la pandemia ha provocado un estropicio sin precedentes.

El Estado obligó desde el inicio a abrir a todas las gasolineras por tratarse de un servicio esencial, de primera necesidad, incluso cuando la demanda de carburante había bajado a niveles nunca vistos. No tuvieron durante muchas semanas la posibilidad de cerrar y

acogerse a Erte extraordinarios. Las cuentas de resultados de este año se van a ver muy afectadas. Basta ver las estadísticas de CLH para darnos cuenta que el sector se ha visto muy afectado.

¿Han tenido que llevar a cabo algún desarrollo específico para dar respuesta a las necesidades que han surgido entre los clientes finales en estas casi nueve semanas de confinamiento de la población?

Hemos hecho una gran cantidad de desarrollos nuevos en las últimas semanas, pero ninguno de ellos ha partido de una necesidad específica provocada por esta situación.

¿Qué consecuencias cree que tendrá para sus clientes, a nivel interno, este periodo tan especial?

El usuario que antes premiaba la atención personalizada busca ahora el mínimo contacto y le preocupa más mantener las distancias, huyendo de los espacios reducidos y haciendo uso de los terminales de auto pago.

Bajo mi punto de vista, creo que obligará a muchas gasolineras a replantearse el modelo desaten-

dido cuanto menos en ciertas franjas horarias, ya que garantiza la seguridad de higiene que precisa el usuario final.

¿Augura una reducción de las plantillas?

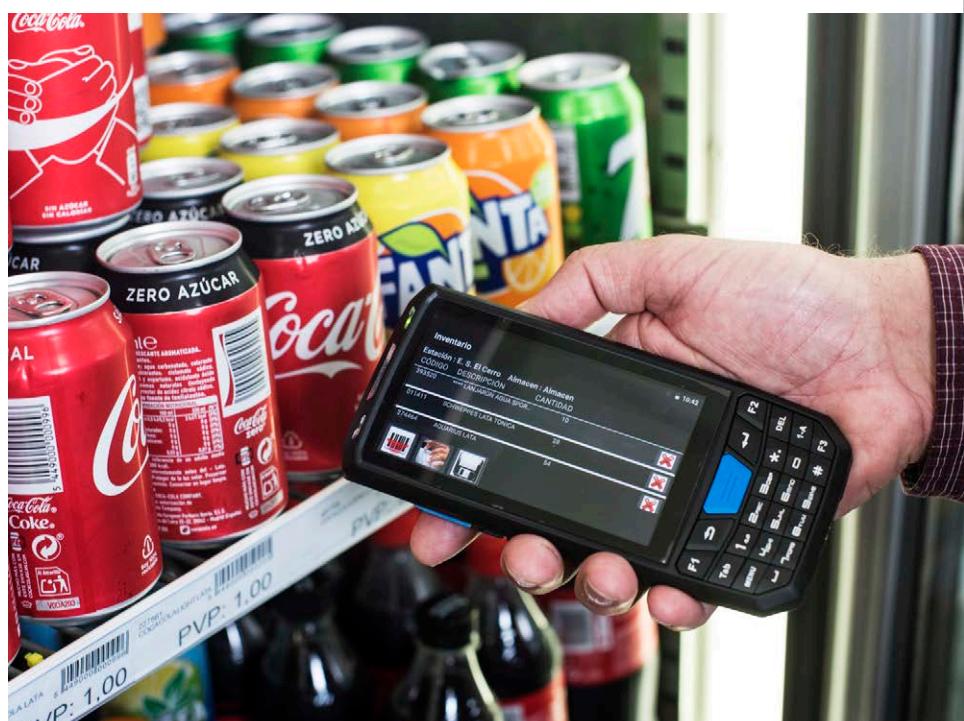
Ya se están produciendo. Algunas estaciones han reducido su plantilla para instalar sistemas de auto pago.

¿Generará un mayor interés en otras áreas de actividad, como, por ejemplo, en las tiendas, incrementando el surtido disponible en ellas?

Todo lo contrario, a menor venta de carburante, menor será la demanda en tienda. En estas semanas no se ha llegado a producir desabastecimientos en la distribución de alimentos que justifiquen un aumento de la demanda de estos productos en las estaciones de servicio.

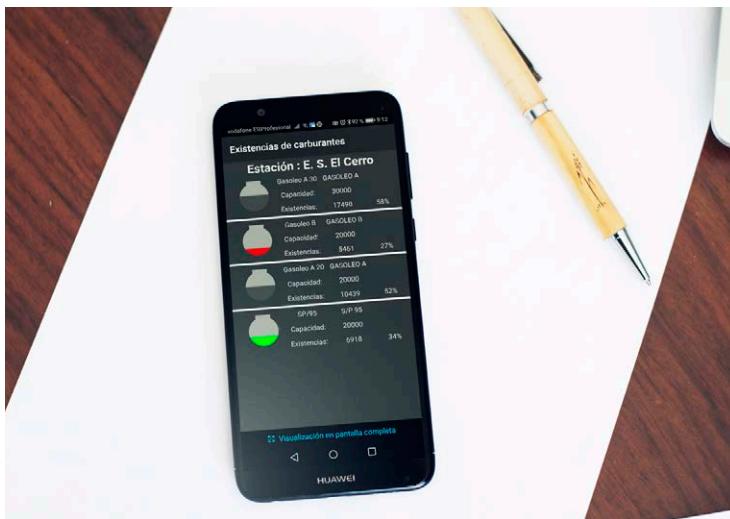
¿Cree que se producirán cierres de gasolineras?

Desgraciadamente ya se están produciendo, aunque no son muchas y sólo de forma temporal. Creo que antes realizarán una inversión tecnológica adicional para pasar a operar en régimen desatendido, intentando maximizar márgenes.



Con intención de unificar y facilitar el trabajo de almacenamiento en las estaciones de servicio, Aseproda ha diseñado un capturador de inventarios que permite controlar todos los productos de una tienda de forma rápida y cómoda.

Entre su oferta de productos y servicios, Aseproda cuenta con aplicaciones de gestión y facturación en la nube.



En estas circunstancias, ¿ha cobrado mayor importancia pertenecer a una red?

Probablemente, al tener mayor infraestructura, las redes disponen de mayor capital de riesgo, aunque esta situación ha afectado por igual a estaciones libres y abanderadas.

¿Cree que esta situación hará posible el establecimiento de alianzas entre gasolineras, o bien entre gasolineras y otros comercios, para así ofrecer más servicios a sus clientes y, de paso, afianzar la supervivencia de las empresas? ¿Cree que sería factible este objetivo?

Ya se han visto algunas alianzas, como alguna que ha hecho alguna petrolera con empresas de reparto de comida a domicilio para distribuir productos de tienda, pero se me antojan muy efímeras y de poco impacto. Más bien parecen operaciones de marketing.

De entre los productos y servicios que comercializa su empresa, ¿cuáles han sido los más demandados en estas nueve semanas? ¿Han visto incrementar de forma inaudita la demanda de alguno de ellos?

Desde luego. Se ha reavivado la demanda por los terminales de auto pago. Facilitan el distanciamiento social y han permitido que estacio-

nes que han disminuido su personal temporalmente puedan permanecer abiertas en esas franjas horarias.

Mi sensación es que los usuarios han acogido esta medida satisfactoriamente. Lo han percibido como un interés del empresario por seguir dando servicio minimizando los riesgos de contagio. El usuario ya no ve los equipos de auto pago sólo como un medio para adquirir carburante a mejor precio, ahora también lo percibe como un beneficio social.

¿Qué escenarios auguran en los próximos meses?

De inicio, mucha precaución e incertidumbre, no se prevé mucha inversión a corto plazo. Muchos piensan que la recuperación tendrá forma de 'U' y no de 'V', pero hay que tener en cuenta que la parte baja de la 'U' puede representar meses.

¿Qué cambios cree que propiciará esta situación y qué consecuencias augura que provocarán en el sector de las estaciones de servicio?

A priori no creo que haya muchos cambios, quizás destacaría la demanda del auto servicio. Por un lado, es posible que la demanda de carburante aumente por el menor uso del transporte público, pero puede verse compensada por el aumento del teletrabajo.

Por otra parte, me gustaría destacar la dimensión humana que esta situación ha traído a nuestra vida profesional. Durante este tiempo hemos hablado o mantenido videoconferencias con muchas personas (trabajadores, clientes, proveedores, colaboradores...) desde nuestras casas. Todos hemos vivido afablemente situaciones en las que en las conversaciones se colaban la llamada a la cena, las discusiones de los hijos o los ladridos del perro. Esto ha dado pie a mantener conversaciones cercanas, donde todos hemos conocido algo más de las personas con las que habitualmente hablamos pero que nunca llegamos a conocer. La relación con el equipo, con los colaboradores y con los clientes, lejos de deteriorarse, se ha enriquecido y, en consecuencia, también se ha enriquecido la actividad empresarial.



"La relación con el equipo, con los colaboradores y con los clientes, lejos de deteriorarse, se ha enriquecido y, en consecuencia, también se ha enriquecido la actividad empresarial", afirma Antonio Martín.

CADA VEZ MÁS ESTACIONES
CON SISTEMAS DE
aseproda®
INGENIERÍA INFORMÁTICA

DESCUBRE POR QUÉ.



SISTEMAS PARA LAVADEROS



CAPTURADOR DE INVENTARIOS

TERMINALES DE AUTOPAGO



ELIMINACIÓN DE USO DE CONCENTRADORES



TPV CON DOBLE PANTALLA

SIGUE DESCUBRIÉNDONOS EN:
WWW.ASEPRODA.COM

ASEPRODA INFORMATICA, S.L.
Parque Industrial Nuevo Calonge, Calle Paletina S/N
Edificio Tempa S30, 2º planta. Ronda urbana norte. 41007 Sevilla

(+34) 954 421 832
comercial@aseproda.com

SOFTWARE DE GESTIÓN LOCAL Y EN LA NUBE

APPS MÓVILES



SERVICIO TÉCNICO 365

#SEGUIMOSTRABAJANDOPARATI

Gerardo Navarro,

director general de Avalon Informática

“Estamos comprometidos con nuestros clientes para jugar un papel importante en la transformación del sector”



Avalon ha hecho frente a la situación generada por el estado de alarma respondiendo a dos retos. Por un lado, seguir prestando servicio a sus clientes sin que la calidad se resintiera, un objetivo que se ha superado con nota, y, por otro, lanzar la última versión Arcadia 4.0, que tuvo lugar en abril. El director general de la compañía, Gerardo Navarro, no oculta su orgullo por la excelente acogida que la actualización de su plataforma web ha concitado entre sus usuarios y por las acciones formativas realizadas para dar a conocer las nuevas posibilidades que abre la versión 4.0 de su herramienta cloud.

Salva Bravo Nebot

Apenas unos meses después de asumir la Dirección General de Avalon, Gerardo Navarro, ha comprobado la cualificación de los profesionales de la compañía madrileña, que en unas circunstancias excepcionales no sólo han elevado la calidad del servicio prestado a sus clientes, sino que han lanzado al mercado “la actualización más ambiciosa que hemos hecho de nuestra plataforma de gestión web en los últimos cinco años”, un hito que se ha superado con holgura.

¿Cómo se ha adaptado la empresa a la situación provocada por el COVID 19?

Nuestra compañía está englobada dentro la cadena de valor de servicios esenciales para garantizar la movilidad de personas y mercancías y, como tal, hemos mantenido el máximo nivel de exigencia en el servicio a nuestros clientes. En ese sentido, hemos mantenido activa a la totalidad de la plantilla sin recurrir a mecanismos de extinción temporal de empleo como los ERTE y eso nos ha permitido mantener, e incluso mejorar, los niveles de servicio.

Desde el lado de nuestros trabajadores, hemos activado los protocolos de seguridad y prevención necesarios y hemos seguido escrupulosamente las directrices y recomendaciones marcadas por la Administración. Afortunadamente, tenemos los procesos y las herramientas adecuados para que el 90% de nuestra actividad pueda realizarse en la modalidad de teletrabajo.

En definitiva, estamos muy satisfechos porque hemos conseguido mantener un servicio de calidad, mejorando incluso los niveles de servicio, y hemos conseguido conservar el empleo de la totalidad de la plantilla, consiguiendo un buen nivel de productividad en modo teletrabajo.

La urgencia y en la mayoría de los casos, la obligatoriedad de implantar el teletrabajo, ha supuesto un desafío crítico en la mayoría de empresas, ¿han tenido que posponer objetivos o proyectos que deban retomar tras el estado de alarma?

Como empresa tecnológica que somos, y que apostamos ya hace años por desarrollar nuestras aplicaciones en 'cloud', ha sido muy fácil adaptarnos a trabajar desde casa. Buena parte de las intervenciones a los clientes se realizan de forma remota, con aplicaciones de control remoto de los equipos, lo que nos permite dar un servicio igual que si estuviéramos presentes en la estación y desde cualquier lugar, ya sea oficina o domicilio.

"Desde hace muchos años apostamos decididamente por aplicaciones web ubicadas en la nube, con lo que todos nuestros clientes se han beneficiado de la posibilidad de trabajar de forma deslocalizada durante el confinamiento"

Toda nuestra plantilla está familiarizada con el uso de nuevas tecnologías (videoconferencias, asistencia remota...) y esto nos permite continuar nuestra actividad sin que se haya visto afectado ningún proyecto.

Un buen ejemplo de esto es la versión Arcadia 4.0 que lanzamos en abril. Se trata de la actualización más ambiciosa que hemos hecho de nuestra plataforma de gestión web en los últimos cinco años. Era un hito muy importante para nosotros por la evolución que suponía y por la exigencia de implementarla en nuestros clientes con todas las garantías. El anuncio del confinamiento y de las medidas de alarma nos pilló cuando estábamos finalizando la versión y no solo logramos liberarla en el momento previsto con nuestros trabajadores en remoto, sino que pusimos en marcha acciones de formación online gratuitas para nuestros clientes, recursos multimedia para que pudieran conocer las novedades de la versión y atención remota para resolver cualquier incidencia o duda. El lanzamiento de Arcadia 4.0 ha sido un éxito y nuestros clientes se han mostrado muy satisfechos con el resultado. Nos ha permitido poner en valor no solo la fortaleza como producto de nuestro software de gestión web Arcadia, sino la capacitación y eficiencia de nuestros trabajadores en un entorno de teletrabajo.

¿Han tenido que llevar a cabo algún desarrollo específico para dar respuesta a las necesidades que han surgido entre los clientes finales en estas semanas de confinamiento de la población?

Desde hace muchos años apostamos decididamente por aplicaciones web ubicadas en la nube, con lo que todos nuestros clientes se han beneficiado de la posibilidad de trabajar de forma deslocalizada durante el confinamiento, sin necesidad de hacer ningún tipo de inversión o cambios en sus sistemas, sencillamente sus aplicaciones ya están preparadas para este tipo de trabajo.

Como respuesta a la situación actual, estamos ofreciendo soluciones para gestionar mucho mejor la problemática de seguridad surgida en las estaciones, tenemos una amplia gama de terminales desatendidos que permiten que el usuario pueda realizar la compra de combustible de forma más segura, ofrecemos cajones inteligentes de efectivo para que los empleados eviten el contacto con monedas y billetes, además de agilizar la venta y también tenemos soluciones de cámaras térmicas que permiten tener un control de temperatura, densidad y aforo de la tiendas de la estación.



Y como ya comentamos al principio, nuestra suite Arcadia está concebida para permitir gestionar todo el negocio de las estaciones de forma deslocalizada y utilizando cualquier plataforma de acceso (ordenador, tablet, smartphone).

De entre los productos y servicios que comercializa su empresa, ¿cuáles han sido los más demandados en estas semanas? ¿Han visto incrementar de forma infrecuente la demanda de alguno/s de ellos?

Todos los productos que aportan seguridad y control en las estaciones son los más demandados. Ha crecido la demanda de terminales desatendidos ya sea integrados en el surtidor o terminales en pista, así como soluciones de manejo de efectivo.

En Avalon apostamos desde hace años por lo que llamamos 'la estación digital' y en estos meses hemos comprobado que la tecnología es la mejor aliada para ayudar a gestionar situaciones como la actual.

¿Qué escenarios auguran en los próximos meses?

La palabra sería 'prudencia'. No sabemos todavía de forma cierta el desenlace que tendrá esta situación; debemos estar preparados para posibles rebrotes y situaciones adversas, y debemos tener previstas soluciones para estos casos. En cualquier caso, esta prudencia recomienda evitar las aglomeraciones y, en consecuencia, creemos que el transporte privado será una opción preferente para los ciudadanos y que eso será un motor para acelerar la recuperación de nuestro sector.

"En Avalon apostamos desde hace años por lo que llamamos 'la estación digital' y en estos meses hemos comprobado que la tecnología es la mejor aliada para ayudar a gestionar situaciones como la actual"

¿Qué cambios cree que conllevará la situación que aún sufrimos en la sociedad y qué consecuencias cree que provocarán en el sector de las estaciones de servicio?

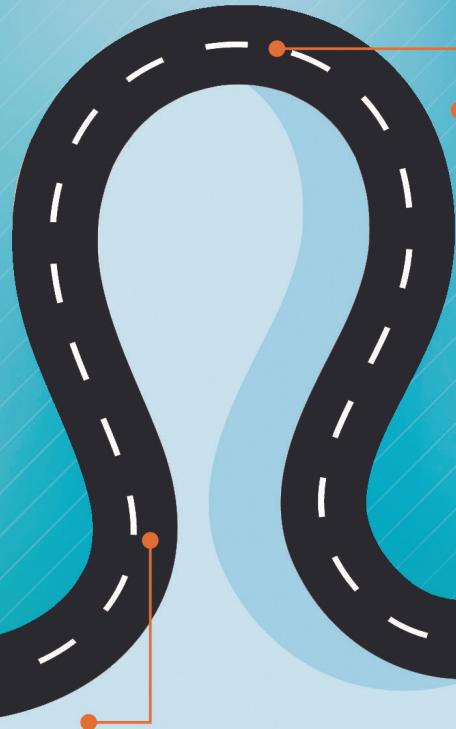
Esperemos que aprendamos de esta situación vivida y que adoptemos medidas que nos permitan estar preparados para posibles eventua-

lidades que puedan volver a surgir. Esta crisis ha puesto de manifiesto algunas debilidades que significarán proyectos de transformación en un futuro muy próximo. Desde Avalon estamos comprometidos con el sector y con nuestros clientes para jugar un papel importante en el desarrollo de soluciones tecnológicas que permitan esa transformación del sector.



EN LOS MOMENTOS DIFÍCILES, GENERAMOS **CONFIANZA**

OFRECEMOS COBERTURA GLOBAL EN **TODAS LAS ÁREAS** DE LA ESTACIÓN DE SERVICIO, PARA QUE AUMENTES LA **PRODUCTIVIDAD MIENTRAS PROTEGES** A TUS CLIENTES Y EMPLEADOS



EN LA TIENDA CONTROL DEL RIESGO

- Pago y cambio automático en tienda.
- Pago sin contacto.
- Seguridad en la transacción.

Cajones inteligentes

Efectivo con billetes y monedas.



CAMPAÑA ANTI - COVID-19 CONSULTA PRECIOS



EN LA PISTA PREVENCIÓN Y PROTECCIÓN

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

Autopagos Fuel&Go

Pago con tarjeta y efectivo en pista.



EN CASA, O DONDE QUIERAS TELETRABAJO EFICIENTE

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

Arcadia 4.0

Único back-office para EESS donde solo pagas lo que usas.

Gestión integral de procesos* en la nube y sin esperas.

*Ahora también con distribución de carburantes centralizada.

902 113 594
www.avaloninformatica.com

Avalon
Informática y Servicios

Ismael Grande,

consejero delegado de Copermática



Como el resto de proveedores informáticos consultados, Copermática ha continuado prestando servicio a sus clientes durante el estado de alarma gracias al perfil tecnológico de la compañía y sus empleados. La empresa castellano manchega siempre ha animado a sus clientes a adaptarse cuanto antes a los nuevos hábitos de los usuarios. Unos cambios que, tarde o temprano, es necesario adoptar para no perder cercanía con los clientes finales.

Salva Bravo Nebot

“El cambio se debe realizar por inspiración, no por desesperación”

Ismael Grande, consejero delegado de Copermática explica en esta entrevista los beneficios que ha aportado a la plantilla y a la propia empresa estas semanas de teletrabajo. Unos beneficios que se han percibido particularmente a nivel interno, incrementando el rendimiento y satisfacción de los profesionales de la empresa, mejoras que sin duda se han trasladado a sus clientes.

¿Cómo se ha adaptado la empresa a la situación provocada por el COVID 19?

Ante la falta de información que existía semanas antes de la declaración de alarma y la carencia de criterios objetivos para tomar una decisión tan drástica, disponer del tiempo necesario para organizar el teletrabajo de un equipo tan numeroso como el nuestro supuso todo un reto.

No obstante, el jueves 12 marzo en la Dirección de Copermática empezamos a prever una amenaza sobre la continuidad de trabajar en nuestras oficinas con garantías para la salud de nuestros empleados, sus familias y nuestros clientes. Así que remitimos las instrucciones a los directores de área para que, en caso de una situación crítica, como así sucedió, todo el personal dispusiera de los elementos necesarios para seguir

prestando los servicios desde sus domicilios particulares. El lunes día 16 de marzo el 98% de nuestra organización estaba teletrabajando con toda normalidad, incluso celebrando las diferentes reuniones de organización de los lunes, como era y sigue siendo habitual.

Inmediatamente implantamos todas las medidas necesarias de seguridad en la salud para que el 2% de las personas que, inevitablemente, tenían que permanecer en las instalaciones de Copermática por la naturaleza de sus actividades: recepción y envío de material, montaje de equipos, reparaciones y asistencia técnica in situ.

He de decir que, como empresa tecnológica, para nosotros es algo muy habitual mantener reuniones mediante videoconferencia, ya que llevamos más de cinco años con esta práctica en todos los departamentos.

Es cierto que en esta situación todos hemos constatado que muchas actividades que se celebran mediante reuniones personales y desplazamientos se pueden suplir por videoconferencias, aumentando así la eficiencia, productividad y la eficacia de los diferentes procesos.

Como empresa que desarrollamos e implantamos herramientas de organización estábamos muy habituados y mentalizados en esta práctica.

En este sentido, ¿qué valoración hace la plantilla de la posibilidad de trabajar desde sus domicilios? ¿Qué ventajas y desventajas encuentran en esta forma de desarrollar su actividad?

Acabamos de elaborar una encuesta a toda nuestra organización sobre estos aspectos y obteniendo unos resultados, por otro lado, esperados sobre la experiencia.

- Prácticamente la totalidad del personal encuestado considera que el teletrabajo les ha generado mayor satisfacción, ha reducido su nivel de estrés y le ha permitido mejorar su conciliación familiar.
- El 97% responde que la productividad se mantiene e incluso aumenta.
- El 99% ha manifestado que los sistemas implantados de comunicación son sobresalientes, así como el soporte de asistencia técnica de apoyo interno.
- El 75% indica que la planificación, coordinación y supervisión

es sobresaliente y el 25% dice que es notable.

- La carga de trabajo individual no ha sido mayor.
- Todos consideran que el impacto en las relaciones personales puede tener su coste, pero creen que no es significativo y que aumenta el compromiso con la empresa.

Entendemos que, con una cultura orientada al cliente interno como es la de Copermática, adaptarnos a esta nueva situación de trabajo no ha sido complicado y sí muy productivo.

Tras estos meses, ¿mantendrá su empresa el teletrabajo una vez recuperada la normalidad? ¿Se ha replanteado su empresa la necesidad de contar con las mismas instalaciones con las que contaba hasta el estallido de la pandemia? ¿Va a reorientar sus decisiones sobre sus costes inmobiliarios?

Creo que la gran mayoría de empresas que ya habían apostado o estaban preparadas para este nuevo paradigma no volverán tan rápi-

El **equipo** como decisión estratégica.

Copermática Software
SIEMPRE INNOVANDO

La empresa ha evaluado la adaptación de su plantilla al teletrabajo. Las respuestas corroboran la excelente acogida de los profesionales de Copermática de las medidas implementadas durante el estado de alarma para seguir prestando servicio a sus clientes.



Frente a la crisis económica vivida a partir de 2008, Grande considera que la generada por la pandemia del coronavirus se superará "mucho antes".

damente al modelo tradicional que veníamos empleando. Hemos experimentado de manera obliga y creo que a casi todos nos ha gustado.

Es cierto que esta situación ha cambiado y cambiará la forma de vida y de trabajar en adelante. Desgraciadamente, muchas empresas -sobre todo las pymes- se han

tenido que adaptar de manera forzosa (como decimos en nuestras charlas de comunicación, mediante 'adaptación por desesperación'), mientras que las empresas que estaban preparadas lo han hecho bajo la fórmula de 'adaptación por inspiración' y saldrán muy reforzadas y diferenciándose enormemente del resto.



Nosotros estamos funcionando muy bien y con muy buenos resultados de calidad en el servicio, hemos aumentado nuestra productividad en todos los departamentos, incluso en el Departamento Comercial hemos reinventado la fórmula de llegar al cliente desde nuestras casas.

Definitivamente, los activos inmobiliarios nos quedan grandes, pero ya estamos trabajando en positivar y reorientar dentro de la actividad estos activos.

¿Qué consecuencias ha generado entre sus clientes la limitación a los movimientos fijada por el estado de alarma? ¿Cómo se han visto afectadas sus ventas en estos meses, tanto en el área de combustibles como en la tienda?

Desde el primer día el Departamento de Atención al Cliente ha funcionado con toda normalidad, incluso hemos realizado, comparativamente, más intervenciones que el mes anterior. La asistencia in situ ha sido una prioridad por encima de la puesta en marcha de instalaciones nuevas. La instalación y puesta en marcha de soluciones de software ha funcionado normalmente e incluso han sido mucho más productivas, ya que los clientes tenían más tiempo para dedicarnos.

En referencia a instalaciones de maquinaria y hardware nuevos, se paralizaron principalmente por parte del cliente y más tarde ante la imposibilidad de desplazar técnicos a los diferentes puntos. A finales del mes de abril y principios de mayo retomamos las instalaciones y vamos alcanzando poco a poco la normalidad.

¿Han tenido que llevar a cabo algún desarrollo específico para dar respuesta a las necesidades que han surgido entre los clientes finales en estas casi nueve semanas de confinamiento de la población?

Hemos notado un crecimiento importante en la demanda de sistemas de auto pago. Desgraciadamente, ha tenido que venir una pandemia para poner el valor la automatización de la estación de servicio.



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

¿Qué consecuencias cree que tendrá para sus clientes, a nivel interno, este periodo tan especial?

Como hemos comentado con anterioridad, esta situación va a servir de catalizador para afrontar la transformación digital imprescindible que necesitan las empresas. Ya no se puede trabajar con conceptos de los años 90. El sector ha cambiado y seguirá cambiando a un ritmo vertiginoso. Hay que adaptarse de manera proactiva, es la fórmula más eficaz e inteligente.

Muchos de nuestros clientes han podido experimentar cómo nuestras soluciones en la nube les han permitido trabajar con toda normalidad sin moverse de su casa y sin cambiar 'un solo cable'.

No hay ninguna situación de crisis buena. Y teniendo en cuenta que esta situación es muy diferente a la de 2008, considero que saldremos mucho antes de lo que se comenta y, como siempre, quedarán atrás los que no hayan hecho los deberes.

En cuanto a las plantillas, vivimos en una aceleración de la transformación digital que cada día va automatizando más los procesos y esto, inevitablemente, hace más productivas las explotaciones, pero considero que las plantillas se reconvertirán en otras actividades nuevas y complementarias.

Hay muchos sectores que eran deficitarios y ahora son muy rentables gracias a la automatización y a cuenta de esto han aparecido nuevos trabajos de más valor y socialmente mejor valorados.

¿Cree que se producirán cierres de gasolineras?

Evidentemente, como estamos observando en otros sectores, no todo el mundo puede afrontar una crisis como la que se está viviendo de igual manera. Y esto se verá reflejado en el cese de la actividad de algunas empresas. Por eso, repito, debemos ser conscientes de lo que está ocurriendo y tenemos que hacer bien los deberes desde el principio para poder seguir adelante.

¿Cree que esta situación hará posible el establecimiento de alianzas entre gasolineras, o bien entre gasolineras y otros comercios, para así ofrecer más servicios a sus clientes y, de paso, afianzar la supervivencia de las empresas?

Totalmente factible, esto ya lo hacen los grandes, mientras los pequeños, que a mi modo de ver tienen más velocidad de reacción, aún no tienen la capacidad de trabajar de manera colaborativa. Pero considero que es el futuro. En Copermática disponemos de estas herramientas colaborativas y sólo algunos de nuestros clientes las han puesto en marcha. Insisto, este es el futuro del comercio minorista.

De entre los productos y servicios que comercializa su empresa, ¿cuáles han sido los más demandados en estas nueve semanas?

Sistemas de auto pago, sistemas de venta en ruta para gasocentros y sistemas de identificación automática de matrículas en el punto de venta.

¿Qué previsiones tienen de cara a los próximos meses?

Hemos notado un fuerte incremento de la sustitución de aplicaciones de gestión 'on-premises' (en local) por soluciones cloud 100%.

¿Qué cambios cree que conllevará la situación que aún sufrimos en la sociedad y qué consecuencias cree que provocarán en el sector de las estaciones de servicio?

En Copermática venimos anunciando que los cambios son rápidos y constantes y esto hace transformar los negocios. No se puede vivir ajeno a lo que va a suceder mañana, la clave es prever los cambios e implantar las herramientas que permitan adaptarse a ellos antes que el resto de competidores. El cambio se debe realizar por inspiración frente al cambio por desesperación; esa es la dicotomía.

El sector de las estaciones de servicio no es el único que está cambiando, todos los sectores económicos lo están haciendo. Y los cambios son cada vez más frecuentes y rápidos. Desde mi punto de vista, hay que afrontar los cambios como una oportunidad para diferenciarse.

35 años innovando para el sector

Fundada en 1985, Copermática acumula ya 35 años de experiencia. Tres décadas y media en las que su orientación en el mercado ha sido siempre la de ofrecer servicio e innovación a sus clientes para facilitar y automatizar informáticamente los procesos de gestión en las empresas.

Ismael Grande subraya que "desde el primer momento apostamos por sectores verticales muy especializados como el de carburantes, abordando sus necesidades funcionales y legales. Nuestra misión como organización orientada al servicio es facilitar la productividad de las empresas, desarrollando aplicaciones informáticas que aporten utilidad en sus procesos, haciendo más productivo y rentable la gestión de sus negocios. Hemos invertido permanentemente y buscamos el liderazgo en los sectores en los que estamos presentes, siendo nuestra gran diferencia competitiva la calidad del servicio, que es una constante estratégica".



Copermática Software
SIEMPRE INNOVANDO

DISPLAYS DE PRECIO Y PANTALLAS LED PARA GASOLINERAS



Preciarios LED para integrar en tótems

Alturas de dígito en cm

10 15 20 25 30 40 50 60 80 100

Panel LED de 2 precios

Colores de dígito



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 por móvil



Displays de precios con pantallas full color para explotación publicitaria

"El único ERP del mercado diseñado específicamente para la gestión de estaciones de servicio"

Advance Soluciones presenta la nueva web y productos de DynGAS

Advance Soluciones, compañía aragonesa especializada en la implantación de soluciones de gestión empresarial, ha presentado la nueva página web y gama de productos de DynGAS, "su exitoso software para la gestión de estaciones de servicio y gasolineras", sector en el que la empresa tiene una larga trayectoria.



David Forniés, director gerente de Advance Soluciones.

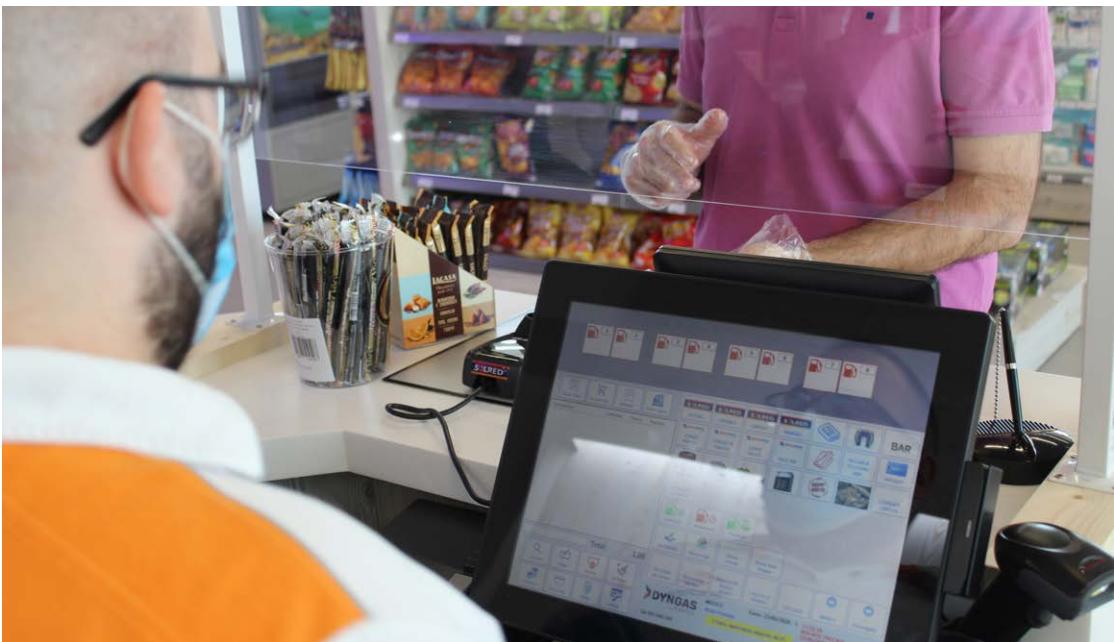
Dyngas es el único ERP del mercado diseñado específicamente para la gestión de estaciones de servicio y permite gestionar todas las áreas del negocio conjuntamente, optimizando tiempo y márgenes e incrementando así la rentabilidad de la inversión en poco tiempo, informaron fuentes de la compañía. Entre sus principales características destaca el hecho de que ha sido desarrollado por programadores expertos sobre la plataforma Microsoft Dynamics 365 Business Central (antes Navision), "lo que garantiza su fiabilidad,

permanente actualización y la certificación CfMD de Microsoft". Además, añaden desde Advance Soluciones, "es totalmente personalizable según las necesidades de cada gasolinera, así que la que lo implanta cuenta con una solución a medida que puede configurar con las herramientas y módulos que más le interesen y olvidarse de tener que estar adquiriendo constantemente nuevas versiones del software o de emplear programas que se quedan anticuados".

El hecho de que Dyngas sea un ERP integral para la gestión de gasolineras aporta muchas más ventajas, como dis-

poner de información homogénea que proporciona una visión global del negocio o introducir los datos una única vez sin que haya incompatibilidades entre distintos programas, lo que permite al usuario centrarse en los procesos de mayor valor añadido, ya que el software unifica todos los detalles de, por ejemplo, los turnos, la contabilidad, gestión de instalaciones, control de máquinas y depósitos, precios, inventario, clientes o transacciones comerciales, enumeran desde la empresa, cuyo director gerente es David Forniés.

La nueva web de DynGAS ofrece completa información de todas



En las actuales circunstancias "que tan duramente están afectando al sector", los profesionales de Advance Soluciones "han redoblado sus esfuerzos poniendo a disposición de los clientes soluciones encaminadas a la digitalización del trabajo".

soluciones que integra el sistema, entre las que están el ERP; software para la gestión de TPV; herramientas de tratamiento de datos basadas en 'Business Intelligence' e incluso un libro electrónico para gestionar instalaciones que recoge todas sus revisiones, pruebas e inspecciones y puede consultarse desde cualquier dispositivo. Incluye, además, un formulario de contacto para que el equipo de Advance contacte con el cliente y pueda diseñar rápidamente la solución que mejor se adapte a lo que precisa.

Doce años de experiencia

Advance Soluciones nació hace casi doce años a partir de la estrategia de diversificación de las líneas de negocio del grupo empresarial aragonés Zoilo Ríos, como empresa 'partner' de Microsoft para comercializar e implantar su solución de gestión empresarial Dynamics NAV, inicialmente en el sector de las estaciones de servicio.

En la actualidad la compañía cuenta con un equipo multidisciplinar "que cada día aporta valor y ayuda a mejorar sus procesos de gestión, de análisis de la información y de toma de decisiones a más de 100 clientes", que desarrollan su actividad en áreas que van desde la alimentación hasta la industria del metal, pasando por el 'retail'; agricultura; 'fintech'; servicios; hostelería; startups; distribución; sector público; importación-exportación y tecnología.

Por lo que respecta a la distribución minorista de carburantes, desde su creación el objetivo "de todo el equipo de Advance ha sido ayudar a sus clientes a mejorar sus procesos, dotándoles de las herramientas de gestión más potentes basadas en la tecnología y diseñadas desde su profundo conocimiento del sector de las estaciones de servicio".

Dyngas, desarrollado sobre la plataforma Microsoft Dynamics 365 Business Central, unifica toda la información relativa a la gasolinera, es totalmente personalizable y está permanentemente actualizado

En las actuales circunstancias "que tan duramente están afectando al sector", los profesionales de Advance Soluciones "han redoblado sus esfuerzos poniendo a disposición de los clientes soluciones encaminadas a la digitalización del trabajo (con el libro de registro de revisiones, pruebas e inspecciones; el portal del empleado con registro de jornada laboral y la intranet para los clientes de las estaciones), a minimizar la interacción física con los clientes en el punto de venta (con la app móvil que valida las transacciones de crédito mediante PIN dinámico para evitar firmas; la digitalización de todos los documentos emitidos en el punto de venta, tanto tickets como facturas y vales, y la integración con máquinas de tabaco, puentes de lavado, etc.), así como a potenciar la recuperación de las ventas. En este sentido, ha impulsado soluciones de fidelización y ha lanzado al mercado su último producto: DynPrecio, una herramienta de análisis comparativo de los precios de la competencia que se puede configurar para que realice la propuesta de los precios propios en función de distintas reglas de comportamiento.



Advance Soluciones
nació hace casi
doce años a partir
de la estrategia de
diversificación de las
líneas de negocio del
grupo empresarial
aragonés Zoilo Ríos.

Oil.look, el asistente incansable



Estas semanas de confinamiento nos han permitido comprobar, en una situación excepcional, las múltiples posibilidades que ofrece la tecnología a la hora de comunicarnos. Sin muchas de las aplicaciones que tenemos en nuestros teléfonos móviles con acceso a internet estas semanas hubieran sido aún más duras de lo que ya han sido.

Resistir durante más de dos meses sin ver a nuestros seres queridos es algo a lo que no estamos acostumbrados, tampoco estábamos habituados a pasar semanas sin acudir a nuestros centros de trabajo, pero la excepcionalidad establecida por la pandemia generada por el coronavirus ha hecho que esas tareas y otras muchas se hayan convertido en casi habituales.

La tecnología forma parte de la distribución minorista de carburantes desde sus orígenes, pero si hace décadas esa tecnología era mecánica, en la actualidad la electrónica y la versatilidad que ofrece internet hacen que el desarrollo de soluciones que permiten optimizar la gestión del negocio se base en la domótica, en la posibilidad de gestionar y controlar todos los parámetros del día a día de una gasolinera a distancia.

En este terreno Madic Iberia comercializa Oil.look, un sistema de monitorización y control diseñado específicamente para dar respuesta a las cambiantes necesidades de las

gasolineras y estaciones de servicio. Se trata de un software de gestión que permite controlar de manera remota y eficiente cualquier estación de servicio en tiempo real, optimizando su funcionamiento.

Esta herramienta, que permite un control en tiempo real mediante una sencilla interface, de uso muy intuitivo, y que puede ser utilizada por varios usuarios autorizados, ayuda en la gestión de las incidencias, tanto las habituales durante el funcionamiento normal de la instalación como en la gestión de averías y alarmas.

Fuentes de Madic Iberia remarcan que las utilidades de Oil.look convierten a este sistema en especialmente adecuado para las gasolineras que funcionan en algún momento, o durante todo su horario de apertura, en régimen desatendido.

Los requisitos que debe cumplir un punto de venta de combustibles derivados de petróleo que funcionen en régimen desatendido son varios. Así, debe contar con un sistema de comunicación bidireccional con el centro de control. Además, tiene que

disponer de una seta de parada de emergencia que pueda ser gestionada y controlada de forma remota y un sistema de accionamiento remoto de parada de emergencia, incluyendo interruptor para rearmer 'in situ' o remoto. También debe contar con un sistema de disparo remoto de sistema de extinción automático de incendios, con una placa relé auxiliar para el detector de fugas del sistema de doble pared. Finalmente, debe tener un sistema de gestión remota consistente en el hardware y el software visual desde un entorno web (PC-internet) o mediante un entorno de movilidad ('smart phone' y 'tablet' Android o iOS).

Más de cinco años de experiencia

El director de Sistemas de Madic Iberia, Jesús Martín, rememora que "todo empezó a finales de 2014. Por aquel entonces teníamos un proveedor informático con el que colaboramos para desarrollar el sistema. Así, en enero de 2015, Madic Iberia implantó el primer sistema de control remoto a tiempo real en España. Fue en la gasolinera de Ballenoil de San Sebastián de los Reyes."

"Posteriormente desarrollamos el sistema al completo en Madic Iberia, momento en el que nuestro cliente Galp nos solicitó hacer dos

pruebas piloto. En esta ocasión, se hicieron dos instalaciones, una en Tabernes (Valencia) y otra en Poble Nou (Barcelona) donde se hizo la implantación más completa (lo que ahora podemos denominar versión Premium) de este sistema y que funciona a pleno rendimiento desde mayo de 2016".

"Para todas las instalaciones que se han venido haciendo desde entonces, se parte de un modelo 'Advance' y/o 'Basic' de las que se hacen adaptaciones puntuales según las necesidades del cliente. Dada la complejidad de la instalación de cada estación de servicio, a partir de aquel momento el desarrollo de la aplicación se hace a medida de cada una de ellas. Para llevar a cabo una nueva implantación de Oil.look se coordinan los trabajos entre el Departamento de Ingeniería, el de Sistemas y el equipo de Domótica de Madic Iberia", añade. Tras aquellos primeros proyectos, y hasta finales de 2019, Oil.look se ha implantado y está operativo en más de 300 estaciones de servicio en toda España. De la mano de Madic Iberia, "una de las mayores empresas de instalación y mantenimiento de estaciones de servicio del sector, esta útil herramienta está presente en la gestión de grupos tan conocidos e importantes como Kuwait Petroleum, cuya red de gasolineras

opera bajo la marca Q8, Gas Express, Avia o Ballenoil.

Miguel Ángel Millanes, responsable de instalaciones domóticas de Madic Iberia, explica que tan sólo el pasado año la compañía llevó a cabo "más de 100 implantaciones" en todo el territorio nacional, y destaca que la compañía cuenta con equipos propios en toda España, incluyendo los archipiélagos.

"Aunque el sistema principalmente se ofrece e instala en estaciones nuevas y de carácter automático, contamos con muchos clientes que van a tener sus estaciones en modo desatendido durante parte de su jornada. Son estaciones que denominamos 'mixtas' y que en general están atendidas por el personal durante el día y en régimen automático por las noches".

Trabajo en equipo

El equipo comercial de Madic Iberia es el encargado de ofrecer el sistema Oil.look, pero es el Servicio Técnico de la compañía quien se encarga de la elaboración del proyecto y del presupuesto del mismo. "La sintonía entre el equipo comercial y el técnico, así como entre ellos y el cliente final favorecen a una colaboración óptima de todas las partes, que se traduce en proyectos totalmente adaptados a las necesidades del cliente".

La buena acogida que ha tenido en Q8 el Oil.look de Madic Iberia ha hecho que la filial en España de la compañía kuwaití haya recomendado el sistema.





Miguel Ángel Millanes, responsable de instalaciones domóticas de Madic Iberia, explica que tan sólo el pasado año la compañía llevó a cabo "más de 100 implantaciones" en todo el territorio nacional.

Antes de implantar el sistema se realiza un estudio previo que permite diseñar una correcta planificación para ajustar la operativa logística (mediante la asignación de materiales, así como con el desplazamiento del equipo de profesionales de Domótica de Madic Iberia y la posterior asistencia técnica en remoto. "La planificación es una labor muy relevante para llevar a cabo el ajuste correcto de los costes para mantener la relación calidad–precio que nos demandan nuestros clientes", añade Millanes.

Por lo que respecta a la instalación de Oil.Look, cada una de ellas es diferente, ya que el sistema tiene la capacidad de siluetear cada instalación y adaptarse a ella. Cuando se trata de una gasolinera nueva lo habitual es que la implementación del sistema "se haga de golpe", casi siempre al final de las obras. Una vez concluida la obra civil, "una fase en la que se nos deja preparado todo el cableado, enviamos al equipo especialista en inmótica para se realice la conexión de todos los elementos, así como

la comprobación y funcionamiento de todos los equipos instalados. En el caso de una adaptación de una estación existente", continúa Millanes, "realizamos un informe previo para saber cuáles son las peculiaridades de la instalación, lo que da un valor único a nuestro equipamiento, ya que no sólo instalamos soluciones inmóticas, sino que adaptamos la estación a la nueva normativa IP-04 de todas y cada una de las zonas de los cambios sustanciales".

En cuanto al tiempo que lleva instalar este sistema, en una gasolinera nueva suele ser de unos dos/tres días, periodo en el que se prueban todos sus parámetros y se verifica su adecuada implantación, en una tarea en la que se colabora con el Servicio de Asistencia Técnica de Madic Iberia. "En el caso de las estaciones 'mixtas', dada su complejidad, nos lleva algo más de tiempo: habitualmente una semana para que así podamos instalar, adaptar y probar los nuevos sistemas, como el de extinción de incendios, el cuadro eléctrico, las cámaras de videovigilan-

cia y el resto de periféricos necesarios, con todas las garantías", explica el responsable de instalaciones domóticas de Madic Iberia.

El sistema de control remoto para estaciones de servicio de Madic Iberia consta de tres partes imprescindibles, enumera Millanes: "un software de inmótica, un desarrollo específico de sistemas y una app para tener una visión de la instalación en tiempo real".

"Frente a otros sistemas similares comercializadas por otros proveedores, lo más reseñable de Oil.Look es su robustez. Todos sus componentes están 'in situ'. Oil.Look no es sólo un sistema informático, tiene partes físicas y necesarias (hardware) como puede ser el cuadro eléctrico, que no ha dado nunca ningún problema. También el servicio de soporte STP y SAT hacen que destaque del resto, ya que nuestro equipo técnico realiza, con garantías, una revisión trimestral en remoto".

Nicolás Sola, uno de los integrantes del Departamento Comercial de Madic con más experiencia, señala que "en principio, como todo servicio originado para dar respuesta a una necesidad relacionada con la seguridad y, por lo tanto, nacido cumplir una normativa redactada por la Administración, algunos clientes lo ven como un gasto, más que una inversión. Sobre todo, en las comunidades autónomas donde la legislación es más exigente, como puede ser el País Vasco o la Comunidad de Madrid."

El responsable de Urbanoil, José Nuero, apunta que utiliza el sistema de Madic Iberia desde hace más de dos años, tiempo suficiente para valorar Oil. look como una herramienta muy útil.



EL SERVICIO GLOBAL PARA SU ESTACIÓN DE SERVICIO

*Soluciones inteligentes,
fiables y seguras*



En Madic creemos en un concepto global de mantenimiento. Llevamos más de 48 años acompañando a nuestros clientes en el diseño de sus estaciones de servicio, **desde la concepción hasta la instalación y el mantenimiento integral**. Frente a los requisitos reglamentarios de la nueva ITC MI IP 04, no espere más; regularice y optimice ya la instalación, y el mantenimiento de su estación.



+34 902 551 093
contacto@madic.com
www.madic.es



Por lo que respecta a la instalación de Oil.Look, cada una de ellas es diferente, ya que el sistema tiene la capacidad de siluetear cada instalación y adaptarse a ella.

"Debido a las diferencias entre las distintas comunidades autónomas, podemos adaptar las necesidades de cada instalación a los requerimientos legislativos de cada uno de los territorios, de tal manera que la inversión en el sistema sea la óptima para dar la debida atención a los clientes y cumplir con la normativa", apunta Sola.

"Con el tiempo nuestros clientes van reconociendo las ventajas del sistema, sobre todo en aquellas horas en las que la estación de servicio funciona en modo desatendido. Hace un año hubo una oleada de robos en estaciones de servicio y, gracias a los sistemas de grabación y comunicación con el Centro de Control Remoto (CCR) en colaboración con las Fuerzas de Seguridad del Estado, en poco tiempo se pudo detener a los culpables".

El responsable de Posventa de Madic Iberia, Javier García González, explica cómo se ha llevado a cabo la implantación de Oil.look en Q8, que ha encontrado en el sistema, "el ojo de la compañía en la gasolinera", un método de comunicación con sus clientes gracias al "botón bidireccional".

La buena acogida que ha tenido en Q8 el Oil.look de Madic Iberia, así como el servicio prestado por su equipo de profesionales, ha hecho que la filial en España de la compañía kuwaití haya recomendado el sistema, "un 'boca a boca' que ha funcionado perfectamente".

Clientes satisfechos

El responsable de Urbanoil, José Nuero, apunta que utiliza el sistema de Madic Iberia desde hace más de dos años, tiempo suficiente para valorar Oil.look como una herramienta muy útil, ya que "completa perfectamente nuestro control y nuestra atención al cliente en los momentos del día en el que no hay personal en la estación".

Nuero explica que los motivos que le han empujado a incorporar este sistema es la estricta normativa que debe cumplirse a la hora de instalar nuevos puntos de venta. "Además, hay tramos de la jornada en el que no disponemos de personal de atención y el sistema Oil.look nos hace esa cobertura". Asimismo, la tranquilidad que le aporta el sistema es una cualidad muy apreciada por el empresario. "Sobre todo con la gestión de las cámaras de seguridad y las grabaciones, una prestación que nos ayuda mucho. El sistema hace que la comunicación con el CCR sea muy fluida. Ante cualquier incidencia podemos actuar con mucha rapidez y eficacia".

Nuero se sorprendió al comprobar las interacciones de los clientes con el sistema automatizado. "Ellos han aprendido mucho y nos han enseñado a mejorar los servicios que les damos". Por ejemplo, "los tiques del sobrante se reutilizan como 'tarjetas de crédito' en repostajes futuros. Para ellos es cómodo y para nosotros un cliente supone un elemento de fidelización muy interesante".

El empresario, quien destaca que superó "con nota" una inspección a la que fue sometida una de sus gasolineras, remarca las escasas incidencias que ha sufrido el sistema, "que se gestionan a través de la empresa de seguridad que tenemos contratada para el CCR, que contacta con el SAT de Madic Iberia en caso necesario. Todas se han resuelto con eficiencia y rapidez".

Composición del sistema Oil.look

El sistema de control y gestión remoto está compuesto por varios elementos. En primer lugar, cuenta con un sistema de videovigilancia, que cuenta con conexión y gestión remota, y que requiere de un disco duro con suficiente capacidad de almacenamiento y permite llevar a cabo la vigilancia exterior de las pistas. Madic Iberia siempre incluye en este servicio la verificación de sonido y la emisión de mensajes.

Para que el funcionamiento del sistema global cumpla los requisitos de un modelo desatendido o automático es necesario contar con un Centro de Control de Recepción de llamadas (CCR). Además, el sistema debe disponer de un sistema de módulos de entradas para la recepción de señales que enviaría al sistema de gestión. Para ello es aconsejable disponer de un conjunto de sistema de alarma grado 3, apto para estaciones de servicio y de la central receptora de este sistema (para las alarmas y por eso, está inscrita en el registro de empresas de seguridad de la DGP).

El centro de recepción de alarma (CRA) está habilitado para realizar labores de atención al cliente en primera fase, bien a través del sistema de 'interfonía' existente o bien a través del teléfono de atención al cliente.

Por lo que respecta al compacto sistema de interfonía, incorpora un botón de llamada. Su diseño, describen fuentes de Madic Iberia, es adecuado para su utilización en lugares húmedos, sucios o exteriores y "utiliza lo último en tecnología para obtener una calidad de audio sorprendente". Además, incorpora una cámara que permite mantener "vídeo conversaciones".

En cuanto al sistema inmóvil de gestión de alarmas, es una solución especialmente diseñada para la domótica de instalaciones. Se trata de un software de gestión integral "que permite controlar de manera eficiente cualquier gasolinera que funcione en régimen desatendido. El sistema permite un control remoto en tiempo real mediante una interface simple, de uso muy intuitivo, con la posibilidad de ser utilizado por varios usuarios".

HAZ QUE TE VEAN

MAKE THEM SEE YOU



Especialistas en comunicación visual
Diseño · Fabricación · Instalación · Mantenimiento

Imagen integral de **Estaciones de Servicio**.

- Monolitos
- Marquesinas
- Rotulación
- Vinilos
- Dígitos electrónicos

CUMA Delegación Catalunya



Cami de Sant Cristòfol, 2 Nave I
Polg. Ind. Magarola Sud, 08292
Esparreguera, Barcelona.

f in
@imagencorporativars
www.rs1994.es

¿Hablamos?
93 261 29 95
659 14 71 96





Fuentes de Madic Iberia remarcan que las utilidades de Oil.look convierten a este sistema en especialmente adecuado para las gasolineras que funcionan en algún momento, o durante todo su horario de apertura, en régimen desatendido.

Otro testimonio es el de Antonio Campos, socio del Grupo Ados, que lleva catorce meses utilizando Oil.look, con el que "estamos muy satisfechos". El cumplimiento de la ITC-MI-IPo4 fue la principal razón por la que recurrió a esta herramienta; pero, además, su utilización incrementado la información que se obtiene de cada punto de venta. "Gracias al sistema sabemos en todo momento si los equipos funcionan correctamente y nos da la tranquilidad de saber que si pasa cualquier incidencia seremos informados al momento, pudiendo tomar las medidas oportunas con gran rapidez, evitando problemas mayores".

Campos señala que antes de implantar Oil.look "ya disponíamos de un 'call-center' para atender a nuestros clientes en horario desatendido, así como una central receptora de alarmas". Con el sistema de Madic Iberia "hemos unificado las dos cosas, ganando en eficiencia y seguridad, ya que la misma central CRA atiende las dudas de los clientes y puede actuar en remoto ante cualquier incidencia".

Así mismo, la aplicación móvil con la que trabaja el sistema permite comprobar y controlar diversos parámetros de la estación en cualquier momento y ubicación: tienes el control de las estaciones en el bolsillo", corrobora. Noemí Zanón, responsable del Servicio Técnico de Gas Express, apunta que la compañía

empezó a usar el sistema a principios de 2018, que se ha implementado en cada una de las gasolineras de esta compañía, que están supervisadas las 24 horas del día gracias a Oil.look.

La aprobación del ITC MI-IP 04 obligó a realizar varias adaptaciones desde el punto de vista de la seguridad industrial en las gasolineras desatendidas para que pudieran seguir desarrollando la actividad en las franjas horarias en las que operaban sin personal, aunque contamos con empleados que prestan servicio en la mayor parte del horario de apertura, apunta Zanón.

Un intangible que aportan este sistema es la tranquilidad, añade el responsable del Servicio Técnico de Gas Express, "ya que sabemos que hay una empresa seria y responsable detrás, que nos da su soporte y proporcionándonos seguridad ante cualquier caso de emergencia, así como con la atención al cliente, en la que también nos ayudan al tener una cercanía y mejor trato con ellos".

La posibilidad de conocer en cada momento cuáles son los principales parámetros de las gasolineras, y así "saber el estado en el que encuentra" cada una de ellas, es la cualidad de Oil.look más valorada por Zanón, quien añade lo sencillo de su uso y destaca la posibilidad de "alarmas de los distintos sistemas para llevar un control

eficiente" de la red y de cada uno de los puntos de venta. También la comunicación bidireccional que se establece con los clientes es uno de los puntos fuertes del sistema, ya que "se les facilita una atención 24 horas a través del interfono instalado y a través del cual se pueden solucionar los diferentes inconvenientes que hayan podido surgir y tratar las consultas que realizan".

La continua comunicación con los técnicos del Servicio de Asistencia Técnica de Madic Iberia es otro de los elementos que han propiciado la positiva valoración que Zanón tiene de Oil.look. "Siempre obtenemos una respuesta rápida y contamos con su asistencia y ayuda en lo que necesitamos", remarcó.

El responsable de estaciones de servicio de la Zona Centro de Avia, Sergio Centeno, enumera los que él considera puntos fuertes del sistema, como "el mayor control sobre el negocio y, ante todo, la seguridad ante las incidencias, probables o improbables, que pudieran surgir en el centro de trabajo, solucionándolos a distancia". Otras prestaciones citadas por él son "la gestión de avisos, muy completa y eficaz", así como "la capacidad de gestión y el manejo remoto del negocio". Centeno recomienda el sistema porque es "completo". Se trata de un "buen trabajo por parte de Madic a nivel técnico-informático" apostilla.



9 - 11 de febrero 2021, Stuttgart, Alemania



7 buenas razones para visitar **UNITI expo**

En el corazón de Europa, con expositores de cinco continentes y más de 17.000 participantes de 120 países, **UNITI expo** es la feria más internacional de la industria minorista de combustibles y lavado de automóviles. Aquí hay siete razones para su visita:



1

Grandes actores del mercado global comparten sus conocimientos



2

Descubre las últimas innovaciones del plano internacional



3

Encuentra inspiración en nuevos conceptos y modelos de negocio



4

Toma las mejores decisiones gracias a una visión general del mercado



5

Fórmate gratis escuchando a destacados ponentes en tres fórum temáticos.



6

Construye y refuerza tu red global de contactos con un solo viaje de tres días



7

Un evento cómodo: modernas instalaciones con acceso directo al aeropuerto y catering gratuito.



Regístrate online ahora!

El acceso a la exhibición y las conferencias es gratuito para todos los profesionales del sector.

Socios cooperativos de **UNITI expo 2021**



Organizado:
UNITI-Kraftstoff GmbH



En cooperación con:
com-a-tec
a communications company

WDM
Unternehmensberatung
WALTER D. MANGOLD

www.uniti-expo.es

Tamoil amplía su presencia en la provincia de Alicante

Tamoil inauguró el pasado mes de abril una nueva estación de servicio en la provincia de Alicante, en concreto en el término municipal de Rojales. El nuevo punto de venta de la red está ubicada en el número 1 de la calle Ciudad de la Luz. Con ésta, la enseña cuenta con dos instalaciones en la provincia alicantina. La otra se encuentra en la Avenida Don Julián Besteiro 5 en la ciudad de Alicante, próxima a la autovía A-31.

En la nueva instalación, denominada E.S. Tamoil-Rojales, se comercializan gasóleo A, gasolina sin plomo 95 y urea, "combustible, carburante y complemento incorporados al programa de fidelidad Tamoil Club, que permite a los usuarios disfrutar de descuentos, ofertas y regalos exclusivos de forma inmediata. En definitiva, ahorrar desde el primer repostaje", informaron en una nota de prensa fuentes de la compañía.

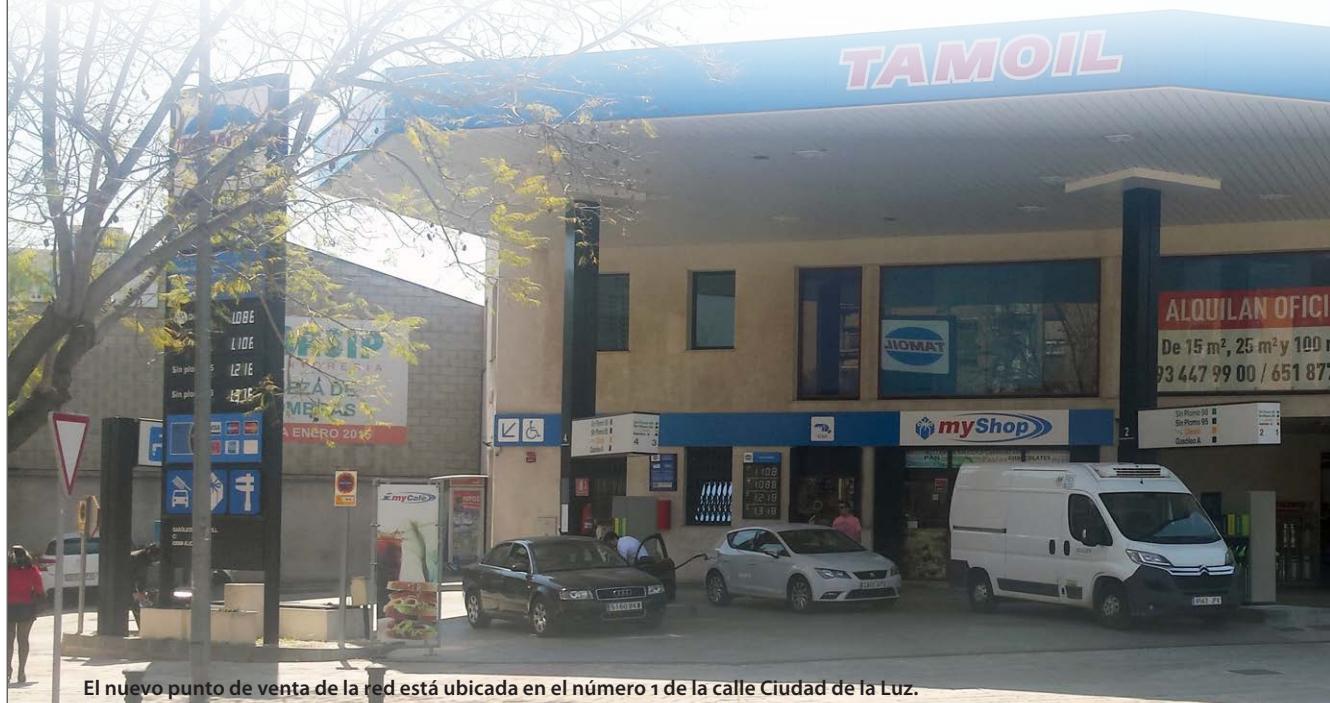
La estación de Rojales cuenta con un tanque de doble pared con un volumen total de 60.000 litros, comparti-

mentado en 40.000 litros de gasóleo A y 20.000 de gasolina sin plomo 95, dotado con sistema de detección de fugas continuo, especifican fuentes de la empresa, que en España está liderada por Antonio Barral. Otros elementos destinados a ofrecer las máximas garantías de seguridad y de respeto medioambiental son el sistema contraincendios con autoextinción bajo las isletas y separador de aguas hidrocarburadas, añaden desde la compañía.

"La seguridad de clientes y trabajadores de la estación de servicio también está asegurada gracias al amplio sistema de circuito cerrado

de televisión y al sistema de alarma conectado a una central receptora; a la vez que todas sus instalaciones se encuentran adecuadas a la nueva Normativa MI-IP04", remarcan desde Tamoil.

Con un horario de apertura de 24 horas al día, la estación de servicio está preparada para funcionar en régimen desatendido todos los días de 19.00 a 9.00 horas, y en régimen autoservicio con personal itinerante de lunes a viernes desde las 9.00 a las 19.00 horas. La estación posee una zona 'mywash' con una superficie de 600 metros cuadrados "con toda la oferta para la limpieza y cuidado de vehículos".



El nuevo punto de venta de la red está ubicada en el número 1 de la calle Ciudad de la Luz.



La segunda gasolinera de Tamoil en Alicante se encuentra en la Avenida Don Julián Besteiro 5 de la capital provincial, próxima a la autovía A-31.

La zona 'mywash' está compuesta por "dos aspiradores de la máxima exigencia, que complementan el lavado de los vehículos a través de las tres pistas de lavado manual

con diversos accesorios, siendo esta área de lavado el principal referente del municipio en relativo al cuidado de vehículos", aseguran desde Tamoil.

"Esta incorporación reafirma la presencia de Tamoil en la Comunidad Valenciana y se enmarca dentro de la estrategia de la compañía de crecer en la franja mediterránea a través de una red de máxima calidad".

Avecal ha donado material por valor de 127.000 euros a diferentes instituciones durante la crisis generada por el COVID 19

La Agrupación de vendedores al por menor de carburantes y combustibles de Castilla y León, Avecal, ha donado durante la crisis provocada por el coronavirus material de protección sanitaria a diferentes centros y organizaciones por valor de 127.041 euros.

Fuentes del colectivo presidido por Antonio Cid apuntan que Avecal respondió así "al llamamiento realizado por las instituciones públicas para la donación y entrega de material sanitario destinado al personal que está al cuidado de nuestros enfermos, de nuestros mayores y de los más necesitados".

El material logrado por Avecal ha sido entregado al Sanidad de Castilla y León (Sacyl); a la Junta de Castilla y León, para las residencias de la tercera edad; a la Guardia Civil y a Cáritas Diocesana de la comunidad castellano leonesa.

Así, Sacyl recibió 720 litros de gel hidroalcohólico; 400 envases de 125 ml. de gel hidroalcohólico; 2.000 mascarillas FFP2; 20.000 guantes de látex y 161.000 guantes de nitrilo. La Guardia Civil recibió 1.050 mascarillas FFP2; 200 envases de 125 ml de gel hidroalcohólico y 200 litros de gel hidroalcohólico.

En cuanto a la Junta de Castilla y León, en concreto las residencias de la tercera edad recibieron una donación de Avecal de 3.400 mascarillas FFP2; 720 libros de gel hidroalcohólico; 1.000 envases de 125 ml de gel hidroalcohólico. Por lo que respecta a Cáritas Diocesana, la agrupación le entregó 500 litros de gel

hidroalcohólico; 1.000 envases de 125 ml. de gel hidroalcohólico; 2.400 mascarillas de FFP2; 1.000 guantes de vinilo; 10.000 guantes de nitrilo; 60 mamparas de protección de cristal templado. Asimismo, Avecal ofreció un local de 200 metros cuadrados para que fuera utilizado por Cáritas.

Con estas donaciones Avecal "quiere agradecer a la sociedad todo lo que las estaciones de servicio atendidas de Castilla y León recibimos de ella". El colectivo empresarial agradece "la impagable labor de todos los profesionales sanitarios, por el esfuerzo y sacrificio realizado durante esta pandemia".

Tras invertir casi 5 millones de euros

El Grupo CLH reducirá sus emisiones de CO₂ tras mejorar la iluminación de sus instalaciones

El Grupo CLH invertirá cerca de 5 millones de euros en la modernización del sistema de iluminación de sus instalaciones de almacenamiento mediante la sustitución de los sistemas actuales por luminarias con tecnología LED de alta eficiencia. Esta intervención permitirá rebajar el consumo energético actual en esta área en más de un 44%, “lo que supone una reducción de las emisiones de CO₂ a la atmósfera de más de 1.300 toneladas cada año”.

La sustitución de las luminarias, informaron fuentes del operador logístico, se realizará en las 39 instalaciones que el Grupo CLH tiene en España, y estará concluida en el primer trimestre de 2021. Este nuevo sistema “no solo mejorará los niveles de iluminación de las plantas, sino que también disminuirá la contaminación lumínica y su impacto ambiental, además de reducir los costes de mantenimiento y reposición”.

Este proyecto se enmarca en la estrategia de sostenibilidad de la compañía, que tiene como objetivo reducir las emisiones de CO₂ en un 50% en 2025 y convertirse en una empresa cero emisiones en 2050,



de acuerdo con los Acuerdos de París de diciembre de 2015 (COP 21) y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

En este sentido, la compañía firmó recientemente un acuerdo de compra de energía renovable para los próximos diez años, y continúa trabajando en la reducción de sus consumos de energía, a través de la sustitución de sus equipos operativos por otros más eficientes y la incorporación de nuevos desarrollos tecnológicos, así como el estudio de otras alternativas para continuar reduciendo sus emisiones, como la autogeneración de electricidad de

origen renovable y la adopción de medidas de compensación, remarcan desde al grupo logístico.

La estrategia de sostenibilidad de CLH también incluye otros planes y proyectos específicos destinados a reforzar el compromiso con la protección de la biodiversidad, el uso eficiente de los recursos naturales y la lucha contra el cambio climático, y colaborar con el sector del petróleo en el desarrollo de los eco-combustibles.

Colaboración con Cruz Roja

Por otra parte, la compañía ha abierto una cuenta para que sus empleados

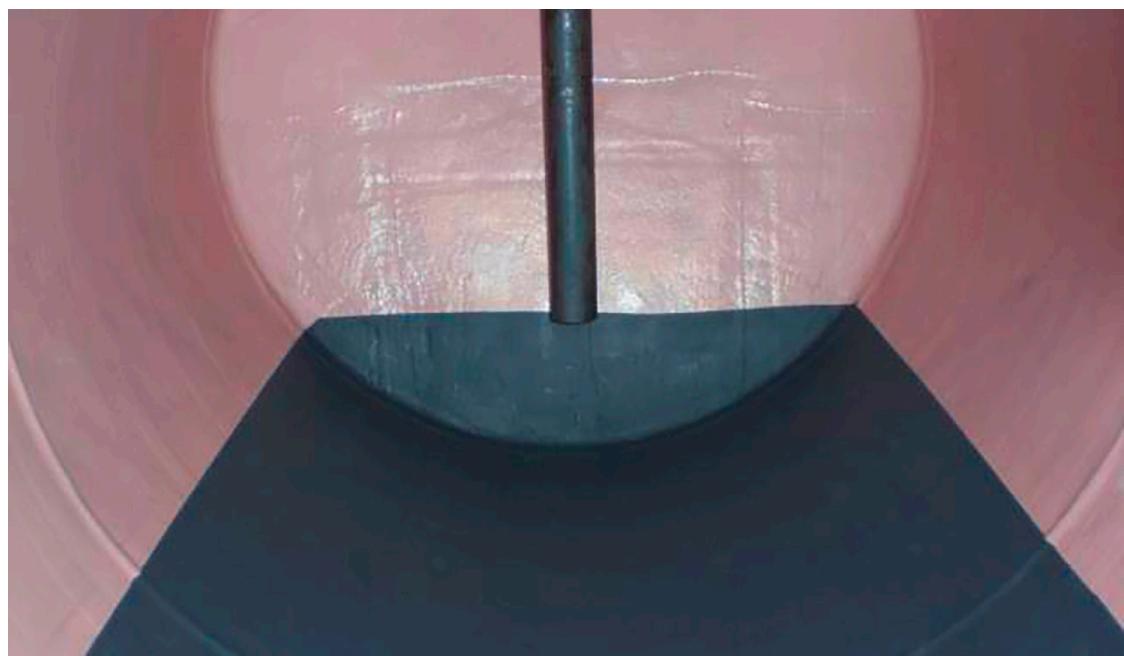
puedan realizar aportaciones a Cruz Roja para hacer frente a la situación de crisis provocada por el COVID-19 en nuestro país. El compromiso de la empresa es duplicar el importe de las donaciones recibidas para ir entregándoselas a esta organización humanitaria a lo largo de 2020.

En concreto, el importe de las donaciones aportadas por los empleados del Grupo CLH y de la propia compañía se destinará al proyecto 'Necesidades Básicas' dedicado a cubrir las necesidades alimenticias de personas que se han visto afectadas por las consecuencias económicas provocadas por la pandemia.



El sistema de doble pared del grupo Wolftank: sistemas Dopa y Duplo

Los tanques de combustible están, como es lógico, sometidos a la acción de muchas circunstancias que, con el tiempo, causan su deterioro y corrosión. Estos son factores de riesgo que pueden provocar fugas, implicando el consecuente peligro de contaminación, de explosión o de incendio.



La doble pared, tanto en los tanques como en las tuberías, es cada vez más una necesidad y ya no simplemente una opción, señalan desde Altereco.

La ITC MI-IP 04, en su disposición transitoria segunda, menciona que aquellas estaciones de servicio cuyo total de ventas anuales sea superior a 3.000.000 de litros al año deben instalar tanques y tuberías de impulsión de doble pared certificado según la norma UNE EN 13.160, junto con un sistema de detección de fugas en intersticios fabricado bajo la misma norma en su apartado correspondiente. Los plazos para realizar este cambio varían en función de la antigüedad de las instalaciones. Por tanto, como vemos, la doble pared es cada vez más una necesidad y ya no simplemente una opción.

El grupo Wolftank acumula más de 30 años de experiencia trabajando con sus propios sistemas, las tecnologías patentadas Dopa y Duplo, que ha dado excelentes resultados en países como Italia, Austria, Alemania, Suiza, Francia o China y también en España, a través de su equipo Altereco.

¿En qué consiste el sistema Dopa?

La tecnología principal consiste en una doble contención (primaria y secundaria) para supervisar 24/7 la integridad del tanque, asegurando un método eficaz de detección de fugas y de prevención de derrames,

así como la posibilidad de dar una respuesta rápida en caso necesario. A su vez, este sistema de revestimiento interno permite rehabilitar los tanques directamente in situ, sin interrumpir en absoluto el negocio y permitiendo su continuidad. Y, una vez instalado, permite prescindir totalmente de las habituales pruebas de estanqueidad.

Los sistemas Dopa y Duplo cuentan con la aprobación del DIbt (Z-6530-486) y están homologados según la norma EN 13160-7:2016. Además, cumplen con las disposiciones legales españolas MI-IP 04, UNE 62422 y UNE 53991.

Estructura del sistema de revestimiento

Desde hace poco tiempo, en España, algunos agentes del sector han puesto de moda las resinas mal llamadas 'ecológicas'. Con este término se refieren a la no emisión de disolventes durante el proceso de polimerización o curado de las resinas, algo que resulta altamente tóxico y peligroso, ya que recordemos que tiene lugar dentro del tanque, un recinto confinado en el que se encuentran los operarios que están realizando el trabajo. Esta emisión de disolventes (generalmente estireno si se trabaja con resinas de poliéster, aunque puede tratarse de otros), además, resulta extraordinariamente molesta en el entorno en el que se está realizando el trabajo dado el fuerte olor que genera.

Hemos de decir que, desde el año 1992, el grupo Wolftank cuenta con patentes en las cuales desarrolla sistemas de revestimiento y conversión a doble pared de tanques de combustible con resinas epoxídicas 100% sólidas formuladas para esta aplicación concreta; es decir, que no emiten ningún tipo de producto durante el proceso de curado. Así que damos la bienvenida a las empresas que, después de décadas utilizando resinas no libres de disolventes, ahora se unen al camino en el que Wolftank lleva avanzando casi 30 años.

Además, cualquiera puede encontrar artículos en revistas científicas o de ingeniería con una simple búsqueda en internet, sobre las extraordinarias características de las resinas epoxídicas en términos de resistencia mecánica y química, estabilidad, adherencia y durabilidad; datos muy superiores a la media del sector plasmados en los diferentes certificados de laboratorios nacionales e internacionales que ponemos a disposición de nuestros clientes o potenciales clientes.

En el éxito del sistema Dopa no solo interviene la calidad del sistema, sino también una adecuada instalación. Grupo Wolftank ofrece cursos de aplicación para instaladores y supervisores de instalación, proporcionando certificados renovables cada tres años

Los sistemas Dopa y Duplo consisten en la construcción de un tanque dentro del tanque existente, que trabaja de forma autoportante, de tal modo que es capaz de absorber las vibraciones y transmisiones de carga que inexorablemente llegan al tanque desde la pista de la estación de servicio sobre la que transcurre el tráfico rodado. El tanque primario se construye sobre el existente, aplicando un laminado de resina epoxídica con paño textil de fibra de vidrio y cuyo resultado final es un composite de extraordinaria resistencia mecánica y química que protegerá totalmente el acero del tanque existente.

Sobre el tanque primario se coloca la lámina de aluminio Dopi. Se trata de una lámina alveolada que cumple dos funciones.

- Genera un intersticio, una separación entre la primera pared y la segunda pared que monitorizaremos con el detector de fugas, de tal forma que la ruptura de la pared interna o la externa generará una alarma, pero evitará un vertido de producto al medio ambiente.

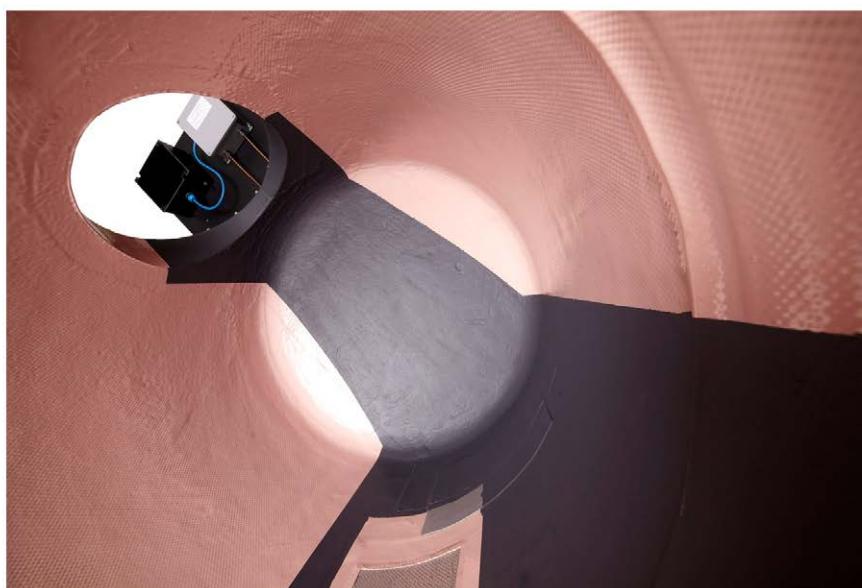
- Es el único sistema que garantiza una impermeabilidad 100% entre el tanque primario y el secundario; la norma a UNE EN 13160 sólo otorga impermeabilidad perfecta a los materiales metálicos y como tal, nuestra lámina de aluminio Dopi constituye una barrera impermeable totalmente entre el tanque primario y el secundario.

Una vez colocada la lámina de aluminio Dopi sobre el 100% de la superficie el tanque primario, construimos sobre ella el tanque secundario a base de laminado con resina epoxídica y paño de fibra de vidrio de gran gramaje.

El sistema completo posee fuerza mecánica y resistencia química a hidrocarburos y a disolventes químicos. Y su combinación con un sistema de detección de fugas cumple, a su vez, con la norma EN13160-2.



Los sistemas Dopa y Duplo consisten en la construcción de un tanque dentro del tanque existente, que trabaja de forma autoportante.



El sistema Dopa ha demostrado durante décadas y en multitud de países su eficacia.

Fases de trabajo

Los pasos preliminares son fundamentales para obtener un óptimo resultado, ya que el sistema de revestimiento debe aplicarse sobre una superficie limpia y desengrasada, tal y como fijan los criterios de adhesión de la norma ISO EN 18479 para materiales de base epoxídica. Esto incluye el tratamiento de la superficie, limpieza, desgasificación, eliminación de todos los residuos de aceite, reparación de la superficie y nivelación de las soldaduras con un mortero también epoxídico, testado y certificado.

Es necesario poner en valor el exhaustivo análisis que se debe realizar sobre la pared de acero del tanque existente, ya que será la base del tanque prima-

rio. Para ello, se realiza un mapa de espesor de acero certificado por el Organismo de Control Autorizado (OCA), un análisis visual de la superficie y, si esta cumple los parámetros, se concluye el test con una limpieza exhaustiva y aporte de espesor en las partes más delicadas a base de mortero.

Una vez se tiene el tanque primario listo, se procede a la aplicación del primer laminado, sistema de aluminio Dopi y construcción del tanque secundario.

Finalmente, se aplica una capa de resina conductiva (también epoxídica, testada y certificada) lo que le

El sistema completo posee fuerza mecánica y resistencia química a hidrocarburos y a disolventes químicos. Y su combinación con un sistema de detección de fugas cumple, a su vez, con la norma EN13160-2

aporta al sistema una gran seguridad en su uso, al conseguir que tanto el interior como el exterior del tanque estén conectados a tierra, evitando posibles chispas por efecto condensador, ya que un interior en material plástico puede derivar en escenarios de carga electrostática generada por rozamiento del producto que, combinado con el exterior del tanque (metal) conectado a tierra (potencial cero) derive en descargas desde los puntos de más potencial a menos potencial. En nuestro caso, todo el sistema está conectado a tierra (potencial cero) evitando este tipo de situaciones.

¿Por qué instalar Dopa o Duplo?

El sistema Dopa ha demostrado durante décadas y en multitud de países su eficacia y es fruto de un largo proceso de estudio y análisis testado y aprobado por instituciones como, por ejemplo, la prestigiosa TÜV SÜD alemana, el departamento de protección contra incendios y explosiones de los bomberos de Londres (entidad sobre la que descansa la seguridad en estaciones de servicio en Reino Unido) o el Ministerio de Minería de Portugal, entre otros muchos.

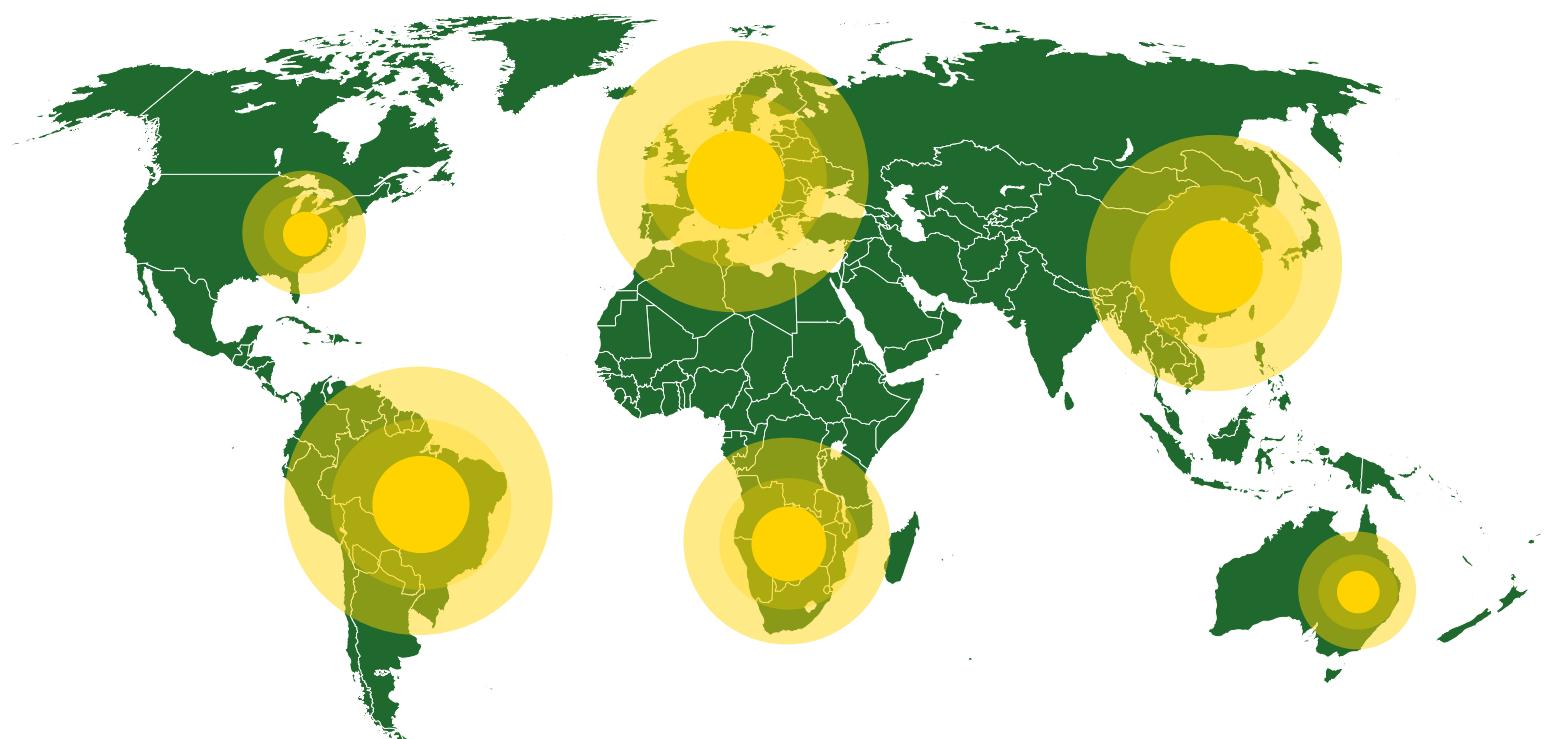
En su éxito no solo interviene la calidad del sistema, sino también una adecuada instalación. Por ello, el Grupo Wolftank, ofrece cursos de aplicación para instaladores y supervisores de instalación, proporcionando certificados renovables cada tres años.

Sin ninguna duda, los sistemas de revestimiento de Wolftank aportan una alta calidad y, como todos los productos del grupo, buscan y ofrecen la excelencia. La tranquilidad de disponer de los tanques en perfectas condiciones no merece menos.



Wolftank Adisa Group

Worldwide Green Technologies for Environmental Sustainability



Wolftank Adisa

Grabenweg 58,
6020 Innsbruck, Austria
office@wolftank.com
+43 512 341819
www.wolftank-adisa.com

Together for a
green future!

Altereoco, del Grupo Wolftank Adisa, adquiere la consultora medioambiental Sometec Aqua



David Pardo (a la derecha de la imagen) y Gustavo Mezquita (a la izquierda) de Altereco, flanquean a Francisco Sánchez, consejero delegado de Sometec Aqua, tras firmar el acuerdo.

Altereco, "empresa líder en servicios integrales para instalaciones industriales perteneciente al Grupo Wolftank Adisa", ha anunciado recientemente a la adquisición total de la consultora medioambiental Sometec Aqua, compañía especializada en la remediación de suelos y de aguas contaminadas.

Como parte de la estrategia que el Grupo Wolftank Adisa está desarrollando a nivel internacional, Altereco ha mostrado interés por ampliar sus servicios en el ámbito de la protección medioambiental. Es por ello que, tras un largo proceso de negociación, ha firmado la adquisición total de Sometec Aqua, compañía con quince años de experiencia cuya sede se encuentra en la localidad madrileña de Daganzo de Arriba.

Según Gustavo Mezquita, consejero delegado de Altereco, "Sometec Aqua viene a complementar un área en el que todos los equipos del grupo estamos tremadamente

interesados, porque supone abordar aspectos como la descontaminación de suelos, la remediación... Estamos muy felices de seguir creciendo en esa dirección".

Por su parte, Francisco Sánchez, consejero delegado de Sometec Aqua, se muestra también satisfecho con la integración de su compañía en Altereco y en Wolftank Adisa. Este paso supone un avance importante en la internacionalización de su proyecto. "Su experiencia como experto en descontaminación de suelos y aguas subterráneas, así como en proyectos de investigación y remediación, avalan el éxito de la operación", destacan fuentes de Altereco.

"El acuerdo ha sido firmado en unas condiciones muy especiales, debido a la situación provocada por el coronavirus. No obstante, las restricciones del momento no han supuesto un obstáculo para llevar el pacto a buen puerto y, próximamente, el equipo de Sometec Aqua pasará a integrarse totalmente en el equipo de Altereco", informó la empresa alcalánea en una nota de prensa.

Tras esta operación Altereco "continúa con su objetivo de implantar en España todas las actividades en las que su grupo participa ya internacionalmente, enfocando su actividad en la tecnología verde".



EcoManager

La solución digital total para la IP04

SEGURIDAD:

24/7 monitorización por
técnicos especialistas

INNOVACIÓN:

la tecnología útil para tu
estación

FLEXIBILIDAD:

solo pagas por los servicios que
necesitas



**1 HERRAMIENTA
5 SERVICIOS**



Una solución de urea y agua desmineralizada para motores diésel que operan con baja carga de trabajo

Effinox, de GreenChem, evita la cristalización de urea en los sistemas SCR

Algunos vehículos, principalmente tractores, furgonetas y autobuses urbanos, “operan a un régimen bajo de motor: arrancan, avanzan unos metros y de inmediato vuelven a parar, ya sea para finalidades agrícolas, repartir pedidos o recoger gente en una parada”. Los motores de este tipo de que equipan catalizador SCR trabajan a un régimen bajo, “por lo que la temperatura de los gases de escape no alcanza su punto óptimo y por tanto no aseguran que la reacción química entre AdBlue® y los gases NOx sea eficiente, de modo que pueden dar lugar a la formación de sedimentos de urea”.

Effinox, describen en una nota de prensa fuentes de GreenChem Solutions, es un líquido a base de urea al 32,5% y agua desmineralizada al 67,5% que se utiliza en los motores de los vehículos diésel para reducir emisiones nocivas de la atmósfera, principalmente NOx.

El resultado es una reacción química que convierte los gases contaminantes del motor en vapor de agua y nitrógeno, totalmente inofensivos para la salud e inocuos para el medioambiente, tal y como exige la norma Euro 6.

Effinox incorpora un aditivo que evita la formación de sedimentos de urea en los sistemas SCR de los vehículos. Otra de las ventajas de este producto es que ayuda a reducir el consumo de diésel excesivo causado por un sistema de escape saturado.

El producto se inyecta en la conducción de los gases de escape donde tiene lugar la reacción química que transforma el NOx en vapor de agua y nitrógeno. Los vehículos diésel con sistema SCR y AdBlue® o Effinox como agente reductor logran niveles de emisión de NOx muy bajos. “Además, emiten menos CO₂ y consumen menos combustible que los coches de gasolina”.

GreenChem es uno de los mayores productores y distribuidores de AdBlue® de alta calidad. Su marca AdBlue®4you ofrece una disolución de urea de alta pureza (32,5%) en agua desmineralizada que se emplea para contrarrestar las emisiones contaminantes de los vehículos diésel. GreenChem cuenta con más de 25 plantas de producción de AdBlue® en Europa y Brasil, lo que le proporciona gran flexibilidad y fiabilidad. Su meta es contribuir a un medioambiente más limpio.





Nueva y completa gama de productos de avanzada tecnología con elevadas prestaciones y máxima calidad para la limpieza y cuidado de vehículos.



CALIDAD
PREMIUM



MÁXIMA
EFICACIA



GREEN
THINKING



NOVEDAD



- ✓ Con OXÍGENO ACTIVO
- ✓ Efecto HIGIENIZANTE de superficies
- ✓ Mayor PODER de limpieza
- ✓ Más SEGURIDAD



Según una encuesta realizada a mil personas en España

Los españoles primarán su vehículo particular frente al transporte público



Casi el 90% de los conductores en España barajan coger una ruta alternativa para evitar los atascos de tráfico, mientras que tan solo el 59% se plantean viajar en transporte público. Este es el resultado de una encuesta realizada en marzo por Kapsch para su estudio 'Kapsch TrafficCom Index'. Las predicciones apuntan a que, una vez que se levanten las restricciones fijadas para reducir la propagación del coronavirus, el uso de transporte público será probablemente aún menos generalizado y la congestión del tráfico aumentará.

Los conductores responden a la congestión del tráfico barajando rutas alternativas (88%), evitando los viajes no esenciales (84%) o consultando información sobre la ruta antes de salir (74%). Por el contrario, tan sólo el 59% de los conductores sopesan dejar su coche y usar en su lugar el transporte público. "Se espera que el transporte público sea aún menos generalizado para trasladarse de un lugar a otro después de la pandemia del coronavirus", asegura Javier Aguirre, presidente de Kapsch TrafficCom para España y Portugal.

Aumento del parque móvil entre 2015 y 2019

El aumento del volumen de tráfico y de la congestión de las carreteras

son hechos que se han venido produciendo desde antes de la pandemia del coronavirus: un factor clave ha sido el fuerte aumento del número de automóviles registrados. El parque móvil en España ha aumentado a 34,4 millones de vehículos en un plazo de cinco años (2015-2019) – lo que ha supuesto un incremento de 5,9 millones de automóviles.

"Hay soluciones técnicas disponibles hoy en día para asegurar un tráfico fluido en momentos de volúmenes de circulación muy altos", explica Javier Aguirre. "La gestión del tráfico se basa en varios pilares e implica la vinculación de la tecnología de la información basada en el automóvil con los sistemas públicos de orientación del tráfico, el control de los semá-

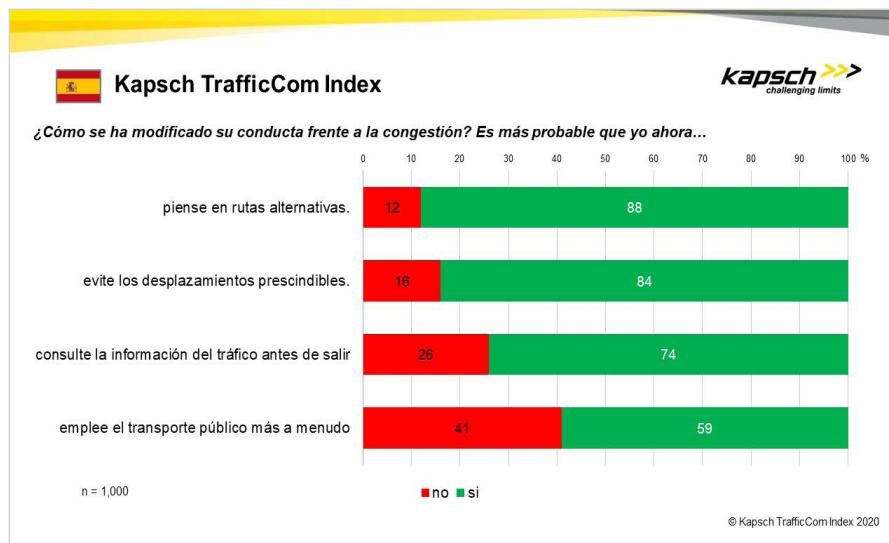
foros de forma flexible o la selección de rutas de forma colaborativa".

Como primera opción, informaron fuentes de Kapsch TrafficCom en una nota de prensa, se debe considerar el control de los semáforos de forma digital. La experiencia demuestra que la congestión puede reducirse hasta una cuarta parte. Además, el uso generalizado de las tarjetas SIM y del GPS también permite obtener y utilizar datos de tráfico en tiempo real. Esto ayudaría a mejorar de forma notable la situación real de la circulación en las carreteras, lo que a su vez contribuiría a predecir los atascos. "Los beneficios serían comparables a la introducción de los satélites en la meteorología, que ayudan a mejorar el pronóstico del tiempo", asegura Javier Aguirre.

Para obtener los datos del índice Kapsch TrafficCom se preguntó a mil personas en cada uno de los siguientes países: EE.UU., Argentina, Chile, Reino Unido, Alemania, Austria, Francia, España y Australia.

Nuevo rumbo en la navegación

El intercambio de información de tráfico en red allana el camino hacia nuevas soluciones de navegación. Actualmente, "los planificadores de rutas y los sistemas de orientación siguen funcionando de manera egoísta, ya que sugieren la misma ruta alternativa a todos los vehículos. En el futuro, las rutas sugeridas deberán ser determinadas y optimizadas por los centros públicos de control de tráfico". El conocimiento



de la Administración Pública sobre las obras viales, los acontecimientos o la contaminación ambiental de determinadas zonas deben ser tenidas en

cuenta a la hora de sugerir nuevas rutas que sean beneficiosas para la población, lo que permitiría una gestión previsora de la demanda.

Aedive recibe "con entusiasmo" la Ley de Cambio Climático

La Asociación Empresarial para el Desarrollo e Impulso de la Movilidad Eléctrica, Aedive, ha recibido "con entusiasmo" la aprobación en el Consejo de Ministros de la Ley de Cambio Climático, "por cuanto supone un paso previo y necesario para continuar con la estrategia de descarbonización y el cumplimiento de los objetivos firmados en el Acuerdo de París". Aedive prevé que no haya problemas en la tramitación parlamentaria de la Ley, previa a su publicación en el BOE, más allá de ajustes, "ya que permite situar a nivel legal los objetivos a largo plazo que fija la Unión Europea y porque es el punto de partida que permite transformar esos objetivos en realidades a través de actuaciones concretas".

Esta ley, considera Aedive, "es la antesis a toda una batería de medidas estructurales que (...) deben reforzar al documento, como la publicación inminente del Plan MOVES2020 y una reforma fiscal verde que ponga en valor las diferentes actuaciones relacionadas con la movilidad eléctrica". Actuaciones que deben enviar las señales adecuadas al mercado, a la vez que tienen

que reflejar "la singularidad del vehículo eléctrico como instrumento de movilidad sostenible, pero también de eficiencia energética en el impulso de las energías renovables, la generación distribuida y el almacenamiento energético".

Aedive valora los esfuerzos destinados a impulsar el desarrollo de una infraestructura de recarga rápida pública y también, el de la recarga vinculada a través de mecanismos fundamentales como el Código Técnico de la Edificación.

Asimismo, alude el texto a estrategias de movilidad compartida eléctrica, que para Aedive van a cobrar mayor importancia en la "era post COVID19, cuando buena parte de la ciudadanía habrá perdido poder adquisitivo para comprar, operar y mantener vehículos en propiedad, pero necesitará desplazarse y por tanto, alternativas de intermodalidad al transporte público colectivo". En este sentido, el clúster señala el uso compartido de vehículos cero emisiones, un segmento en el que "las flotas serán fundamentales para democratizar esa movilidad, ofre-

ciendo vehículos de última tecnología a un coste razonable".

"Esta ley nos pone en la senda, si bien es un camino que tenemos que recorrer ahora juntos las administraciones y las empresas, con objetivos coordinados, estrategias alineadas y visión de Estado, dentro del conjunto de la Unión Europea", declaró Arturo Pérez de Lucía, director general de Aedive, para quien una vez que la Ley se publique en el BOE, es cuando comenzará realmente el trabajo de campo.



Tras modificar el PGOU

Sevilla prohíbe la instalación de gasolineras a menos de 50 metros de un edificio residencial o equipamiento

El Ayuntamiento de Sevilla, a través del consejo de la Gerencia de Urbanismo, aprobó el 14 de mayo una modificación del Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) que tiene como objetivo “evitar la instalación de estaciones de servicio a menos de 50 metros de edificaciones existentes o de parcelas previstas en el planeamiento para usos de residentes o dotacionales”. Se trata de una medida, informaron fuentes del consistorio hispalense, “que da respuesta a conflictos futuros que puedan surgir en la ciudad como los que se han planteado en los últimos años en zonas como Pino Montano o Manuel Siurot”.



Para el delegado de Hábitat Urbano, Cultura y Turismo del Ayuntamiento de Sevilla, Antonio Muñoz, esta modificación del PGOU es “una medida que resuelve un conflicto que se estaba produciendo en distintos barrios de la ciudad en los últimos años”.

Hasta ahora, el PGOU establecía esta distancia en parcelas calificadas como estaciones de servicios y en concesiones de puntos de servicio. No obstante, habilitaba la posibilidad de poner puntos de suministro asociados a otros proyectos sin distancia mínima. La modificación del PGOU aprobada “ha encontrado la

fórmula legal para ampliar la protección de vecinos y vecinas de la ciudad ya que, a pesar de que estos puntos de servicio estén asociados a otros proyectos, no podrán estar a menos de 50 metros de un edificio residencial o equipamiento”.

Para el delegado de Hábitat Urbano, Cultura y Turismo del Ayuntamiento de Sevilla, Antonio Muñoz, “se trata

de una medida que resuelve un conflicto que se estaba produciendo en distintos barrios de la ciudad en los últimos años. Tras varios informes jurídicos se ha encontrado la solución legal para que no se pueda instalar ninguna gasolinera ni punto de suministro a menos de 50 metros de edificios residenciales o equipamientos ni tampoco junto a parcelas en las que el plan general prevea estos usos". "Durante este tiempo hemos trabajado para buscar una solución legal a esta situación que dejaba desprotegidos a vecinos y vecinas e impedir, así, que se repitan situaciones en otros puntos de la ciudad como las que se han producido en los últimos años", señaló Muñoz.

El PGOU de Sevilla establecía hasta ahora esta distancia en parcelas calificadas como estaciones de servicios y en concesiones de puntos de servicio. Sin embargo, de acuerdo con la normativa se habilitaba la posibilidad de poner puntos de suministro asociados a otros proyectos.

Concretamente, se permitía que los establecimientos comerciales individuales o agrupados, centros comerciales, establecimientos de inspección técnica de vehículos o zonas o polígonos industriales pudieran incorporar entre sus equipamientos instalaciones para suministro de productos petrolíferos a vehículos. En este caso, no se establecía una distancia mínima, apuntaron fuentes del Ayuntamiento de Sevilla.

La modificación del PGOU que se aprueba ahora de forma provisional ha encontrado la fórmula legal para ampliar la protección de vecinos y vecinas de la ciudad. Así, incluso en estos supuestos, no podrá estar la gasolinera a menos de 50 metros de uno edificio residencial o de un equipamiento. Con la modificación del PGOU se cumple, además, una sentencia del Consejo de unidad de mercado tras una denuncia contra la normativa municipal de Sevilla. Ésta establecía un máximo de dos puntos de suministro en cada uno de estos

proyectos asociados a otros usos. Esa limitación se anula al prohibir la ley que haya un máximo. No obstante, no podrán estar a menos de 50 metros de un edificio residencial o equipamiento.

Con esta modificación, el PGOU ahora establece que "los establecimientos comerciales individuales o agrupados, centros comerciales, establecimientos de inspección técnica de vehículos o zonas o polígonos industriales podrán incorporar entre sus equipamientos, al menos, una instalación para suministro de productos petrolíferos a vehículos.

En ningún caso dicha instalación podrá tener acceso directo desde los viarios públicos, ni ser objeto de segregación de la parcela a la que se vincula.

En todo caso, se establece una distancia mínima de cincuenta (50) metros a las edificaciones existentes o parcelas previstas en el planeamiento de uso residencial o dotacional".

www.saviat.net



somos la pieza
que no te
puede faltar

Somos la agencia de marketing y comunicación B2B con una de las trayectorias más sólidas del mercado.

Acompañamos a tu empresa en un entorno cambiante y la hacemos crecer para diferenciarse de la competencia, desde la estrategia a la acción.

En Sáviat entendemos tu negocio.

*La agencia de marketing
del Sector Industrial*

sáviat

T. 934 103 622 • hola@saviat.net

La Fundación Hidrógeno Aragón participa en el proyecto europeo PROMET-H2

La Fundación Hidrógeno Aragón, con sede en el Parque Tecnológico Walqa y presidida por el vicepresidente y consejero de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial del Ejecutivo aragonés, Arturo Aliaga, participa en una iniciativa para abaratizar y hacer más sostenible la producción de metanol a partir de hidrógeno renovable a escala industrial. Ese es el principal objetivo del proyecto europeo PROMET-H2, que cuenta con un presupuesto cercano a los seis millones de euros y que reúne a doce socios académicos e industriales de seis países.



Instalaciones de la Fundación del Hidrógeno de Aragón en el parque tecnológico Walqa (Huesca).

Asimismo, la Fundación Hidrógeno Aragón y la Asociación Chilena de Hidrógeno han suscrito un memorando de colaboración que permitirá intercambiar experiencias en el desarrollo de proyecto y en la búsqueda de nuevas oportunidades comerciales que beneficien a las empresas que trabajan en este campo de la investigación. Con esta nueva alianza, la Fundación amplía su red de colaboración con colectivos internacionales, fortalecida en 2015 con la Asociación Escocesa del Hidrógeno y Pilas de combustible (SHFCA), buscando oportunidades de negocio en el ámbito de las energías renovables y el hidrógeno, no solo para la propia entidad sino para las empresas de Aragón.

La necesidad actual de descarbonizar la sociedad y las diferentes actividades económicas obligan a poner en marcha nuevos procesos que permitan llevar a cabo este propósito a la vez que se garantiza el abastecimiento de materias primas a los distintos sectores productivos", informan fuentes del Gobierno de Aragón. Es el caso de la industria, que requiere productos químicos y combustibles de alto valor como el metanol, cuya producción se realiza a partir de gas natural, con sus consecuentes emisiones de CO₂. Existen, sin embargo, nuevos métodos de producción que utilizan hidrógeno y

CO₂ procedente de otros procesos industriales, contribuyendo así a la reducción de emisiones de los mismos. Si la producción de este hidrógeno se realiza a través de fuentes renovables, producir metanol podría llegar a ser completamente sostenible.

No obstante, el bajo coste de la obtención de hidrógeno a partir de hidrocarburos hace que sea la forma más común en la actualidad. Por ello, la reducción de costes en la fabricación de electrolizadores sin metales nobles críticos, muy raros y costosos, aumentaría la competitividad de la producción de hidrógeno por electrólisis, haciéndola más atractiva que otros métodos más contaminantes, explican las mismas fuentes.

La Fundación propicia la investigación, el desarrollo tecnológico, la adaptación industrial y la implantación de proyectos basados en energías sostenibles que hagan posible la innovación tecnológica y promuevan la sostenibilidad energética y medioambiental. En los últimos años, la Fundación Hidrógeno Aragón ha intensificado su actividad en iniciativas que afrontan el reto de la transición energética y contribuyen a la descarbonización del transporte y del sector energético, retos en los que el hidrógeno está llamado a jugar un importante papel por su sostenibilidad, versatilidad y transversalidad, en línea con lo que las principales estrategias e instituciones de ámbito europeo y mundial están propugnando.



Centros con programas para la higienización



Arco de vehículos



Puentes con programas higienizantes



Equipo de ozono

Cuidamos del vehículo. Y también, de las personas.

Nuestro compromiso con la innovación y la salud ha impulsado el desarrollo de la tecnología más avanzada, a través de una poderosa gama de soluciones de higienización, para que tus instalaciones de lavado sean aún más completas.



www.istobal.com

ISTOBAL
Vehicle Wash & Care

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

¿Tienen derecho a quince días de vacaciones remuneradas las parejas de hecho?

PREGUNTA: Soy propietaria de una estación de servicio en Castilla-La Mancha. Para la actividad ordinaria contamos con una plantilla a la que planifico sus horarios, turnos o vacaciones, lo que me obliga a conocer más o menos la normativa laboral. Pues bien, hasta el momento, cuando mis empleados contraen matrimonio, siempre disfrutan de un permiso para el viaje de novios. Sin embargo, a final de año se inscribirá como pareja de hecho uno de los trabajadores y ya me ha comunicado dónde le gustaría pasar sus días de permiso para celebrarlo. Me interesaría saber con antelación si las parejas de hecho también tienen derecho al permiso por matrimonio.

RESPUESTA: En primer lugar, nos parece muy interesante la consulta planteada, máxime cuando la norma básica que debería llegar a aclararnos, esto es, el Estatuto de los Trabajadores, no aporta una solución. Solo nos indica en su artículo 373 que el trabajador, previo aviso y justificación, podrá ausentarse del trabajo y con derecho a remuneración durante quince días naturales en caso de matrimonio.

La razón del disfrute de este permiso ha venido tradicionalmente vinculada para premiar, de algún modo, todo el esfuerzo que los cónyuges invierten en la organización del enlace. Ahora bien, aunque el debate haya surgido en los últimos tiempos como consecuencia de la proliferación de las parejas de hecho, y ello no sea obstáculo para que la interpretación de las normas deba responder a la realidad social de cada momento como medida de perfeccionamiento o de progreso, lo cierto es que, en este caso tan particular y a la vista del alcance del Estatuto de los Trabajadores, no nos resuelve esta cuestión.

Sentado lo anterior, el permiso por matrimonio, al igual que otras licencias retribuidas, como pueden serlo las que tengan su causa en algún

acontecimiento relacionado con nuestra esfera privada, ya sea por fallecimiento de un prójimo, ya sea por accidente o, por ejemplo, por hospitalización de familiares, son derechos que tiene el trabajador y cuya concesión no obedece a un carácter discrecional por parte de la empresa. Es ahí donde radica la importancia de conocer con precisión si las parejas de hecho tienen o no facultad para exigir el permiso por matrimonio.

Pero demos un paso más. Con ocasión de este mismo debate, en su día se generó un conflicto colectivo centrado a quién debía aplicársele el permiso por matrimonio que contenía un convenio colectivo. En todo caso, se trataba de un problema de interpretación. Y llegado a este punto, en octubre de 2019, el Tribunal Supremo aclaró que las parejas de hecho solo tendrán derecho al permiso por matrimonio si el Convenio colectivo así lo recoge. En mejores términos, señaló que si solo se habla de permiso por matrimonio resulta evidente que, si el precepto hubiese querido ampliar el permiso a otras uniones diferentes de la matrimonial, le hubiera bastado con expresarlo. Y en base a la doctrina del Tribunal Constitucional, añadió otro argumento más, determinando que la diferencia de tratamiento normativo entre las personas

unidas en matrimonio y quienes conviven maritalmente de hecho, en tanto que resultan realidades diferentes y no equivalentes, es perfectamente compatible con el principio de igualdad.

Con anterioridad a este pronunciamiento, algunos autores ya venían sugiriendo que, si lo deseable era querer extender esta licencia a las parejas de hecho, lo más sensato era hacerlo constar expresamente en los propios convenios colectivos, pues son estos los que, por la propia naturaleza negociadora de las partes, constituyen fiel reflejo de la realidad social en que han de aplicarse. Con ese espíritu y esa voluntad de proceder se despejarán todo tipo de dudas.

El convenio colectivo mejora los mínimos del Estatuto de los Trabajadores

Y efectivamente, recogiendo el testigo de esas recomendaciones, el nuevo Convenio colectivo estatal de estaciones de servicio - publicado recientemente en el BOE de fecha 11/03/2020 -, en su ánimo de mejorar la norma de mínimos del Estatuto de los Trabajadores, ya reconoce este derecho tanto a los matrimonios convencionales como a las parejas de hecho, sin distinciones. Así pues, dispone en su artículo 24 que «En todos los supuestos contemplados en este artículo (entre los que se encuentra el permiso por matrimonio), se reconocerá el derecho a licencia retribuida tanto a los matrimonios convencionales como a las parejas de hecho legalmente registradas en los registros públicos creados o que puedan crearse al efecto en cualquier ámbito geográfico o, en defecto de estos últimos, a las acreditadas mediante escritura pública notarial otorgada conjuntamente, debiéndose demostrar de forma fehaciente ante la empresa los requisitos establecidos anteriormente para el correspondiente disfrute de la licencia.»

Por lo tanto, podemos llegar a la conclusión de que la regla general implica que, en ausencia de regulación convencional, no puede extenderse el permiso por matrimonio

a las parejas de hecho. Sin embargo, centrándonos en la consulta planteada, como se trata de un trabajador afecto por el nuevo Convenio colectivo estatal de estaciones de servicio, sí se le reconoce el derecho a la licencia retribuida de quince días naturales cuando se inscriba como pareja de hecho, equiparándose, de este modo, a los matrimonios convencionales.

De manera análoga a los matrimonios convencionales, resultaría coherente que esta licencia se comenzara a disfrutar a partir de la fecha de la "boda", en este caso, a partir de la fecha de la inscripción como pareja de hecho, como elemento temporal inmediato para establecer el período exacto de los días de disfrute. La inscripción debe acreditarse mediante la oportuna certificación en el registro oficial de parejas de hecho, sin que puedan ser beneficiarios, en ningún caso, otros trabajadores que mantengan relaciones de afectividad distintas a la conyugal o pareja de hecho debidamente registrada.

Finalmente, el Convenio colectivo que nos ocupa, si bien se publicó en marzo de este año, se aplica de forma retroactiva desde el 1 de enero de 2019, por lo que cabría la duda de si aquellas parejas que se inscribieron entre enero de 2019 y la publicación del Convenio también pueden gozar, ahora con posterioridad, de este permiso. Teniendo en cuenta el espíritu de la norma, una interpretación razonable apunta a que los trabajadores afectados por este Convenio se beneficiarían de este permiso siempre y cuando la fecha de la inscripción como pareja de hecho fuese posterior al 11 de marzo de 2020, es decir, fecha en que este Convenio se publica y entra en vigor.

Advertencia aparte merecería aquel supuesto en el que, cuando reconociéndose la licencia a las parejas de hecho en el propio convenio, si en primer lugar acontece la pareja de hecho y, tiempo después, la misma pareja contrae matrimonio, resultaría lógico interpretar que no podrá disfrutarse el permiso por segunda vez.



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

Abono de gasóleo bonificado

PREGUNTA: Tenemos varias estaciones de servicio propias, así como acuerdos con otras, propiedad de terceros, a través de las que comercializamos tanto gasolinas como gasóleos de automoción y bonificado. Les agradeceríamos que nos aclarasen si los clientes que adquieren el gasóleo bonificado a través de las estaciones de servicio no propias, con las que tenemos un acuerdo, pueden hacer los abonos del pago del gasóleo suministrado con una tarjeta de gasóleo bonificado a nuestra cuenta bancaria, en lugar de a una cuenta bancaria de la que pueda ser el titular de la estación desde la que se realiza el suministro.

RESPUESTA: Los apartados 1 y 3 del artículo 106 del Real Decreto 1165/1995, de 7 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de los Impuestos Especiales, establecen lo siguiente:

"1. La aplicación del tipo reducido fijado en el epígrafe 1.4 del apartado 1 del artículo 50 de la Ley queda condicionada, por lo que se refiere a la utilización del gasóleo, a las condiciones que se establecen en este artículo y a la adición de marcadores de acuerdo con lo establecido en el artículo 114 de este Reglamento.
(...)

3. Detallistas.

- a) Los detallistas que deseen comercializar gasóleo bonificado deberán inscribirse en el registro territorial de la oficina gestora correspondiente a la instalación de venta al por menor desde la que pretenden efectuar tal comercialización.
- b) La condición de detallista autorizado para la recepción de gasóleo bonificado se acreditará mediante la correspondiente tarjeta de inscripción en el registro territorial.

- c) El suministro de gasóleo bonificado efectuado por un detallista a un consumidor final autorizado estará condicionado a que el pago se efectúe mediante la utilización de las tarjetas-gasóleo bonificado o cheques-gasóleo bonificado a que se refiere el artículo siguiente.

Sin perjuicio de lo anterior y de lo establecido en el artículo 107 de este Reglamento, cuando el detallista sea una cooperativa agroalimentaria y el consumidor final sea socio de la misma, la oficina gestora podrá autorizar que el suministro del gasóleo bonificado pueda realizarse con condiciones particulares de utilización de la tarjeta-gasóleo bonificado o del cheque-gasóleo bonificado.



Para tener derecho a la devolución del impuesto, en el supuesto previsto en el artículo 52 ter de la Ley, será requisito imprescindible, en el caso de que el pago del suministro del gasóleo se efectúe mediante la utilización de una tarjeta-gasóleo bonificado, que ésta esté expedida a nombre del solicitante de la devolución.

• d) Los detallistas deberán llevar un registro del gasóleo recibido con aplicación del tipo reducido y de los abonos efectuados en sus cuentas bancarias por las ventas efectuadas mediante tarjetas-gasóleo bonificado o por el ingreso de cheques-gasóleo bonificado, como medio para justificar el destino dado a dicho producto. Este registro deberá ser habilitado por la oficina gestora de acuerdo con lo establecido en el artículo 50 de este reglamento. Los asientos de cargo se justificarán con los ARC de los correspondientes documentos administrativos electrónicos y deberán efectuarse dentro de las veinticuatro horas siguientes a la recepción del gasóleo. Los asientos de data, que deberán efectuarse diariamente con indicación de la lectura que arroje el contador del surtidor de gasóleo, se justificarán con los extractos periódicos de abono remitidos por las entidades emisoras de las tarjetas-gasóleo bonificado y con los extractos periódicos de las cuentas de abono recibidos de las entidades de crédito. Tanto los registros como la documentación justificativa de los asientos efectuados estarán a disposición de la inspección de los tributos durante un período de cuatro años.”.

Por su parte, el artículo 107 del mismo Reglamento, establece:

- “1. A los efectos de lo dispuesto en el apartado 3 c) del artículo 106 anterior se entenderá por:
 - a) ‘Tarjetas-gasóleo bonificado’. Las tarjetas de crédito, de débito o de compras, cuya emisión haya sido previamente aprobada por el centro gestor para ser utilizadas como medio de pago para la adquisición de gasóleo bonificado a detallistas en instalaciones de venta al por menor inscritas en el registro territorial. Será condición necesaria para su aprobación el cumplimiento de las siguientes condiciones:

- 1º Solo serán susceptibles de utilización para la adquisición de gasóleo bonificado a detallistas en instalaciones de venta al por menor inscritas en el registro territorial.
- 2º Deben quedar identificados tanto el vendedor como el comprador del gasóleo.
- 3º Debe quedar constancia del importe de la adquisición.
- 4º Deben quedar identificadas las cuentas de abono y de adeudo de los pagos efectuados mediante su utilización.
- 5º Los abonos solamente podrán efectuarse en las cuentas abiertas a nombre de aquellos detallistas que acrediten su inscripción en el registro territorial como titulares de la instalación de venta al por menor. En las notificaciones de abono deberá figurar claramente que corresponden a operaciones pagadas mediante la tarjeta-gasóleo bonificado.
- 6º La entidad emisora de la tarjeta debe estar capacitada para dar cumplimiento a lo que se establece en los apartados 2 y 4 de este artículo.

El solicitante deberá adherir su etiqueta identificativa del número de identificación fiscal, en el modelo de solicitud de emisión que la entidad tenga establecido.

- b) “Cheques-gasóleo bonificado”. Los cheques carburante en los que figura, con caracteres destacados, la expresión “gasóleo bonificado”. Este cheque sólo podrá utilizarse como medio de pago para la adquisición de gasóleo bonificado a detallistas en instalaciones de venta al por menor inscritas en el registro territorial. La primera vez que se solicite a una entidad de crédito la expedición de estos cheques, el solicitante deberá adherir al documento de solicitud que aquélla tenga establecido, una etiqueta identificativa de su número de identificación fiscal. Los cheques-gasóleo bonificado se presentarán a las entidades de crédito, de forma separada del resto de los cheques, para su abono en cuenta. Las entidades de crédito únicamente podrán abonar el importe de estos cheques en las cuentas



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

abiertas a nombre de aquellos detallistas que les acrediten su inscripción en el registro territorial, conforme se establece en el apartado siguiente.

2. Las entidades emisoras de tarjetas-gasóleo bonificado presentarán por los medios y procedimientos electrónicos, informáticos o telemáticos que determine el Ministerio de Economía y Hacienda, en un plazo que finalizará el día 20 del mes siguiente a la terminación de cada trimestre, una relación con los siguientes datos:
 - a) Apellidos y nombre o razón social, domicilio, número de identificación fiscal y código de la cuenta de cliente (c.c.c.) de cargo, correspondientes a los adquirentes del gasóleo.
 - b) Importe total adeudado en el trimestre, correspondiente a los pagos efectuados mediante la utilización de las tarjetas-gasóleo bonificado expedidas a aquéllos.
3. Las entidades de crédito que hayan emitido cheques-gasóleo bonificado presentarán por los medios y procedimientos electrónicos, informáticos o telemáticos que determine el Ministerio de Economía y Hacienda, en un plazo que terminará el día 20 del mes siguiente al de finalización de cada trimestre, una relación con los siguientes datos:
 - a) Apellidos y nombre o razón social, domicilio, número de identificación fiscal y código de la cuenta de cliente (c.c.c.) de cargo, correspondientes al adquirente del gasóleo.
 - b) Importe total adeudado en el trimestre, correspondiente a los pagos efectuados mediante cheques-gasóleo bonificado.
4. Las entidades emisoras de tarjetas y las entidades de crédito remitirán, igualmente, al centro gestor, una relación de los importes abonados trimestralmente por dichas entidades a los detallistas inscritos en el registro territorial, correspondientes a pagos efectuados mediante tarjetas-gasóleo bonificado o cheques-gasóleo bonificado, a partir de la fecha que determine el Ministerio de Economía y Hacienda.
5. Las entidades emisoras de tarjetas-gasóleo bonificado y las entidades de crédito serán responsables de la correspondencia entre los datos contenidos en dichas relaciones y los que se deducen de los medios de pago utilizados. En particular, las entidades de crédito serán responsables de la identificación diferenciada en los extractos periódicos de los abonos correspondientes al ingreso de cheques-gasóleo bonificado.
6. La autorización para la emisión de las tarjetas a que se refiere la letra a) del apartado 1 de este artículo, será revocada por el centro gestor, cuando por las entidades emisoras de las tarjetas-gasóleo bonificado se incumplan las condiciones exigidas para su aprobación.”

Conforme a la operativa descrita, la consultante tiene acuerdos con distintas estaciones de servicio por los cuales, cada vez que uno de sus clientes adquiere gasóleo bonificado en dichas estaciones de servicio, el abono por el pago mediante tarjeta-gasóleo bonificado se realiza en una cuenta bancaria de la consultante, no en una cuenta bancaria de la estación de servicio desde la que se ha realizado el suministro en cuestión.

Así las cosas, y de conformidad con lo establecido en el apartado 1, nº5 del artículo 107 transrito, los abonos solo pueden efectuarse en las cuentas abiertas a nombre de aquellos detallistas que acrediten su inscripción en el registro territorial como titulares de la instalación de venta al por menor; es decir, solo pueden efectuarse en las cuentas bancarias de las estaciones de servicio que ostenten un C.A.E. con la clave de actividad “HZ”.

En idéntico sentido se pronunció la Dirección General de Tributos en su consulta vinculante V1615-19 de 28/06/2019.



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

Las bombonas se venden en las 48 estaciones de servicio de la compañía en el archipiélago

Repsol expande su negocio de butano en Canarias



En Canarias, Repsol ya distribuye gasóleos, fuelóleos, lubricantes, combustible de aviación y marítimo.

Repsol empezó el 25 de mayo a comercializar bombonas de butano de 12,5 kg en Tenerife y Gran Canaria, lo que le permite ampliar su papel como empresa multienergética en las Islas Canarias. La compañía lidera el mercado de gas licuado (propano y butano) en la Península Ibérica y Baleares, con más de 4 millones de clientes y más de 60 años de experiencia, destacaron desde la compañía.

La expansión de la actividad en las Islas Canarias obedece a la estrategia de crecimiento de los negocios comerciales de la compañía, iniciada en el año 2016. En Canarias, Repsol ya distribuye gasóleos, fuelóleos, lubricantes, combustible de aviación y marítimo.

La nueva bombona de butano de Repsol en Canarias está ya disponible en la red de estaciones de servicio, "lo que permitirá al usuario disponer de la bombona durante las 24 horas, los siete días de la semana". En la actualidad la compañía cuenta con 29 estaciones en Tenerife y 19 en Gran Canaria.

Motivado por la pandemia del COVID-19, y como servicio esencial que es la bombona de butano, Repsol "ha adaptado las medidas de seguridad, y no solo las promo-

vidas por las autoridades sanitarias, sino también por los exigentes protocolos en materia de seguridad de la compañía. En este proceso, desde el almacén y posterior traslado por camión hasta las estaciones de servicio de las islas las bombonas de butano están desinfectadas con una solución hidroalcohólica".

La nueva bombona cuenta con una nueva imagen exclusiva para Canarias y con los mismos estándares de calidad y servicio de Repsol. Esta nueva bombona, además, es intercambiable con el envase tradicional, sin necesidad de adaptación de las instalaciones y aparatos de consumo.

Las aplicaciones con el gas butano son múltiples, pero principalmente se utiliza en los hogares (producción de agua caliente, calefacción y en la preparación de alimentos) y en empresas de hostelería y restauración, por su eficiencia y alto poder calorífico.

STARGATE 59



IRONIKA

*LA DIFERENCIA ESTA AHÍ
SE VE Y SE NOTA*

**¡Nace una nueva estrella!
El portal de lavado Aquarama con estética innovadora y
numerosas opciones.**

AQUARAMA España

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



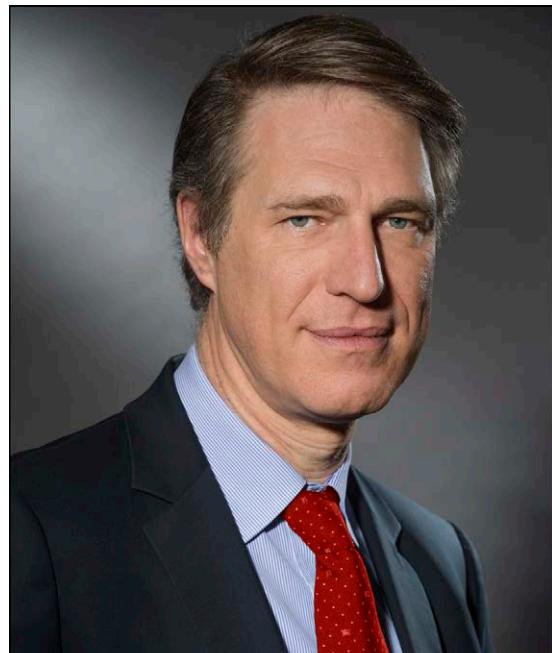
AQUARAMA Srl

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



Cepsa rediseña su organización “para impulsar la transformación necesaria para la transición energética y crecer internacionalmente”

Cepsa ha rediseñado su organización que ahora se divide en cinco áreas de negocio: Exploración y Producción; Refino; Química; Comercial y el área de Trading, Gas y Electricidad y Renovables. La nueva estructura estará dirigida por un equipo compuesto por ejecutivos recientemente contratados que cuentan con amplia experiencia internacional en los sectores del petróleo, el gas y la química, junto con profesionales de extensa trayectoria en la compañía.



El consejero delegado de Cepsa, Philippe Boisseau.

El nuevo equipo directivo trabajará junto al consejero delegado de la compañía, Philippe Boisseau, para diseñar una estrategia “basada en la expansión internacional y el desarrollo de nuevos negocios que impulsen la transformación y el crecimiento de Cepsa en el contexto de un panorama energético y un entorno de mercado en continua evolución”, informaron fuentes de la compañía en una nota de prensa.

“Queremos afrontar los desafíos de la transición energética, impulsar el crecimiento internacional de Cepsa,

potenciar el crecimiento de cada uno de nuestros negocios, así como desarrollar otros nuevos. Para ello trabajaremos en la optimización de nuestro modelo de negocio integrado y el incremento de nuestra competitividad, así como continuaremos avanzando hacia la excelencia operacional”, declaró Boisseau durante la presentación de la nueva estructura de la compañía.

Junto a él, el nuevo Comité de Dirección de Cepsa estará compuesto por los responsables de las líneas de negocio y de las siguientes áreas de servicios transversales:

- Exploración y Producción será

dirigida por Alex Archila, quien se incorpora a Cepsa tras una trayectoria de 36 años en el sector en empresas como BHP y Chevron.

- Refino, de la que seguirá siendo responsable su actual director, Antonio Joyanes, quien cuenta con más de veinte años de experiencia en Ingeniería, Química, Trading y Refino.
- Química, que será dirigida por Paloma Alonso, procedente de Dow, compañía en la que ha desarrollado su carrera los últimos 23 años. Alonso será también responsable de la actividad de ESG (Environmental, Social and Governance) de la compañía.

- Comercial será dirigida por Pierre-Yves Sachet, con 30 años de experiencia en el sector. Se incorpora procedente de Total y simultáneamente esta dirección con la de Crecimiento Estratégico de la Compañía.
- Trading, Gas y Electricidad y Renovables será dirigida directamente por el consejero delegado de la compañía energética.
- Servicios Financieros, Económicos y Generales, que será dirigida por Salvador Bonacasa, quien cuenta con una experiencia de más de 35 años en la compañía. Su trayectoria ha estado ligada al área financiera de varios negocios, así como a nivel corporativo.
- Recursos Humanos, que seguirá bajo la responsabilidad de su

actual director, Carlos Morán, quien dirige este ámbito desde 2010 y cuenta con una trayectoria profesional de más de 29 años en la compañía.

- Legal, que continuará bajo la dirección de Ignacio Pinilla, en su rol de secretario general, quien cuenta con una trayectoria profesional de más de 30 años y es responsable de los servicios jurídicos de Cepsa desde hace dos décadas.
- Tecnología y Operaciones, se trata de una función horizontal de nueva creación, que será dirigida por José Manuel Martínez, quien ha desarrollado sus 30 años de carrera profesional en Cepsa.
- Juan Vera pasa de ser director de Operaciones para supervisar Proyectos Especiales que requie-

ren de especial enfoque ejecutivo y continuará reportando directamente al consejero delegado.

Asimismo, también dependerán directamente de Boisseau las áreas de:

- Comunicación y Relaciones Institucionales.
- Salud, Seguridad, Security, Medio Ambiente y Calidad (HSSEQ).
- Auditoría Interna, Cumplimiento Interno y Riesgos.
- Oficina de Transformación.

Esta nueva organización entrará en vigor de manera efectiva el próximo 1 de junio; aunque Paloma Alonso se incorporará a la compañía el 15 de julio, mientras que Alex Archila, lo hará una vez finalizados algunos trámites administrativos.

La última plataforma de WindFloat Atlantic parte hacia su destino

El proyecto WindFloat Atlantic emprende uno de los últimos pasos para pasar a estar totalmente operativo. La última de las tres plataformas con una turbina ya ensamblada que componen este proyecto partió del puerto de Ferrol el 28 de mayo hacia su destino definitivo, a 20 kilómetros de la costa de Viana do Castelo en Portugal, un viaje de tres días de duración.

Esta operación se completará cuando esta última unidad se acople al sistema de amarre previamente establecido y se conecte al resto del parque eólico marino. La tercera plataforma se instalará junto a las otras dos unidades, que ya están operativas y proveen energía a la red eléctrica de Portugal, informaron fuentes de Repsol.

“El transporte de cada una de las tres estructuras flotantes WindFloat Atlantic supone un hito en sí mismo, dado que evita la necesidad de contar con un buque de arrastre especializado y facilita que se replique”, añaden desde la compañía multienergética.

La estructura flotante—con una altura de 30 metros y una distancia de 50 metros entre sus columnas—permite albergar los aerogeneradores más grandes del

mundo instalados en una superficie flotante, con una capacidad de producción de 8,4 MW cada uno. Una vez instaladas las tres plataformas el parque eólico, con sus 25 MW de capacidad instalada, podrá generar la suficiente energía como para abastecer al equivalente a 60.000 usuarios al año. WindFloat Atlantic podría ahorrar casi 1,1 millones de toneladas de CO₂.

Colaboración a cuatro bandas

WindFloat Atlantic pertenece a Windplus, que es propiedad conjunta de EDP Renováveis (54,4%), Engie (25%), Repsol (19,4%) y Principle Power Inc. (1,2%). La instalación cuenta con tres turbinas eólicas montadas sobre plataformas flotantes ancladas con cadenas al lecho marino a una profundidad de 100 metros. La tecnología utilizada en el proyecto WindFloat minimiza el impacto medioambiental y facilita el acceso a

recursos eólicos sin explotar en aguas profundas.

Las plataformas se construyen entre los dos países de la península ibérica: dos de ellas en los astilleros de Setúbal (Portugal) y la tercera en los astilleros de Avilés y Fene (España).

Esta iniciativa ha contado con el apoyo de instituciones públicas y privadas, lo que se ha traducido en la participación de empresas líderes en sus mercados y en el apoyo, vía financiación, del Gobierno de Portugal, la Comisión Europea y el Banco Europeo de Inversiones.

Entre las compañías que han hecho posible la realización de este proyecto destacan, junto a Principle Power, la ‘joint-venture’ Navantia/Windar, el grupo A. Silva Matos, Bourbon, el proveedor de turbinas MHI Vestas y el proveedor de cables dinámicos JDR Cables.

Aquaprime, en Torrejón de Ardoz (Madrid), por Lavarte

Lavados de calidad con la digitalización como aliada

La digitalización es un proceso que va añadiendo campos de actuación día a día. Desde hace tiempo los fabricantes de soluciones de lavado ofrecen herramientas que permiten a los propietarios de los equipos controlar los principales parámetros de la actividad. Y cada vez más se ponen al alcance de los clientes finales aplicaciones móviles que incrementan la satisfacción del usuario e incrementan su fidelidad.



La instalación de Torrejón de Ardoz se asienta en una de las cunas del hip-hop en España. La empresa ha recurrido a grafiteros de la zona para ilustrar el lienzo de un edificio anexo al área de lavado.

Cada vez más nuestros teléfonos móviles se han convertido en navajas suizas con aplicaciones cotidianas, desde la gestión de nuestras cuentas bancarias a la adquisición productos de todo tipo. La potencia que aportan las aplicaciones móviles a la hora de conocer los hábitos y gustos de los usuarios (y, por consiguiente, la posibilidad de desarrollar campañas y promociones totalmente personalizadas) son presta-

ciones que no pueden ser desdeñadas en los tiempos que corren. En Lavarte son conscientes de ello y, en colaboración con Copermática, ofrecen a sus clientes la posibilidad de diseñar aplicaciones que tienen como objetivo incrementar el tráfico de clientes en las áreas de lavado. La instalación que visitamos el pasado 27 de mayo, AquaPrime, es un claro ejemplo de ello.

Vanessa Álvarez, directora de Marketing del sector de Gran Consumo, y Mateos Mateos, inge-

niero Industrial con experiencia en el mundo de la energía, nos atendieron en nuestra visita a la instalación. Ambos decidieron invertir en el mundo del lavado de vehículos tras ser animados por un amigo que sí cuenta con experiencia en este sector, así como en el de la venta de combustibles. Tras buscar emplazamientos adecuados, se decantaron por el elegido, ubicado en el número 108 de la Avenida de la Constitución de Torrejón de Ardoz, justo al lado de una gasolinera de Galp. Se trata de una zona que



en los últimos meses ha visto cómo se ampliaba su oferta comercial tras la apertura de varios supermercados de conocidas marcas, lo que sin duda incrementará el flujo de vehículos en las instalaciones de Aquaprime.

Tras evaluar las posibilidades del terreno en el que se ha instalado el área de lavado (puesto que la ubicación continúa siendo el principal factor de éxito en este negocio), se inició la búsqueda del proveedor que suministrara los boxes de lavado a presión. Mateos comenta que "tras analizar los posibles proveedores, llegamos a la conclusión de que Lavarte contaba no sólo con la reputación, sino también con la experiencia necesaria tras trabajar muchos años en este sector. El hecho de que la marca sea española o extranjera no es un factor de selección determinante para nosotros, hemos decidido primar la calidad de producto y el servicio. No obstante, es muy positivo si a todo esto se le une la proximidad, ya que te aporta agilidad y rapidez en muchas operaciones".

"El aspecto que más valoramos de Lavarte es la amplia variedad y calidad de sus productos y servicios. Aquaprime nace con la promesa de ofrecer una ecuación de valor en la que

el cliente siempre esté en el centro de nuestras decisiones. Para ello, es fundamental contar con unas instalaciones de alta calidad, un servicio de autolavado premium y productos innovadores como los de Lavarte, porque de esta forma ofreces el valor añadido que reclaman los clientes", señala Mateos.

El director comercial de Lavarte, Ángel Carabaña, explica que Aquaprime "buscaba diferenciarse de las áreas de lavado convencionales y, sobre todo, buscaba calidad en los equipos". Carabaña llama la atención sobre "la amplitud de los accesos y la óptima disposición de los espacios, amplios y cómodos, en los que se pueden llevar a cabo las distintas fases del proceso de limpieza del vehículo con un gran confort".

"La distribución de los boxes de lavado es fundamental para facilitar una circulación óptima de los vehículos dentro de espacios delimitados. Las características de esta parcela", continúa Carabaña, "permían que este objetivo se alcanzara. Aquaprime ya tenía muy claro lo que quería. No obstante, nos consultaron dos posibles distribuciones y al final se optó por la disposición con la que finalmente se ha realizado el área de lavado, que es la ideal para poder

ampliar la oferta dentro del mismo recinto y, en una segunda fase, ofrecer otros servicios para los usuarios".

Como suele suceder, los trámites burocráticos fueron los que más tiempo dilataron la apertura de la instalación, que tuvo lugar el 15 de mayo de este año. Como explica Mateos, "poner en marcha este proyecto nos ha llevado casi un año, donde la obra civil y la construcción de la instalación se concentran en los últimos cuatro meses. El resto del tiempo se lo llevaron trámites burocráticos y diversas gestiones del proyecto". Inmersos aún en el estado de alarma, la apertura de puertas ha sido distinta a la que habían imaginado Vanessa y Mateos.

La digitalización como elemento diferenciador

Ambos son firmes defensores de la implantación de la digitalización en el lavado de vehículos. Vanessa explica que el principal objetivo es que el cliente se sienta bien atendido mediante un lavado de alta calidad y con la posibilidad de poder hacer uso de servicios digitales que le permitan adoptar una actitud más proactiva en su relación con los equipos. Así, en las próximas semanas la empresa lanzará la aplicación móvil para abonar los lavados, pero que irá evolucionando

La instalación cuenta con un sistema centralizado de aspiración de monedas que se encarga de la recaudación de los boxes y los aspiradores.



para establecer una comunicación 'uno a uno': desde la comunicación de descuentos o acceder a programas de fidelización. "Nuestra idea", explica Vanessa, "es dar información por ejemplo sobre climatología, sobre el nivel de ocupación de los boxes.... La primera campaña que lanzaremos será la de ofrecer un lavado gratuito a los clientes que se hayan descargado la aplicación", avanza. Varias son las ventajas que, en opinión de Vanessa, ofrece este

tipo de herramientas: "el hecho de que no necesites tener efectivo para pagar el uso de los boxes y, en este momento que vivimos, evitar el contacto a la hora de insertar las monedas o cambiar billetes en monedas". Mateos anuncia que "ofreceremos más novedades en el ámbito de la digitalización y la comunicación por móvil con nuestros clientes, que creemos será un elemento de diferenciación frente a otras áreas de lavado".

Y aunque en el momento de nuestra visita tan sólo habían transcurrido doce días desde la apertura de puertas, Mateos asegura que "la opinión de los clientes siempre ha sido excepcional. Destacan sobre todo la calidad del lavado a través de la innovadora gama de programas que ponemos a su disposición y que nos diferencian". De manera más concreta, destaca el programa especial de limpieza de llantas y mosquitos con espuma activa; el sistema de doble chorro ('TwinJet') para quitar la suciedad incrustada en menos pasadas; el box especial con elementos para el lavado de bicicletas y motos, que incluye un soplado a presión para secar los asientos, y el cepillo de fibra natural que permite limpiar mejor sin provocar arañazos". Mateos añade que "la mejora continua está siempre presente en nuestro modelo de negocio, por eso preguntamos a nuestros clientes de manera regular para conocer su valoración del resultado obtenido para seguir mejorando nuestro servicio".



Ingeniería Pit Stop al máximo nivel

LAVARTE®
boxes de lavado



Fabricación Propia



Cerramientos a Medida



Mantenimiento Integral



Tecnología Autoservicio



Alta Rentabilidad

Lavarte Car S.L. C/ Grafito, 5 - Nave 5, 28850 Torrejón de Ardoz Madrid-España

Tel. +34 91 677 46 26 - Fax: +34 91 656 12 19 E-mail: lavarte@lavarte.com

www.lavarte.com



Detalles como un soporte para cascos, o un sistema de soplado para secar los asientos de bicis y motos son marca de la casa.

La instalación luce la imagen corporativa de Aquaprime, tanto en la marquesina perimetral como en los monederos y equipos auxiliares

Todos los boxes, especifica Carabaña, ofrecen al usuario varios programas de funcionamiento: prelavado de llantas y mosquitos con espuma activa de color, que se realiza mediante la misma lanza; lavado con jabón más agua caliente

por lanza; con jabón más agua caliente y cepillo natural; aclarado con agua fría descalcificada y abrillantado con agua de ósmosis. Además, el primer box cuenta con un programa adicional de soplado para bicicleta y motos. Ese box cuenta con varios detalles destinados a los vehículos de dos ruedas y sus propietarios, como un soporte en el que dejar el casco.

Asimismo, la instalación dispone de una zona de acabado interior con dos aspiradores con un gran caudal de aspiración, fabricados en acero inoxidable, y "que permiten obtener un acabado perfecto", señala Carabaña.

Facilidad de montaje y traslado

La principal característica del cerramiento Monoblock de Lavarte es la facilidad de instalación, puesto que en una sola estructura incorporamos todos los elementos que precisan los negocios de lavado, desde los tratamientos de descalcificar el agua, osmosis inversa y caldera. Todo va integrado en una bancada de acero inoxidable. A la hora de realizar la instalación de los equipos, solo necesitamos de acometida de agua de red y de acometida de luz y, en algunos casos, también acometida de aire. De esta forma ningún elemento queda fuera de la instalación.

A través de la pantalla táctil se puede gestionar el autómata industrial, cambiando parámetros si se precisan. Además, se puede conocer a cuánto asciende la recaudación antes de realizarla, y es posible tener un control del estado de los principales parámetros de los equipos, incluso con información sobre la necesidad de realizar mantenimientos de bombas o alertas de incidencias.

Otra diferencia de nuestros equipos es el sistema 'TwinJet' en los boxes de turismos. Se trata de un sistema de doble abanico en la punta de lanza, en lugar de un único abanico con el que cuentan el resto de equipos. Desde hace cinco años este sistema se instala de serie en todos nuestros equipos, aunque el cliente puede decidir tenerlo en sus instalaciones o no.

En cuanto al sistema centralizado de aspiración de monedas, permite con una sola turbina aspirar monedas de los

monederos de los boxes y, también en esta ocasión, de las aspiradoras hasta un máximo de 50 metros del punto de aspiración más lejano. Este sistema permite que la recaudación sea almacenada en un lugar seguro para evitar robos.

Control telemático

Uno de los extras solicitados es el control de la pantalla táctil del equipo de lavado a través de medios telemáticos, "ya que el cliente quería saber cómo está funcionando su negocio desde cualquier punto accediendo desde el móvil u ordenador portátil. Conocer la recaudación, estado de los equipos, ver avisos de mantenimiento..., estos y otros parámetros pueden ser consultados de forma remota. Además, Aquaprime ha diseñado una 'app' para realizar el pago de los lavados y los aspirados, aunque se podrá abonar también mediante monedas", explica con detalle Carabaña.

El director comercial de Lavarte reitera que "este es uno de los atractivos de esta instalación: poder abonar los lavados y los aspirados sin necesidad de llevar dinero en metálico encima, facilitando al cliente final la posibilidad de acceder a todos los servicios simplemente descargándose la aplicación y registrándose en ella. De esta forma se pueden realizar promociones específicas de fidelización de clientes asiduos. Lavarte ofrece esa posibilidad a los clientes y no es la primera instalación que hemos realizado donde ésta ha sido la opción escogida".

"Aquaprime quería su propia imagen corporativa que reflejara unificación con su aplicación, por lo que hemos diseñado para ellos, con la documentación e imágenes que nos proporcionaron, los monederos y la marquesina, siempre bajo su supervisión, hasta obtener la imagen representativa de su empresa y servicio", señalan fuentes de Lavarte.

La mayoritaria utilización de los 'smartphones' para un creciente número de actividades convierte en casi ineludible la posibilidad de que los clientes finales puedan relacionarse con los equipos de lavado. Y las hacen casi irrenunciables para los empresarios que quieran conocer en tiempo real el rendimiento de su negocio. Al menos, así lo ha entendido Lavarte.



iberCompound

AUTOMOTIVE CHEMICAL PRODUCTS

Presenta la nueva gama de PULIDO



SISTEMA TRADICIONAL

Tiempo de pulido en vehículo standard: 2 a <4 h.

Requiere preparación preliminar ➔ NO Requiere preparación preliminar

Tecnicidad operarios: MUY ALTA ➔ Tecnicidad operarios: SENCILLA

Abrasividad / Elimina barniz ➔ Producto NO abrasivo

Gran equipamiento necesario ➔ Mínimo equipamiento necesario

Toxicidad ALTA del producto

Producto ECO FRIENDLY

Entorno de trabajo: Vehículo aislado
(riesgo contaminación) ➔ Entorno de trabajo: En cualquier lugar.
No mancha

Caducidad: Las pastas pueden resecarse/solventes
se desolidarizan ➔ SIN Caducidad: No se resecan
ni desolidarizan

Proceso abrasivo ➔ Proceso NO abrasivo (se puede repetir varias veces)

Coste producto: 40-200€ ➔ Coste producto: 60-120€

PADXPRESS

¡¡Descubre sus ventajas!!

SISTEMA PADXPRESS

Tiempo de pulido en vehículo standard: <1 h.



No es solo un nuevo producto de **PULIMENTO NO ABRASIVO**, a base de **NANOPARTÍCULAS**, es además un **CONCEPTO** y una **ERGONOMÍA** de aplicación exclusivos, patentados y revolucionarios:

- Una **ESPONJA** con **DEPÓSITO DE PRODUCTO INTEGRADO**, para obtener una máxima eficacia.
- Garantiza al profesional rapidez y sencillez de ejecución, y alto rendimiento sin Tecnicidad ni Complejidad.

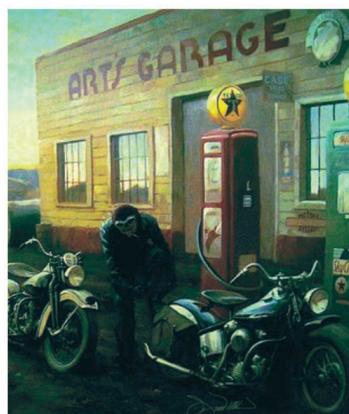
Gama de productos: Regenerante de pintura. Tratamiento cerámico. Tratamiento para pinturas muy oxidadas.
Tratamiento sellador. Tratamiento anti-hologramas. Renovador de faros, etc...

Solicite una DEMO sin compromiso al Tel. 93 428 61 76
Exclusividad para España y Portugal

www.ibercompound.com



...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.

El 23% de los consumidores ha mejorado su valoración de bares y restaurantes durante el confinamiento

El confinamiento ha mejorado la percepción que tienen los españoles sobre los bares y restaurantes. Así lo indican los datos referidos al consumo fuera del hogar del barómetro sobre el consumidor durante el confinamiento de Aecoc Shopperview. Según el informe, el 23% de los consumidores ha mejorado su valoración sobre el sector de la restauración durante la crisis sanitaria del COVID-19, mientras que siete de cada diez mantienen la percepción que ya tenían.



Los datos de AECOC Shopperview referentes al consumo fuera del hogar muestran la voluntad de los españoles de volver a bares y restaurantes, pero con reduciendo su gasto.

Tras casi dos meses de restaurantes y bares cerrados, muchos consumidores ven en estos establecimientos un pilar en su normalidad y, de hecho, se muestran deseosos de retomar sus rutinas. "El 28% de los españoles quiere volver

a los bares, restaurantes y cafeterías durante la desescalada, por lo que hay una clara voluntad de retomar nuestra vida anterior, pero los consumidores también nos advierten que quieren hacerlo con cautela y respetando las medidas que garanticen su seguridad", explica la responsable del área de estrategia

comercial y marketing de Aecoc, Rosario Pedrosa.

Eso sí, el control del gasto será un elemento decisivo en la progresiva vuelta a la normalidad de bares y restaurantes. Casi la mitad de los encuestados prevé que su situación económica empeorará con esta crisis,

y el 42,9% advierte que gastará menos en su consumo fuera del hogar, por un 38,7% que mantendrá su inversión en locales de restauración y un 18,4% que afirma que incrementará su gasto.

El control en el gasto en el consumo fuera del hogar impactará también en el día a día de los consumidores, ya que hasta el 39% afirma que, una vez pasada la crisis, empezará a llevarse tupper de comida preparada al trabajo para evitar salir a comer fuera.

En este contexto, Aecoc ha puesto en marcha junto con Hostelería de España y FIAB el proyecto 'Juntos con la Hostelería' para contribuir a la reactivación y recuperación de un sector clave para la economía española.

Nuevos hábitos en delivery

El impacto de la crisis en el consumo fuera del hogar también tiene su impacto en el delivery, que, hasta el inicio de la Fase 1 de la desescalada, fue la única opción de negocio para la restauración. El barómetro refleja la buena acogida que ha tenido el delivery y las fórmulas de encargo que han habilitado muchos restaurantes durante el con-

El temor al contagio abre las puertas a la era contactless: el 44,2% de los consumidores prefiere pagar con el móvil y el 25,9% reclama hacer sus pedidos a través de su smartphone

finamiento. Según la encuesta, el 9,1% de la población ha pedido comida a domicilio en las últimas semanas a través de aplicaciones como Glovo, Just Eat o Deliveroo, y el 8,1% ha optado por pedir comida a los locales para recogerla en los establecimientos y comerla en casa.

La imposibilidad de abrir los locales ha hecho de los pedidos a domicilio un hábito en crecimiento entre los consumidores: hasta el 8,6% reconoce que ahora pide comida a domicilio de forma habitual, y no solo para ocasiones especiales, tal y como pasaba antes del confinamiento.

Sin embargo, la incertidumbre económica también tiene un impacto en la inversión que destinan los españoles a los pedidos de comida, ya que el 45,8% de los consumidores también planea reducir su gasto en los servicios de delivery.

El contactless y la nueva normalidad

El estudio también pone foco a una de las mayores preocupaciones de los consumidores, como es la seguridad, y apunta al contactless como una de las tendencias que marcará el futuro de la hostelería en su 'nueva normalidad'. Los datos de Aecoc ShopperView muestran como el 83% de los españoles considera que deben mantenerse al máximo las medidas de seguridad e higiene para combatir el coronavirus una vez pasado el confinamiento y el papel que, en ello, puede jugar la tecnología.

Así, el 44,2% de los encuestados reclama la opción de poder pagar a través de su Smartphone y uno de cada cuatro consumidores valoraría hacer sus pedidos a través del móvil para garantizar las distancias de seguridad.

Índice de anunciantes

Advance Soluciones.....	23	Imagen Corporativa R&S 1994, S.L.	51
Alternativas Ecológicas Ingeniería		Istobal España, S.L.U.	Portada, 71
Energética, S.L	61, 63	Julio Benito, Asesores	
Alvic Serviccomput, S.A.	4	Sector Energético, S.L.	88
Aquarama, S.R.L.....	79	Krontek Professional, S.L.	65
Aseproda Informática, S.L.....	33	Lafon España, S.A.U.	49
Avalon Informática, S.L.....	37	Lavarte Car, S.L.	85
Christ Equipamiento Lavado, S.L.....	77	Repsol, S.A.	Contraportada
Comcreation, Lda	13	Soteinpe Instalaciones	
Copermática, S.L.....	41	Petrolíferas, S.L.	25
Cuma Sistemas Electrónicos, S.L.....	43	Tamoil España, S.A.	Interior Portada
Desarrollo de Obras y Contratas, S.L.....	9	Tokheim Koppens Ibérica, S.A.	19
Forradinox, S.L.....	11	Uniti-Kraftstoff GmbH.....	53
Ibercompound, S.L.....	87	Washtec Spain, S.A.U..	Interior Contraportada

¿Preparado para conseguir más clientes y aumentar su facturación?



Descubra la nueva
dimensión del lavado.



WashTec Spain S.A.U.
C/ Isla Graciosa, 1 | 28703 – S.S. de los Reyes – Madrid
Teléfono +34 91 663 60 70 | Servicio Técnico: 900 802 104
info@washtec.es

www.washtec.es



 **WashTec**

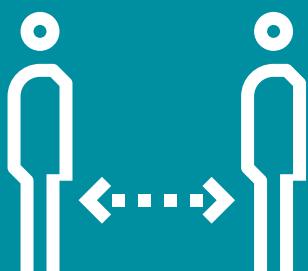


Inventemos el futuro

Solo con **waylet**

- Descuentos en carburante y ofertas exclusivas
- Paga el repostaje sin bajarte del coche
- Compatible con cualquier tarjeta de pago

Ahorra
y paga
sin contacto



Descarga Waylet
La app de Repsol



Consulta condiciones en Waylet o en repsol.es