

Acuerdo entre CEEES y CERMI para defender las estaciones atendidas

La Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio (CEEES) y el Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (CERMI) han alcanzado un acuerdo que tiene como objetivo "la defensa de las estaciones de servicio atendidas y seguras y la de-

fensa de las diferentes legislaciones autonómicas que prohíben la instalación en sus respectivos territorios de gasolineras sin personal".

Como resultado de la mencionada alianza, surgida tras una reunión mantenida recientemente en la sede del CERMI por el gerente de la enti-

dad, Luis Alonso, y el presidente de la CEEES, Jorge de Benito, ambas organizaciones harán frente común en Bruselas para defender que las normas autonómicas que prohíben las gasolineras sin personal son plenamente conformes al Derecho comunitario.

➤➤➤ (Pasa a página 2)

AEVECAR pide a la CE claridad en torno a las gasolineras desatendidas

Ante las numerosas informaciones que se han publicado en los medios de comunicación durante los últimos meses, AEVECAR ha emitido una nota en la que reclama a los representantes de la Comisión Europea en Madrid y Bruselas claridad en relación a la polémica de las estaciones de servicio desatendidas.

La asociación señala que han aparecido en prensa diversas informaciones que van desde multas y sanciones de 600.000 euros diarios a las comunidades autónomas que no admitan estaciones de servicio desatendidas hasta la negativa del portavoz de la comisión en Madrid, Dimitri Barua, de que dichas multas sean posibles puesto que no hay una decisión tomada al respecto.

En cualquier caso, AEVECAR ha dejado claro en más de una ocasión que en el caso de que la UE dictamine al respecto, "acataremos su resolución, porque desde nuestra patronal siempre hemos sido respetuosos con las leyes y cumplidores de ellas, nos favorezcan o no, y no hemos utilizado argumentos estrambóticos para justificar el incumplimiento continuado de ninguna normativa que afecte a nuestro sector".

➤➤➤ (Pasa a página 2)

Gas Natural Fenosa duplicará su red de estaciones de GNC en el año 2018



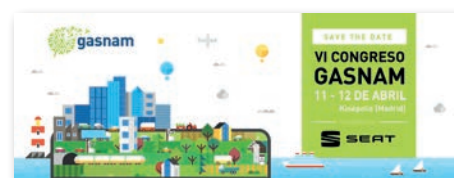
Gas Natural Fenosa ampliará a lo largo de este año el número de estaciones de carga de GNC para vehículos en España. La compañía energética tiene previsto abrir 50 puntos de suministro en el país en ciudades como Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Zaragoza, Sevilla, Málaga, Murcia, Alicante, Córdoba, Valladolid, Vigo, Gijón, A Coruña y Santander, entre otras. Con estas aperturas, el total de

estaciones de GNC de la compañía en España ascenderá a 100 estaciones públicas.

La compañía está desarrollando un plan de fomento de la movilidad con el objetivo de potenciar la utilización del gas natural como combustible como la mejor alternativa sostenible frente a los combustibles fósiles derivados del petróleo.

➤➤➤ (Pasa a página 2)

Todo listo para el VI Congreso GASNAM



GASNAM, la Asociación Ibérica del Gas Natural para la Movilidad, celebra su sexto congreso en Madrid los días 11 y 12 de Abril con el lema "Gas natural: ecología inteligente para la movilidad".

Este año, como novedad, el congreso cuenta por primera vez con el patrocinio oficial de SEAT, que está realizando una fuerte apuesta por fomentar la eco movilidad a través del gas natural.

El gas natural comprimido es nada menos que el combustible alternativo más utilizado en servicios urbanos, mientras que el gas natural licuado es la única alternativa al transporte pesado por carretera y se está convirtiendo en el combustible profesional.

Según apuntaba Jose Ramón freire, presidente de Gasnam: "Existe una infraestructura muy nutrida, España es el primer país de Europa en estaciones de gas natural líquido". Además, se ha referido a la labor de Gasnam como: "La defensa del gas natural, algo diferente al autogás y al vehículo eléctrico, con la ventaja de que es almacenable en redes de gas y se puede utilizar en vehículos de moto convencional".

A su vez, Mikel Palomera, director comercial de SEAT, ha señalado que: "El gas natural es una alternativa real y con la etiqueta eco, apoyado por dos fuertes vertientes, la ecológica y la económica.

sumario

02	el sector
03	actualidad
04	operadores
05	negocio
06	red eess
07	internacional
08	protagonistas
10	marketing
11	comercialización
12	área de lavado
13	empresas & equipos
14	non oil
15	agenda

Dispositivo PORTÁTIL y AUTÓNOMO de MEDICIÓN de DESCARGAS

Para una medición EXACTA de la descarga en las EE. SS.

Fullgas

www.fullgas.es

Distribuido por Fullgas SL
Paseo de las Flores, 36 | 28823 Coslada
T: 902 100 345

Product Certification
MID Material in conformity with Measuring Instruments Directive 2004/22/EC
Ex ATEX conformity Zona 1 Gas group B

Acuerdo entre CEEES y CERMI para defender las estaciones atendidas

(Viene de página 1) >>>

Según el acuerdo alcanzado, CEEES aportará el conocimiento que tiene del mercado como principal patronal del sector de la distribución de carburante al por menor desde hace más de cuarenta años. En este sentido, la confederación aportará exhaustivos informes que

demuestran que las gasolineras sin personal incumplen un buen número de normas estatales y autonómicas, muchas de las cuales fueron aprobadas para garantizar la protección de los derechos de las personas con discapacidad.

CERMI, por su parte, continuará realizando su labor de concienciación

y sensibilización en las instituciones comunitarias, fruto de la cual el Parlamento Europeo ha instado a la Comisión a que investigue en toda la UE la situación regulatoria de las gasolineras desatendidas para determinar si los derechos de las personas con discapacidad están debidamente amparados.

AEVECAR pide a la CE claridad en torno a las gasolineras desatendidas

(Viene de página 1) >>>

Asimismo, AEVECAR reclama a los dirigentes de las distintas comunidades autónomas que "no se precipiten a la hora de cambiar su legislación por temor a supuestas y graves sanciones que, en principio, han sido desmentidas y que esperamos sea objeto de posicionamiento público por parte de la Comisión".

Igualmente, AEVECAR apoya la celebración de reuniones y contactos informales por parte de todos los afectados por esta situación y representantes europeos con el fin de lograr clarificar una problemática que "perjudica la seguridad en las instalaciones de servicio, el mantenimiento del empleo, los derechos de los consumidores y la atención a las personas con discapacidad".

Gas Natural Fenosa duplicará su red de estaciones de GNC en el año 2018

(Viene de página 1) >>>

La intención es a lo largo del año reforzar la estructura ya existente en Madrid y Barcelona, así como abrir nuevas estaciones en las principales ciudades de España.

"Aceleraremos la apertura de nuevas estaciones de servicio para así reforzar la disponibilidad de este combustible en el mercado, dada la demanda que están experimentando los vehículos movidos con gas natural", señaló Daniel López Jordà, director general de Negocios Minoristas de Energía de Gas Natural Fenosa. "Actualmente es indudable que su coste por kilómetro recorrido es tremendamente competitivo, hasta un 50 por 100 más económico que la gasolina y un 30 por 100 que el

diésel, esto está animando a los consumidores a elegir este tipo de combustible", añadió.

Actualmente, Gas Natural Fenosa cuenta con 31 estaciones públicas de gas natural operativas en España, del total de las 57 que funcionan en el país.

Durante el último año, las ventas de vehículos y camiones propulsados por gas natural se incrementaron un 50 por 100, afianzando así el uso de este combustible en España. Este hecho, unido a la alianza estratégica de la compañía energética con SEAT, impulsa a Gas Natural Fenosa a acelerar su plan de fomento de la movilidad y dar continuidad a la expansión de las infraestructuras de repostaje en los próximos años.

Éxito de la nueva Jornada sobre el MI IP-04 celebrada en Mérida



El pasado 3 de marzo se llevó a cabo en el Hotel Velada de Mérida una jornada formativa sobre el MI IP-04 "Instalaciones para suministro a vehículos. Nuevo marco normativo y Régimen administrativo aplicable".

Organizado por la Dirección General de Industria, Energía y Minas, con la colaboración de Iberdoex y ARESEX (Asociación Regional de Empresarios de Estaciones de Servicio de Extremadura), la cita tuvo un gran éxito de convocatoria, ya que alrededor de 120 profesionales del sector, llegados de todos los puntos de la geografía extremeña, han querido estar presentes en la jornada. En este sentido, Fernando Mena, presidente de ARESEX, entiende que "esta jornada es muy importante, de hecho, no sólo han venido socios de Iberdoex y de ARESEX, sino que también han venido profesionales de todo el sector. Es una normativa muy importante que llevábamos mucho tiempo esperando, que por fin se ha aprobado y que queremos saber cómo la va a interpretar la Dirección General de Industria". En el mismo sentido se mostraba Lorenzo Florencio, presidente de Iberdoex, quien aboga porque "nuestros socios siempre estén a la última en el conocimiento de la normativa para que nuestras estaciones de servicio sean seguras y medioambientalmente perfectas".

Jesús García Sáenz de Santa María, Jefe de Sección de Seguridad Industrial de la Dirección General de Industria, Energía y Minas, fue el primero en tomar la palabra para hacer un primer acercamiento de la nueva normativa. Para Sáenz de Santa María la importancia de este tipo de jornadas radica en que los profesionales del sector "puedan conocer la nueva legislación y las nuevas aplicaciones informáticas y los nuevos procedimientos que la Dirección General de Industria, Energía y Minas ha desarrollado para facilitar y agilizar la tramitación de este tipo de expediente".

Por su parte, Fernando Vega, Ingeniero Técnico Industrial de la Dirección General de Industria, Energía y Minas, realizó una explicación muy detallada sobre cómo "las estaciones de servicio que ya existen se adecúen a la nueva legislación". Una exposición muy interesante a tenor de la gran cantidad de dudas planteadas en la mesa redonda que se desarrolló al final de la charla.

en positivo

«El consumo de combustibles de automoción encadena su cuarto año de subidas al cierre de 2017»

Fuente: CORES



25 ANIVERSARIO
REVESGAL

- CONVERSIÓN TANQUES A DOBLE PARED
- CALIBRACIÓN LÁSER
- REVESTIMIENTO DE DEPÓSITOS
- PRUEBAS DE ESTANQUEIDAD
- SONDAS VEEDER ROOT
- EQUIPOS DE DETECCIÓN DE FUGAS
- Certificados ISO9001, ISO14001, OHSAS ISO18001, SGS

Tel 986 213 338 www.revesgal.com

RECIBA TODOS LOS MESES SU EJEMPLAR DE CARBUROL



Por 53 euros al año reciba sus 10 ediciones de **CARBUROL**, la revista de los profesionales que lideran el sector. Toda la información, nuevas oportunidades de negocio y la última tecnología, **esenciales para ayudarle a optimizar la gestión y aumentar las ventas de su estación de servicio.**

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

EL MEJOR CARBURANTE PARA SU NEGOCIO

SEDE TÉCNICA S.A. | Capitán Haya, 51 pl.4 | 28020 madrid | t. 91 5565004 f. 91 5799364 | www.sedetecnica.com

carburol

edita SEDE TÉCNICA S.A.
Capitán Haya, 51 pl.4
28020 Madrid - ESPAÑA
TEL: +34 91 556 5004
FAX: +34 91 579 9364
www.sedetecnica.com

e-mail editorial@sedetecnica.com
web www.carburol.es

directora editorial Almudena Martín Cubillo

redacción Pablo Carrero

asesor Dean Sims (U.S.A.)

publicidad Alfonso Villanueva

administración Beatriz Ambrós

preimpresión Montytext

depósito Legal M-16.919-1991

ISSN 1130-8907

Suscripciones 2018

España 1 año/10 números 53 €

Europa 1 año/10 números 135 €

Resto mundo 1 año/10 números 159 €

Prohibida la reproducción total o parcial, sin citar la procedencia. La Dirección de Carburol no se hace responsable de las opiniones contenidas en los artículos firmados que aparecen en la publicación.

El transporte concentra el 67 por 100 del consumo de productos petrolíferos

El sector del transporte concentró el 67 por 100 del consumo de productos petrolíferos durante el año 2016, según los datos aparecidos en el informe que sobre "Consumo de Productos Petrolíferos en 2016 por Sectores Económicos" acaba de publicar la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos.

Dentro del sector del transporte, que agrupa los consumos de los combustibles utilizados por carretera, ferrocarril, aviación nacional e internacional o navegación doméstica, solo el transporte por carretera representó el 53 por 100 del total, seguida de la aviación internacional, con el 8 por 100. Por su parte, la producción de electricidad (sector transformación) representó un 6 por 100 del consumo nacional.

En España, la mayor parte del consumo de productos petrolíferos se destina a uso energético, con el 91 por 100 del total, mientras que el consumo de uso no energético se localiza fundamentalmente en el sector transporte e industrial.

En el sector transporte se mantiene como principal producto el gasóleo (67

por 100), seguido del queroseno (17 por 100) y la gasolina (14 por 100), mientras que el sector industrial continúa siendo el sector con mayor variedad en su mix de consumo, donde ningún grupo de productos supera el 30 por 100 del consumo del sector, con el "resto de productos" y el coque (28 por 100 y 24 por 100 respectivamente) como productos más consumidos.

En el caso del sector transformación, los fuelóleos recuperan los niveles de 2014 y crecen hasta alcanzar el 51 por 100 del consumo, mientras que la participación de los gasóleos vuelve a descender en 2016 hasta el 20 por 100; y la del coque, que en 2015 aumentó significativamente con un 30 por 100 del consumo, desciende en 2016 hasta el 26 por 100.



ESTE ES EL COMIENZO DE UN LARGO RECORRIDO: NUEVAS ESTACIONES DE SERVICIO SHELL EN MADRID, SEGOVIA, ALICANTE, SEVILLA Y CIUDAD REAL



GO WELL



www.shell.es
www.disagrupo.es



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

II Encuentro profesional de empresarios de estaciones de servicio de Sevilla

El pasado 8 de marzo, se ha celebrado en Sevilla por segundo año consecutivo, el encuentro de referencia en la provincia de Sevilla de empresarios de estaciones de servicio, siendo un éxito total de asistencia y superando con creces las perspectivas de la organizadora, la Asociación Provincial de Estaciones de Servicio de Sevilla APES. La jornada contó con ponentes profesionales de Atisae, Asinpe e Inteman que presentaron al auditorio las novedades legales, laborales y tecnológicas que afectan a la estación de servicio.

Al finalizar el acto, Copermática firmó un acuerdo de colaboración con la Asociación, formalizando la cooperación que ya se viene realizando entre ambas entidades desde hace dos años.

La producción de las refinerías españolas aumentó un 1,4 por 100 en 2017

Las refinerías españolas alcanzaron en 2017 una producción global de 65,89 millones de toneladas, lo que supone un incremento del 1,4 por 100 con respecto a los datos del año anterior. La producción de GLP se redujo en 2017 un 9,1 por 100, hasta situarse en 1,4 millones de toneladas, mientras que la de gasolinas lo hizo en un 4,8 por 100, totalizando 9,1 millones de toneladas. Por el contrario, querosenos, gasóleos y fuelóleos mostraron un crecimiento del 6,8, 2,1 y 8,3 por 100, respectivamente, para situarse en 9,49, 27,3 y 5,5 millones de toneladas. En diciembre, último mes del que CORES ofrece datos, la producción alcanzó los 5,93 millones de toneladas.

Repsol logra su mayor resultado de los últimos seis años



Repsol obtuvo un beneficio neto de 2.121 millones de euros en 2017, lo que supone un incremento del 22 por 100 con respecto a los 1.736 millones del ejercicio anterior. La compañía señala que en un escenario de precios bajos de las materias primas alcanzó el mayor resultado neto de los últimos seis años apoyándose en las fortalezas de sus negocios y sus planes de eficiencia.

Repsol destaca que su modelo de negocio integrado facilitó que la compañía afrontase de manera satisfactoria la coyuntura y aprovechara la leve recuperación de los precios del crudo y del gas en el segundo semestre del año. La gestión con foco en la creación de valor y la flexibilidad y diversificación que proporciona la integración de los negocios impulsó el beneficio neto ajustado, que creció un 25 por 100,

hasta los 2.405 millones de euros, frente a los 1.922 millones de 2016.

El resultado del área de *upstream* se situó en 632 millones de euros, doce veces el obtenido en el ejercicio anterior. A este aumento contribuyeron las medidas adoptadas en su plan de sinergias y eficiencias, el reinicio de la actividad en Libia y la subida de los precios internacionales de referencia.

En cuanto al *downstream*, el resultado, de 1.877 millones de euros, se mantuvo en línea con los de ejercicios anteriores, lo que referencia a esta división de negocio como gran generador de caja de la compañía. Durante el año, las áreas de Refino, Marketing, *Trading* y Gas & Power y Perú aumentaron sus resultados, el área de Lubricantes incrementó sus ventas y el área de Química mantuvo la robustez de los dos últimos años.

El beneficio de CLH aumenta un 7,3 por 100 en 2017



El grupo CLH obtuvo un beneficio neto de 233,6 millones de euros en el año 2017, lo que representa un incremento del 7,3 por 100 respecto al ejercicio anterior, según ha informado la compañía, que destaca que su *ebitda* alcanzó los 400,4 millones de euros, un 3,2 por 100 más que el registrado en 2016.

El crecimiento obedece fundamentalmente al incremento de la actividad de la red logística en España, a unos mayores ingresos de almacenamiento por la favorable estructura del mercado de petróleo y al aumento del suministro de combustibles para aviación tanto en España como en Irlanda, donde el grupo está presente en el aeropuerto de Dublín, a través de CLH Aviation Ireland, así como las mejoras de eficiencia incorporadas durante los últimos años.

Los ingresos de explotación aumentaron un 2,3 por 100 respecto a los de 2016 y superaron los 727 millones de euros, mientras que los gastos de ex-

plotación ascendieron a 416,3 millones de euros, un 1,7 por 100 más que el año anterior.

En lo que respecta a las inversiones, el grupo invirtió 104,2 millones de euros en 2017 para continuar con la mejora de sus infraestructuras y servicios, tanto en España como en sus empresas internacionales.

La compañía destinó 45,3 millones de euros a proyectos de mantenimiento y mejora de las infraestructuras de la compañía en España. En concreto, el 36,9 por 100 de esta cantidad se dedicó a la renovación, ampliación y modernización de sus equipos; el 28 por 100 a proyectos medioambientales; el 16,4 por 100 a seguridad; el 15 por 100 a crecimiento del negocio y a mejoras de productividad; y el 3,7 por 100 a diferentes adquisiciones.

En cuanto a los proyectos internacionales del grupo en Reino Unido, Irlanda y Omán, las inversiones ascendieron a 58,9 millones de euros.

Galp, reconocida como empresa líder del sector de la energía

Galp ha sido reconocida por Thomson Reuters como una de las mejores empresas de energía del mundo, como resultado del primer estudio global del sector que identifica a las empresas cuyo rendimiento destaca en un competitivo entorno empresarial.

La metodología implementada para la realización del índice 2017 Thomson Reuters Top 100 Energy Leaders ha sido desarrollada por Thomson Reuters Boston Innovation Lab, y se basa en ocho pilares de rendimiento: confianza financiera, de gestión e inversores, riesgo y resiliencia, conformidad legal, innovación, personas y responsabilidad social, impacto ambiental, y reputación. Galp es una de las empresas cuyo re-

sultado final en todos los pilares supera a las más de 1.500 empresas de energía de todo el mundo.

Emily Lyons, directora de Thomson Reuters Energy Practice Group, señala que “el liderazgo en el mercado global competitivo de hoy va más allá de la hoja de balance, y analiza la organización de forma global. El liderazgo también está definido por organizaciones que disponen de lugares de trabajo cercanos y seguros, que ofrecen oportunidades múltiples e igualitarias, que son innovadoras y poseen redes de proveedores y clientes geográficamente diversas, y que demuestran capacidad para reducir su impacto ambiental”.

El beneficio neto de Cepsa alcanza los 884 millones de euros en 2017

El resultado neto ajustado de Cepsa en el ejercicio 2017, eliminando los elementos no recurrentes y calculando la variación de inventarios a coste de reposición (Clean CCS), ha alcanzado los 884 millones de euros, cifra que mejora un 60 por 100 los resultados del ejercicio 2016.

Si se aplican las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y, por tanto, se calcula la variación de inventarios a coste medio unitario de adquisición, el resultado neto acumulado del periodo se sitúa en 743 millones de euros, un 23 por 100 superior al de 2016.

La compañía explica que la recuperación del precio del petróleo, en concreto del crudo Brent de referencia en Europa, que incrementó su precio un 22 por 100 frente al año anterior alcanzando una media de 54 dólares por barril, unido al buen comportamiento de los márgenes de la actividad de refino durante todo el año y los programas de mejora de la eficiencia, implementados en los últimos años, han sido los factores determinantes del nivel de resultados alcanzados en el año.

La cifra de negocio ha ascendido a 20.817 millones de euros, un 16 por



100 superior a la del año anterior, y el *ebitda* se ha incrementado un 18 por 100, hasta los 1.874 millones de euros. Durante el año, la compañía llevó a cabo inversiones por importe de 888 millones de euros y la deuda neta se redujo un 18 por 100, alcanzando al cierre de año los 1.722 millones de euros, con un ratio deuda/ *ebitda* de 0,92.

Además, durante 2017, la compañía ha continuado mejorando sus cifras en materia de seguridad logrando reducir el ratio de accidentes con baja por sexto año consecutivo, con una mejora del 19 por 100 respecto al 2016, con un ratio en 2017 de 1,00 accidentes con baja por cada millón de horas trabajadas.

refino

Cepsa invierte más de 45 millones en su planta de Huelva

Cepsa inauguró recientemente, con la presencia de Susana Díaz, presidenta de la Junta de Andalucía, y de Pedro Miró, vicepresidente y consejero delegado de Cepsa, el proyecto de optimización de su planta de aromáticos en la Refinería La Rábida, en Palos de la Frontera, que, con una inversión de más de 45 millones de euros, supone un ejemplo de eficiencia e innovación en los procesos.

Durante sus dos años de construcción, se ha empleado a más de 200 trabajadores de empresas auxiliares.

El proyecto ha contemplado la instalación de nuevos equipos de proceso y de almacenamiento, para lo cual se han utilizado más de 550 toneladas de acero, 2.500 metros cúbicos de cemento, 95 equipos nuevos o adaptados y 40 kilómetros de cable. Su puesta en marcha proporciona a Cepsa un mayor valor añadido en el área de productos aromáticos y una mayor producción de benceno, materia prima básica para la Química, lo que se traduce

en un incremento del margen del refino.

Durante su intervención, la presidenta de la Junta de Andalucía, Susana Díaz, señaló que “una de las cosas que más valoro de Cepsa es que supo transformarse, pasar de ser una empresa petrolera a convertirse en una empresa energética global”. Además, Díaz agradeció también la apuesta de la compañía por Andalucía, donde cuenta con una plantilla de más de 3.000 profesionales.

Pedro Miró destacó que “esta inversión refuerza el posicionamiento de Cepsa como compañía integrada y generadora de valor sostenible y muestra su compromiso con la innovación y la excelencia en el desempeño operativo.

Además, este proyecto fortalece nuestra presencia en Andalucía, comunidad a la que aportamos valor desde hace más de 50 años y en la que vamos a seguir trabajando con una apuesta clara por la integración, la mejor tecnología y el crecimiento sostenible”.

Plan estratégico de Norauto y WashTec para el área de lavado

Norauto, con presencia en varios países, y en España con más de 80 centros y 1.200 talleres asociados, ha iniciado un plan de diversificación de actividades en torno al automóvil, en el área del cuidado y limpieza del vehículo. De la mano de WashTec, líder mundial en el diseño, fabricación y venta de equipos automáticos para lavado de vehículos, acaba de inaugurar su primera instalación.

Se trata de un Centro de Lavado de más de 50 metros de largo que incorpora:

- Un túnel de lavado WashTec de 40,5 metros de cadena.
- 19 puestos de aspiración centralizada.

• Arcos de pulido ShineTecs. Además, la instalación dispone de las últimas tecnologías en lo relativo a ahorro de agua y cuidado del vehículo.

Garantizado el éxito, a esta primera instalación le seguirán otras nuevas, adecuadas a cada mercado en que se ubiquen.

La buena sintonía entre Norauto Wash y WashTec, presagian una larga relación de éxitos en futuras instalaciones.



medio ambiente

Sigaus plantará su séptimo bosque urbano en Colmenar Viejo



Gracias a un nuevo acuerdo de colaboración con el Ayuntamiento madrileño de Colmenar Viejo, Sigaus sumará 1.000 nuevos árboles a su iniciativa "Bosques Sigaus", nacida en 2012 y que ha conseguido ya un total de 17 hectáreas de zonas verdes reforestadas y 6.000 árboles que crecen en las localidades de Alcobendas, Majadahonda, Las Rozas, Coslada, Leganés y Collado Villalba, todas ellas en la Comunidad de Madrid.

Bajo el paraguas de la iniciativa "Haces más de lo que crees", Sigaus, la entidad encargada en España de la gestión del aceite industrial usado, continuará este año 2018 sumando hectáreas a sus Bosques urbanos, con 1.000 nuevos árboles en Colmenar Viejo, gracias a un nuevo convenio de colaboración, firmado entre el Alcalde de la localidad, Jorge García Díaz, y el Presidente de Sigaus, Buenaventura González del Campo.

Desde 2012, cada año Sigaus reconoce con esta acción ambiental la labor de los ciudadanos que participan activamente en sus campañas de divulgación y sensibilización a través de sus redes sociales y que hacen su aportación a la defensa de nuestro entorno y la salud de las personas, contribuyendo a la recogida y tratamiento de un residuo tan peligroso como el aceite industrial usado. La aportación a Colmenar Viejo de 1.000 nuevos árboles de la especie pinus pinea por parte de Sigaus se enmarcará en el proyecto Colmenárbol 2020, una iniciativa impulsada por el ayuntamiento para hacer realidad la plantación de 3.500 árboles anuales en el municipio entre 2017 y 2019 con el objetivo de incorporar a la superficie arbolada de la localidad 10.500 ejemplares antes del 1 de enero de 2020.

Con la firma de este acuerdo, Sigaus dará un importante impulso al cumplimiento de esta meta, dotando al núcleo urbano de una nueva zona verde entre la Avenida Adolfo Suárez y la Calle Alba de Tormes para el disfrute de los vecinos, y que, una vez alcancen su edad adulta, contribuirán a mitigar el ruido, aportar zonas de sombra, además de recuperar zonas áridas y luchar contra los efectos del cambio climático.

¿Preparado para conseguir más clientes y aumentar su facturación?



Descubra las propuestas del líder.

C/ Isla Graciosa, 1 · Edificio Áncora

28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)

Tel.: +34 91 663 60 70 · Servicio Técnico: 900 802 104

info@washtec.es

www.washtec.es



WashTec

José Luis Torta, nuevo presidente de APES Valencia

José Luis Torta Lopez es el nuevo presidente de la Asociación de Empresarios de Estaciones de Servicio (APES) de la provincia de Valencia, sustituyendo a Juan Prats Cuevas, quien durante más de veinte años ha estado al frente de la entidad.

Torta, secretario de APES Valencia desde 1994, es Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia y goza de una reconocida experiencia a nivel nacional en el sector de hidrocarburos, colaborando estrechamente, como conocedor del sector y jurista, en la redacción de alegaciones y ponencias de leyes, decretos y reglamentos de ámbito estatal y europeo. El nuevo presidente señala que “es un honor ocupar



la presidencia, pero también una responsabilidad. El sector vive una época convulsa y tendremos que redoblar los esfuerzos para defender los derechos de nuestros asociados y, en este sentido, Juan Prats es el mejor espejo en el que mirarse”, y anuncia que “todos los integrantes de la nueva Junta Directiva de APES Valencia pondremos lo mejor de nosotros mismos en este momento crucial para el sector. Nuestra entidad es una herramienta fundamental, de cohesión y también como vehículo de comunicación de nuestras inquietudes y necesidades a otros interlocutores, públicos y privados”.

José Luis Torta, de 47 años de edad, ocupa actualmente el cargo de administrador único de la mercantil Lanada, empresa familiar constituida en el año 1985 que tiene por objeto la explotación de estaciones de servicio. También fue miembro de la Junta Directiva de la Confederación Empresarial Valenciana de 2002 a 2006.

Shell anuncia el crecimiento de su red para acompañar a sus clientes

ESTE ES EL COMIENZO DE UN LARGO RECORRIDO: NUEVAS ESTACIONES DE SERVICIO SHELL



En Shell trabajan para ofrecer el mejor servicio y los productos de mayor calidad y se esfuerzan para estar cerca de sus clientes.

La compañía sigue creciendo y abriendo estaciones en su red en las que los conductores pueden descubrir los productos Shell V-Power y Shell FuelSave, testados en las pruebas de motor más exigentes y con la calidad y rendimiento. Además las nuevas incorporaciones ofrecen nuevas promociones y ofertas para mejorar la experiencia de cada cliente.

En una novedosa campaña con los colores de la compañía y bajo el

claim “Este es el comienzo de un largo recorrido” Shell anima a los conductores a descubrir la completa oferta que pone a su disposición en la red así como la incorporación de nuevas estaciones en diversos puntos de la geografía española.

Además, en línea con los nuevos servicios digitales, la compañía pone a disposición de los clientes su app para smartphones “Estaciones de servicio Shell en tu bolsillo” disponible sin coste para iOS y Android.

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

Repsol apuesta por la experiencia digital del cliente en sus gasolineras

Las estaciones de servicio Petronor, Repsol y Campsa han iniciado un proceso de modernización de las comunicaciones de la mano de Vodafone, con el fin de potenciar la conectividad de sus establecimientos a la vez que incorporan nuevos elementos digitales que ayudarán a sus clientes a vivir una mejor experiencia.

De esta forma, más de 4.000 estaciones de servicio Petronor, Repsol y Campsa repartidas por España y Portugal cuentan ya con una mejorada infraestructura de comunicaciones prestada a través de diferentes tecnologías. Vodafone ha llevado a cabo la implantación de una red de datos que hace posible garantizar no sólo todas las transacciones electrónicas que se realicen en la gasolinera, sino también responder con diferentes planes de recuperación en caso de desastres o averías en la red. Esto hace posible que la estación esté siempre comunicada y preste el servicio con normalidad a sus clientes, independientemente de las posibles adversidades que afecten a la red.

La apuesta del Grupo Repsol es implementar servicios de valor añadido –en línea con la digitalización de los espacios y un nuevo concepto de tienda– que harán que la experiencia del cliente sea más satisfactoria durante la visita. Vodafone ha colaborado activamente en desplegar toda la red y la tecnología necesaria en su nueva *flagship*, la primera estación de servicio del mundo sostenible ubicada en la calle Alberto Aguilera de Madrid, que se ha inaugurado recientemente. En ella Repsol los clientes se podrán conectar a una red *wifi* de alta velocidad.

En la misma línea, Vodafone también ha colaborado en el despliegue en un gran número de pantallas digitales, mediante las que los clientes podrán valorar su satisfacción con el servicio y la atención recibida a través de los kioscos de satisfacción del cliente. En ellos podrán descargar Waylet, la aplicación de pago por móvil de Repsol, acceder a ofertas y promociones personalizadas, introducir comentarios e incidencias o informarse de acciones puntuales que tengan lugar en esa tienda.

Shell inaugura la estación Lozoyuela en Madrid



Shell ha inaugurado una nueva estación en la Carretera N-I, kilómetros 64,650 en la localidad madrileña de Lozoyuela.

La nueva incorporación ofrece los siguientes productos y servicios:

- Carburante Shell FuelSave y Shell V-Power.
- Servicio de aire y agua.
- Pago con tarjeta de crédito.
- Pago en efectivo.
- Tarjeta euroShell.
- Tarjeta de puntos Shell ClubSmart.

Autonet&Oil y Elefante Azul abren en Inca su segundo centro de Mallorca

El pasado 21 de febrero el grupo Autonet&Oil-Elefante Azul abrió su segundo centro *mix* en Mallorca, situado en la calle Joan d'Austria de Inca.

La estación dispone de seis pistas de repostaje y tres *boxes* de lavado a presión.

Como en todos los centros de la compañía, dispone de personal a la atención del cliente y de unos combustibles siempre a muy buen precio y de alta calidad que provienen de CLH y están tratados con los mejores aditivos de los laboratorios Inteman.

El lavado Elefante Azul dispone de la última tecnología en el proceso de lavado con acabado con agua osmotizada, lavado de llantas integrado y un sistema de pago con monedas, tarjeta bancaria y aplicación.

Esta es la segunda de las tres gasolineras que abrirá la compañía en la isla



de Mallorca. El pasado 7 de febrero se inauguró el centro ubicado frente Ikea, en la calle Son Pendola 1.

A finales de marzo, el director general estima que podrán abrir su tercer centro mallorquín en Palma.

Repsol invertirá 400 millones para crear una red de mil estaciones en México

Repsol ha anunciado la inversión de alrededor de 400 millones de euros en los próximos cinco años en México con el objetivo de superar las 1.000 estaciones de servicio en el país, lo que supone una cuota de mercado de en torno al 10 por 100.

La petrolera española ha iniciado su entrada en el mercado de gasolineras en México con la apertura de diez estaciones de servicio bajo su enseña.

El plan de la compañía prevé la apertura de entre 200 y 250 estaciones de servicio al año. A finales de este año la petrolera prevé contar con 200 estaciones abiertas en el país, donde está recibiendo muestras de interés por parte de empresarios mexicanos del sector para asociarse y extender su red.

La compañía realizó un acto de inauguración en su nueva estación Siete Banderas, en Ciudad de México, contando con la directora general de downstream de Repsol, María Victoria Zingoni, el secretario de Energía mexicano, Pedro Joaquín Coldwell, y el embajador de España en el país, Luis Fernández-Cid, entre otras autoridades.

Para Zingoni México es un país "con un gran potencial de crecimiento, que representa para la compañía una apuesta clara y un mercado estratégico".

Este salto al mercado de las estaciones de servicio en México estaba

en estudio por Repsol desde el año pasado. La apertura del sector llevada a cabo con la reforma energética lanzada en 2013 por el Gobierno de Enrique Peña Nieto y la más reciente liberalización del mercado minorista de carburantes del país puso fin al monopolio de la estatal Pemex, antigua accionista de la petrolera española.

De esta manera, Repsol sigue los pasos de otros operadores extranjeros del sector como BP, Total, Exxon Mobil o Chevron, que ya han entrado en el mercado de las gasolineras aprovechando esta liberalización.



lubricantes

GALP participa en Forum Proximity 2018

Galp ha participado en Forum Proximity 2018, el encuentro anual con los talleres multi-marca de la franquicia Proximity Consumer que tuvo lugar los pasados días 23, 24 y 25 de febrero en Huate (Cuenca). Estas jornadas han cumplido el objetivo de reunir a los talleres que forman parte de la red, para compartir experiencias, informar y trabajar juntos en distintos proyectos comunes, así como presentar y discutir planes de futuro del sector. Por su parte, Galp ha concurrido como compañía organizadora y marca de lubricantes única de la franquicia, en un evento en el que los asistentes han podido disfrutar de un extenso programa de charlas y actividades de colaboración. De esta forma la compañía fortalece una vez más su relación y compromiso con la agrupación de talleres multimarca

NUEVA CAMPAÑA PARA LOS MIEMBROS DE LA RED

Además de participar de manera activa en las jornadas, Galp ha querido aprovechar la ocasión para presentar su nueva campaña, en la que se bonificará a los miembros de la red Proximity Consumer que compren lubricantes Galp con tarjetas de combustible, canjeables en las estaciones de servicio de la compañía. Esta campaña estará vigente entre los días 1 de mayo y 30 de junio de 2018, y beneficiará con 2 tarjetas a los compradores de 10 cajas (4x5L) o un bidón (205L) de lubricante semisintético (10w40), y con 4 tarjetas a los que compren 10 cajas o un bidón de lubricante sintético (5w30, 5w40, 5w20, 0w40, 0w30 y 0w20).

Hace ya dos años que Galp y Proximity Consumer firmaron este acuerdo de colaboración, en el que Galp se mantiene como la única marca de lubricantes para el grupo.

EL DINERO EN METÁLICO NO ES UN PROBLEMA

Una solución múltiple de pagos: billetes, monedas, tarjetas bancarias (tradicionales o contactless) y vales de códigos de barras.

Una solución múltiple de devoluciones (devuelve cambio), tanto con billetes como con monedas.

Dispone de un pc industrial con sistema operativo Windows de alta fiabilidad y de un moderno software de monetización.

Chasis de acero.

Caja fuerte con seguridad grado II.

tarjetero MAXI

Sistema Autónomo de Cobro

El MAXI es un Sistema Autónomo de Cobro para hacer frente a todas las necesidades de los usuarios finales en las estaciones de servicio, principalmente desatendidas.



proconsi.com • 902 214 010

Parque Tecnológico de León • C/ Andrés Suárez, 5 • 24009 León
987 281 906 / 902 214 010 • info@proconsi.com



ANTONIO BARRAL, DIRECTOR DE LA RED DE ESTACIONES DE SERVICIO DE TAMOIL

“Tamoil insiste en potenciar la seguridad, la atención al cliente y la diferenciación”

Ingeniero Industrial en las especialidades de Mecánica y Organización Industrial por la Universidad del País Vasco (UPV), Antonio Barral Sanlés es Director de la Red de Estaciones de Servicio de Tamoil.

Cuenta con sendos máster en Marketing y Distribución y en Dirección y Administración de empresas (MBA) por la Universidad Politécnica de Catalunya (UPC) y lleva ejerciendo tareas directivas en diferentes compañías petroleras desde el año 1995.

En la siguiente entrevista, Barral explica las claves de la actividad de Tamoil, así como su visión de un negocio en el que “la única constante es el cambio”.

– La trayectoria de Tamoil en nuestro país se acerca ya a las tres décadas, ¿Qué balance puede hacer de dicha trayectoria?

Tamoil España S.A., anteriormente Oilinvest España S.A., comenzó su andadura en España con la construcción de su primera estación de servicio en el año 1992 con la idea de establecerse en el mercado de la comercialización de carburantes y combustibles tanto mayorista como minorista a lo largo del territorio nacional y con el objetivo de ser un complemento al posicionamiento europeo del que dispone el Grupo Oilinvest, con su presencia en otros países como Italia, Alemania, Holanda y Suiza.

Desde entonces hasta ahora, Tamoil ha tenido una presencia constante en la franja mediterránea a través de distintas unidades de negocio tales como centros de distribución como estaciones de servicio, siendo actualmente la red de estaciones su *core business*, destinando todos sus esfuerzos al fortalecimiento de esta línea de negocio y su crecimiento orgánico.

Tamoil concluyó el ejercicio 2017 con un total de 19 estaciones, y a pesar de que el número no resulta especialmente significativo, la compañía tiene perfectamente definido su camino en el ámbito de la distribución minorista con un plan estratégico de desarrollo y expansión que persigue su fortalecimiento económico potenciando la seguridad, la atención al cliente y la diferenciación, conceptos que la petrolera considera pilares básicos.

– ¿Cuál es su visión de la evolución del sector desde la liberalización? ¿Qué papel ha jugado Tamoil en él?

Tras la liberalización del sector en 1992, año tras año se incrementa el número de estaciones libres; esto es algo lógico con las nuevas generaciones de propietarios de estaciones cuyo modelo de negocio se aleja progresivamente de la habitual gestión al amparo de una petrolera. Adicionalmente la Ley 11/2013, entre otros muchos aspectos, reduce la duración de los contratos DODOs de forma significativa, así como limita al 30 por 100 la presencia por provincia de las compañías. Por ello es de prever que este nuevo marco legal favorecerá tanto el asentamiento y/o crecimiento de operadores con una reducida cuota de mercado, como el aumento del número de estaciones libres o con imagen propia.

Ciertamente la única constante es el cambio; y si desde la liberalización del sector hasta antes de la aparición de esta ley, los propietarios de estaciones disfrutaban de unos márgenes o descuentos estables a lo largo de un período definido contractualmente y petroleras conocían la duración de la recíproca relación comercial, este nuevo marco legal ha dado fin a este escenario estable, exigiendo a ambas partes un control diario del mercado y sus variaciones constantes.



Una nueva visión de “área multiservicio” llama a la puerta de nuestras instalaciones

cionamiento *low cost* totalmente desatendido con el *handicap* de la falta de diversificación en servicios y del marco jurídico según la comunidad autónoma. El éxito de unas y otras vendrá determinado por la rapidez de la recuperación económica, y, sobre todo, por las modificaciones que las distintas administraciones establezcan sobre las ordenanzas técnicas y de seguridad por la que estas son reguladas en la actualidad.

Si bien hasta ahora el personal de las estaciones era el vínculo con el cliente transmitiendo a este la imagen y valores de nuestra compañía, actualmente la atención al cliente es el elemento diferenciador que desemboca en la fidelización de los clientes, siendo esta nuestra razón de ser.

Tanto los productos *oil* como los servicios *non oil* son parte de un todo global. Por ello hay que diseñar, mantener y actualizar un porfolio adecuado a la demanda y/o cliente objetivo, así como prestar un cuidado detallado de las instalaciones/equipamiento en todas las actividades.

– ¿Cuáles serían las señas de identidad de la compañía? ¿Qué singularidades la distinguen de otros operadores?

Tamoil insiste en potenciar la seguridad, la atención al cliente y la diferenciación, conceptos que la petrolera considera básicos. De hecho, las acciones



Definida por alguno de nuestros colaboradores como “la petrolera amiga”, Tamoil diseña un plan de negocio individualizado a cada gestor/agente o abanderado

– ¿Cómo ve el futuro del retail español a corto y medio plazo?

Actualmente existen y conviven dos vías totalmente diferenciadas en términos comerciales. La primera está formada por las estaciones tradicionales propiedad tanto de petroleras como de particulares en las que se apuesta por un proyecto a medio/largo plazo ofreciendo un conjunto de servicios *oil* y *non oil* especializados, innovadores y de alta calidad. Y la segunda está formada por las estaciones o unidades de suministro que opten por un posi-

ción de la compañía se rigen por la conjunción de estos principios con la creación de un negocio rentable y flexible que satisfaga las necesidades de nuestros clientes, mediante una colaboración muy estrecha de los aspectos técnicos, comerciales y económicos con todos los gestores, agentes y abanderados que forman nuestra red de estaciones, de la que ha obtenido un alto grado de fidelización y confianza.

Ya definida por alguno de nuestros colaboradores como “la petrolera amiga”, Tamoil diseña un plan de negocio



individualizado a cada gestor/agente o abanderado en el que prima el trato directo, personalizado y ajustándose a sus necesidades.

– ¿Qué perspectivas de futuro tiene la compañía?

Siendo la red de estaciones el *core business* de Tamoil España, todos nuestros esfuerzos y compromisos van dirigidos al desarrollo y crecimiento de la misma, abriéndose en los próximos años un abanico de posibilidades técnicas y comerciales de incalculable valor.

Ya identificada la intención mayoritaria de usuarios, Administración y operadores de fomentar el consumo tanto de las energías alternativas como de aquellas que contribuyan a la reducción de gases de efecto invernadero, esta realidad no ha pasado desapercibida y Tamoil ya ha puesto en marcha un plan de acción para responder a esta nueva demanda en la que el GLP, GNV, electricidad, hidrógeno, etc. entran en escena, a la vez que desempeñarán un papel importante en el *mix* de carburantes para el transporte por carretera.

Tamoil comparte la preocupación de la sociedad hacia el medioambiente y participa en el desarrollo de nuevas energías para el transporte y su principal objetivo es contribuir a la garantía de suministro de combustibles que sean eficientes en términos de coste y que contribuyan a la sostenibilidad y al logro de los objetivos ambientales y sociales. Esto nos conduce inevitablemente a rediseñar o adecuar nuestras instalaciones a todas estas nuevas realidades tecnológicas y socio-culturales, dejando claro uno de nuestros principales valores, que es proporcionar protección y defender y mejorar el medioambiente.

Por todo ello, y siendo la más firme intención de Tamoil ser un referente en el canal de *retail*, se conjuga un ambicioso plan de expansión y desarrollo que haga aumentar la presencia de estaciones Tamoil en la península incrementando así tanto las actividades *oil* como *non oil* a través de las propuestas *myshop*, *mycafé* y *mywash*, que permitirá crecer de forma orgánica y sostenible.

– ¿Cuáles serían sus principales retos?

Sin duda, el futuro radica en el I+D+I de productos más ecológicos y eficientes que hacen emerger los vehículos a gas y eléctricos, y que conllevarán a adecuar tecnológicamente las estaciones. Asimismo, todo ello deberá ir acompañado de un plan de *marketing* y comunicación que impregne un cambio en las praxis comerciales y técnicas obsoletas como consecuencia del nuevo marco económico y social en el que nos encontramos.

La innovación es importante en cualquier ámbito de la vida, y vital en ámbitos industriales como el de las estaciones de servicio. No hace falta

mirar muy atrás para ver estaciones en las que no existían los sistemas de gestión informatizados, las tiendas eran una utopía y sólo existían dos combustibles. Hoy en día, con un *smartphone* cualquier gestor puede monitorizar y gestionar todas las operaciones de la estación y el cliente tiene un amplio abanico de servicios *oil* y *non oil* donde elegir.

En resumen, una nueva visión de “área multiservicio” llama a la puerta de nuestras instalaciones, capaz esta de proveer a nuestros clientes de la fuente de energía que precise su vehículo (combustible, biocombustible, autogás, electricidad, hidrógeno, etc.) a la vez que este pueda satisfacer cualquier necesidad *non oil* alternativa.

Los precios de los carburantes cortan su tendencia bajista

El precio de la gasolina y del gasóleo ha cortado en los últimos días la tendencia bajista que mantuvo durante el pasado mes de febrero. Al cierre de esta edición, el precio medio del litro de gasolina se situaba en 1,226 euros. En el caso del gasóleo, la subida en el precio medio del litro era del 0,62 por 100, hasta situarse en los 1,136 euros. De esta manera, acaba con la serie de cinco semanas de caídas que había encadenado.

Con respecto a hace un año, la gasolina es un 1,84 por 100 más barata en la actualidad, mientras que en el caso del gasóleo el precio medio del litro es un 0,35 por 100 más caro.

Este cambio de tendencia en los precios de los carburantes se produce en unas últimas semanas que han

estado marcadas por la contención en el precio del crudo, que se ha alejado de la cota de los 70 dólares por barril que tocó en enero.

La gasolina es más barata en España que en la media de la UE y la zona euro, donde el precio de venta al público del litro de combustible Euro-Super 95 se sitúa en 1,356 euros y 1,398 euros, respectivamente, mientras que el litro de gasóleo cuesta 1,258 euros en la media de la UE y 1,260 euros en la eurozona.

El menor nivel de precios finales con respecto a los países del entorno se debe a que España, pese a las subidas del IVA, a los mayores impuestos y a los nuevos gravámenes al biodiésel, sigue contando con una menor presión fiscal, en general, que la media comunitaria.

Precios medios de los carburantes en las principales comunidades autónomas y media nacional (en euros/litro)				
Comunidad autónoma	Gasolina 95	Gasolina 98	Gasóleo A	Gasóleo A especial
Andalucía	1,248	1,383	1,151	1,229
Asturias	1,267	1,390	1,157	1,229
Castilla-La Mancha	1,238	1,365	1,154	1,234
Castilla y León	1,190	1,317	1,113	1,185
Cataluña	1,244	1,389	1,145	1,233
Extremadura	1,221	1,351	1,131	1,206
Galicia	1,256	1,381	1,183	1,254
Madrid	1,215	1,345	1,133	1,202
Valencia	1,239	1,376	1,136	1,213
Media nacional	1,239	1,375	1,136	1,214



E30H
Funcional
Robusto



E30A
Configurable
Versátil

Surtidores E30 calidad CETIL



C/ Pelaya, 37 (P.I. Río de Janeiro) - 28110 Algete (Madrid)
Tel: (+34) 916 287 651 | Fax: (+34) 916 287 653
cetil@cetil.com | www.cetil.com



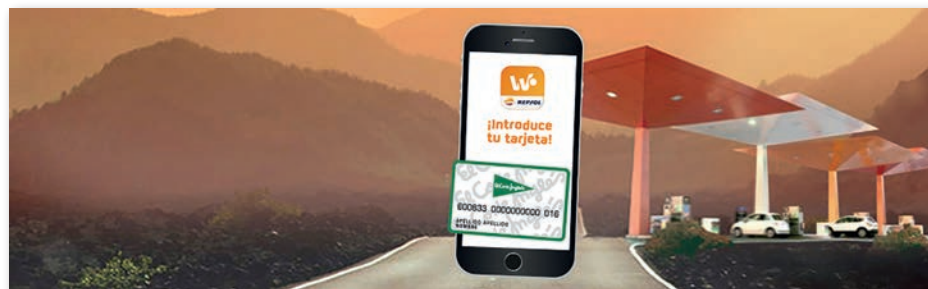
La tarjeta de El Corte Inglés se integra en la aplicación Repsol Waylet

Repsol y El Corte Inglés han integrado la tarjeta de compra El Corte Inglés en la aplicación Repsol Waylet, con lo que continúan reforzando la alianza comercial existente entre ambas compañías.

Los 11 millones de usuarios que disponen de la tarjeta de compra El Corte Inglés ya pueden pagar con la App Repsol Waylet en las estaciones de servicios de Repsol, Campsa y Petronor.

Repsol Waylet es una aplicación de pago mediante teléfono móvil que recoge lo último en innovación tecnológica para ponerlo al servicio de los clientes de las estaciones de servicio del Grupo Repsol.

Unas 600.000 personas pagan al año con la tarjeta de El Corte Inglés en las estaciones de servicio de la red de Repsol, y realizan más de medio millón de operaciones al mes. Con la integración de esta tarjeta en Waylet, podrán beneficiarse de las atractivas ventajas de la aplicación y de las propias de la



tarjeta de la compañía de centros comerciales.

Así, al utilizar como medio de pago en Waylet la tarjeta de compra El Corte Inglés, los clientes acumularán el 4 por 100 del importe total consumido (repuesto y otros gastos en las estaciones de servicio) para sus compras en todos los departamentos de El Corte Inglés, además de en los centros Hipercor, Supercor, Supercor Express y Opencor.

Waylet incorpora lo último en innovación tecnológica y permite pagar con el

móvil en cualquiera de las estaciones de servicio de Repsol de una forma rápida y cómoda, incluso sin bajar del coche en 750 de ellas.

Actualmente, unas 800.000 personas se han descargado la aplicación. La app permite gestionar todas las tarjetas de pago y puntos, los cheques descuento y guardar los tickets de compra. Asimismo, ayuda a localizar la estación de servicio más cercana, ganar puntos en función del consumo y del uso que se haga de la aplicación y, por último,

acceder a descuentos y promociones personalizadas.

Repsol y El Corte Inglés colaboran desde hace más de veinte años con distintas iniciativas, como la gestión compartida de estaciones de servicio a través de su sociedad conjunta Gespevesa, y diferentes promociones y ofertas.

El pasado mes de julio firmaron un acuerdo estratégico que les permitirá crear la mayor red de tiendas de proximidad y conveniencia de España, en las estaciones de servicio de la compañía energética, bajo la marca "Supercor Stop&Go".

A raíz de este acuerdo, El Corte Inglés se ha convertido en la nueva central de compras de la red de estaciones de servicio de Repsol, lo que implica que pone a disposición de la compañía energética un surtido de más de 35.000 referencias de alimentación, productos gourmet, bebidas, etc.; y más de 60.000 de no alimentación (ocio, complementos...), además de su gran conocimiento del sector.

El acuerdo refuerza la apuesta común de Repsol y El Corte Inglés por la calidad, las primeras marcas, el servicio, la innovación y la adaptación continua a las necesidades y preferencias de los clientes.

Ballenoil prevé aumentar su plantilla un 30 por 100 en 2018

El grupo de estaciones de servicio independientes Ballenoil prevé aumentar su plantilla un 30 por 100 en 2018 gracias a las nuevas aperturas que tiene contempladas en su plan de expansión de este año.

La compañía cuenta con más de 150 empleados en 95 estaciones de servicio situadas, principalmente, en Cataluña, Valencia, Madrid, Andalucía, Castilla-La Mancha y Asturias.

El incremento en los trabajadores está relacionado con la demanda y la zona de cada punto de distribución. Las estaciones de servicio están atendidas por una persona en horario comercial, en servicios de un mínimo de 40 horas semanales.



Ballenoil también cuenta con la figura de un delegado por zona que gestiona un máximo de 12 establecimientos. Según subraya el socio y director de operaciones de la empresa, Juan Sanz, "a medida que abramos nuevas estaciones irá aumentando el número de delegados".

Tamoil lanza la campaña "Conduce con estilo"

Para el ejercicio 2018 la red de estaciones de servicio de Tamoil, a través de sus distintos gestores y/o agentes comerciales, ha decidido centrar sus esfuerzos en la fidelización de su actual cartera de clientes, a la vez que realiza un llamamiento a todos aquellos clientes que quieran disfrutar de sus excelencias en los distintos servicios oil y non oil.

Para ello, las distintas estaciones de servicio que componen la red de Tamoil llevarán a cabo campañas promocionales con importantes regalos y sorteos que se realizarán a lo largo del año a través de los gestores y/o agentes que componen su equipo comercial y fuerza de ventas.

La primera campaña promocional comienza el 1 de abril 2018 con el sorteo de una fantástica scooter "Mondial 125cc" en cada una de las estaciones adheridas a la promoción.



Todo tipo de clientes podrán ser participantes de esta fantástica promoción sin tener que renunciar a las ventajas y descuentos que disfruten actualmente a través de las tarjetas corporativas "Tamoil Club" con un descuento inmediato y a través de la "Mycard" y con un descuento a final de mes respectivamente.

Asimismo, estas acciones promocionales forman parte del plan de desarrollo y expansión que Tamoil tiene en marcha, con el objeto de aumentar su presencia y cuota de mercado en la franja mediterránea de la península ibérica.

accesorios

ADINE y Seprona se unen para luchar contra el fraude en el sector del neumático

El pasado 15 de marzo, ADINE (la Asociación Nacional de Distribuidores e Importadores de Neumáticos), con la colaboración de la Jefatura Nacional del Servicio de Protección de la Naturaleza del SEPRONA de la Guardia Civil, ha celebrado una jornada en la ciudad de Murcia sobre el control de la gestión de los neumáticos fuera de uso.

Esta jornada tuvo lugar en las dependencias de la Comandancia de la Guardia Civil en la Región de Murcia, contando entre los asistentes con agentes del SEPRONA de las provincias de Murcia y Alicante.

Dicha Jornada se enmarcó dentro de la constante cooperación y colaboración que ambas entidades están llevando a cabo conjuntamente durante los últimos meses para adoptar medidas y actuaciones que mejoren la eficacia de la lucha contra las actividades ilícitas desarrolladas en el ámbito del fraude en el sector del neumático.

Durante el desarrollo de la reunión se trataron algunos de los supuestos más importantes y habituales que se suelen producir en el sector del neumático como pueden ser los referidos a la importación de neumáticos tanto nuevos como usados por productores que no cumplen las obligaciones legales establecidas en el seno de la responsabilidad ampliada del productor, la gestión incorrecta de residuos de neumáticos y la comercialización ilegal de neumáticos fuera de uso sin ningún tipo de control. Incluso se recaló que algunos de estos supuestos pueden llegar a estar tipificados como delito medioambiental por el Código Penal.

Por último, destacar que el encuentro muy positivo y tanto ADINE como los agentes que asistieron a la Jornada coincidieron en que es necesaria una acción conjunta para solucionar la problemática existente en el sector del neumático.

Petronieves premia a sus Clientes Plus+

Petronieves ha lanzado una nueva campaña en todas sus estaciones de servicio propias, que estará vigente a partir del 1 de marzo hasta el 31 de diciembre de 2018 y que consiste en participar en el sorteo mensual de una tarjeta regalo de 100 euros en carburante dirigida a todos los clientes que hayan ido a repostar 30 euros o más en las estaciones de servicio incluidas en la campaña, y que sean titulares de la tarjeta de carburante Petronieves Cliente Plus+.

Anteriormente, contaban con una campaña similar, en la que regalaban 50 euros semanalmente. En esta nueva campaña contarán con 20 premios mensuales de 100 euros.

Para poder participar, solamente hay que convertirse en Cliente Plus+ en cualquiera de las estaciones de servicio Petronieves en promoción o vía online, en la página www.petronieves.com y empezar a repostar en la estación más cercana.

Las estaciones de servicio adheridas a la promoción son: Olesa Lidl,

Martorell, Sesrovires, Terrassa, Ordal, Lleida, Collbató, Esparreguera, Olesa Dia, Sant Andreu de la Barca, Zona Franca, Parets, Ciudad Real, Moncofa, Puçol, Coria del Río, Fuengirola, Montes Sierra, Sitges y Torrelavega.

Petronieves, fundada en 1994, es una empresa con una larga experiencia, especialista en el transporte y la venta de todo tipo de carburante para uso particular y profesional. Actualmente, la empresa dispone de una amplia red de estaciones de servicio, estratégicamente ubicadas en el territorio nacional, y con una extensa cartera de clientes. En su plan de ampliación de red, este año abrirán nuevas estaciones de servicio en diferentes zonas de España.

Petronieves ofrece una amplia gama de tarjetas tanto para particulares como profesionales, con ventajas que se adaptan perfectamente a todas las necesidades. Además de ofrecer múltiples beneficios como descuentos en carburante y participar en sorteos exclusivos para sus Clientes Plus+.

Istobal crece un 9 por 100 en 2017, con una facturación superior a los 134 millones

Istobal, grupo español líder en soluciones de lavado y cuidado para la automoción, ha incrementado su facturación un 9 por 100 en 2017 respecto al año anterior, superando los 134 millones de euros al cierre de su ejercicio, tal y como recogen sus resultados previos a auditoría. La compañía valenciana prosigue por la senda de crecimiento continuado de los últimos años y ha registrado un beneficio bruto de explotación (*ebitda*) por encima de 18 millones de euros, un 12 por 100 más que en 2016.

Durante 2017, España y Francia han sido los mercados más importantes para Istobal y han supuesto el 25 por 100 y el 18 por 100, respectivamente, de su facturación neta de equipos de lavado. Les siguen Italia y Estados Unidos, donde el crecimiento de la facturación de las filiales del Grupo ha sido muy significativo este año, consiguiendo aumentos por encima del 20 por 100. Dinamarca y Reino Unido completan el listado de los cinco principales mercados de exportación para la compañía.

Dentro del balance económico de 2017 destacan los buenos resultados obtenidos en España y Francia, donde Istobal sigue afianzando su posición de liderazgo, además de la creciente presencia de la compañía en Italia gracias a su filial y su fuerte y ya consolidada red de distribuidores, que cubre todo el territorio tanto comercial como técnicamente. También cabe mencionar el espectacular crecimiento de su filial en



Estados Unidos en el sector de lavado para vehículo industrial, segmento en el que ha doblado los ingresos respecto al año 2016.

En cuanto a divisiones de producto, la amplia gama de puentes de lavado de Istobal continúa liderando las ventas de Istobal. La línea de cerramientos, centros de lavado, químicos y tratamiento de aguas son las que han obtenido un mayor crecimiento en 2017.

NUEVOS RETOS Y PREVISIONES PARA 2018

Istobal está reforzando su estructura organizativa con la incorporación de nuevos profesionales y la creación de nuevos departamentos con los que pretende hacer frente a nuevos retos del mercado, consolidar su liderazgo a nivel internacional y sobrepasar los 144 millones de facturación en 2018.

Durante los próximos años, el grupo español seguirá apostando por la inno-

Kärcher "hace posible la limpieza imposible"

Kärcher, líder mundial en el desarrollo, producción y venta de soluciones integrales para la limpieza, acaba de lanzar su campaña "Haz posible la limpieza imposible", resultado de un acuerdo a nivel internacional con Paramount Pictures, y cuyo objetivo es reforzar la idea de que con los equipos Kärcher la limpieza imposible se convierte en posible.

Se trata de una campaña promocional que se llevará a cabo durante la primavera y verano de este año. Para Kärcher es una campaña muy especial, porque además de que se trata de una campaña internacional, se está incluyendo a todas las unidades de negocio de la compañía (profesional y *retail*).

Para su lanzamiento se han producido tres spots publicitarios, uno por cada gama de producto en las que se va a centrar la campaña: gama de hidrolimpiadoras, aspiradores y limpiadoras de cristales. En los tres casos, los spots han estado centrados en el juego con las escenas míticas de la película,



para mostrar la misión de las máquinas de limpieza. Todo ello bajo el paraguas de la campaña de Misión Imposible, bajo el lema "Kärcher hace posible la limpieza imposible".

Para Kärcher se trata de una campaña de *branding* 360°. En televisión Kärcher estará presente en las principales cadenas nacionales españolas de los grupos A3media, Mediaset, Pulsa y Cuatro desde mediados de marzo hasta finales de mayo. La visibilidad de la campaña será notoria durante estos meses. Una campaña lanzada en televisión, pero apoyada además por una potente promoción en los puntos de venta de la firma, así como en redes sociales y con una intensa campaña digital.

vación de sus productos y procesos, además de aumentar la fiabilidad de sus equipos, explotar las posibilidades de la conectividad y el Big Data, así como otros proyectos que permitan posicionar su marca en la mente del consumidor como sinónimo de calidad

de servicio, innovación, eficacia y rapidez en el lavado del vehículo.

Su plan de expansión se centrará en seguir aumentando su cuota de mercado en los países donde ya está presente, sobre todo en Estados Unidos, Italia y Alemania.

movilidad eléctrica

CIRVE inicia la interoperabilidad de sus puntos de recarga rápida en las carreteras



El proyecto CIRVE ha dado recientemente un paso hacia adelante en el desarrollo de la movilidad eléctrica de nuestro país. Los miembros del consorcio han firmado un acuerdo en Madrid que permitirá la interoperabilidad de los 40 cargadores rápidos que están dentro de esta iniciativa y que, a partir de 2019, estarán ya operativos a lo largo de corredores que conectarán España con el resto de países europeos.

El proyecto CIRVE (Corredores Ibéricos de Infraestructura de recarga rápida de Vehículos Eléctricos) se puso en marcha el año pasado de la mano de

EDP, Endesa, GIC, Iberdrola e Ibil, como gestores de carga que implementarán la infraestructura, junto con la Asociación Española de Desarrollo e Impulso del Vehículo eléctrico (AEDIVE), Renault Group y el Centro para la Excelencia e Innovación de Portugal (CEIIA). Cuenta con el apoyo de los Ministerios españoles de Fomento y de Economía, Industria y Competitividad y está cofinanciado por la Unión Europea a través de la convocatoria de 2015 del Connecting Europe Facility (CEF).

Gracias a CIRVE, en general, y a este acuerdo de interoperabilidad, en

Schindler confía en IBIL y Nissan en su apuesta por el vehículo eléctrico

El sector de la automoción sigue adelantando soluciones para reducir las emisiones contaminantes que producen los automóviles. Schindler, en su apuesta por respetar el medioambiente e invertir en productos inteligentes, ha contribuido con vehículos eléctricos de Nissan en varias instalaciones en España, que serán cargados con puntos de recarga de IBIL. Barcelona, Girona y Madrid han sido las tres ciudades elegidas para llevar a cabo las primeras pruebas en el domicilio de algunos técnicos de la compañía suiza.

La automoción está empezando a orientar los modelos hacia vehículos más ecológicos que reduzcan las emisiones de CO₂ y NO_x, en un momento y en una sociedad en la que aumenta la contaminación y, como consecuencia, se toman medidas como las restricciones de circulación, entre otras cosas. Así, desde el pasado mes de enero, la primera furgoneta eléctrica Nissan eNV200 y su cargador suministrado por IBIL están instalados y disponibles en Sant Boi de Llobregat, en la sucursal de Cataluña Sur de Schindler. A este municipio le han seguido otros dos puntos elegidos, en las ciudades de Girona y Madrid, para activar este vehículo y su proceso de carga desde la casa del empleado.



Para seguir mejorando la salud y el medioambiente, la responsabilidad compartida por la sociedad es parte también de cualquier compañía que quiera evolucionar y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

El futuro es sostenible y para hacer este deseo posible, los adelantos más punteros ya son parte del presente. Las primeras pruebas con coches eléctricos se realizan en varios domicilios de los técnicos de Schindler y han contado con cargadores de IBIL, empresa especializada en servicios de recarga de vehículos eléctricos. "Este es sin duda un paso decisivo para este tipo de iniciativas medioambientales que, a buen seguro, van a ser una línea de actuación continua en nuestra compañía", declara Sergio Pedros, Director de Compras de Schindler Iberia.

particular, se va a permitir romper importantes barreras de entrada al desarrollo de la movilidad eléctrica.

Por una parte, el despliegue de la infraestructura de recarga, en carreteras y estaciones de servicio, permitirá a los usuarios de vehículos eléctricos realizar viajes de mayor recorrido, algo

clave para el despliegue masivo del coche eléctrico en nuestro país.

Y por otra, la interoperabilidad facilitará el uso de esta, ya que permitirá a cualquier usuario recargar y pagar en cualquier punto de recarga público de forma fácil y sencilla, con independencia de quién lo esté operando.

Soluciones para estaciones de servicio de Revesgal

Revesgal es una compañía orientada hacia la excelencia empresarial. La formación, promoción e impulso de su capital humano, el constante empeño en la innovación y el respeto por el medioambiente son sus mejores tarjetas de presentación.

El procedimiento de la compañía está basado en la experiencia adquirida a lo largo de muchos años trabajando en el mantenimiento de tanques de combustible.

El procedimiento desarrollado por Revesgal consiste en la transformación de un depósito de simple pared a uno de doble pared.

Se trata de dotar al depósito original de una cámara intersticial a través de un revestimiento interior de resinas reforzadas con un tejido tridimensional de fibra de vidrio resistente a la corrosión y a todos los combustibles existentes en el mercado.

Revesgal realiza a los depósitos las pruebas periódicas de estanqueidad exigidas en el Reglamento de Instalaciones Petrolíferas con los sistemas Detecta y Gtest, autoriza-

dos por todas las delegaciones de industria del territorio nacional.

El ser una empresa dinámica y flexible permite a la compañía ser competitiva y ofrecer soluciones y experiencia tanto a las grandes multinacionales petroleras como a particulares, pasando por estaciones de servicio, industrias y comunidades de propietarios.

Revesgal calibra los tanques con la última tecnología láser, sin necesidad de vaciarlos e incorporando los datos a sus sondas de nivel para un control de stock preciso y fiable.

Además, son distribuidores e instaladores oficiales de los equipos permanentes de detección de fugas más avanzados.

Debido a la precisión y fiabilidad de estos equipos, la Administración exime de la realización de Pruebas Periódicas de Estanqueidad a los tanques que instalen dichos equipos y los seguros de responsabilidad medioambiental valoran muy positivamente su instalación a la hora de establecer el importe del seguro.

Proconsi le ayuda a adaptarse al nuevo RGPD

El nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a su libre circulación, entró en vigor en mayo de 2016, pero será aplicable a partir de mayo de 2018 para todas las empresas y autónomos.

Las sanciones van desde los 10 millones de euros o el 2 por 100 del volumen negocio total anual del ejercicio anterior, en los casos de no implementación de medidas de seguridad apropiadas o no notificación de violaciones de seguridad, entre otras; hasta los 20 millones de euros o el 4 por

100 del volumen de negocio total anual del ejercicio financiero anterior, en los casos de falta de cumplimiento de los principios básicos del tratamiento, o la no información a los interesados en el momento en el que se obtengan sus datos, entre otras.

En Proconsi ayudan a las empresas a cumplir el reglamento y evitar sanciones con sus servicios de adecuación y auditoría de la Reglamento General de Protección de Datos (RGPD): realización del proceso de adaptación conjuntamente con el cliente, creación del Documento de Seguridad, auditoría de los sistemas de seguridad implantados, generación de la documentación requerida.

La estación del futuro, iluminada de forma visible desde la lejanía

Se ha inaugurado cerca de Múnich (Alemania) la gasolinera y estación de servicio del futuro, que ofrece un gran número de nuevas modalidades de repostaje. El tejado de dos vertientes invertido, visible desde la lejanía, está iluminado por Erco.

La gasolinera y estación de servicio Fürholzen está ubicada junto a la autopista A9 entre Núremberg y Múnich. Ofrece una gran variedad de combustibles para el repostaje de vehículos, desde electricidad hasta hidrógeno, pasando por gas. Además, el establecimiento alberga una tienda, un restaurante e instalaciones sanitarias. El aparcamiento adyacente ofrece más de 250 plazas

para el estacionamiento de turismos, camiones y autocares. La gasolinera y estación de servicio es propiedad de la Dirección de autopistas de Baviera del Sur, si bien está gestionada por la empresa Tank & Rast. La inversión total ascendió a unos 35 millones de euros.



VIII Carrera del Taller por la Seguridad Vial y la Movilidad Responsable



que incluía modalidades de 5 y 10 kilómetros, *handbikes*, sillas de atletismo y carreras para los más pequeños de la casa.

Más de 2.500 corredores, 500 de ellos niños, participaron el pasado 18 de marzo en la VIII Carrera del Taller por la Seguridad Vial y la Movilidad Responsable celebrada en Madrid. Alberto Pastor y Pablo Villalobos fueron los primeros, respectivamente, en las distancias de 5 y 10 kilómetros. En mujeres, la victoria fue para María Gómez Almendáriz y Sonia López Aguirregabiria, también en 5 y 10 kilómetros, respectivamente. Por empresas, Mann-Filter se alzó con la victoria tanto en la modalidad de 5 como de 10 kilómetros. El Premio PRO Service al Mejor Trabajo en Equipo de Taller lo ganaron tanto en 5 como en 10 kilómetros los corredores de Auto Narváez. En total, participaron más de 60 equipos formados por talleres y proveedores del taller. La Carrera del Taller está promovida por la Asociación de Talleres de Madrid (Asetra, Conepa) y es prueba oficial preparatoria del EDP Rock&Roll Maratón de Madrid.

La Carrera del Taller por la Seguridad Vial y la Movilidad Responsable volvió a ser, por octavo año consecutivo, esa gran fiesta del mantenimiento responsable de vehículo que recuerda a la sociedad lo importante que es llevar el coche a punto.

A pesar de las precipitaciones caídas durante todo el mes de marzo sobre la capital de España, más de 2.500 personas, 500 de ellos niños, disfrutaron ayer domingo, en una mañana soleada, de una carrera popular

CARBURANTES • LUBRICANTES • ESTACIONES DE SERVICIO

> >> El Futuro, nuestro reto diario >

- Abanderamiento, construcción y arrendamiento de EE.SS.
- Todo tipo de combustibles y carburantes
- Lubricantes de última generación
- Tiendas que harán crecer su negocio
- Centros de lavado totalmente equipados
- Tarjetas profesionales y de fidelización

TAMOIL

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

Un equipamiento y una iluminación adecuados, claves para aumentar las ventas

Aumentar las ventas no solo depende de una buena estrategia de marketing. También influyen

los detalles, como por ejemplo tener un equipamiento o una iluminación adecuados que capten la atención del



« Un espacio acogedor ayuda a que el consumidor no se vaya con las manos vacías »

Venta de estación de servicio: ¿Tributación por IVA o ITP?

Iñigo Martín
www.aberley.es

Se plantea la consulta de la venta de una estación de servicio cuyo titular tiene arrendada a un tercero. La Dirección General de Tributos en su contestación a consulta de fecha 15 de marzo de 2017 dice expresamente que la transmisión es una operación sujeta pero exenta por tratarse de la segunda entrega del inmueble. Ahora bien, la normativa de IVA establece la posibilidad de renunciar a la exención para que la venta tribute por IVA, suprimiendo así la tributación por ITP, que es en definitiva lo que ha dicho la Dirección General de Tributos y además lo que interesa al empresario que compra la estación de servicio puesto que el IVA es deducible y el ITP no.

Esta conclusión se basa en las siguientes premisas técnicas a efectos de su tributación por IVA. En primer lugar que el vendedor se considera un empresario al realizar con habitualidad el arrendamiento de la estación de servicio.

En segundo lugar que la transmisión de la estación de servicio no se considera como la venta de una unidad económica autónoma, puesto que la

transmisión de la estación de servicio se ha producido sin acompañarla de la necesaria estructura organizativa para la gestión y administración de la actividad de arrendamiento, en cuyo caso no se aplica la regla de no sujeción.

En tercer lugar, respecto a la aplicación de la exención por tratarse de una segunda transmisión de un inmueble, la estación de servicio se considera a efectos de IVA como una edificación. En cuanto a la renuncia a la exención se deben cumplir los siguientes requisitos para que sea operativa la renuncia: que la empresa compradora sea sujeto pasivo de IVA actuando dentro de su actividad empresarial, que tenga derecho a la deducción total o parcial del IVA soportado y además que la renuncia se comunique fehacientemente al comprador en la escritura pública de venta. A tal efecto el comprador deberá expresar en dicha escritura su condición de sujeto pasivo con derecho a la deducción total o parcial del IVA soportado por la adquisición del inmueble.

Por último, si opera la renuncia a la exención se invierte el sujeto pasivo del Impuesto convirtiéndose el comprador en el obligado a declarar el IVA devengado y soportado en la declaración-liquidación correspondiente.

cliente y consiga fidelizarlo. De ahí que las empresas inviertan cada vez más en estos aspectos. Desde Moinsa, empresa líder en logística, mobiliario, iluminación y producto técnico, ofrecen algunas claves en este sentido.

La primera impresión es lo que cuenta. Un espacio acogedor ayuda a que el consumidor no se vaya con las manos vacías. La mejor estrategia de la que puede presumir una marca es la satisfacción del cliente. Y para ello tiene que moverse en un entorno cómodo con una esencia envolvente que le consiga conquistar de entrada.

Cada vez más empresas se interesan por un equipamiento comercial: rompedor, clásico, vintage, diáfano moderno... Se busca destacar y tener un estilo propio. A día de hoy estamos asistiendo a un renacimiento empresarial por colocar una imagen distinguida que presente su producto de la mejor manera posible.

A diferencia de lo que la gente cree, las tiendas físicas no han perdido peso pese al crecimiento del comercio onli-

ne. Está probado que abrir establecimientos origina un efecto multiplicador que genera tráfico a la web, construye marca, mejora las capacidades logísticas y, sobre todo, mejora la relación y el vínculo con el consumidor final.

Según Juan Carlos Rodríguez Malvar, Director Comercial y Marketing de Moinsa, "las tiendas tendrán que ser más grandes, más atractivas, inspiradoras, que atraigan emocionalmente al consumidor creando espacios únicos acompañando todo con las nuevas tecnologías".

Además, la iluminación es el arma más económica e influyente que interviene en el subconsciente de las personas que visitan un espacio comercial. Es capaz de modificar el estado de ánimo de los clientes y, por tanto, su comportamiento a la hora de comprar. "Una adecuada iluminación es básica para que no condicione de manera negativa, sino todo lo contrario, y puede suponer, además, un importante ahorro de energía a medio y largo plazo", concluye Rodríguez Malvar. Moinsa, consciente de su importancia, posee gran experiencia en ese campo. De hecho, fue la empresa encargada de la sustitución, cambio y modernización de la iluminación de 96 centros de El Corte Inglés repartidos por toda España. Asimismo ha trabajado para BP y Cepsa en la remodelación de algunos establecimientos de sus redes.

Expofranquicia presenta las últimas novedades para impulsar el negocio non oil en la red

La próxima edición de EXPOFRANQUICIA, que, organizada por IFEMA, se celebrará del 19 al 21 de abril en Feria de Madrid, contará con una importante representación de enseñanzas internacionales. Hasta el momento, el Salón tiene confirmada la participación de marcas de siete países, que ofrecerán diferentes conceptos desarrollar bajo el modelo de franquicia; desde negocios de arreglos de ropa y servicios de costura, hasta lavanderías, lavado ecológico de vehículos, mobiliario de cocina y baños, restauración, y moda, entre otros.

Durante tres días, EXPOFRANQUICIA 2018 congregará en el pabellón 4 de Feria de Madrid más de 500 enseñanzas, nacionales e internacionales, y a más de 15.000 visitantes de marcado perfil inversor, convirtiéndose en la mayor feria de franquicia de nuestro país y en uno de los escaparates internacionales de mayor representatividad. Una oferta que cada año refuerza su carácter multisectorial, con más de 20 sectores diferentes en exposición. En España



hay establecidas 224 enseñanzas internacionales procedentes de 28 países.

El sistema de franquicias español, según informe de AEF referente a 2016, está integrado por un total de 1.298 enseñanzas –un 5,3 por 100 más que en 2015, año en el que se contabilizaron 1.232 redes–, de las cuales 1.074 son de origen nacional (un 82,7 por 100) y las 224 restantes (un 17,3 por 100) proceden de un total de 28 países, especialmente de Francia (50 marcas), Estados Unidos (42), Italia (37), Reino Unido (12) y Alemania (11). En total, hay 66 redes más que en diciembre de 2015, 60 nacionales y 6 extranjeras.

Total eWallet, innovador servicio de pago

Total, en colaboración con Worldline líder europeo en medios de pago y servicios transaccionales, lanza Total eWallet, una solución 100 por 100 digital y conectada que permite a los clientes completar y pagar las compras a través de su teléfono móvil con solo unos clics. Este proyecto innovador se presentó en el Mobile World Congress.

Total eWallet ha sido desarrollado específicamente para clientes de las estaciones de servicio de Total, tanto del área profesional como privado, creando una estación de servicio totalmente conectada a la vez que simplifica la experiencia del cliente. Gracias a esta nueva funcionalidad incluida en la aplicación de Total Services, ofrece una mejor experiencia al conductor. Como resultado, a partir de ahora, los clientes podrán:

- Seleccionar el combustible correcto a través de su smartphone,
- Desbloquear el surtidor facilitando el servicio,

- Llenar el depósito de forma automática y segura,

- Elegir su método de pago: tarjeta Total, tarjeta bancaria y más adelante, wallets de terceros como Apple Pay.

Según Antoine Tournand, proveedor de servicios de movilidad de Total Marketing & Services, "simplificar la experiencia del cliente es lo más importante para nosotros. Worldline nos ha ayudado a diseñar un servicio que es al mismo tiempo innovador, seguro y dinámico, y nuestro objetivo es que esté disponible en toda nuestra red europea de estaciones de servicio, tanto en los surtidores de combustible como en las tiendas.

Nuestro objetivo es hacer que la experiencia de compra sea más sencilla, segura y cómoda. El eWallet supone un hito importante en nuestro objetivo estratégico para convertirnos en uno de los principales proveedores de servicios de movilidad".

Automechanika Frankfurt lanza su primer programa de fidelización de clientes

Automechanika Frankfurt, la feria líder mundial en la industria de equipos, componentes y accesorios para automoción celebra su 25 edición este año y, por primera vez, junto con REIFEN. Messe Frankfurt ha decidido celebrar la ocasión lanzando un programa de fidelización de clientes para el evento. En 2018, los visitantes de talleres tienen a su disposición múltiples ofertas y servicios adicionales. Los visitantes profesionales también pueden aprovechar un extenso programa adicional enfocado en servicios y reparación de llantas y neumáticos.

La industria del neumático está experimentando cambios radicales. Cada vez más minoristas de neumáticos ofrecen servicios adicionales, incluso cuando los concesionarios de automóviles aumentan su gama de neumáticos. En esta situación, del 11 al 15 de septiembre de 2018, el nuevo dúo ferial Automechanika y REIFEN ofrecerá importantes sinergias para los visitantes de los talleres, la industria y el comercio minorista.

Olaf Mußhoff, Director de Automechanika Frankfurt: "Estamos invirtiendo en neumáticos y servicios asociados porque es un campo que pertenece a Frankfurt. Con este programa interno, estamos invitando a los distribuidores de neumáticos a que vengan y experimenten Automechanika y su oferta inigualable en vivo y en persona. Para nuestros profesionales de taller, este programa de fidelización es una forma de agradecimiento por casi 50 años de lealtad. Nos complace celebrar juntos la 25ª edición de la feria".

Los participantes en el programa Automechanika Insider podrán aprovechar un paquete todo incluido para su visita a la feria. Esto incluye la entrada gratuita a Automechanika Frankfurt y a REIFEN todos los días del evento, viajes gratuitos desde y hacia el evento en transporte público local (RMV) y servicio de guarderropa. Además, los invitados a la feria podrán disfrutar de un descanso del ajetreo y el bullicio de la feria y planificar sus horarios en el exclusivo Insider Lounge. Aquí, los clientes reciben un trato personalizado, así como información con ofertas especiales de empresas expositoras. También habrá visitas guiadas del evento disponibles para facilitar que los visitantes se orienten en el recinto ferial. El número de participantes en el programa Autome-



chanika Insider es limitado y se requiere inscripción anticipada. Los términos y condiciones de uso y el formulario de registro están disponibles en el sitio web: www.automechanika-insider.com

PRESENTACIONES EN VIVO EN EL PABELLÓN 12

REIFEN hará su debut en la pole position en el pabellón 12.1, el pabellón más grande y moderno de la parte oeste del recinto ferial. Los principales fabricantes internacionales de neumáticos como el Grupo Al Dobowi, Balkrishna Industries Limited (BKT), Delticom AG, Linglong Tire, Kyoto Japan Tire, Martins Industries y Petlas estarán exponiendo y, junto a ellos, la industria de logística y equipos e instalaciones de almacenamiento. REIFEN estará ubicada al lado del área expositiva dedicada a Carrocería y Pintura, Automóviles Clásicos, Cuidado del Vehículo y toda el área del Taller, que ocupa unos 70.000 metros cuadrados en los Pabellones 8, 9 y 11. El alcance total de esta combinación de servicios de neumáticos e instalaciones y equipos de taller constituye una oferta única en el mundo.

Los visitantes profesionales recibirán información sobre el negocio de los servicios de neumáticos en un escaparate especial en el pabellón 12.1 que está organizando la Asociación Alemana de Equipos de Garaje (ASA) en asociación con empresas líderes, como Rema Tip Top, Otto Nussbaum, Corghi, Robert Bosch, equipo Snap-on, Hunter Deutschland, AVL Ditest, Hella Gutmann Solutions, Werbas, Consul y muchos otros. En un escenario de taller con tres zonas de trabajo diferentes, los profesionales presentarán procesos de todo el espectro de los servicios de ruedas y neumáticos, incluyendo programación de monitoreo de presión de neumáticos (RDKS), alineación, probadores de juego conjunto, prueba de frenos, alineación de faros y almacenamiento de neumáticos.

Oporto se prepara para la celebración de expoMECÁNICA 2018



ExpoMECÁNICA se ha convertido en el nuevo destino del mercado de accesorios y el evento donde el sector hace negocios. Del 20 a 22 de abril, el mercado de posventa del automóvil presenta en Exponor – Feria Internacional de Oporto, las últimas novedades y soluciones en las áreas de piezas y sistemas, accesorios, repa-

ración y mantenimiento, TI y gestión de estaciones de servicio. Se trata de la plataforma ideal para presentar productos y servicios, tendencias de mercado, impulsar ventas, fortalecer la imagen de las marcas, analizar la competencia, fidelizar y conquistar nuevos clientes y estrechar la relación con un público comprador altamente cualificado.

Además, se muestra el equipamiento de taller de última generación en operación en red para demostrar los procesos óptimos.

Este escaparate especial se complementa con presentaciones diarias en vivo sobre la reparación profesional de neumáticos.

Mayo, el mes del motor en IFEMA

En plena temporada de primavera, los pabellones de IFEMA se transformarán en un gran centro comercial de vehículos nuevos, profesionales y de ocasión, con motivo de la celebración de tres Salones que en su conjunto concentrarán en Madrid la mayor oferta multimarca nunca antes reunida en España. Automóviles de todas las gamas y segmentos –premium y generalistas– modelos exclusivos, seminuevos, flotas y, como novedad, los vehículos industriales y comerciales, configurarán un escaparate de características únicas en nuestro país, para todas aquellas personas interesadas en adquirir un vehículo tanto para uso particular como profesional.

La cita dará comienzo en el mes de mayo, con MADRID AUTO, Salón del Automóvil de Madrid, que entre los días 22 al 27 de mayo, ocupará los pabellones 1, 2, 3 4 y 5 de Feria

de Madrid con el mayor despliegue de vehículos de la mano de las principales marcas y sus concesionarios.

En definitiva, una gran ocasión de compra, que este año amplía sus redes al ámbito profesional, con la celebración por primera vez de MADRID AUTO PROFESIONAL, Salón del Vehículo Profesional y el Renting. Y es que, durante los días 22 al 26 de mayo el pabellón 6 de Feria de Madrid albergará todas las soluciones de movilidad profesional y transporte de mercancías adaptadas a cualquier perfil de cliente.

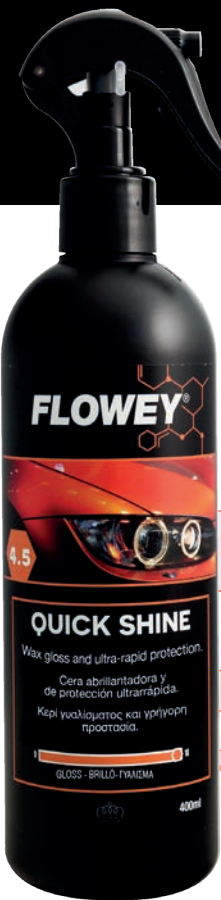
El punto final de este extraordinario circuito de ferias de motor, lo pondrá el Salón de Vehículo de Ocasión que durante los días 5 al 10 de junio supondrá una cita imprescindible para todos aquellos que prefieren el concepto de oportunidad, en lo que será nuevamente la feria líder en Europa en representación y venta de automóviles semi-nuevos.



4.5 QUICK SHINE

CERA ABRILLANTADORA Y DE PROTECCIÓN ULTRARRÁPIDA

Cera multiusos que permite limpiar rápidamente todo tipo de carrocería y sacarle brillo. Elimina los restos de cal dejados por el agua dura.




MADE IN LUXEMBOURG

www.cds.flowey.com

YouTube Facebook

¿Tienes móvil?

Márcate un Waylet



Inventemos el futuro

Descárgate Waylet, la aplicación de Repsol y:

- Paga tus compras y repostajes con el móvil
- Ahorra 3 céntimos/litro* o más en cada repostaje
- Con todos los descuentos y promociones en una única App

Por cada amigo que invites os lleváis **3€ en carburante cada uno****

Ahorra tiempo y dinero con Repsol Waylet

REPSOL
waylet



*3 cts.€/l de descuento en carburante durante los 6 primeros meses a partir de la fecha de descarga de la App.

**Oferta comercial válida para usuarios registrados en Waylet. Por cada amigo que consigas que se registre como usuario de Waylet, obtendrás 3€ de saldo que podrás canjear en operaciones de repostaje iguales o superiores a 20€ abonados con la aplicación Waylet en las EESS Repsol, Campsa o Petronor. Los 3€ caducan a los 180 días de que se imputen en la cuenta del usuario. Bases depositadas ante Notario.