carburol
ESTACIONES DE SERVICIO | GASOLINERAS | MINITIENDAS | VENDING
año 28 | núm. 289 www.carburol.es mayo 2018

En 2017 se vendieron más vehículos de gasolina que de gasóleo por primera vez en ocho años

Los vehículos impulsados por gasolina se convirtieron el año pasado en el tipo de automóvil más vendido en el mercado europeo, superando a los de gasóleo por primera vez desde 2009, tras una caída de la cuota de mercado de estos de 5,1 puntos porcentuales respecto al ejercicio precedente (del 49,9 por 100 al 44,8 por 100).

Los vehículos de gasolina representaron el pasado año casi la mitad de las ventas de turismos en Europa en el curso pasado, con un 49,4 por 100 del total de matriculaciones, según datos del Informe Económico y de Mercado 2017 de la Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (ACEA).

(Pasa a página 2)

Nueva estación de servicio Shell en Sevilla

Repsol **reivindica el papel central del petróleo y el gas en la transición energética**

El consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, cree que el gas natural y el petróleo seguirán formando parte de la solución dentro de la transición energética hacia la descarbonización.

Durante su intervención en la jornada "Energy Transitions: Moving Beyond Scenarios" organizada por Esadegeo, Imaz señaló que tanto el petróleo como el gas "van a jugar un papel central" en la transición energética, destacando que todas las fuentes de energía serán necesarias hasta 2040.

(Pasa a página 3)

Las ventas de lubricantes consolidan su crecimiento

Las ventas de lubricantes en España volvieron a crecer en 2017 y para 2018 el sector augura una nueva subida en la facturación.

(Pasa a página 5)

AOP rebate el informe del comité de expertos sobre la transición energética

La Asociación Española de Operadores de Productos Petrolíferos ha expresado su "profundo desacuerdo" con algunas de las medidas sugeridas por el comité de expertos del Ministerio de Energía para la Transición Energética.

En un encuentro con los medios de comunicación tras hacerse pública la propuesta de los expertos en el marco de la nueva Ley de cambio climático que el espera aprobar este año, el nuevo presidente de la asociación, Luis Aires, señaló que, "gracias a las inversiones realizadas por los sectores industriales", solo falta reducir 30 millones más de toneladas de dióxido de carbono (CO_2) al año con el fin de cumplir el objetivo de 150 millones de CO_2 anuales hasta 2030.

Durante las últimas semanas, la patronal ha estado redactando un informe, junto a KPMG, con el objetivo de dar una respuesta a las recomendaciones apuntadas por los expertos. En él se recogen 89 medidas para alcanzar esa meta, de las que el 65 por 100 serían eficientes en términos de gasto y permitirían alcanzar la meta de reducir el 40 por 100 de emisiones de CO_2 en España durante la próxima década.

En primer lugar, si bien el comité apunta a un escenario futuro en el que el precio de cada tonelada de CO_2 emitida a la atmósfera se

(Pasa a página 2)

Automechanika Frankfurt **celebra 25 años con una edición cargada de novedades**

(Pasa a página 12)

sumario

02 el sector
03 actualidad
04 operadores
05 aceites & lubricantes
06 red eess
07 gas natural
08 comercialización
09 profesionales
10 crónica
12 mundo automóvil
13 área de lavado
14 movilidad eléctrica
15 empresas & equipos
16 unión europea

AOP rebate el informe del comité de expertos sobre la transición energética

(Viene de página 1)
encuentre en un rango de entre 33 y 50 euros, AOP calcula que el actual coste para el gasóleo ya se encuentra en los 200 euros por cada tonelada, lo que significaría bajar el precio en vez de subirlo.

Aires critica la recomendación de los expertos de subir un 28 por 100 el precio del gasóleo o un 1,8 por 100 el de la gasolina, señalando que un mecanismo impositivo para aumentar los precios podría funcionar "si está bien diseñado", pero si no se hace junto a una política común con el resto de los países de la Unión Europea, España incurriría en una falta de competitividad.

ENFOCAR LOS IMPUESTOS A LOS VEHÍCULOS ANTIGUOS

Ante las propuestas de los expertos, las petroleras defienden que el gravamen en términos de reducción de óxido de nitrógeno se enfoque a los motores y no al combustible.

Con respecto a que el déficit tarifario de las renovables se transfiera a otras fuentes de energía, como los derivados del petróleo, una de las recomendaciones incluida en la propuesta de los expertos, la patronal muestra su "profundo desacuerdo" porque considera "absurdo" que un sector tenga que pagar por los costes de los otros, algo que "va en contra de cualquier teoría económica".

En cuanto al ámbito de la movilidad sostenible, Aires se mostró muy de acuerdo con las propuestas de los expertos, que abogan por no hacer inversiones públicas cuyo coste no sea recuperable en el futuro.

en positivo

«Las ventas de lubricantes en España alcanzaron en 2017 las 419.000 toneladas, lo que supone un incremento del 4,3 por 100»

Fuente: ASELUBE

En 2017 se vendieron más vehículos de gasolina que de gasóleo por primera vez en ocho años

(Viene de página 1)
En 2017, según la Agencia Europea del Medio Ambiente (EEE), las emisiones medias de dióxido de carbono (CO_2) de los vehículos nuevos aumentaron un 0,4 por 100, hasta 118,5 gramos por kilómetro, lo que se traduce en la primera subida anual desde que comenzaron los registros en 2010.

El secretario general de la ACEA, Erik Jonnaert, advirtió de que este cambio de tendencia, junto con una penetración "relativamente baja" de los vehículos alternativos, tendrá un "impacto tangible" sobre las emisiones de CO_2 de la nueva flota de automóviles en Europa, y señaló que "de cara al futuro, esto planteará serios desafíos para cumplir los objetivos de CO_2, no solo los propuestos para 2030, sino también los ya establecidos para 2020".

El Gobierno minimiza los efectos del aumento del precio del crudo

El ministro de Energía, Turismo y Agenda Digital, Álvaro Nadal, se ha mostrado optimista sobre el impacto del aumento del precio del petróleo, ya que España está "mucho mejor preparada" para afrontar este tipo de situaciones.

Nadal señala que el alza del crudo no es una buena noticia para España, pero que la economía española se ve "mucho menos afectada" por este tipo de impactos que hace unos años, gracias a que cuenta con un sistema productivo y una capacidad de formación de precios en el país.

Por el momento, ha explicado que hay un consenso en el mercado según el que a medida que se vaya incentivando la producción de petróleo en Estados Unidos y el mercado se acostumbre a determinados niveles de producción y demanda, se producirá una moderación de precios, aunque es difícil saber cuánto tiempo se prolongará la actual situación de tensión, ya que dependerá, según Nadal, del grado de sanciones que aplique Estados Unidos a Irán y de la reacción de Arabia Saudí, que en su día se comprometió a cubrir las diferencia de producción de Irán.

En cualquier caso, ha insistido en que la economía española está "muchísimo mejor preparada" para afrontar la subida del precio del crudo y ha recordado que hay episodios en el pasado que han reflejado que la repercusión en el precio es muy moderada. Por ejemplo, el año pasado la inflación arrancó el año con subidas del 3 por 100 por los precios energéticos y a final de año se moderó hasta el 1 por 100.

Por otra parte, Cristóbal Montoro también se ha referido al alza del crudo, sobre lo que ha destacado que España es el "paradigma" del país que ha hecho el *mix* de política monetaria y presupuestaria que ha favorecido a un crecimiento competitivo a través del desapalancamiento, y eso supone que está en una mejor posición de absorber el encarecimiento del petróleo.

La OCU calcula que se pueden ahorrar 240 euros al año según la gasolinera en que se reposte

Un consumidor puede ahorrar hasta 240 euros al año en combustible dependiendo de la estación de servicio que elija para repostar, según un informe realizado por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU).

El informe señala que, para un vehículo que recorre unos 20.000 kilómetros al año y consume unos siete litros a los cien kilómetros, repostar habitualmente en una gasolinera de una cadena con buenos precios puede suponer un ahorro anual de 237 euros para gasolina 95, de 240 euros para diésel, de 274 euros para el diésel mejorado y de 330 euros para gasolina 98.

En el caso del GLP, los ahorros son mucho menores que en los demás carburantes, unos 87 euros, ya que la posibilidad de ahorro entre diferentes cadenas es como mucho del 9 por 100.

El estudio, realizado entre más de 9.700 estaciones de servicio y en el que se han manejado más de 1,6 millones de precios, destaca dos factores principales que influyen en el precio final del carburante.

En primer lugar, el hecho de que en esa provincia se aplique el tramo autonómico del impuesto de hidrocarburos (el "céntimo sanitario") y la cuantía en la que se aplica. El segundo factor está relacionado con la tipología de las estaciones de la provincia. Así, cuanto mayor es el porcentaje que representan las gasolineras de grandes compañías (Repsol, Campsa, Petronor, Cepsa y BP), su índice tiende a ser mayor. Por el contrario, aquellas que cuentan con más gasolineras desatendidas, de supermercado o independientes, cuentan con un índice de precios más bajo.

OCU señala que las provincias en las que es más barato repostar gasolina se encuentran en Valencia o Badajoz, "por la escasa presencia de grandes compañías", así como en Lleida, Almería o Murcia, con gran número de gasolineras independientes.

Por el contrario, entre las más caras figuran Lugo, Orense, Pontevedra y las Islas Baleares, que cuentan con importante presencia de gasolineras de los tres principales operadores y, además, en ellas se aplica el tramo autonómico del impuesto de hidrocarburos en su integridad. Así, junto con La Coruña, obtienen los índices más altos de precios del país.

Con respecto a las cadenas, OCU señala que las estaciones de servicio que ofrecen el combustible diésel más barato son, en general, las cadenas *low cost* y de supermercados, entre las que destacan Ballenoil, Bon Área, GMoil, Simply, E.Leclerc, Eroski o Alcampo.

Por el contrario, las marcas más caras son las que pertenecen a las que poseen refinerías en España y más estaciones de servicio en el país (Repsol, Cepsa, BP, Campsa y Petronor), añade. Según OCU, las diferencias de precios entre las cadenas más baratas y más caras oscilan entre un 15 y un 20 por 100, según el tipo de carburante.

RECIBA TODOS LOS MESES SU EJEMPLAR DE CARBUROL

1 AÑO 53 €

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. | Poeta Joan Maragall, 51 pl.4 | 28020 madrid | t. 91 5565004 f. 91 5799364 | www.sedetecnica.com

carburol

edita SEDE TÉCNICA S.A.
Poeta Joan Maragall, 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 Montytexto
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.

Repsol **reivindica el papel central del petróleo y el gas en la transición energética**

(Viene de página 1) ➤➤➤

Según él, la transición energética dependerá de las realidades energéticas de cada país y de la tecnología: "no hay un solo camino hacia la transición energética".

El directivo apuntó que el sector energético afronta tres desafíos, en un escenario en el que la demanda de energía de la población mundial crecerá, como son el acceso universal, la sostenibilidad y la competitividad.

El consejero delegado de Repsol pidió "neutralidad tecnológica" en la transición energética, y subrayó que las emisiones de CO_2 son un problema a afrontar.

Imaz destacó, no obstante, que la reducción de emisiones debe hacerse de manera eficiente y se debe proteger a la industria española, ya que la competitividad de la energía es esencial para el crecimiento sostenible. Por ello, explicó, la competitividad de la economía española se debe basar en la creación de empleos "estables y con buenos salarios".

Por su parte, el secretario de Estado de Energía, Daniel Navia, coincidió en la necesidad de que la transición sea compatible con el crecimiento económico: "si Europa reduce sus emisiones a costa del crecimiento económico, ningún otro querrá seguirnos". Navia aseguró que es necesario mantener la neutralidad tecnológica, sin apostar claramente por una energía, y ser claros "en cuanto a los costes y beneficios" de las distintas energías.

La industria europea del refino presenta su ruta para reducir emisiones de CO_2

FuelsEurope ha presentado en el Consejo de Energía Informal, la "Visión 2050 de la industria del refino", su propuesta para combustibles líquidos de bajo contenido en carbono para Europa. Haciendo una transición gradual a nuevas materias primas como energías renovables, residuos y CO_2 capturado, y con un adecuado marco regulatorio, esta Visión ofrece una opción coste-eficiente para reducir las emisiones de CO_2 en el transporte.

John Cooper, Director General de FuelsEurope, señala que "necesitaremos los combustibles líquidos a largo plazo. Gracias a su a su mayor densidad energética, constituyen la mejor manera de almacenar y transportar energía. A pesar de los desarrollos alentadores para la electrificación de automóviles de pasajeros, es difícil que se pueda prescindir de los combustibles líquidos".

Según el informe, se suministrarán combustibles líquidos con cada vez menor intensidad de carbono, utilizando una diversidad de materias primas como energías renovables, residuos y CO_2 capturado, como parte de un complejo industrial muy eficiente para abastecer a los ciudadanos y a las industrias de la UE.

Esta Visión se basa en muchas tecnologías diferentes para producir líquidos bajos en carbono, como biocombustibles sostenibles, captura y almacenamiento o utilización de CO_2, hidrógeno renovable y *power-to-liquids* (combustibles líquidos producidos a partir de electricidad renovable), cada uno con potencial para reducir la intensidad de GEI (gases de efecto invernadero) a lo largo del ciclo de vida en todos los segmentos de transporte.

Cooper cree "nuestra Visión es ambiciosa pero alcanzable. Se basa en tecnologías tanto consolidadas como emergentes y en modelos de colaboración industrial fundamentados en los principios de la economía circular y el uso eficiente de los recursos. Esta Visión representa una oportunidad industrial para Europa, para desarrollar tecnologías de bajo contenido en carbono que contribuyan a una solución global para el cambio climático".

Con las inversiones adecuadas, la refinería del futuro está perfectamente posicionada para ser un centro de producción de combustibles bajos en carbono integrados en complejos industriales y tendrá la posibilidad de ampliar esta colaboración industrial mediante la participación en iniciativas conjuntas para el desarrollo de tecnologías innovadoras bajas en carbono.

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

El beneficio de Repsol alcanza los 610 millones en el primer trimestre

Repsol obtuvo en el primer trimestre de 2018 un beneficio neto de 610 millones de euros, lo que representa un descenso del 11,5 por 100 con respecto a los 689 millones de euros alcanzados en el primer trimestre de 2017, cuando la subida de los precios de los productos petrolíferos tuvo un efecto excepcional en el valor contable de los inventarios, que la compañía mantiene como activo estratégico del país.

Por su parte, el beneficio neto ajustado del periodo, que mide específicamente la marcha de los negocios de Repsol sin tener en cuenta el efecto inventario, alcanzó los 616 millones de euros, frente a los 570 millones obtenidos entre enero y marzo de 2017, lo que supone un aumento del 8 por 100.

El negocio de *upstream* tuvo un comportamiento destacado, con un resultado de 320 millones de euros, un 43 por 100 mayor al obtenido entre enero y marzo del año anterior, gracias a las medidas adoptadas en su plan de sinergias y eficiencias, los mayores volúmenes de producción y la subida de los precios de realización del crudo y del gas posibilitaron este mejor desempeño del área.

El resultado de *downstream* se situó en 425 millones de euros, en un trimestre en

el que las áreas de Marketing, GLP y Trading y Gas & Power tuvieron un comportamiento más positivo. Por su parte, las áreas de Refino y Química se vieron afectadas por las paradas de mantenimiento realizadas en tres de sus complejos industriales.

El ebitda se situó en el primer trimestre del año en 1.804 millones de euros, un 2,2 por 100 menos que los 1.844 millones de euros logrados entre enero y marzo de 2017.

En estos tres meses, Repsol logró una producción de 727.000 barriles Equivalentes de petróleo al día, la mayor desde el año 2012, gracias a la mayor actividad en Libia, la puesta en marcha de Juniper (Trinidad y Tobago), Shaw y Cayley (Reino Unido), Reggane (Argelia) y Kinabalu (Malasia), y la adquisición del campo Visund (Noruega).

profesionales

BP España nombra nueva directora de Marketing para su área de *Retail*

BP España ha anunciado el nombramiento de tres mujeres de la filial española al frente de áreas clave del departamento de Marketing de *Retail* en España y a nivel global, demostrando la apuesta de la compañía por el talento femenino y la proyección internacional de los profesionales de BP España.

En España, Sabine Seipler será la nueva directora de Marketing de *Retail* responsable de la definición e implementación de la agenda de diferenciación de la marca en el país. Con más de 16 años de experiencia en diferentes mercados, como Alemania, Austria, Suiza e Iberia, tras diez años en Procter&Gamble se unió a BP en 2011 como directora de Comunicación para España y Portugal. En 2016 se situó al frente del Proyecto de Fidelización España y desde febrero de 2017 lidera el área de Marketing de forma temporal, rol que consolida ahora con su nombramiento como directora de Marketing de *Retail* para España.

A nivel global, Ana Fernández Sabau ha sido nombrada directora del Programa Customer Promise de BP. Desde su cargo, implementará y desarrollará el programa relacionado con la experiencia de cliente en todas las regiones en las que opera la compañía (Europa, Sudáfrica, Estados Unidos, Asia-Pacifico, etc.).

Ana cuenta con más de 15 años de experiencia en diferentes mercados y sectores, tras su paso por BMW Ibérica y diversas posiciones de responsabilidad en Marketing de BP en España y Reino Unido.

Por su parte, Marta Lozano Barrero ha asumido la posición de directora global de Marca y Comunicaciones de BP a nivel global, un cargo que conlleva la definición y el establecimiento de la estrategia de comunicación, publicidad y patrocinio de las marcas y submarcas con las que BP opera en todo el mundo.

Marta cuenta con más de 25 años de experiencia, habiendo ocupado diversos puestos de responsabilidad en el área de Marketing en BP Iberia y Europa, en Volvo Cars y en Sanitas.

Los tres nombramientos ponen de manifiesto la proyección internacional de los profesionales de BP España y la apuesta de la compañía por el liderazgo femenino, un compromiso reforzado, además, a través de diversas iniciativas enfocadas en el fomento de la conciliación y la inclusión de la mujer en todos los niveles profesionales de la empresa. Para el año 2020, el Grupo BP ha fijado el objetivo de que las mujeres representen, al menos, el 30 por 100 de sus puestos directivos a nivel local e internacional. En 2017, la representación femenina en el Comité de Dirección de BP España alcanzó el 23 por 100.

Disa comercializa energía eléctrica 100 por 100 renovable

Disa completa su oferta integral de productos y servicios energéticos en Canarias con el lanzamiento de una nueva línea de negocio dedicada a la comercialización de energía eléctrica de origen 100 por 100 renovable, dirigida a cubrir la demanda tanto de domicilios como de empresas.

La presentación de esta nueva actividad llevó a cabo en dos eventos celebrados en Gran Canaria y en Tenerife, presididos por el consejero delegado de Disa Renovables y Energía Eléctrica, Santiago Rull, y con la presencia también del director de Marketing, Comunicación y Desarrollo del Grupo Disa, Arístides Bonilla.

Rull afirmó que con este nuevo paso "el grupo se convierte en la única empresa canaria capaz de satisfacer cualquier necesidad de energía, en cualquier punto del Archipiélago". Al mismo tiempo, "reafirma su compromiso con el desarrollo económico y social de Canarias, mediante la garantía del suministro energético de forma sostenible, segura y de calidad". Objetivos todos ellos "que han sido una constante en el trabajo de la entidad a lo largo de sus 85 años de vida".

El consejero delegado de Disa Renovables y Energía Eléctrica aseguró que la nueva línea de comercialización de energía eléctrica 100 por 100 renovable "supondrá un importante cambio en el panorama energético canario y permitirá diversificar la oferta y contar con productos especialmente adaptados a las necesidades de cada cliente", añadieron fuentes de la compañía.

Rull señaló que el grupo "ya es líder en generación eléctrica fotovoltaica y a finales de año, con la entrada en funcionamiento de tres parques eólicos con 44 MW de potencia, nos convertiremos en los principales impulsores de la transición hacia las energías renovables en el Archipiélago", y que "la comercialización de esta electricidad 100 por 100 renovable completa los 360º en nuestro círculo como proveedores energéticos".

Cepsa obtiene el Premio a la Innovación Tecnológica de ICIS por su nuevo proceso Detal

Cepsa, junto a UOP (Universal Oil Products), ha sido galardonada por los Premios 'ICIS Surfactants Awards', un reconocimiento internacional a la excelencia e innovación en diferentes ámbitos del sector químico. Ambas compañías han sido premiadas en la categoría de innovación tecnológica, por el proyecto de desarrollo e implantación de la última mejora que han alcanzado para la producción de LAB (materia prima para la fabricación de detergentes biodegradables), denominada Detal Flex-2 Phenyl Technology.

Este desarrollo tecnológico es el más moderno y eficiente para producir LAB a nivel mundial. Se trata de una evolución de la tecnología Detal, colicenciada por Cepsa y UOP en los años 90 e instalada en el 80 por 100 de las nuevas plantas de LAB que se construyen en el mundo. Las principales ventajas de la nueva versión son el menor consumo de materia prima y energía, y la reducción de emisiones, mejorando de manera significativa la sostenibilidad del proceso y manteniendo los niveles de calidad del producto.

En la Planta Química Puente Mayorga, situada en San Roque (Cádiz), Cepsa instalará la última versión de esta tecnología, probada por primera vez en la Planta Química Bécancour (Canadá). Mediante una inversión de 100 millones de euros, la compañía va a sustituir el proceso basado en ácido fluorhídrico por la nueva versión de Detal, además de aumentar la capacidad de producción de la planta de 200.000 a 250.000 toneladas.

Johnson & Johnson, Croda, Cavinkare, Sasol y Oxiteno también han sido premiadas este año en otras categorías de estos galardones, que se entregaron en la ciudad de Nueva Jersey (Estados Unidos), durante el VIII Congreso Mundial de Surfactantes, organizado por ICIS del 9 al 11 de mayo.

Las ventas de lubricantes consolidan su crecimiento

Variación en las ventas de lubricantes de las compañías de ASELUBE			
%	2016	2017	1º trim. 2018
Automoción	+5.1 %	+0.0 %	–1.9 %
Industriales	+0.5 %	+4.8 %	+1.6 %
Marinos y aviación	+11.0 %	+15.6 %	–7.6 %
Proceso	+13.9 %	+21.4 %	+1.3 %
Grasas	–10.6 %	+1.6 %	–3.1 %
Total	**+4.4 %**	**+5.2 %**	**–0.6 %**

El 6,9 por 100 de la ventas se produce en la red de estaciones de servicio

(Viene de página 1)

Los niveles actuales siguen avanzando en dirección a los anteriores a la crisis, y ello a pesar de que los nuevos aceites tienen un período de vida superior, lo que se traduce en un ritmo menor de cambio en los motores y maquinarias.

Las ventas de lubricantes en España alcanzaron en 2017 las 419.000 toneladas, lo que supone un incremento del 4,3 por 100 sobre el año anterior, según las estimaciones que aporta la memoria de la asociación de fabricantes (Aselube), presentada el pasado mes de mayo en Madrid.

Las empresas integradas en esta asociación, entre las que están todas las grandes del sector, vieron crecer sus ventas en un 5,2 por 100, mientras que las estimaciones de ventas de las compañías no asociadas cayeron un 0,2 por 100 el pasado año. En la actualidad, los grupos empresariales asociados en Aselube acumulan el 84 por 100 de las ventas de lubricantes en el mercado español.

Los fabricantes señalan que las cifras de 2017 confirman la buena evolución del sector, para el que desde Aselube se augura un nuevo crecimiento del mercado en 2018. Todo ello, además, teniendo en cuenta que del 42,8 por 100 de los aceites comercializados que son para automoción, los lubricantes para motores de los automóviles en pocos años han pasado de ser sustituidos cada 15.000 kilómetros a los actuales que soportan justo el doble de kilómetros sin pasar por el taller para ser cambiados.

En cuanto a los porcentajes de ventas, a ese 42,8 por 100 que acumulan los aceites para automoción, le siguen como segundo grupo en importancia los aceites industriales con un 35,6 por 100. Sobre el total general, las cifras señalan que 25,6 de cada 100 litros de aceite lubricante que se vendieron en España en 2017 fueron destinados a motores de coches, con un pequeño porcentaje destinado a motos. Los vehículos pesados de transporte consumieron un 13,4 por 100 del total, mientras que los engranajes y transmisiones de los vehículos absorbieron un 6 por 100 de las ventas.

Por canales, el 43,1 por 100 se vende en concesionarios, el 40,1 por 100 en el resto de talleres, el 6,9 por 100 se vende en estaciones de servicio Y el 5,3 a través de autocentros.

Para 2018, y a pesar de que en el primer trimestre se ha producido una ligera caída en las ventas (–0,6 por 100), los fabricantes prevén un año con nuevos incrementos, debido esencialmente a la recuperación económica y a las estimaciones de crecimiento en las matriculaciones de vehículos.

Coincidiendo con esta mejoría en la actividad del sector, Aselube ha dado un paso adelante y ha firmado un pacto por la economía circular que, entre otras cosas, implicará una mayor implicación del sector en el reciclaje de los residuos y la sostenibilidad del medio ambiente. En paralelo, ha transformado su imagen corporativa y ha apostado por convertir la marca de la asociación en un marchamo de calidad.

Disa **suma ya cerca de 600 estaciones de servicio en la Península**

El grupo canario Disa se acerca ya a los 600 puntos de venta en España tras incorporar un total de 26, con lo que se sitúa en el cuarto puesto como distribuidor de hidrocarburos del mercado español y en el primero como operador independiente, según datos la Asociación Española de Operadores de Productos Petrolíferos.

Estas nuevas estaciones de servicio, procedentes del Grupo GESA, fueron adquiridas por Disa, licenciatario de la marca Shell en España, a finales del pasado año. Estas 26 estaciones ya están en funcionamiento y se encuentran repartidas entre Madrid, Segovia, Sevilla, Alicante, Valencia y Ciudad Real.

Nueva estación en Sevilla

La marca Shell mantiene ahora una red de estaciones de servicio con casi 450 puntos de venta en la geografía española.

Con la apertura de estas últimas veintiséis estaciones la compañía quiere acercarse más a sus clientes y ganar accesibilidad desde un mayor número de puntos del territorio peninsular.

Dos nuevos puntos Galp **en Alicante y Madrid**

Galp consolida su presencia en la Comunidad Valenciana con la apertura de una nueva estación de servicio en Aspe (Alicante) el pasado día 26 de abril. Su localización, de alto valor estratégico, se encuentra dentro del parking del supermercado Aldi situado frente a la Casa Cuartel de la Guardia Civil. Se trata de un concurrido emplazamiento que ofrece servicios de gran utilidad para beneficio de la población.

Esta nueva gasolinera ofrece a sus clientes instalaciones de última generación, ya que cuenta con dos surtidores, dos pistas de lavado *Jetwash* y un aspirador. Además, este punto de suministro presenta la facilidad de pago con la aplicación Twyp y la Tarjeta Galp Flota, para una mayor comodidad del usuario.

Además, la compañía ha abierto también una nueva estación de servicio en Loeches el pasado día 8 de abril, en el Polígono Industrial Prado Concejil. Este polígono es un concurrido emplazamiento que cuenta con multitud de restaurantes y talleres, ofreciendo servicios de utilidad para la población de esta región madrileña.

La nueva estación de servicio de Loeches ofrece a sus clientes modernas instalaciones y cuenta con tres boxes de lavado y dos aspiradores de última generación. Además, para una mayor comodidad del usuario, esta gasolinera presenta la facilidad de pago con la Tarjeta Galp Flota y la Tarjeta Galp Fast.

Estas aperturas representan un paso más en el programa de expansión de la compañía, que se extiende por todo el territorio español con estaciones de servicio en prácticamente todas las provincias.

Actualmente, Galp cuenta con una amplia red de más de 580 estaciones de servicio, aportando calidad tanto a nivel de producto como a nivel del servicio ofrecido al cliente. Asimismo, la compañía sigue trabajando en su estrategia de diversificación, reforzando el crecimiento de su red de estaciones con el objetivo de satisfacer la demanda de sus servicios.

Andamur **suma una estación asociada en Bera de Bidasoa (Navarra)**

Los clientes de Andamur podrán disponer, a partir del 1 de junio, de todos los servicios ofertados por la Estación Noil de Bera de Bidasoa (Navarra); siendo una localización estratégica a 10 kilómetros de la frontera con Francia.

Con la incorporación de esta estación, junto con las de San Román, Pamplona y la asociada Gexa, quedan cubiertos todos los puntos de salida por la frontera de Irún.

La Estación Noil de Bera de Bidasoa permite el repostaje de Gasóleo A y de Ad Blue, siendo aceptado el pago mediante las tarjetas de combustible Andamur.

Además, los clientes de Andamur podrán beneficiarse de otros servicios como:

- Aparcamiento (Gratis al repostar)
- Servicio gratuito de duchas

- Servicio de lavandería
- Lavadero de camiones
- Tienda

Andamur incorpora esta área a las más de 160 estaciones de servicio ubicadas en 8 países de Europa; una red siempre conectada con las principales vías y rutas Europeas.

GasExpress **continúa su expansión en Andalucía y Galicia**

La expansión territorial de GasExpress, una de las cadenas de estaciones de servicio automatizadas más importantes del territorio nacional, continúa con su proceso de expansión alcanzando las 35 gasolineras con la nueva apertura en la localidad alicantina de Alcoy. Además, entre las nuevas aperturas previstas para este año llegarán a las comunidades autónomas de Andalucía y Galicia.

Actualmente, Gasexpress tiene presencia en la Comunidad Valenciana, Murcia, Aragón, Castilla y León, Castilla La Mancha y Madrid, alcanzando ya un total de 35 estaciones a nivel nacional.

A estas comunidades se sumarán durante este año Andalucía y Galicia. Y de este modo, GasExpress estará presente en más de la mitad del territorio nacional con un total de 26 nuevos proyectos que verán la luz durante el año 2018 y principios de 2019, superando la cifra de 60 estaciones.

marketing

Nueva promoción en las estaciones de servicio de Shell

Shell ha puesto en marcha una nueva campaña promocional en sus estaciones de servicio por la que, desde el pasado 17 de mayo hasta el próximo 16 de julio, al repostar los usuarios podrán participar en un sorteo y conseguir alguno de los más de 180.000 premios destinados a esta nueva promoción.

Para participar en los sorteos diarios solo es necesario tener la tarjeta Shell ClubSmart y repostar un mínimo de 25 litros de los carburantes Shell FuelSave, o al menos 20 litros de los carburantes premium Shell V-Power.

Hay sorteos diarios y los premios incluyen cheques regalo de carburante y de lavado, lotes de puntos de las tarjetas de fidelización...e incluso hay premios de ¡carburante gratis para todo un año!

Y además, durante toda la promoción se pueden canjear entradas para ocio y espectáculos por menos puntos de lo habitual.

Para los que aún no forman parte de Shell ClubSmart, la compañía recuerda que es gratuito y muy sencillo. Se pueden dar de alta directamente en cualquiera de las estaciones de servicio o a través de internet en www.tarjetashellclubsmart.es.

El grupo Autonet&oil **abre su tercera gasolinera en Mallorca**

El pasado 3 de mayo el grupo Autonet&Oil-Elefante Azul abrió su tercera gasolinera en Mallorca, y quinta en Baleares (el grupo dispone de dos centros en Maó y Ciutadella). El nuevo centro se encuentra ubicado en el Polígono Can Valero de Palma de Mallorca.

La estación de servicio dispone de seis pistas de repostaje y, 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 10 de mayo se abrieron al público las dos pistas de lavado Elefante Azul descubiertas para dar servicio a autocaravanas, furgonetas, remolques con embarcaciones, etc. Están equipadas con 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 *app*.

Los otros dos centros de Mallorca se encuentran en la calle Son Pendola 1 de Palma (junto Ikea) y en la calle Joan d'Àustria 50 de Inca.

El grupo tiene en marcha otros proyectos en la isla para los próximos meses.

El parque de vehículos de gas natural aumentó un 38 por 100 en 2017

Con un crecimiento del 38 por 100 durante el pasado ejercicio, el parque de vehículos que utilizan gas natural como combustible (GNC) continúa consolidándose en nuestro país como una importante alternativa a los combustibles convencionales.

Por tipo de vehículo, todos han experimentado crecimientos positivos, pero los que más se han incrementado son los vehículos ligeros, con un 159 por 100 más. Este crecimiento se explica por el firme apoyo que marcas como Seat están realizando para fomentar la eco-movilidad a través del gas natural. En 2017, la compañía ha conseguido triplicar las ventas de vehículos a GNC, alcanzando las 1.042 unidades frente a las 324 de 2016.

El uso del gas natural como combustible alternativo supone un ahorro del 30 por 100 por kilómetro recorrido respecto al diésel y del 50 por 100 en relación a la gasolina, que se traduce en un ahorro anual que ronda los 65 millones de euros en España. Mientras el gas natural comprimido (GNC) es el combustible alternativo más utilizado en servicio urbano (autobuses, recogida de basuras, taxis, distribución de última milla, etc.), el gas natural licuado (GNL) es la única alternativa al petróleo en transporte pesado terrestre y marítimo, permitiendo además reducir los costes en combustible.

Según los primeros resultados del Plan Movalt Vehículos, lanzado desde el Idae, el gas natural –GNC y GNL – ha contribuido en un 79 por 100 a la sustitución de los combustibles convencionales por alternativos. Además, del total de 20 millones de euros en ayudas que se han concedido para la adquisición de vehículos de energías alternativas, prácticamente la mitad ha sido para vehículos de gas natural.

Gasnam analiza con MINECO e IDAE los planes de ayuda a la movilidad alternativa

El pasado mes de abril Gasnam mantuvo sendas reuniones con el Ministerio de Economía e Industria, y con el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE), dependiente del Ministerio de Energía, en relación con los planes de ayuda para infraestructuras y vehículos alternativos.

Como ya se ha anunciado, los Presupuestos Generales del Estado 2018 contemplan destinar al fomento de la movilidad eficiente y sostenible un total de 66,6 millones de euros. En concreto, se establece una partida de 16,6 millones de euros que será gestionada por el Ministerio de Economía e Industria, y otra de 50 millones de euros a gestionar por el ministerio de Energía (IDAE).

Gasnam defiende que los planes de ayuda a vehículos alternativos no deben establecer cuotas limitativas por tecnología y que debe ser el mercado quien decida el reparto de las ayudas, tal y como ocurrió en el pasado Plan Movalt. Adicionalmente, las partidas destinadas a infraestructuras e innovación deberán abrirse a todas las opciones de movilidad sostenible.

Fenadismer y Ecotruck acuerdan impulsar el GNV en el transporte por carretera

Ecotruck Services, división comercial del grupo Ferrosite, ha presentado un gran acuerdo de colaboración para la transformación del motor de los vehículos de transporte en el consumo simultáneo de gasóleo y gas natural (GNC y GNL) mediante la tecnología dual-fuel Ferrosite, ofertando una serie de productos y servicios adicionales relacionados con dicha transformación.

Fenadismer es una organización representativa del sector del transporte por carretera en todo el Estado español estructurada en 48 organizaciones territoriales que agrupa, coordina y representa a todos sus asociados ante la Administración Pública y las entidades privadas, con personalidad jurídica propia.

Es la única asociación que crece de forma destacada en todos los segmentos del transporte consolidándose como la segunda organización más representativa a nivel nacional, representando ya el 37 por 100 del sector del transporte ligero y el 21 por 100 del sector de transporte pesado y del sector de transporte internacional.

Entre los objetivos prioritarios de Fenadismer se encuentra la promoción de las energías alternativas al gasóleo para la propulsión de los vehículos de transporte a fin de reducir la actual dependencia al gasóleo, con las consecuencias tanto económicas como medioambientales que ello conlleva.

Ecotruck aporta una oferta completa de servicios a las empresas y autónomos asociados a Fenadismer y que les ayuda en la introducción de la tecnología dual gas en sus actuales vehículos de transporte. Transformación a gas natural, un trato preferente y condiciones económicas ventajosas de financiación en los productos y servicios que realizan.

red

Ham inaugura un nuevo surtidor en la gasinera de Sevilla

La firma Ham ha inaugurado un nuevo surtidor en la gasinera de Alcalá de Guadaíra (Sevilla), enlace entre la SE30 y la A-92.

Inicialmente la estación de Sevilla suministraba sólo gas natural licuado GNL y debido a la gran demanda se ha modificado para que pueda repostar ambos productos gas natural licuado GNL y gas natural comprimido GNC. Se puede repostar con tarjeta bancaria y tarjeta HAM para profesionales.

Ésta iniciativa consolida el liderazgo de HAM en el sector del gas natural, manteniendo su compromiso en sus políticas de precios y afianzando la confianza de sus clientes.

En la actualidad, HAM tiene una amplia red de estaciones de gas natural, tanto de GNL como de GNC, distribuidas por toda España.

El consumo de carburantes creció cerca del 8 por 100 en febrero

La demanda total de carburantes –sumando gasolinas auto más gasóleo de automoción– se elevó a 2,95 millones de toneladas durante el pasado mes de febrero, lo que supone un incremento del 7,4 por 100 con relación al mismo periodo de 2017, con aumentos tanto en gasolinas (un 3,7 por 100) como en gasóleo auto (7,8 por 100).

La demanda global de las gasolinas se elevó a 352.000 toneladas en el segundo mes del año 2018. El consumo de gasolina de 95 octanos fue de 325.000 toneladas, con un aumento del 3,9 por 100. En cuanto a la gasolina de 98 octanos, el consumo en ese periodo fue de 27.000 toneladas, con una tasa de crecimiento del 1,3 por 100.

El consumo de gasóleos en febrero se eleva 2,60 millones de toneladas, un 7,8 por 100 más que en febrero de 2017. El consumo de gasóleo A fue de 1,80 millones de toneladas.

En cuanto al gasóleo B, el consumo en ese periodo fue de 429.000 toneladas, con tasa positiva del 21,3 por 100. Por lo que respecta al gasóleo C, el consumo fue de 239.000 toneladas, con un aumento del 7,8 sobre febrero de 2017.

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

Productos	Febrero 2018	Variación 18/17 (%)	Enero- febrero 2018	Variación 18/17 (%)
95 octanos	325	3,9	665	4,6
98 octanos	27	1,3	55	4,2
Mezcla	–	–	–	–
Total gasolinas	**352**	**3,7**	**720**	**4,6**
Gasóleo A	1.792	3,2	3.626	4,6
Biodiésel	4	1.755,3	5	1.426,3
Biodiésel mezcla	2	73,3	3	132,5
Total gasóleos A	**1.798**	**3,4**	**3.635**	**4,8**
Gasóleo B	429	21,3	842	6,6
Gasóleo C	239	21,8	466	4,1
Otros gasóleos	132	7,8	282	1,2
Total gasóleos	**2.597**	**7,8**	**5.224**	**4,8**

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

Siguen aumentando las ventas de productos petrolíferos

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

Productos	Febrero 2018	Variación 18/17 (%)	Enero- febrero 2018	Variación 18/17 (%)
GLPs	239	1,5	447	–16,7
Gasolinas	352	3,7	720	4,6
Querosenos	430	10,5	879	5,6
Gasóleos	2.597	7,8	5.224	4,8
Fuelóleos	665	11,8	1.336	5,6
Otros productos (*)	417	-6,9	916	–1,3
Total	**4.701**	**6,4**	**9.522**	**3,1**

Fuente: CORES
(*) Incluye lubricantes, productos asfálticos, coque y otros

Rectificando la tendencia ligeramente bajista que se había mantenido durante los últimos meses de 2017, el consumo de productos petrolíferos volvió a registrar un incremento del 6,4 por 100 en el segundo mes del año en curso, alcanzando los 4,70 millones de toneladas.

En el acumulado de los dos primeros meses de 2018, el consumo de productos petrolíferos se sitúa en 9,52 millones de toneladas según los datos de la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos, lo que supone un incremento del 3,1 por 100 en relación al mismo periodo del año anterior.

En febrero destaca el aumento en el consumo de todos los productos. Así, el consumo de gasolinas subió un 3,7 por 100 con respecto a febrero de 2017, el de querosenos lo hizo en un 10,5 por 100, el de gasóleo un 7,8 por 100, el de fuelóleos un 11,8 por 100 y el de GLP un 1,5 por 100, hasta las 239.000 toneladas.

Los precios en surtidor acumulan una subida del 9 por 100 en 2018

El precio medio del litro de gasolina y de gasóleo ha marcado nuevos máximos en la última semana tras encadenar su octava subida consecutiva como consecuencia de la escalada de los precios del petróleo a raíz de las tensiones geopolíticas en Irán y la bajada de la producción de Venezuela.

El litro de gasóleo se ha situado esta semana en una media de 1,227 euros, tras encarecerse un 1,65 por 100, marcando un nuevo máximo anual y unos niveles que no se veían desde diciembre de 2014, según datos del Boletín Petrolero de la Unión Europea.

Por su parte, el litro de gasolina ha repuntado esta semana un 1,53 por 100, hasta tocar los 1,322 euros, un nuevo precio máximo desde julio de hace tres años.

Los precios del petróleo han subido cerca de 20 por 100 en lo que va del año e incluso el Brent superó ligeramente los 80 dólares por barril, impulsado principalmente por los recortes coordinados de suministro llevados a cabo por la Organización de Países Exportadores de Petróleo y otros productores, incluida Rusia.

De esta manera, los precios de los carburantes prosiguen en la espiral alcista en que entraron desde finales del pasado mes de marzo, cuando ambos carburantes se encontraban instalados en mínimos anuales. Desde entonces, el precio de la gasolina y del gasóleo se ha encarecido casi un 9 por 100.

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	1,356	1,491	1,258	1,338
Asturias	1,373	1,494	1,271	1,341
Castilla-La Mancha	1,351	1,476	1,258	1,338
Castilla y León	1,300	1,425	1,218	1,291
Cataluña	1,353	1,498	1,254	1,342
Extremadura	1,330	1,461	1,234	1,312
Galicia	1,370	1,493	1,291	1,359
Madrid	1,340	1,470	1,251	1,322
Valencia	1,347	1,487	1,244	1,326
Media nacional	**1,348**	**1,487**	**1,246**	**1,327**

Descienden las importaciones de productos petrolíferos

Comercio exterior de productos petrolíferos (en miles de toneladas)

Productos	Febrero 2018	Variación 18/17 (%)	Enero- febrero 2018	Variación 18/17 (%)
Importaciones				
GLPs	120	–42,0	204	–40,7
Gasolinas	11	–75,6	11	–89,0
Querosenos	80	–67,9	231	–40,3
Gasóleos	446	–44,1	996	–19,5
Fuelóleos	551	18,8	1.098	–7,3
Otros productos	436	61,5	794	13,8
Total	**1.644**	**–19,1**	**3.334**	**–15,6**
Exportaciones				
GLPs	41	70,8	82	46,4
Gasolinas	321	28,9	751	14,1
Querosenos	30	–16,7	80	77,8
Gasóleos	493	–4,6	1.074	–3,7
Fuelóleos	334	11,7	624	–6,3
Otros productos	714	76,7	1.386	32,3
Total	**1.933**	**26,4**	**3.997**	**11,4**

Fuente: Boletín Estadístico de Hidrocarburos. Cores

Las importaciones de productos petrolíferos registraron una importante reducción durante el pasado mes de febrero, situándose en 1,64 millones de toneladas, lo que supone un descenso del 19,1 por 100 con respecto al mismo mes del año anterior, según la Corporación de Reservas Energéticas.

Las importaciones cayeron, sobre todo, en el caso de las gasolinas, con un descenso del 75,6 por 100. También cayeron las de querosenos (un 67,9 por 100), gasóleos (un 44,2 por 100), y GLP´s (un 42 por 100), mientras que las de fuelóleos aumentaron un 18,8 por 100).

Por lo que respecta a las exportaciones, estas registraron en febrero un aumento del 26,4 por 100 con respecto a febrero de 2017, hasta los 1,93 millones de toneladas. Las exportaciones crecieron de forma muy destacada en GLP (un 70,8 por 100) y gasolinas, con un incremento del 28,9 por 100.

IFEMA nombra a David Moneo director de salones de automoción

IFEMA ha nombrado a David Moneo Vara director de los salones que integran el Área de Motor organizados por la Institución Ferial de Madrid. Desde su nuevo puesto desempeñará la labor al frente de la gestión y estrategia comercial de Madrid Auto, Madrid Auto Profesional, el Salón del Vehículo de Ocasión, el Salón Internacional de Equipos y Componentes de Automoción, Motortec Automechanika Madrid; la Feria Internacional del Autobús y del Autocar, FIAA; y el Salón Internacional de la Movilidad Segura y Sostenible Trafic, todas ellas marcas consolidadas de IFEMA que cuentan con una larga trayectoria.

Licenciado en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, Moneo cuenta con más de veinte años de experiencia en posiciones de alta dirección en empresas multinacionales del sector de la automoción y de las energías renovables, tanto en España como en el extranjero.

Dentro del sector de automoción ha desarrollado una larga experiencia en Citroën España, donde ocupó a lo largo de diez años distintas responsabilidades como adjunto a la dirección comercial y responsable nacional de vehículos industriales, así como en el Grupo de Automoción Motor Gómez, como director general de operaciones.

Por su parte, en el sector de las energías renovables ha ocupado distintas posiciones en algunas de las principales compañías nacionales e internacionales, como Ralos New Energy GmbH (Alemania) como director de desarrollo de negocio y proyectos; Isofotón S.A (España), como director comercial y de desarrollo de negocio; Zytech Group (China), donde ocupó la posición de vicepresidente comercial con responsabilidad en la expansión internacional, y Siliken S.A (España), como director nacional e internacional de ventas.

David Moneo sustituye en el cargo a Miguel Aguilar, quién ha estado al frente de los salones de Automoción de IFEMA durante los últimos 4 años, ciclo que cerrará con la celebración los próximos meses de mayo y junio, de los salones Madrid Auto; Madrid Auto Profesional y Salón del Vehículo de Ocasión.

Sigaus renueva su Consejo de Administración con dos nuevos nombramientos

La Junta General de Socios de Sigaus, la entidad encargada en España de la gestión de los aceites industriales usados, ha acordado renovar los cargos de las empresas miembros de su Consejo de Administración, designando como nuevo Presidente a Buenaventura González del Campo, en representación de la compañía Eni Iberia, S.L.U., de la que actualmente es Director General, así como a Carlos Giner Monleón, como Vicepresidente, en representación de Cepsa Comercial Petróleo, S.A.U., donde ocupa el cargo de Director de Lubricantes, Bases y Parafinas. Ambos han ocupado la presidencia de ASELUBE (Asociación Española de Lubricantes) en diferentes etapas, lo que les confiere una visión integrada de toda la cadena de valor.

Buenaventura González del Campo cuenta con una dilatada trayectoria profesional en el sector de los lubricantes, comenzando su actividad profesional en la Sociedad Italiana del Vidrio (S.I.V.), para después desarrollar la mayor parte de su carrera en el Grupo Eni (Agip), una de las compañías petrolíferas líderes en el mundo, donde ha sido Director de Lubricantes y, posteriormente, Director de Ventas Directas de Carburantes.

Por su parte, Carlos Giner ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad, tanto nacionales como internacionales en toda la cadena de valor del lubricante. Tras la adquisición de los activos de Chevron (antes Texaco) en España por parte de CEPSA, compañía energética global integrada y de referencia, Giner se integra en abril del 2012 en esta última.

Además de su Presidente y Vicepresidente, el Consejo de SIGAUS también está formado por cinco consejeros representantes de las compañías BP Oil España, S.A.U. (Iván Soler), Repsol Lubricantes y Especialidades, S.A. (Francisco Javier Miranda), Total España, S.A. (Gabriel López), Fuchs Lubricantes, S.A.U. (Andrés Bauer) y Krafft, S.L.U. (José Berasategui).

logística

Las salidas de productos petrolíferos desde CLH aumentaron un 1,8 por 100 en abril

Las salidas de productos petrolíferos desde las instalaciones del grupo CLH al mercado español durante el pasado mes de abril superaron los 3,3 millones de metros cúbicos, un 1,8 por 100 más que la cifra registrada en el mismo mes del año anterior, una vez corregido el efecto calendario.

Por productos, las salidas de gasolinas descendieron un 5,0 por 100 y las de gasóleo de automoción disminuyeron un 1,3 por 100. En conjunto, las salidas de los carburantes de automoción bajaron también un 2,0 por 100 respecto al pasado año y superaron los 2,2 millones de metros cúbicos.

En cuanto al total de gasóleos (A+B+C), las salidas ascendieron a algo más de 2,3 millones de metros cúbicos, un 2,4 por 100 más que en el mismo periodo de 2017. Por su parte, las salidas de querosenos se situaron en 551.000 metros cúbicos, lo que representa una subida del 4,7 por 100 respecto a abril del año pasado.

UNITI expo 2018 **recibió la visita de 17.000 profesionales**

Según cifras ofrecidas por la organización la edición 2018 de UNITI expo ha batido nuevamente su récord recibiendo la visita de 17.000 profesionales de 120 países en su última edición celebrada del 15 al 17 de mayo en la ciudad alemana de Stuttgart.

Carburol viajó nuevamente a la feria dedicada al negocio de estaciones de servicio y conveniencia que este año ha reunido a 467 expositores procedentes de 37 países en una edición con numerosos focos de interés para el negocio de distribución y comercialización de carburantes y negocio *non oil*.

El número de visitantes con pasillos muy concurridos, más expositores y una creciente presencia tanto de proveedores dedicados al negocio *oil* como al *non oil* han puesto de manifiesto que el negocio atraviesa un buen momento en plena transformación hacia un modelo diversificado que combina una mejora de la oferta en cada punto de suministro con la expansión paralela de puntos automatizados basados en el modelo *low cost*.

A esta cita acudieron tres compañías española, dos dedicadas a las instalaciones petrolíferas: Gespasa y FMT e Istobal en el negocio del *car wash.*

Asimismo cabe destacar una presencia muy notable de los responsables del mercado nacional en todos los *stands* de las marcas internacionales consolidadas en nuestro mercado.

En esta edición ha sido patente la creciente participación de proveedores asiáticos –procedentes de China en su mayoría– y la irrupción de nuevas plataformas de servicios que operan en la nube con novedosos modelos de negocio dirigidos tanto a la gestión profesional de redes de estaciones como a los propios conductores.

PABELLONES TEMÁTICOS

Tres pabellones diferenciados por temáticas dieron la bienvenida a gestores y técnicos del negocio. Nada más llegar el pabellón 1 ofrecía al visitante profesional un espacio dedicada al negocio *non oil*, muy centrado en hostelería y restauración. Grandes marcas de consumo, distribuidoras y un sinfín de proveedores de diseño y desarrollo de espacios mostraron en la feria que la vieja gasolinera destartalada con una tienda ruinosa y una barra de bar 'de trámite' ha quedado para el recuerdo.

La red europea ha evolucionado hacia un modelo *premium* en el que las enseñas líderes han puesto sus ojos para seguir creciendo. Cafés de alta gama, refrescos, bollería y pastelería especializada, pan recién horneado, producto fresco, helados, hamburguesas y perritos, pollo asado, chucherías y *snacks*, chocolates, comida saludable, cubitos de hielo, comida para mascotas, parafarmacia, servicios de paquetería, etc. y cadenas de supermercados que ofrecen sus franquicias a los gestores de red.

Todos ellos localizados en torno al increíble GenussGARTEN, un espacio de encuentro en el que los visitantes tuvimos la oportunidad de degustar servicios gratuitos de *catering* y productos novedosos ofrecidos por los expositores durante la feria.

Por su parte las compañías especializadas en equipamiento e iluminación llevaron sus tiendas piloto –realmente atractivas– de lo que es la verdadera estación de servicios moderna.

LAS OPERADORAS EXPANDEN SUS MARCAS

En el mismo pabellón las operadoras como Avia, Shell, Esso, Eni o Total, mostraron a escala casi real su modelo de estación equipada con los últimos avances a fin de posicionar la marca y atraer a nuevos distribuidores independientes y nuevos franquiciados para impulsar el crecimiento de sus enseñas.

Por su parte, el pabellón 1 y el 3 reunieron a la práctica totalidad de las compañías dedicadas al lavado y cuidado de vehículos. La industria del *car wash* ha puesto al cliente en el centro de sus operaciones y ha incorporado nuevos diseños y avances tecnológicos que enriquecen la experiencia. En este sentido fue muy destacada la presencia de WashTec, Istobal, Alfred Kärcher, la italiana Favagrossa y Christ, entre otros, con *stands* llenos de demostraciones en vivo.

El tratamiento del agua de los lavados y el mercado de productos químicos para el cuidado de los vehículos estuvieron muy bien representados por las compañías que lideran el mercado europeo como es el caso de Flowey, que presentó en la feria su renovado portfolio de productos de primera calidad.

Asimismo el fabricante italiano de cepillos Favagrossa acudió a la feria con un colorido espacio.

El equipamiento petrolífero concentró su presencia en el pabellón 3 con la concurrencia de la práctica totalidad de fabricantes de surtidores y equipamiento de pista. Los visitantes españoles dedicaron especial atención a la tecnología relacionada con las fugas y el control de inventarios, así como las novedades en la industria de almacenamiento y logística.

Como ha informado *Carburol*, tras la publicación de la ITC MI-IP 04 el *retail* español debe adaptar una gran parte de sus instalaciones a las nuevas exigencias en materia de seguridad y prevención de fugas. En este sentido se calcula que prácticamente el 75 por 100 de los puntos de suministro precisa alguna intervención. Con notable éxito presentaron sus propuestas Petrotec, Gilbarco Veeder Root, Franklin Fueling Solutions, Gespasa, Mepsan, Wolftank Adisa, etc.

A reseñar la participación por primera vez de la norteamericana Dover Fuelling Solutions con su potente cartera de marcas.

También destacable esta edición la creciente presencia de empresas especializadas en señalética, rotulación y luminosos con la tecnología led como principal protagonista. Marcas como SloanLED y Bever mostraron instalaciones de última generación marcadas por una estética muy cuidada con la eficiencia energética como bandera. A tenor del nivel de expositores está claro que se están realizando numerosas inversiones para dotar a las redes de una potente imagen corporativa atractiva para los conductores y flotas profesionales.

También ha crecido la presencia de equipos y servicios destinados al servicio de combustibles alternativos, así como la de empresas dedicadas a la movilidad eléctrica (cargadores, instalación de redes de suministro, etc.)

ESTACIÓN CONECTADA

Por su parte, el sector de medios de pago y automatización ha sido uno de los verdaderos protagonistas con una batería de novedades diseñadas para una estación eficiente, conectada, sostenible y segura. Al hilo de esta última la ciberseguridad –quizá la palabra más rotulada de la feria– ha pasado a ser una preocupación de primer orden para los responsables de red por cuanto se prevé un espectacular crecimiento para este mercado en los próximos años.

Por su parte la disminución de efectivo como fórmula de pago es ya una realidad superada por una oferta de tarjetas, *apps* y programas de fide-

El sector de medios de pago y automatización ha sido uno de los verdaderos protagonistas con una batería de novedades diseñadas para una estación eficiente, conectada, sostenible y segura

lización a la medida de cada negocio y usuario final. Al hilo de la tendencia global de consumo los 'comparadores' de precio irrumpen en el negocio con fuerza, dotando de nuevas herramientas a la oferta *low cost.*

Por último llamó la atención en esta edición la presencia de un robot que dispensa carburante sin intervención humana presentado por la empresa danesa Autofuel. Con 'actuación' en directo, el robot resultó ser una de las estrellas de la feria.

A la exposición comercial acompañó un completo programa de jornadas y demostraciones llevadas a cabo en espacios desplegados en los propios pabellones con interesantes ponencias sobre las tendencias globales del negocio, el impacto de los combustibles alternativos, etc. impartidos por especialistas y consultoras de negocio.

El negocio del *car wash* contó con su propio fórum en el pabellón 3 que colgó en varias de las ponencias y actividades el cartel de 'no hay billetes' lo que da una idea de la importancia que esta actividad está adquiriendo tanto en los ingresos como en los márgenes en la red.

UNITI EXPO cerró sus puertas anunciando que su próxima edición tendrá lugar del 26 al 28 de mayo de 2020.

Fuerte crecimiento de ExpoMECÁNICA

ExpoMECÁNICA, el salón portugués de la postventa del automóvil ha celebrado su edición 2018 en el recinto ferial de Exponor, Feria Internacional de Oporto el pasado mes de abril.

Más de 17.000 visitantes sellaron de la mejor forma la 5ª edición del Salón de Equipamientos, Servicios y Piezas Auto. Tras los récords alcanzados en el número de expositores, área ocupada, países representados y operadores internacionales, el número de visitas a expoMECÁNICA creció más del 48 por 100. Una cifra que destaca director del evento de negocios, organizado por KiKai.

La organización logró así el pleno, ya que, previamente, el certamen ya había superado varias metas: creció un 37 por 100 en participación (225 agentes empresariales del sector), aumentó en un 42 por 100 en espacio, cuadruplicó la presencia extranjera y los países representados entre los que destaca España con 26 empresas expositoras.

Mas acciones, más contactos y una imagen más cuidada de los stands son algunas de las notas dominantes de esta edición.

Y junto a ellas más de cincuenta actividades paralelas distribuidas en varios formatos, desarrolladas en el propio espacio expositivo.

Asimismo la organización ha anunciado las fechas de celebración de la edición 2019, que tendrá lugar del 3 al 5 de mayo y su objetivo de seguir creciendo al hilo de la recuperación del mercado portugués de automoción.

Automechanika Frankfurt **celebra 25 años con una edición cargada de novedades**

(Viene de página 1)

Entre los días 11 y 15 del próximo mes de septiembre se celebrará en localidad alemana de Frankfurt la feria Automechanika Frankfurt 2018, certamen internacional dedicado al *aftermarket* de la automoción.

La Feria internacional, que celebra este año su 25 aniversario, presentó recientemente en Madrid los resultados de la edición de 2016 y un avance de las interesantes novedades previstas para la de este año.

El director de Automechanika Frankfurt, Olaf Mußhoff, destacó que en 2016 la feria tuvo un total de 4.843 expositores de 76 países, así como unos 133.000 visitantes de hasta 170 países.

Para la próxima edición, Mußhoff destacó el acuerdo alcanzado con Retro Messen, en su apuesta por el segmento de los vehículos clásicos, señalando que "el equipo RETRO Messen sabe cómo respiran los entusiastas de coches clásicos y en Automechanika están más próximos a la industria, la distribución y los talleres. Con esta colaboración complementan la oferta con los vehículos clásicos para clientes finales y profesionales, de modo que todos salen beneficiados".

Automechanika cree que esta nueva exposición servirá para que "los visitantes puedan iniciarse en el negocio de este tipo de vehículos, la adquisición de piezas, la reparación profesional, la financiación, el mantenimiento y cuidado, o entre otros, los seguros". El segmento de Classic Cars se podrá ver en el pabellón 12, el nuevo espacio inaugurado para esta nueva edición de la feria, y que exhibirá marcas como Mazda Motors Deutschland, Volkswagen Classic Parts, Ferdinand Bilstein, J.P. Group Denmark, BASF Coatings, Skandix, HARDI Automotive y Hoffmann Speedster Teile Vertriebs.

En este pabellón, el más grande y moderno de la zona oeste de la feria, también se localizará la exposición de productos de REIFEN que presentará las últimas novedades sobre el negocio de neumáticos y cubiertas de marcas internacionales, así como un área de servicios de autolavado en la que estará, un año más, las compañías que lideran el sector a escala global.

Por otro lado, desde la Feria han destacado el área dedicada al Camión, ya que, según Automechanika, siempre se ha estado relacionada con el vehículo y, en esta edición, quieren hacer hincapié en las especificidades del camión que hasta ahora ha contado con más de 1.000 expositores.

Automechanika concede este año especial protagonismo a las *start-ups*, que realizarán presentaciones diarias en los espacios de Event Stage y Frankfurt Festhalle. En este último edificio se expondrán los productos y soluciones premiadas a lo largo de la feria en los Automechanika Innovation Awards.

En el transcurso de la feria, los líderes de empresas emergentes mostrarán junto a fabricantes y proveedores del mundo de la postventa y los recambios, productos y soluciones, además de debatir sobre factores de decisiva importancia en el sector como son la digitalización, los motores alternativos, la conducción automatizada, y los nuevos servicios de movilidad. También se analizará el ayer y el mañana del taller, y los cambios que este punto de venta ha experimentado a lo largo de la historia, y se impartirá formación gratuita para los visitantes del sector, incluyendo talleres certificados sobre reparación de carrocería, pintura y vehículos comerciales.

Para la edición de este año Automechanika espera alcanzar la cifra de 5.000 expositores.

Casi 9.000 profesionales en The Car Wash Show 2018

Una edición más para la historia del Car Wash Show que anualmente celebra la International Carwash Association. Más de 400 expositores han dado la bienvenida a 8.788 profesionales registrados en la feria celebrado del 26 al 28 de abril en Las Vegas. Con 160.000 metros cuadrados de exposición y 4.140 minutos de formación esta edición ha vuelto a batir récords en un negocio que mueve globalmente alrededor de 20 millardos de dólares.

postventa

Los talleres españoles priman calidad y servicio sobre precio en los recambios

El precio de los recambios importa, pero no es el criterio determinante. A la hora de reparar un vehículo los profesionales del taller prefieren las marcas de repuestos que les proporcionan más calidad y servicio, según la investigación realizada por la empresa de estudios de mercado The Hub Automotive Insights en el marco de los "Premios Calidad y Servicio en la Posventa de Automoción: el valor de las marcas de recambio" que promueve la iniciativa Posventa Plural y que ya tienen ganadores.

Los talleres participantes también se han pronunciado sobre compañías de *renting* o aseguradoras.

Para el profesor en Investigación de Mercados de la Universidad de Valladolid Enrique Gómez, autor del estudio, la propuesta de reflexión sobre el valor de las marcas en el mercado del recambio de automoción que hacen estos premios confirma los resultados de anteriores estudios de The Hub: "A pesar de ciertas percepciones no demasiado documentadas que hay en el mercado, los automovilistas españoles tienden a ser fieles a su taller de confianza. Casi ocho de cada diez lo son.

De igual modo, algo más de la mitad no se interesa especialmente por la marca de recambio que decide montar sobre su vehículo el taller. Y no lo hacen porque confían en la elección del recambio que realiza el profesional de la reparación. De ahí que el taller no prefiera las marcas más económicas, sino las más competitivas a partir de un mínimo, aunque elevado, nivel de calidad y servicio".

La DGT **recuerda que hay que cambiar las luces del coche cada 40.000 kilómetros o dos años**

Circular con las luces del coche en buen estado es fundamental para la seguridad vial. Las administraciones públicas cada vez son más conscientes de la importancia que tiene la iluminación del vehículo para evitar accidentes. No en vano, y según recuerda la marca de iluminación para el automóvil Philips, que fabrica y comercializa Lumileds, las luces del coche han sido protagonistas, por vez primera de forma consecutiva, de las dos últimas campañas de control del estado de los vehículos en carretera realizadas por la Dirección General de Tráfico (DGT).

Así, la máxima autoridad de Tráfico ha realizado durante el último año dos campañas de vigilancia del estado de los coches, en julio de 2017 y en enero de 2018. En ambas, la DGT recomendaba a los automovilistas estar

muy pendientes del estado de la iluminación de sus vehículos, además de ofrecer algunos consejos.

En este sentido, la DGT señala como consejos básicos, tres aspectos fundamentales a tener en cuenta por los conductores. El primero de ellos es cambiar las lámparas cada 40.000 km o cada 2 años, ya que estas van reduciendo su intensidad con el uso, por lo que deben sustituirse periódicamente.

EasyCarWash **un innovador concepto de negocio de** WashTec

Con un stand literalmente abarrotado, WashTec llevó hasta Uniti Expo una interesante batería de novedades para el negocio de lavado.

Entre ellas destacó EasyCarWash, un nuevo concepto de negocio que permite mayores ventas en cualquier clima. EasyCarWash ofrece a los clientes lavados ilimitados, lo que les permite a los operadores aumentar sus ganancias en un 20 por 100 o más. Con el concepto de lavado orientado al futuro, los operadores liberan al cliente de la dependencia del clima, la estación y el día de la semana. Con una tarifa mensual plana, los clientes de lavado pueden lavar su vehículo a su conveniencia tan a menudo como deseen. Se trata de una aplicación muy fácil de operar y que fideliza a la clientela.

Por su parte, el operador libera su instalación de atascos que desesperan al usuario y a los propios operarios de pista que pueden ofrecer mejores servicios al conductor.

La aplicación está disponible de forma gratuita para iOS y Android. Así es como los operadores combinan su negocio de lavado de autos con el futuro.

Istobal **amplía su porfolio**

Istobal presentó en Uniti Expo 2018 una batería de tecnologías inteligentes para aumentar la productividad de los equipos de lavado, emocionar al usuario con experiencias de lavado agradables, además de proteger el medio ambiente con soluciones sostenibles. Del 15 al 17 de mayo, la compañía española participó en el certamen alemán para presentar en primicia sus últimas innovaciones tecnológicas y potenciar su crecimiento en Europa.

En su stand 1J06, el grupo español mostró su puente de lavado Istobal M'NEX32, con nuevas prestaciones y opcionales. Su terminal de pago dispone del nuevo Smartdrive, un sistema que permite al usuario seleccionar el programa base de lavado y añadir diferentes extras en función de sus necesidades y preferencias (como champú anti-mosquitos, cera Glossy Tears repelente de agua de lluvia o rociado de llantas entre otros).

Istobal mostró asimismo su Xtract Dosing System, sistema de dosificación de producto químico Istobal esens que la compañía ha rediseñado para simplificar su gestión, obteniendo un control aún más preciso del proceso de lavado y de la cantidad de químico empleado. Este nuevo sistema genera menos residuos al utilizar producto químico puro, con lo que con una botella de dos litros se puede realizar el mismo número de lavados que con una garrafa tradicional de 20 o 25 litros.

Otras novedades de Istobal M'NEX32 son las guías luminosas de centrado o el rociado químico espumoso para llantas que, combinado con los sistemas lava-ruedas de Istobal, consigue eliminar la suciedad más difícil de las llantas gracias a su elevado poder espumante y a la penetración del producto en toda la superficie de la misma.

El área de centros de lavado destacó el Istobal *n'joyavant* de dos pistas instalado en armario con caldera, sistema de recirculación de agua anti-hielo, y todos los dispositivos de tratamiento y desinfección del agua, tanto de red, como recirculada y osmotizada. Además, se presentó un amplio abanico de accesorios para centros de lavado a presión.

Istobal presentó también en UNITI Expo 2018 su nuevo sistema de reciclaje físico avanzado que mejora la calidad del agua reciclada, reduciendo los sólidos, turbidez, olores, tensioactivos y materia orgánica gracias a un mayor rendimiento de filtración.

Además, cuenta con el sistema opcional de desinfección que dosifica agente desinfectante en el depósito de agua reciclada y previene el crecimiento de microorganismos como la legionela.

En la zona de producto químico Istobal esens, la compañía presentó el Xtract Mixing System, un dispositivo que ofrece una mayor comodidad, rapidez y seguridad en el uso del químico ya que diluye y mezcla de forma automática los productos químicos. Entre sus principales ventajas, destaca la disminución de emisiones de CO_2, la reducción de un 90 por 100 de los residuos generados y del espacio necesario de almacenamiento.

W18 **nuevo quitainsectos ecológico de** Flowey

Fiel a su estrategia de cercanía en cada uno de los mercados en los que opera, Flowey ha participado con gran éxito en la edición 2018 de Uniti Expo recientemente celebrada en la ciudad alemana de Stuttgart.

Con un destacado espacio, la compañía especializada en la fabricación y comercialización de productos químicos para el cuidado del automóvil de alta calidad recibió en su stand numerosas visitas de profesionales interesados en el amplio portfolio de la compañía luxemburguesa.

Entre otros, tuvo un gran éxito la última novedad de la compañía: W18 Anti Insectos Green. Se trata de un producto específico para la eliminación y limpieza de los insectos que se adhieren a la carrocería y que constituyen todo un reto en el cuidado del automóvil, especialmente durante la temporada de verano. Tras los largos desplazamientos los automóviles acaban 'tapizados' de insectos que es preciso eliminar para evitar el deterioro de carrocería y otros elementos.

Con una formulación respetuosa con el medio ambiente, este producto está específicamente diseñado para el cuidado de las superficies más delicadas, en especial los cromados, rejillas de radiador, acabados y embellecedores de plástico, etc.

Con una base vegetal, no contiene fosfatos, ni disolventes, ni compuestos orgánicos volátiles.

W18 Anti Insect Green puede aplicarse en *spay* o en instalaciones automáticas. Asimismo puede utilizarse en fase de prelavado para los parachoques y bajos del vehículo.

Tras el éxito cosechado en Stuttgart, el quipo Flowey dirigido por Filippo Florio, ya prepara su participación en Automechanika Frankfurt 2018 que tendrá lugar del 11 al 15 de septiembre próximos.

En los próximos diez años habrá más de 27 millones de vehículos eléctricos en el mundo

En menos de diez años habrá 27 millones de vehículos eléctricos circulando por las carreteras en todo el mundo, según las cifras de un estudio realizado por IDTechEx para la Asociación Internacional del Cobre.

Según señala el Instituto Europeo del Cobre, "además de los ahorros económicos para los particulares que supone este tipo de movilidad sostenible, también se contribuye a la reducción de la dependencia energética de los países".

La entidad asegura que recorrer 100 kilómetros con un coste inferior a un euro (0,98 céntimos) "es posible gracias a los últimos modelos de vehículos eléctricos para particulares que ya están presentes en el mercado español y a la implantación de una red de recarga adecuada en los domicilios particulares de los usuarios".

Este bajo coste se logra "si se dispone de un vehículo que necesite 15 kwh para cada 100 kilómetros, se realiza una carga nocturna de electricidad en el horario 'super valle' (de 1 a 7 de la madrugada) en un domicilio particular y teniendo como referencia los costes de la energía del mes de abril de 2018, según los datos facilitados por Red Eléctrica de España".

AMPLIACIÓN DE LA RED DE RECARGA

El director de la Oficina en España del Instituto Europeo del Cobre, Diego García Carvajal, señala que "estamos inmersos en un proceso de transformación de una movilidad con vehículos de combustión a otra más sostenibles con la motorización eléctrica. Para fomentar esta transición de un modelo a otro, es necesario una red de recarga adecuada para los vehículos eléctricos".

García asegura que en la actualidad "ya se pueden encontrar coches en el mercado con hasta 300 kilómetros de autonomía, una cifra mucho mayor que la del recorrido promedio diario en España (75 kilómetros)". Esta circunstancia, en su opinión, propicia que los propietarios de vehículos eléctricos no necesiten recargar las baterías en la calle a diario. "En poco más de tres horas con un cargador de 3,7 KW conectado al contador de casa puede tener su vehículo listo con la misma carga con la que comenzó su jornada. Sin embargo, a día de hoy, para distancias superiores a 300 kilómetros, no existe una solución óptima para la recarga", admite Carvajal.

Desde la Oficina en España del Instituto Europeo del Cobre se afirma que un punto de recarga eléctrico de 150 KW "permite realizar en menos de siete minutos una carga para una autonomía de 100 kilómetros". Según el último Plan Movalt Infraestructra, se realizaron 33 solicitudes de subvención para la instalación de este tipo de puntos de recarga en alguna de las principales carreteras españolas. Por su parte, añaden las mismas fuentes, los fabricantes de vehículos prevén poner en circulación a finales de este año vehículos que admitan recargas de 150 KW.

Ibil **suministrará la flota de vehículos eléctricos de** Fhimasa

Ibil, empresa especializada en servicios de recarga de vehículos eléctricos, ha firmado un contrato con la empresa Fhimasa Construcciones para encargarse de la recarga de las baterías de su flota bilbaína de vehículos eléctricos.

De esta forma, la compañía especializada en movilidad eléctrica, participada por Repsol y el Ente Vasco de la Energía (EVE), pone en funcionamiento cinco terminales de recarga en la sede de la empresa de servicios, para la recarga de las cinco furgonetas eléctricas, modelo Peugeot Partner, encargadas del mantenimiento de la red de aguas de Bilbao, informaron fuentes de Ibil.

Antonio Brufau **cree que el coche eléctrico no será competitivo antes de 2025**

El presidente de Repsol, Antonio Brufau, cree la mejor solución para reducir las emisiones de CO_2 en el sector de la movilidad no es por el momento el coche eléctrico, sino "la revisión de la flota actual" de vehículos, ya que el vehículo eléctrico no será competitivo al menos hasta el año 2025.

Durante el discurso pronunciado en la junta general de accionistas que se celebró en Madrid el pasado 11 de mayo, Brufau instó a "evitar un cierto ilusionismo", ya que el coste asociado a la subvención de un coche eléctrico permitiría renovar entre siete y ocho coches actuales de combustión interna para conseguir el mismo objetivo, y advirtió de la necesidad de vigilar en su desarrollo el "equilibrio social", ya que si se gestionan mal las subvenciones, su compra puede suponer una "transferencia de renta de las clases menos favorecidas a las más favorecidas", así como que el coste del I+D+i para su avance no recaiga en los ciudadanos y sea asumido por los fabricantes.

"¿Por qué pagar la investigación de las automovilísticas alemanas –se preguntó Brufau –, recibiendo toda la inversión del I+D+i? ¿Cuándo ganen estas compañías miles de millones de euros y lo comercialicen con alta rentabilidad, van a devolver el dinero?"

El presidente de Repsol cree que el coche eléctrico será una gran oportunidad, en la que Repsol estará, pero "hay que estar cuando toque estar".

Así, Brufau vaticinó que esta competitividad del coche eléctrico no llegará antes de 2025, con retos a superar como la disponibilidad de metales como el cobalto, las emisiones de CO_2 generadas en la fabricación de la batería o que su desarrollo esté asociado a la penetración renovable en el *mix* eléctrico.

PETRÓLEO Y GAS, INSUSTITUIBLES

Según Brufau, el gas natural y el petróleo continuarán siendo una parte "muy importante" del *mix* en la transición energética, ya que "no son sustituibles, sino complementarios con otros tipo de energía". El sector energético se enfrenta al desafío de revisar el actual modelo hacia uno menos intensivo en carbono, que debe tener como pilares la seguridad de suministro, la universalidad, la competitividad y la sostenibilidad. En ese camino hacia un nuevo modelo energético debe primar que los costes no perjudiquen la competitividad de la industria española.

Además, Brufau indicó que las energías renovables van ganando competitividad frente a las fuentes de generación tradicionales, por lo que consideró necesario que vayan ganando peso en la generación eléctrica, en sustitución de fuentes como el carbón no competitivo, y señaló la necesidad de "una buena regulación que piense en el ciudadano y no en la empresa energética" para cumplir con los objetivos de descarbonización.

La eficiencia energética y las renovables se presentan, así, como los dos vectores claves sobre los que trabajar para cumplir los objetivos de la COP21 de París.

También intervino el consejero delegado de Repsol, Josu Jon Imaz, señalando que la compañía está preparada para afrontar la transición energética.

BP **invierte 20 millones de dólares en carga ultrarrápida de vehículos eléctricos**

BP ha anunciado la inversión de 20 millones de dólares en StoreDot, compañía líder en innovación de baterías y materiales. En un momento en que el número de vehículos eléctricos está creciendo a gran velocidad, BP trabaja junto a toda la cadena de suministro para apoyar el desarrollo de las tecnologías e infraestructuras requeridas. Entre ellas, la carga ultrarrápida será clave a la hora de impulsar la adopción de vehículos eléctricos en todo el mundo.

En palabras de Tufan Erginbilgic, director ejecutivo del negocio de *Downstream* de BP, "la carga ultrarrápida está en el núcleo de la estrategia de electrificación de BP. La tecnología de StoreDot muestra un potencial real para las baterías de los automóviles, que podrían cargarse en el mismo tiempo necesario para llenar el depósito de gasolina. Nuestro catálogo creciente de infraestructuras y tecnologías de carga nos ofrece la oportunidad de desarrollar ofertas realmente innovadoras para los clientes con vehículos eléctricos. Estamos comprometidos con ser el suministrador de referencia de nuestros clientes sin importar el automóvil que conduzcan".

StoreDot ha desarrollado una tecnología de batería basada en iones de litio que permite la carga ultrarrápida en productos industriales y móviles. Con el uso de esta tecnología, StoreDot también está desarrollando una nueva clase de batería de coche eléctrico que hará posible una experiencia de carga comparable a la de repostar con combustible un vehículo tradicional. En este sentido, StoreDot espera tener a la venta sus primeras baterías de carga ultrarrápida para dispositivos móviles en 2019.

BP tiene el firme compromiso de trabajar por un futuro bajo en emisiones de carbono a través de la reducción de emisiones de sus operaciones, la mejora de sus productos y sus servicios para ayudar a sus clientes a reducir sus emisiones, y la creación de nuevos negocios de bajo impacto medioambiental. El trabajo de BP en movilidad avanzada y en el desarrollo de redes avanzadas de carga de vehículos eléctricos, incluidas las inversiones en StoreDot y Freewire Technologies, supone un apoyo para aquellos clientes que buscan reducir sus emisiones con el uso de vehículos eléctricos.

Doron Myerdorf, co-fundador y CEO de StoreDot, afirmó que "trabajar junto a un líder global de la industria energética es un hito significativo en el camino seguido por StoreDot para reforzar su ecosistema de carga ultrarrápida de vehículos eléctricos. La combinación de la amplia presencia de BP con el ecosistema de colaboraciones de StoreDot permitirá una implementación más rápida de estaciones de carga ultrarrápida y hará posible una mejor experiencia de carga para los conductores".

Por su parte, David Gilmour, vicepresidente de desarrollo de negocio de BP Ventures, apuntó: "la tecnología de apoyo a los vehículos eléctricos está avanzando a pasos agigantados, y BP Ventures tiene el compromiso de identificar e invertir en compañías que creemos que se encuentran en la vanguardia de esta industria. StoreDot ha demostrado un progreso significativo en el desarrollo de la carga ultrarrápida, tanto en aplicaciones de teléfonos móviles como en vehículos. BP está deseoso de seguir trabajando con ellos como inversor y partner estratégico para llevar su tecnología del laboratorio al vehículo".

Petrotec **presenta el futuro de las estaciones de servicio con X-Series**

En la pasada edición de UNITI Expo, Petrotec presentó una nueva perspectiva de la experiencia del cliente con un nuevo enfoque de la ingeniería basada en un diseño centrado en las personas. La Estación del futuro está en el centro de este presente año. La compañía ha aprovechado la oportunidad de llevar la experiencia del usuario al siguiente nivel, redefiniendo la línea de sus principales productos y modelos de negocio.

Así, el surtidor se posiciona como un nuevo elemento urbano sofisticado que no solo suministra combustible sino que también ofrece la información que necesita el usuario final en el momento preciso. El prototipo X-Series presenta una pantalla multimedia de 27 pulgadas y un innovador interfaz de usuario garantizando que cada interacción sea una oportunidad para ofrecer una experiencia atractiva, haciendo posible descubrir al consumidor nuevos servicios, productos y promociones.

Diseñado para la conectividad del usuario, ofrece experiencias óptimas durante el repostaje, incluyendo un catálogo de tiendas de proximidad y conveniencia (para pedidos previos) e integrando un programa de fidelización y ofertas, todo en el propio surtidor.

Alvic **estrena imagen de su delegación oficial en Castilla-La Mancha**

Esta nueva sede, que cuenta con un delegado de zona, José Luis Testera, 3 técnicos y 3 comerciales de zona, se ubica en la calle Eladio Cabañero, 4 de Tomelloso, en Ciudad Real.

Esta delegación, que se inauguró hace unos meses en respuesta a un plan de expansión de la marca con el objetivo de descentralizar los servicios para conseguir acercarse más al cliente y poder ofrecer una mejor atención y servicio, presenta ahora una nueva imagen como muestra del buen trabajo realizado por Alvic y Enter 4.

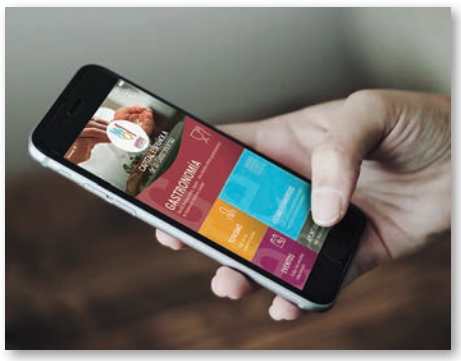
Enter 4 llevaba desde 2008 como distribuidor y gracias a su excelente trabajo y su equipo humano se convirtió en Delegación Alvic con el objetivo de proporcionar más valor a la marca. Cabe destacar la excelente labor que está realizando el equipo de la sede de Castilla La mancha.

non oil

Proconsi **diseña la *app* León Manjar de Reyes**

El pasado día 9 de mayo se presentó, dentro del proyecto de León Capital Española de la Gastronomía (CEG) 2018, la *app* León Manjar de Reyes, una aplicación gratuita desarrollada por Proconsi, disponible para dispositivos móviles iOS y Android que ofrece toda la información sobre la oferta gastronómica y turística de la ciudad de León y provincia.

'León Manjar de Reyes', es una *app* de fácil acceso y gratuita, que lleva la capitalidad gastronómica a todos los dispositivos móviles. Ofrece información sobre la gastronomía leonesa como platos tradicionales, bares y restaurantes, establecimientos, agenda de eventos e información turística. Todos los puntos de interés están geopo-



sicionados, disponen de imágenes, descripciones y teléfonos entre otra información.

La *app* ya está disponible en la *App* Store y Google Play.

Proyectos a medida de heladería y pastelería de Eurofred

Eurofred ha reforzado su servicio de proyectos integrales para heladerías y pastelerías, basado tanto en el *expertise* y la experiencia de sus técnicos, como en su completo catálogo de productos, el más avanzado y amplio del mercado. Este servicio permite a los clientes optimizar al máximo tanto las posibilidades arquitectónicas de cada establecimiento, como mejorar los procedimientos de trabajo y de atención al público, racionalizándolos y haciéndoles más productivos además de rentables.

Combinando innovación y tradición, Eurofred ha presentado la gama de heladería canalizable de ISA, que tiene como prioridad la óptima conservación y exposición del helado artesano y que destaca por sus diseños atractivos y elegantes.

El modelo KALEIDO ofrece una inclinación de 11° en el plano de exposición para una mejor visualización del

helado. Por su parte, la nueva vitrina de heladería ONE SHOW destaca por su alto impacto visual, ya que muestra el helado artesanal como si fuera una verdadera joya.

En materia de armarios profesionales y de servicio para heladería, cabe destacar el armario profesional Gelato de Coolhead, última tecnología y diseño en armarios de servicio de congelación con un rango de temperatura de –18/ –22ºC.

Nuevo servicio en la nube de Proquimia

La compañía Proquimia ha presentado el nuevo servicio en la nube My Proquimia, una extranet ubicada en la web de la compañía creada para ser un canal de comunicación directo con los clientes que proporciona acceso de manera fácil, rápida y segura a toda su documentación personalizada, ofreciendo de este modo un servicio global que aporta múltiples beneficios: optimización del tiempo de trabajo, información actualizada, a tiempo real y compartida por los miembros de la empresa seleccionados y un fácil acceso (24 horas al día/ 7 días a la semana/ 365 días al año).

Esta herramienta permite elaborar planes de higiene, acceder a las fichas técnicas y de seguridad de los productos utilizados, los informes técnicos, los análisis físico-químicos y las certificaciones y / o registros.

También es posible integrar la telemetría para realizar el control y seguimiento *on-line* de los procesos existentes. Finalmente, incorpora una parte financiera que posibilita consultar los albaranes, facturas y el estado de cuentas.

Proquimia, empresa especializada en el campo de la higiene y los tratamientos químicos industriales con más de 45 años en el mercado, reafirma con esta iniciativa su esfuerzo continuo para mejorar la experiencia de sus clientes con la compañía.

gestión

Declaración IRPF 2017 Beneficios fiscales interesantes

Iñigo Martín
www.aberley.es

Comenzada la "campaña de renta 2017" resulta interesante revisar algunos beneficios fiscales que pueden aprovecharse en la declaración del IRPF. En lo que se refiere a la situación personal, los mayores de 65 años tienen una mayor cantidad de mínimo exento de tributación, así como las personas con discapacidad. En cuanto a la situación familiar de personas separadas o divorciadas, la pensión compensatoria pagada al cónyuge minora la carga fiscal, así como la pensión por alimentos que se paga en favor de los hijos tiene un beneficio fiscal muy interesante al reducir la progresividad del impuesto. En lo que se refiere a las rentas del trabajo, se consideran exentas de tributación determinadas dietas y gastos de locomoción laborales, así como la utilización de vehículos "eco" o el pago de un seguro médico familiar. Respecto de los rendimientos de una actividad económica, se aplica una reducción muy interesante por inicio de una actividad durante los dos primeros años de ejercicio. En la declaración de plusvalías derivadas de venta de inmuebles resulta muy interesante aplicar los "coeficientes de abatimiento" en la venta de inmuebles adquiridos antes de 1996. En el caso de transmisión de la vivienda habitual por mayores de 65 años la ganancia generada queda enteramente exenta. Par ventas con precio aplazado puede resultar interesante declarar la "renta" en función de los cobros, de manera que solo tribute la ganancia proporcional según los cobros percibidos, posponiendo la tributación de la renta generada por los cobros aplazados. Al tradicional diferimiento de tributación en donación de una empresa familiar se une el beneficio fiscal derivado de la transmisión de acciones o participaciones con posterior reinversión en el capital de sociedades de reciente creación que realicen una actividad económica. Resaltar por último los beneficios fiscales relacionados con donativos, inversiones y gastos de interés cultural, la inversión en empresas de reciente creación, así como el régimen transitorio de deducción por inversión en vivienda habitual.

La Comisión completa su programa de movilidad segura, limpia y conectada

En su discurso sobre el estado de la Unión de septiembre de 2017, el presidente Juncker estableció el objetivo para la UE y sus industrias de convertirse en un líder mundial en el ámbito de la innovación, la digitalización y la descarbonización. Sobre la base de las anteriores ediciones de «Europa en movimiento» de mayo y noviembre de 2017, la Comisión Juncker propone ahora una serie de medidas corrrespondientes a la tercera y última fase para que esto se convierta en una realidad en el ámbito de la movilidad. El objetivo es permitir que todos los europeos se beneficien de un tráfico más seguro, de vehículos menos contaminantes y de soluciones tecnológicas más avanzadas, al tiempo que se respalda la competitividad de la industria de la UE. A estos efectos, las nuevas iniciativas incluyen una política integrada para el futuro de la seguridad vial, con medidas de seguridad para los vehículos y las infraestructuras; las primeras normas de emisiones de CO_2 aplicables a los vehículos pesados; un plan estratégico de acción para el desarrollo y la fabricación de baterías en Europa y una estrategia prospectiva sobre la movilidad conectada y automatizada. Con esta tercera edición de «Europa en movimiento», la Comisión está a punto de ultimar su ambicioso programa de modernización de la movilidad.

Miguel Arias Cañete, comisario responsable de Acción por el Clima y Energía, señala que "todos los sectores deben contribuir a la consecución de nuestros compromisos climáticos asumidos en el marco del Acuerdo de París. Por eso, por primera vez en la historia, proponemos normas de la UE para incrementar la eficiencia del consumo de combustible y reducir las emisiones de los vehículos pesados nuevos. Estas normas representan una oportunidad para que la industria europea consolide su actual liderazgo en tecnologías innovadoras».

Con estas iniciativas, la Comisión pretende garantizar una transición fluida a un sistema de movilidad seguro, limpio, conectado y automatizado, configurando un entorno en el que las empresas de la UE puedan fabricar los productos mejores, más limpios y más competitivos.

MOVILIDAD SEGURA, LIMPIA Y AUTOMATIZADA

La Comisión está tomando medidas con un fuerte valor añadido para contribuir a la seguridad de las carreteras, proponiendo que los nuevos modelos de vehículos estén equipados con funciones de seguridad avanzadas, como unos sistemas avanzados de frenado de emergencia y asistencia al mantenimiento en el carril para los coches o detección de peatones y ciclistas para los camiones. Además, la Comisión está ayudando a los Estados miembros a identificar sistemáticamente los tramos de carretera peligrosos y a orientar mejor las inversiones.

Mediante la introducción de las primeras normas de la historia sobre emisiones de CO_2 aplicables a los vehículos pesados, la Comisión completa su programa en pos de un sistema de movilidad con bajas emisiones. En 2025, las emisiones medias de CO_2 de los camiones nuevos tendrán que ser un 15 por 100 más bajas que en 2019. Para 2030, se propone un objetivo de reducción indicativo de, como mínimo, un 30 por 100 con respecto a 2019. Estos objetivos son coherentes con los compromisos contraídos por la UE en el marco del Acuerdo de París y permitirán a los transportistas (en su mayoría pymes) obtener un ahorro significativo gracias a la reducción en el consumo de combustible (25.000 euros en cinco años).

La Comisión pretende convertir a Europa en el líder mundial de los sistemas de movilidad conectada y automatizada.

La estrategia contempla un nuevo nivel de cooperación entre los usuarios de la carretera, que podría aportar enormes beneficios para el sistema de movilidad en su conjunto. El transporte será más seguro, limpio, asequible y accesible para las personas de edad avanzada y las personas con movilidad reducida.

Además, la Comisión propone crear un entorno plenamente digital para el intercambio de información en el sector del transporte de mercancías. Esto reducirá la carga administrativa y facilitará los flujos de información digital para operaciones logísticas.

> **«Por primera vez en la historia, proponemos normas de la UE para incrementar la eficiencia del consumo de combustible y reducir las emisiones de los vehículos pesados nuevos»**
>
> **Miguel Arias Cañete**
> **Comisario europeo responsable de Acción por el Clima y Energía**

Los fabricantes piden diferenciar los criterios de CO_2 para coches y camiones

La Asociación de Constructores Europeos de Automóviles (ACEA) ha solicitado a la Comisión Europea (CE) que no utilice los mismos criterios y un acercamiento similar para turismos y vehículos industriales a la hora de establecer estándares de emisiones de dióxido de carbono.

La organización reacciona así a la propuesta de la CE sobre la puesta en marcha del primer estándar de emisiones de CO_2 para vehículos industriales, señalando que este tipo de vehículos tiene unas especificidades que deben ser tenidas en cuenta a la hora de regular.

El secretario general de la organización, Erik Jonnaert, señaló que "al contrario que los turismos, los camiones no son bienes de consumo, sino herramientas de trabajo utilizadas tanto por pequeñas como por grandes empresas".

Desde ACEA destacan que los vehículos industriales son fabricados en muchas ocasiones de forma específica para cubrir las necesidades de los clientes, por lo que existen "miles" de formas, longitudes y tamaños.

Según Jonnaert, "los camiones no son coches grandes, por lo que, cuando se diseñan los estándares de CO_2 para vehículos industriales pesados, los reguladores no deberían caer en la trampa de simplemente repetir el criterio utilizado para los automóviles".

Así, desde la organización explican que los camiones representan una quinta parte de las emisiones de dióxido de carbono del transporte en la Unión Europea, a pesar de que copan más del 70 por 100 de la carga terrestre.

ACEA indicó que desde 2019 todos los fabricantes de camiones de la UE utilizarán la misma herramienta de cálculo para declarar las emisiones de CO_2 de su gama de vehículos. Así, la asociación dio la bienvenida a la introducción de estándares de CO_2 para camiones, aunque demandó que esta operación se haga de una forma "ambiciosa pero realista".