

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



Ilena de poder.

Christ
WASH SYSTEMS

Tel. 00 34 91 488 10 20

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

EN PRIMERA

**La CNMC vuelve
a respaldar a
las gasolineras
desatendidas**

CARBURANTE

Entrevista a
Gerardo Navarro,
director general de
Avalon Informática

SECTOR

El consumo energético
en España creció
un 1,8% en 2018

DISEÑADOS PARA REDUCIR EL CONSUMO

Sin pagar más



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

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

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

Más información en www.Shell.es



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

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

EN PRIMERA

A finales de julio, tal y como sucedió en el verano de 2016, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia hizo público un estudio sobre el impacto en el precio de venta al público de las gasolineras desatendidas, en este caso en la Comunidad de Madrid. Las cifras ofrecidas por el órgano regulador, según cálculos realizados por la CEEES, reducen el ahorro "medio de 30 céntimos por llenar un depósito medio de 50 litros de gasóleo y de menos de 14 céntimos si llenáramos el depósito de gasolina".

CARBURANTE

- 14** CLH tiene un plan
- 20** Entrevista a Gerardo Navarro, director general de Avalon Informática
- 30** Repsol logra un beneficio neto de 1.133 millones de euros en el primer semestre
- 36** Moto Stop, el nuevo espacio de Repsol dedicado a los motoristas
- 38** Fundación Repsol presenta las nuevas 'startups' de su programa de aceleración empresarial
- 40** Disa y LeasePlan España impulsan la movilidad sostenible de las empresas canarias
- 42** El difícil equilibrio entre no perjudicar a la industria automovilística y reducir la contaminación
- 44** Agla alcanza un acuerdo con Aseprodpa para integrar las tarjetas de pago y fidelización
- 46** El parque de vehículos alimentados con gas natural continúa creciendo
- 48** CLH invirtió cerca de 23 millones de euros en proyectos de I+D+i en los últimos tres años
- 49** El consumo de combustibles de automoción creció un 4% en julio
- 50** Shell transforma las estaciones de servicio y el negocio energético gracias a la IA
- 58** Un instituto de Alicante gana por segundo año consecutivo la categoría de prototipos eléctricos de la Shell Eco-Marathon
- 60** Baleària y Cepsa ofrecen ventajas a sus clientes en viajes y estaciones de servicio
- 61** Dynneff homogeniza la marca en sus estaciones de servicio

- 62** El quebranto de moneda y su retribución

SECTOR

- 64** El consumo energético en España creció un 1,8% durante el pasado año
- 72** Comienza el ensamblaje de las turbinas del proyecto Windfloat Atlantic
- 74** El Complejo Industrial de Puertollano recibe el premio de seguridad Coashiq
- 76** El Corte Inglés amplía a 22 los puntos de contratación de electricidad y gas de Repsol
- 78** Cepsa invirtió 42,2 millones de euros en protección ambiental en 2018 en San Roque, Cádiz

LAVADO

- 80** Renovarse o languidecer
- 84** Beneficios tecnológicos
- 90** ISTOBAL logra un nuevo contrato con la británica Motor Fuel Group (MFG)
- 92** ISTOBAL instala el puente de lavado a mayor profundidad en una mina sueca

MINIMARKET

- 94** El sector de la cerveza crece gracias a las exportaciones y al turismo
- 97** Nueva guía gratuita para reducir el consumo eléctrico en Horeca
- 98** Mundocafé, punto de encuentro protagonista en Vendibérica 2019

Integrado
en surtidor

Autofuelcash



Autofuel
Cash

Autofuel



Autofuel
pedestal



Autofuel
empotrado en pared



-24h-



365
días



902 25 35 01

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

alvic.net



Soluciones innovadoras para todo tipo de EESS



Estar cerca de nuestros clientes nos está llevando muy lejos.

Solo hay un motivo por el que en BP seguimos creciendo y ampliando nuestra red de Estaciones de Servicio:
Nuestros Clientes.

Por eso les ofrecemos productos diferentes e innovadores como nuestros carburantes BP con Tecnología ACTIVE. Premiamos su confianza con el programa de fidelización Mi BP y ponemos a su disposición las mejores instalaciones, para hacer de cada alto en el camino una experiencia única.

Porque juntos nos quedan muchos kilómetros por recorrer.



Director editorial: Salva Bravo Nebot
Coordinación comercial: Samuel Orea

Edita: Interempresas media

Director: Ángel Hernández
Director Adjunto: Ángel Burniol
Director Comercial: Marc Esteves
Director Área Industrial: Ibon Linacisoro
Director Área Agroalimentaria: David Pozo
Director Área Construcción e Infraestructura: David Muñoz
Directora Área Internacional: Sònia Larrosa

www.interempresas.net/info
comercial@interempresas.net
redaccion@interempresas.net

grupo NOVÀGORÀ

Director General: Albert Esteves
Director de Desarrollo de Negocio: Aleix Torne
Director Técnico: Joan Sánchez Sabé
Director Administrativo: Jaume Rovira
Director Logístico: Ricard Vilà
Directora Agencia Sávia: Elena Gibert

Amadeu Vives, 20-22
08750 Molins de Rei (Barcelona)
Tel. 93 680 20 27

Delegación Madrid
Av. Sur del Aeropuerto de Barajas, 38
Centro de Negocios Eisenhower,
edificio 4, planta 2, local 4
28042 Madrid
Tel. 91 329 14 31

www.novaagora.com

Portavoz oficial de:



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



Interempresas Media
es miembro de:



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

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

Vuelta al paisaje habitual

■ Volver de vacaciones siempre es una gran noticia. Más allá del inevitable sinsabor que provoca dejar atrás días de asueto, días en los que relajamos costumbres y disfrutamos de pequeños placeres vedados en otras épocas del año, sumergirse de nuevo en obligaciones laborales debería ser valorado de forma positiva.

Para empezar, volver al trabajo es algo que varios millones de personas residentes en España no pueden hacer por el mero hecho de carecer de un empleo. Saludar de nuevo a compañeros, clientes y proveedores no está al alcance de todos, y aquellos que podemos hacerlo no deberíamos olvidarlo.

Tras ese paréntesis que se abre en nuestro país durante los meses de julio y agosto, constatamos, tal y como preveímos, que el Gobierno continúa en funciones, una circunstancia a la que algunos políticos parecen haberse acostumbrado. Pasan las semanas y la probabilidad de que se convoquen nuevas elecciones va cobrando fuerza. Y como aquí somos partidarios de ver el vaso medio lleno, optamos por considerar que esta posibilidad permitirá repensar la opción escogida en la última convocatoria general a las urnas.

En un verano en el que los incendios -no ya solo en nuestro territorio, sino también en la Amazonía y en África- nos han recordado de nuevo lo frágil que es la naturaleza, no se ha producido ninguna serpiente de verano, una especie informativa, por suerte, en retroceso. No obstante, y aunque no se puede hablar de periodicidad, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) hizo público un informe en el que valoró el impacto de las gasolineras sin personal en el sector de la venta minorista de hidrocarburos, tal y como realizó en el verano de 2016.

El análisis, en el cual se ha estudiado con mayor detalle el sector de la Comunidad de Madrid, cifra el ahorro económico propiciado por la apertura de gasolineras sin personal en una cantidad de entre 15 y 24 millones de euros entre 2012 y 2016. Las dos principales asociaciones del sector, CEEES y Aevecar, han criticado de forma rotunda el escaso rigor del análisis. Según los cálculos realizados por el colectivo presidido por Jorge de Benito, "la implantación de una gasolinera desatendida en una determinada zona de influencia significará para los consumidores un ahorro medio de 30 céntimos por llenar un depósito medio de 50 litros de gasóleo y de menos de 14 céntimos si llenáramos el depósito de gasolina".

A pesar de que en nuestra sociedad se ha instalado la idea de "yo no soy tonto", relacionando la adquisición de productos a bajo precio con la inteligencia, también es cierto que cada vez más se está extendiendo la compra responsable desde el punto de vista social. Y es ahí donde los consumidores deben decidir si el ahorro logrado merece la pena. Un ahorro que, además de no generar empleo directo, supone la ausencia de servicios añadidos.

Por otra parte, el final de agosto, el mes vacacional por excelencia, ha sido el escenario en el que la comisaría europea de Industria y Mercado Interior, Elzbieta Bienkowska, en una respuesta al Parlamento danés, ha afirmado que prohibir la comercialización de vehículos nuevos con motores de combustión interna "no es compatible" con la legislación comunitaria. Otro asunto bien distinto es que los futuros límites de emisiones puedan alcanzarse con motores alimentados exclusivamente con gasóleo o gasolina, pero -al menos por ahora- esta afirmación de Bienkowska deja en papel mojado las intenciones de los gobiernos de Francia, Holanda, Reino Unido y España, entre otros, que habían anunciado un límite temporal a la venta de vehículos con motores de combustión.

Vuelta a la normalidad, vuelta a las rutinas y de nuevo contamos los meses, las semanas y los días que restan hasta las próximas y anheladas vacaciones. Esas vacaciones que nos alejarán, por fin, de los paisajes habituales. Bienvenidos.

Titulado 'Análisis del efecto competitivo de la entrada de gasolineras automáticas en el mercado de distribución minorista de carburantes'

CEEES muestra su sorpresa por "el escaso rigor" del último informe publicado por la CNMC

CEEES muestra su sorpresa ante el escaso rigor en materia de seguridad industrial y medioambiental del que adolece el informe E/CNMC/005/19, 'Análisis del efecto competitivo de la entrada de gasolineras automáticas en el mercado de distribución minorista de carburantes', publicado el 11 de julio por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). En este estudio, el organismo público "tiene únicamente en cuenta supuestos criterios económicos, sin reparar en que la pretendida mayor competencia sea leal y se produzca en igualdad de condiciones con el resto de concurrentes en cada uno de los ámbitos de la economía".

Jorge de Benito es el presidente de la Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio.



Siguendo ese argumento, señaló el colectivo presidido por Jorge de Benito, el informe de la CNMC "no tiene en cuenta que el supuesto efecto beneficioso" que la implantación de gasolineras desatendidas tiene en el mercado se produce

-entre otros factores- a costa de una reducción de la seguridad para los consumidores". No se trata de una afirmación gratuita, sino que han sido precisamente los servicios de inspección de la Comunidad de Madrid quienes han denunciado públicamente que las gasolineras sin personal de la región incumplen buena

parte de las normas aplicables a las instalaciones de suministro de carburantes, se afirma en una nota de prensa remitida por la CEEES.

Así, según los datos que maneja el Gobierno autonómico, de las 70 gasolineras desatendidas existentes en la Comunidad de Madrid en 2018, sólo 16 (menos del 23%) han llevado a cabo las actuaciones necesarias para adaptarse al cumplimiento de la MI-IP 04. Es decir, de cada cuatro gasolineras sin personal madrileñas, tres incumplen la normativa de seguridad industrial que les es de aplicación.

El estudio, "cuestionable"

CEEES condena cualquier incumplimiento de la legislación vigente, especialmente si lo que está en juego es la seguridad de los consumidores o el medio ambiente. Pero incluso con una visión más laxa del asunto que primara la rebaja de los precios medios de los carburantes sobre el cumplimiento de la legislación, el estudio es, como poco, cuestionable.

CEEES ha solicitado una reunión con la CNMC en la cual "se pondrá a disposición del organismo regulador -como ya ha hecho en otras ocasiones- para suministrarle datos reales y objetivos del mercado español de distribución de carburantes y contribuir así a que este sector estratégico de la economía española disfrute de una competencia efectiva, sana y leal"

La CNMC asegura que las estaciones de servicio de una determinada zona de influencia bajan los PVP de sus productos cuando irrumpen en su entorno una gasolinera sin personal. "Y tras hacer un detallado estudio de los precios de las instalaciones de suministro afectadas a lo largo de cinco años, el organismo regulador llega a la conclusión de que ese efecto a la baja de los precios puede cifrarse en un -0,5% en el caso del gasóleo A y del -0,21% en el caso de la gasolina".

"Esos porcentajes significan", cuantifica la CEEES, "que la implantación de una gasolinera desatendida en una determinada zona de influencia significará para los consumidores un ahorro medio de 30 céntimos por llenar un depósito medio de 50 litros de gasóleo y de menos de 14 céntimos si llenáramos el depósito de gasolina".

Para ahorrar esas cantidades, por el camino se pone en entredicho la seguridad de las instalaciones, los consumidores y el medio ambiente, se destruye empleo (cada nueva gasolinera desatendida provoca la desaparición de seis puestos de trabajo) y se evita la creación de puestos de trabajo, con la consiguiente contribución a una economía social positiva y la generación de ingresos para la Administración, y por tanto para todos los contribuyentes, denuncia la CEEES.

Reducción de los ingresos fiscales

Cada estación de servicio atendida y segura ubicada en la Comunidad de Madrid emplea a una media de siete trabajadores, por lo que los empresarios que las gestionan abonan una media de entre 44.700 y 52.000 euros anuales sólo en concepto de cotizaciones a la Seguridad Social y entre

6.200 y 7.500 euros en aportaciones a Hacienda. Estas cantidades implican que, si las 70 gasolineras desatendidas de la Comunidad de Madrid tuvieran empleados, las arcas públicas ingresarían una media de más de 3,86 millones de euros por ejercicio fiscal, cifran desde el colectivo empresarial.

La CEEES muestra su sorpresa por "la defensa a ultranza que la CNMC hace de las gasolineras sin personal, teniendo en cuenta el incumplimiento que la mayoría de estas instalaciones hacen de la normativa de la seguridad industrial, la reducción media del precio de los carburantes que provocan y el asentamiento de un modelo de negocio que hace que la Administración regional deje de ingresar más de 3,8 millones de euros anuales".

Llevando el asunto al extremo, si de fomentar la competencia se trata -independientemente de que ésta sea leal o desleal- ¿por qué no apoyar oficialmente actividades como el Top Manta? "Lo cierto y verdad es que cuando se hacen estudios de mercado no pueden tenerse únicamente en cuenta discutibles efectos económicos, sino que primero debe garantizarse que todos los actores compitan en igualdad de condiciones. Los asociados de CEEES manejan productos peligrosos todos los días y son perfectamente conscientes de que la seguridad es lo primero. Es muy peligroso lanzar determinados mensajes desde una institución como la CNMC, que pagamos entre todos", advierte la CEEES.

"Entre esos mensajes 'peligrosos', se encuentra uno especialmente llamativo. En la página 26 del informe se afirma que el gasóleo agrícola 'no es inflamable', por lo que en las insta-



José María Marín Quemada, presidente de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), en una foto de archivo.

laciones que dispensan únicamente este producto 'el riesgo de incendio es prácticamente nulo'. Sin embargo, el Reglamento (CE) No 1272/2008 sí considera este producto inflamable, por lo que CEEES considera sumamente irresponsable que la CNMC afirme por escrito lo contrario.

"Lo cierto es que la CNMC tampoco parece considerar relevantes las tres sentencias en las que el Tribunal Supremo desestima sendos recursos presentados contra la MI IP-04, una instrucción técnica complementaria publicada por el Ministerio de Industria en la que se regula la seguridad industrial en las instalaciones de suministro de carburantes", añaden desde la CEEES.

Sentencias favorables

Según el organismo regulador de la competencia, añaden fuentes del colectivo empresarial presidido por De Benito, esa norma introduce "restricciones injustificadas y desproporcionadas" a las cooperativas y a otras instalaciones desatendidas. Se refiere en concreto a la limitación de suministro a 75 litros o 180 segundos como máximo.

"Lo cierto es que la CNMC tampoco parece considerar relevantes las tres sentencias en las que el Tribunal Supremo desestima sendos recursos presentados contra la MI IP-04", añaden desde la CEEES.



Las cooperativas recurrieron ese artículo y CEEES defendió la integridad del texto en el Tribunal Supremo, apoyándose en una exhaustiva y rigurosa prueba pericial elaborada por la Asociación Profesional de Técnicos de Bomberos (APTB). El Alto Tribunal dio por buena la mencionada pericial y mantuvo esas limitaciones, que ahora la CNMC califica como "injustificadas y desproporcionadas".

En palabras de Jorge de Benito, "las estaciones atendidas y seguras integradas en la CEEES tienen muy claro que la seguridad es un principio irre-

nunciable, por lo que la opinión de los expertos en extinción de incendios y el fallo del Tribunal Supremo deberían ser motivos más que suficientes para no hacer declaraciones públicas tan poco responsables por parte de la CNMC. La distribución de carburantes al por menor es una actividad peligrosa, especializada y por lo tanto muy regulada, y quienes integramos la CEEES nos felicitamos de que así sea, pues, aunque esas exigencias en materia de seguridad nos cuestan cientos de millones de euros cada año a nuestros asociados, sabemos que la preservación del medio ambiente y la seguridad de nuestros empleados y clientes no tiene precio".

Jorge de Benito recalca además que "el estudio elaborado por la CNMC no tiene en cuenta la discriminación que la proliferación de gasolineras desatendidas supone para el colectivo de conductores con discapacidades, que ven muy limitado el acceso a este tipo de instalaciones", tal y como han denunciado en reiteradas ocasiones tanto la propia CEEES como el Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (Cermi).

"Continuando con su política estratégica de mantener abierto un canal de comunicación permanente con la Administración y la sociedad, CEEES pedirá en los próximos días una reunión con los responsables de la

CNMC para explicarles los errores e inexactitudes que el informe recientemente publicado tiene en materia de seguridad industrial y medioambiental". Además, es esa reunión la CEEES "se pondrá a disposición del organismo regulador -como ya ha hecho en otras ocasiones- para suministrarte datos reales y objetivos del mercado español de distribución de carburantes y contribuir así a que este sector estratégico de la economía española disfrute de una competencia efectiva, sana y leal".

Por su parte, la Asociación Nacional de Estaciones de Servicio Automáticas (Aesae) "considera un hito más en la defensa de su modelo de negocio" el citado informe publicado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). Este colectivo afirma que la Comisión Europea "sigue de cerca esta situación y recientemente ha pedido a varias entidades (...) la actualización de la situación de la denuncia presentada por Aesae contra el reino de España (...) por su inacción ante la proliferación de normativas regionales contrarias" al desarrollo de las gasolineras automáticas. Aesae confía que este Informe de CNMC y la actualización de las trámites enviadas a la Comisión Europea por las entidades afectadas, sirvan de reactivador para que la Comisión tome medidas definitivas en este asunto".



¿PREOCUPADO POR LAS FUGAS?

CONTRATA CEI HOY MISMO

DISFRUTA DEL MEJOR SERVICIO DE MONITORIZACIÓN Y
DETECCIÓN PREMATURA DE FUGAS

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



902 11 09 59

www.alterecoingenieria.es



Puntualizaciones al informe de la CNMC

La CNMC acaba de publicar un nuevo informe sobre el impacto de las estaciones sin personal en el sector de la venta minorista de hidrocarburos. Una vez más, sorprende la parcialidad del informe y el poco rigor en el estudio global de la situación del mercado, llegando a una extraordinaria simpleza en los planteamientos.

Víctor García Nebreda, secretario general de Aevecar



El secretario general de Aevecar, Víctor García Nebreda.

El informe concluye en cuatro puntos fundamentales:

1. La apertura de gasolineras automáticas provoca bajada de precios en el conjunto del mercado.
2. Estas bajadas se pueden valorar en la Comunidad de Madrid entre 15 y 24 millones de euros.
3. Existen fuertes barreras en la legislación estatal y autonómica para su implantación. Habla de nuevas barreras y propone eliminarlas.
4. España es uno de los países de la Unión Europea con menor implantación de este tipo de gasolineras.

Repasémoslos, aunque sea de manera rápida.

Evidentemente, las gasolineras sin personal tienen precios más bajos. La propia Comisión Nacional de Mercados y la Competencia destaca que el "secreto" está en la fórmula mágica de cuanto menos personal, menos costes. Hay que reconocer que el planteamiento es sencillo y curiosamente el mismo que utilizan

las empresas franquiciadoras de este tipo de instalaciones, que prometen beneficios extraordinarios ya que sin personal no hay prácticamente costes.

Ya hemos hablado otras veces de lo que supone tratar de abaratar los precios a costa de puestos de trabajo en un país donde el paro es el primer problema de los ciudadanos y debería serlo de todos los que pretender hacer una planificación económica. En todo caso, nos remitimos a un informe del Consejo Económico Social del País Vasco, en el que entre otras cosas se dice que, por cada apertura de una estación de servicio automática se pierden seis puestos de trabajo. Desgraciadamente, las cifras de empleados en el sector constatan totalmente lo expresado en el informe. Por cierto, el informe también habla de la pérdida de derechos de los consumidores y del trato, o, mejor dicho, mal trato, que reciben los derechos de los colectivos con capacidades diferentes.

En cuanto al segundo punto, simplemente unos datos:

- En la Comunidad de Madrid circulan más de 4 millones de vehículos en la actualidad.
- Si damos por buenas las cifras del informe de la CNMC, el ahorro por vehículo es de entre 4 y 6 euros al año, es decir entre 30 y 50 céntimos de euros al mes.

No cabe duda de que este gran ahorro salvará nuestra economía y potenciará el ahorro de las empresas y las familias, tan necesario para el desarrollo económico de nuestro país.

La tercera conclusión del informe sí que es realmente sorprendente.

Habla la CNMC de las barreras que existen para la implantación de instalaciones sin personal, cuando se hizo una reforma de la Ley de Hidrocarburos que entraba en competencias exclusivas de las comunidades autónomas, como es el urbanismo, saltándose una sentencia de octubre del año 2012 del Tribunal Constitucional, en la que se declaró no constitucional el RD 6/2000 de liberalización del sector de hidrocarburos, que decía, en esencia, lo mismo que se legisló cuatro meses



después, en febrero, en el RD 4/2013, antesala de la reforma legal que permitió poner gasolineras prácticamente en cualquier lugar, por encima de las planificaciones urbanísticas de las comunidades y los ayuntamientos.

Pero hay más, la CNMC habla de nuevas barreras. Quizá se refiera a la normativa de seguridad industrial, o a la prohibición en algunas comunidades de que este tipo de instalaciones funcionen cuando el viento supera los 20 kilómetros por hora, ya que los sistemas de extinción de incendios automáticos no garantizan su funcionamiento a partir de esa velocidad del viento.

Lo más sorprendente de todo es que la CNMC proponga la eliminación de todo tipo de barreras. Ya sabemos, casi todos, lo que la falta de regulación ha provocado en otros sectores y las consecuencias que ha traído y, sobre todo, desconcierta la irresponsable ligereza con la que la CNMC plantea problemas de seguridad industrial y, por tanto, de seguridad ciudadana.

La cuarta conclusión también es cuestión de cifras.

En España, según datos periodísticos de julio de este año, hay cerca de 2.000 instalaciones sin personal,

sobre un total de unas 11.600 gasolineras, por lo que suponen, por tanto, el 17% aproximadamente del total. Supongamos que los datos no son del todo exactos y rebajemos ese número hasta las 1.500 instalaciones desatendidas, lo que daría un porcentaje del 13%. Este porcentaje, comparativamente con otros países de la UE, supondría que en España la implantación es mayor que:

- Reino Unido: 3%.
- Polonia: 3%.
- Eslovaquia: 2,5%.
- Bulgaria: 2,2%.
- Italia: 1%.
- Francia: 9%.
- Austria: 11%.
- Alemania (prácticamente inexistentes).
- Portugal: Por debajo del 5%.
- Grecia: Por debajo del 5%.

Sólo en los países nórdicos y en Holanda y Bélgica la implantación es mayor que en España.

Sólo nos queda recomendar que en su próximo informe la CNMC lo reduzca a la publicidad de una de las empresas franquiciadoras de estas instalaciones, que dice más o menos así:

“...en eso consiste la competencia, en hacer lo mismo con menos gente para ganar más...”

El operador logístico se prepara para hacer frente a la transición energética

CLH tiene un plan

A pesar de los cambios que propiciará la transición energética, la Compañía Logística de Hidrocarburos (CLH) continuará prestando sus servicios a sus clientes durante muchos años. Y aunque el consumo de derivados del petróleo irá progresivamente decayendo en Europa, en otros mercados su demanda seguirá creciendo. En este sentido, la internacionalización del operador logístico permitirá a la empresa compensar los retos a los que tendrá que hacer frente la economía del Viejo Continente.

Salva Bravo Nebot

Así lo anunció el consejero delegado de CLH, Jorge Lanza, en un desayuno informativo celebrado el pasado 24 de junio en el Hotel Palace de Madrid. El evento, organizado por Executive Forum y patrocinado por FCC y Nervión, permitió conocer la opinión de una empresa que, apostando por la excelencia, ha colaborado en el desarrollo económico del país.

El plan al que hacemos referencia en el titular fue resumido por Lanza, quien afirmó que "nuestro Plan Estratégico pasa, en primer lugar, por reducir nuestra huella ambiental. Además de las ventajas para el entorno, nuestro mayor coste operativo es el energético, por lo que vamos a incrementar el origen renovable de la energía consumida y reduciremos nuestro consumo con medidas como la sustitución de las actuales luminarias por LEDs, entre

otras. Todo ello para alcanzar el objetivo que nos hemos marcado en unos años: que nuestra huella de carbono sea igual a cero", declaró el consejero delegado de CLH.

"Por otro lado", continuó Lanza, "vamos a desarrollar nuevas infraestructuras para nuestros clientes. Y si hasta ahora hemos sido un operador logístico monoproducto, en el futuro podríamos prestar servicios logísticos a otros sectores, como la industria química".

Exportar eficiencia

El enfoque que CLH aplica sobre su labor está permitiendo a la compañía incrementar su actividad exterior. Tanto en Europa como en Centroamérica o en Oriente Medio, sus procesos han permitido incrementar la eficiencia de sus clientes. En este proceso de internacionalización, la compañía presidida por José Luis López de Silanes cuenta con el apoyo de empresas como FCC, que bajo las directrices de CLH está interviniendo en el aeropuerto de Dublín.

Volviendo al evento del pasado 24 de junio, la presentación del desayuno corrió a cargo de Cesar Chiva Agustín, director de Executive Forum, quien dio paso a Pablo Colio, consejero delegado de FCC, que mostró su satisfacción por la relación que mantienen CLH y FCC, "una colaboración histórica que se ha materializado tanto en proyectos desarrollados en España como fuera de nuestro país", afirmó.



Colio hizo referencia a las intervenciones que se están llevando a cabo en el ya citado aeropuerto dublinés, que sigue operando con normalidad mientras se están modernizando sus instalaciones de suministro de carburantes a las aeronaves.

Un proceso global poliédrico

Tras agradecer a Executive Forum la organización del desayuno informativo, que dio comienzo con una puntualidad muy poco frecuente y que desde aquí agradecemos, Jorge Lanza señaló que la transición energética es un proceso poliédrico. Dependiendo del lugar en el que uno se encuentre, ese proceso puede hacer referencia al propio acceso a la energía o al progresivo abandono de las fuentes energéticas más contaminantes. Con esta apreciación, el consejero delegado de CLH puso el foco sobre un factor que no puede pasarse por alto: la globalización. Una globalización que es el resultado de innumerables cuestiones locales.

En este sentido, Lanza subrayó que Europa lidera la lucha contra el cambio climático, pero también insistió en que evitar el calentamiento glo-

Lanza exhortó a no ser “quiotes”, puesto que existe el riesgo de que sectores económicos relevantes para la economía nacional decidan trasladar sus centros productivos a lugares con menos corsés legislativos y medioambientales

bal no solo depende de los esfuerzos que se hagan en nuestro continente. En este punto llamó la atención sobre el incremento de la demanda energética que protagonizarán en los próximos años países como China e India. El reto, dijo el consejero delegado de CLH, es lograr un incremento económico con un menor consumo energético. Lanza, quien añadió que la calidad de vida siempre ha estado relacionada con la energía, dijo que “el escenario sostenible requiere invertir la relación histórica entre el crecimiento económico, la demanda energética y las emisiones”.

Sobre los dos gigantes asiáticos, Lanza auguró que el consumo energético de ambos países, que en la actualidad suman una población de alrededor de 2.720 millones de personas, se duplicará en 2030, un incremento que, inevitablemente, aumentará las emisiones de efecto invernadero a nivel mundial. Lanza

llamó la atención sobre un dato que relativiza los beneficios que los esfuerzos europeos por reducir la contaminación de sus economías tendrán en el clima global: el Viejo Continente es el responsable del 10% de las emisiones contaminantes mundiales.

El consejero delegado de CLH, quien considera que es necesario que Europa logre atraer a otros grandes países a esa lucha contra el calentamiento global, afirmó que uno de los cambios que en mayor medida colaboraría en la reducción de las emisiones de CO₂ es el progresivo abandono del carbón como fuente energética para obtener electricidad.

Un esfuerzo múltiple

Otras medidas que permitirían acercarse a los ambiciosos objetivos del Acuerdo de París, apuntó Lanza, serían la mejora de la eficiencia energética, la implantación de prá-

El desayuno informativo dio comienzo a la hora prevista y se prolongó los 60 minutos anunciados. La puntualidad y el cumplimiento de la duración prevista siguen siendo poco frecuentes en este tipo de eventos. En el evento del pasado 24 de junio, Executive Forum cumplió con el horario.



De izquierda a derecha, Cesar Chiva Agustín, director de Executive Forum; Jorge Lanza, consejero delegado de CLH, y Pablo Colio, consejero delegado de FCC.



ticas dirigidas a lograr una Economía Circular y una decidida apuesta por técnicas y materiales que permitan reducir el consumo energético de las viviendas, construyendo edificios inteligentes. Asimismo, el consejero delegado de CLH recordó que el 15% de las emisiones contaminantes son responsabilidad del transporte, reiterando de forma velada que Europa está centrando sus esfuerzos en actividades que no son las que peor comportamiento medioambiental muestran.

En este punto no está de más recordar que el Acuerdo de París, firmado en 2015 dentro de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático, logró la adhesión de más de 120 países. Y a pesar que en 2017 Estados Unidos anunció que se retiraba del citado acuerdo, el pacto entrará en vigor a partir de 2020.

De manera más concreta, la Unión Europea ha desarrollado un Marco sobre clima y energía para 2030 que establece ambiciosos objetivos de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero, eficiencia energética y desarrollo de fuentes energéticas renovables. Asimismo, trabaja para la fijar un escenario de referencia hasta 2050 en una progresiva línea de descarbonización de la economía.

El consejero delegado de CLH considera que es necesario que Europa logre atraer a otros grandes países a la lucha contra el calentamiento global

El CEO de CLH llamó la atención sobre un dato que relativiza los beneficios que los esfuerzos europeos por reducir la contaminación de sus economías tendrán en el clima global: el Viejo Continente es el responsable del 10% de las emisiones contaminantes mundiales

Volviendo al Hotel Palace, a la mañana del 24 de junio, Lanza señaló que a pesar de que el peso en el 'mix' energético mundial del petróleo y sus derivados irá descendiendo en los próximos años, seguirán teniendo una relevante cuota en el reparto global. El hecho de que el parque rodante mundial se vaya a situar en 2040 en 2.000 millones de vehículos (un crecimiento del 80% respecto a la cifra actual, aseguró) es una de las razones por las que gasolineras y gasoleos seguirán estando presente en el día a día de cientos de millones de personas. No obstante, Lanza admitió que el impulso que está recibiendo el vehículo eléctrico (en Europa,

pero también en China) tendrá sus consecuencias en la demanda de los derivados del oro negro. Una demanda que, proporcionalmente, será menor a la actual a pesar de que en el periodo 2017-2040 la cantidad de vehículos a nivel mundial crecerá ese 80% mencionado. El incremento de la eficiencia de los motores de combustión será la principal contribución que facilitará este hito, pero también la mayor utilización de biocombustibles.

Algunos modos de transporte son más susceptibles de llevar a cabo su propia transición ecológica. Es el caso de los buques, que, fundamentalmente en Europa, están abandonando el uso de los fuelóleos en beneficio del gasóleo y, en un paso más allá, se están 'pasando' al gas natural licuado (GNL). También la aviación, que es el modo más contaminante de todos, está logrando reducir su huella ambiental mejorando la eficiencia de los motores y, además, incrementando la proporción de biocombustibles presentes en el queroseno.

Lanza, que fue armando un discurso muy compacto, insistió en la necesidad de que en los avances en la descarbonización de la economía se opte por la neutralidad tecnológica en la que el euro invertido sea el que ofrezca la mejor relación coste eficiencia, puesto que la promoción de alternativas menos desarrolladas suele propiciar un abandono de



RED DE ESTACIONES DE SERVICIO



> >> Thinking ahead >

Abanderamiento,
construcción y
arrendamiento
de EE.SS.

Todo tipo de
combustibles y
carburantes

Lubricantes
de última
generación

Tiendas que
harán crecer
su negocio

Centros de
lavado
totalmente
equipados

Tarjetas
profesionales y
de fidelización



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



El auditorio escuchó con interés la intervención de Jorge Lanza.

Lanza, que armó un discurso muy compacto, insistió en la necesidad de que en los avances en la descarbonización de la economía se respete la neutralidad tecnológica

opciones maduras que aún tienen por delante un largo recorrido tecnológico de mejora.

El riesgo de la deslocalización industrial

El consejero delegado de CLH advirtió sobre los riesgos que conlleva "mover la economía" sin haber evaluado las consecuencias que esos cambios podrían producir, más aún en una economía globalizada. En el turno de preguntas, Lanza exhortó a no ser "quiñotes", puesto que existe el riesgo de que sectores económicos relevantes para la economía nacional

decidan trasladar sus centros productivos a lugares con menos corsés legislativos y medioambientales.

"Somos el primer operador logístico europeo por número de kilómetros de oleoductos. Disponemos de un sistema eficiente, creado en España y que tiene fácil aplicación en el extranjero. Gracias a la tecnología que incorpora garantizamos la mayor eficiencia del sistema", describió Lanza.

En el turno de preguntas, Lanza advirtió que fijar objetivos medioambien-

tales muy ambiciosos puede terminar desincentivando los esfuerzos ante la dificultad de alcanzar esos límites. En otra de sus respuestas, el consejero delegado de CLH recordó que la industria Oil&Gas es muy consciente de que debe reducir el impacto ambiental que provoca.

Con respecto al Plan Nacional Integrado de Energía y Clima, Lanza recordó que contempla la inversión de 200.000 millones de euros. El 70% de ella provendrá de la iniciativa privada, destacó. Lanza considera que los objetivos marcados en los planes y programas a los que España está obligada se terminarán alcanzando, pero en un plazo mayor al establecido inicialmente.

Lanza subrayó que Europa lidera la lucha contra el cambio climático, pero también insistió en que evitar el calentamiento global no solo depende de los esfuerzos que se hagan en nuestro continente

El consejero delegado de CLH transmitió un mensaje claro sobre los planes del operador logístico para adaptarse a la transición ecológica.



#autonomía

LAFON
TECHNOLOGIES

#gestión

INSITE360
FUELQUEST

#inmótica

Oil look
by LAFON

#libroelectrónico
revisiones/inspecciones

GRUPO most
IT Solutions

#transformación
digital

mirane
digital média

Algo está cambiando

Servicios de control digital y eficiente de su estación de servicio

Entrevista a Gerardo Navarro, director general de Avalon Informática



“Vengo con la idea de multiplicar, de aportar más valor a más clientes”

Tal y como había pactado en su incorporación a Avalon Informática, Julián Oncina deja la empresa madrileña cinco años después para ceder el testigo a Gerardo Navarro, quien asume la Dirección General de la compañía con el objetivo de afianzar la labor desarrollada en este último lustro por su predecesor.

Salva Bravo Nebot

No es habitual que al incorporarse a una empresa un ejecutivo pacte un periodo de permanencia y, añadimos, menos aún que cumpla ese compromiso cuando el resultado de su actividad ha sido positivo, pero Julián Oncina ha mantenido su palabra y, tras cinco años muy satisfactorios tanto a nivel profesional como personal, deja la empresa de Majadahonda, Madrid.

Su cargo lo asume Gerardo Navarro, quien hasta su incorporación a Avalon Informática y Servicios ha desarrollado una larga carrera en Indra. Charlamos con ambos una mañana de principios de julio.

Durante la conversación queda clara la profunda influencia que Oncina ha ejercido en la empresa y su plantilla, y el deseo de Navarro de profundizar y avanzar en los logros alcanzados por la compañía en los últimos ejercicios.

Julián, en tu llegada a Avalon pactaste con los accionistas que permanecerías en la empresa cinco años, un periodo que ahora llega a su fin. ¿Cuáles fueron los objetivos que tenías y qué grado de cumplimiento has logrado?

Julián Oncina: A mi llegada nos fijamos como objetivos trabajar en cuatro o cinco ejes, y te diría que me voy

con la sensación y la satisfacción del deber cumplido.

La primera línea de trabajo estaba relacionada con nuestro software de gestión ARCADIA, con robustecerlo, con ponerlo al nivel de Estagás, que era la solución a la que sustituía. Y a partir de ahí, evolucionarlo. Desde entonces hemos desarrollado 300 nuevas funcionalidades en ARCADIA. Al final, toda nuestra propuesta grava alrededor del producto.

Lo segundo fue consolidar nuestra relación con las grandes cuentas. Siempre mantuvimos una relación privilegiada con ellas, pero en la actualidad ya trabajamos con el 80% de las grandes cuentas de este país.



"Tengo que aprender mucho, pero por suerte en Avalon hay muchos profesionales que saben muchísimo, empezando por los socios, tanto de la actividad como del producto y de las necesidades que tienen los clientes", declara con modestia Gerardo Navarro.

"Todo el mundo habla de 'cloud', pero pocos lo practican", apunta Julián Oncina

En tercer lugar, hemos trabajado mucho con los particulares, con el cliente de menor volumen. Hemos reforzado nuestra estructura en Andalucía, en Extremadura, en Cataluña y más recientemente en el Levante. Por tanto, la capilaridad de nuestra red comercial también ha mejorado mucho.

Como cuarto elemento, yo citaría Iberoamérica. Hicimos realidad esa oportunidad que teníamos en aquel continente, sobre todo en México, y hoy gestionamos más del doble de estaciones de servicio que las que gestionábamos hace cinco años.

Y, por último, pero no menos importante, citaría al equipo. Acometimos un cambio importante en algunos puestos de responsabilidad claves, y hoy creo que el equipo está mucho más consolidado que hace cinco años.

Por tanto, en cada uno de esos ejes hemos trabajado bien. Yo me voy con la sensación de, junto a todo el equipo, haber hecho un buen trabajo. Queda mucho por hacer, pero creo que hemos avanzado mucho.

¿En ningún momento tuviste la tentación de continuar?

J.O: A ver... Es difícil. Cuando llevas ya cinco años, ves que has avanzado en esos frentes y que tienes la oportunidad de disfrutar de lo que has generado siempre tienes la tentación de disfrutar del trabajo realizado. Es legítimo, pero yo creo que había llegado el momento del cambio. Por diversos motivos.

Yo creo que no es bueno acomodarse en puestos de Dirección. Soy partidario de que haya una mirada fresca, distinta, para abordar los retos de la casa. La transformación digital en el sector es una realidad, y creo que Gerardo es la persona adecuada para llevarla a cabo. Y desde un punto de vista personal, llevo casi cuarenta años trabajando y ha llegado el momento de reorientar mi actividad a otras tareas, aunque no sean estrechamente profesionales. Por estos tres motivos pensé que había llegado el momento de dejarlo.

¿Cómo se aborda la sustitución del director general de una compañía como Avalon?

J.O: Una de las cosas de las que estoy especialmente orgulloso es de que Avalon sea un proyecto atractivo para un profesional de la valía de Gerardo.

No puedo decir que me sorprendiera, pero fue algo que me hizo sentir particularmente orgulloso.

El proceso se articuló a través de una empresa de captación de talento, una de las más relevantes de las que operan en España. Y pensamos en un profesional con una serie de características. Y lo hicimos con discreción, claro. Pero también con rapidez y normalidad. Se trataba de un proceso que estaba planificado. Se habló en el seno del Consejo de Administración y tuvimos la suerte de dar con Gerardo. Se ha tratado de un proceso de selección muy normalizado, no ha habido nada reseñable.

Es cierto que Avalon es una empresa en la que sus accionistas no están inmersos en el día a día más cercano de la empresa, sino que cuenta con una estructura profesionalizada diferente a la de algunos de sus competidores en el mercado.

J.O: En este aspecto, los accionistas asumieron hace cinco años que querían dar un paso atrás y que deseaban profesionalizar la gestión de la compañía. Y yo me he sentido con absoluta libertad para poder acometer cada una de las prioridades de las que antes hemos hablado. Por

tanto, creo que hace cinco años ya hubo una voluntad clara por parte del propietario y de la persona que gestionaba la empresa de ponerse de lado para dar paso a profesionales del mundo de la gestión. Creo que la empresa, en este aspecto, también se ha normalizado.

Además, con una ventaja, y esto es algo que Gerardo podrá comprobar tal y como me ha sucedido a mí: Avalon es un proyecto bonito, en la medida de que eres capaz de definir desde la estrategia de la empresa a toda la implantación en detalle; eso resulta muy enriquecedor. Sobre todo, cuando vienes de una multinacional en las que las parcelas de poder, de actuación, están muy segmentadas, por lo que es difícil contar con una responsabilidad tan amplia.

Gerardo Navarro: Es cierto que las multinacionales te arropan, te permiten hacer muchas cosas, pero también son un poco farragosas. Todo está tan regido por procedimientos, con nichos de responsabilidad tan marcados, que te impiden desarrollar toda la creatividad que podrías desplegar.

A mí lo que me cautivó del proyecto fue precisamente eso. Por un lado, Avalon es una empresa que acumula treinta años de experiencia en el sector, que atesora un conocimiento sectorial enorme, lo que

le ha permitido hacer una inversión -fundamentalmente en los últimos años- definitiva para tener un producto líder en el mercado. Y eso, para alguien que lleva treinta años en una empresa generalista, es un reto. Ser capaz de entrar en un mercado tan especializado, tan de producto, tan de aportar valor desde tu conocimiento, en el que sabes del negocio tanto como tus clientes, fue algo que me atrajo mucho. Y también el momento. Después de una etapa de inversión, de haber creado un producto líder en el mercado, viene una etapa de añadirle aún más valor, de expandirlo geográficamente. Creo que mi experiencia puede aportar mucho a Avalon.

Antes de empezar la entrevista hablábamos de cómo este sector requiere de unos conocimientos muy profundos, de todas aportaciones que permite añadir el producto a la actividad de los clientes. Viniendo de una empresa tan transversal como Indra, ¿qué crees que puedes sumar a Avalon?

G.N: Yo creo que tengo que aprender mucho, pero por suerte en Avalon hay muchos profesionales que saben muchísimo, empezando por los socios, tanto de la actividad como del producto y de las necesidades que tienen los clientes.

“Es un reto aportar valor en un mercado tan especializado, en el que sabes tanto del negocio como tus clientes”, destaca Gerardo Navarro

Yo creo que puedo aportar, fundamentalmente, tres cosas. En primer lugar, la experiencia en la gestión de la gran cuenta, de todo lo que supone la venta consultiva. Por otro lado, mi experiencia internacional. Indra, en el año 1995, no había salido del mercado español. Fue entonces cuando abordamos un proyecto de expansión enorme, de doble dígito año tras año, acompañando a las multinacionales españolas y creando luego tejido local allí donde nos implantábamos. Esa experiencia, aplicada al momento que vive Avalon, también es importante.

Por último,uento con toda la experiencia en la gestión, en las metodologías y en las herramientas para poder dar ese salto también a nivel de producción. Avalon es una empresa que puede dar el salto a más clientes y a más países. Creo que mi experiencia de los últimos diez años, que ha estado muy centrada en este foco, puede ayudar mucho.

La buena sintonía entre Oncina y Navarro fue evidente durante la entrevista. El traspaso en la Dirección General de Avalon se ha desarrollado durante varias semanas.



¿Cómo sería tu negocio visto en 360 grados?



Arcadia|**360°**

Tecnología web-cloud

Acceso desde cualquier lugar y dispositivo

Datos actualizados al segundo, sin esperas

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

Avalon
Informática y Servicios

A la cabeza de las nuevas tecnologías

"La tecnología es habilitadora; lo complicado es cambiar la forma de actuar y gestionar", señala Julián Oncina

Entiendo que gran parte de ese crecimiento internacional se debe producir en México, ¿no?

G.N: Creo que el momento que vive el sector en México nos ayuda en la consecución de estos objetivos. Allí ya llevábamos unos años operando. Hemos realizado una enorme prueba de concepto con dos grandísimos clientes, y nuestra solución ya está operando en varios cientos de estaciones de servicio mexicanas. Este tiempo nos ha permitido validar que el conjunto de soluciones que ofrecemos al mercado es perfectamente adaptable al país, a su regulación y a los usos y costumbres del sector mexicano.

La llegada de grandes grupos multinacionales abre una oportunidad enorme para Avalon, puesto que contamos con una solución adaptada, cumpliendo todas las normativas y ajustándose a las demandas de los nuevos actores que están entrando en el mercado mexicano.

J.O: Nosotros ofrecemos robustez, control, eficiencia... elementos que hemos corroborado en el mercado español y que ahora trasladamos allí. Tenemos un producto probado

y adaptado y eso nos va a ayudar. Además, hace un par de años trasladamos nuestras oficinas centrales a Ciudad de México, y esa fue otra buena decisión.

¿Qué otros mercados latinoamericanos ofrecen posibilidades para Avalon?

G.N: En la actualidad estamos desarrollando la estrategia para crecer allí. Los países centroamericanos se atan comercialmente desde México y ahora queda por ver dónde detectamos oportunidades en el Cono Sur y en el Eje Cafetero, como Colombia y Perú. Centroamérica y Caribe ya están cubiertas desde México. En una segunda fase irían Colombia y Perú, y en una tercera otros países más al Sur. De momento, Brasil está fuera de foco.

J.O: En la actualidad Avalon está presente en 16 países, entre ellos España, Portugal, Marruecos... Desde mi punto de vista, lo importante ahora es profundizar en cada país, más que entrar en nuevos mercados, porque cada país requiere de un periodo de adaptación que, una vez superado, permite rentabilizar los esfuerzos realizados. Ahora se trata de ver cómo podemos ser más grandes en cada uno de esos países, sin perder el foco en España.

"Debemos crecer sin poner en riesgo la calidad del servicio", afirma Gerardo Navarro

¿Cuál es vuestra valoración del momento actual del mercado español? ¿Pensáis que se enfrenta a cierta reconversión? El número de punto de venta sigue creciendo, lo que disminuye el volumen medio de ventas por gasolinera.

G.N: Creo que no es necesario cerrar puntos de suministro. Creo que las estaciones de servicio deben evolucionar para acercarse al concepto de punto de suministro multienergético. Al motor de combustión aún le queda mucho, y creo que tanto el GLP como el gas natural vehicular (en cualquiera de sus dos modalidades) van a jugar un papel muy importante durante bastantes años. En ese escenario, el vehículo eléctrico también desempeñará su papel, es evidente.

Lo que tendrán que hacer las estaciones de servicio es ofrecer una experiencia a sus usuarios adaptada a cada uno de esas energías. Los empresarios y las operadoras son plenamente conscientes de que una estación de servicio no es un lugar en el que, exclusivamente, se reposta o recarga un vehículo. Es algo que saben bien desde hace años.

Nuestras soluciones, tanto en lo que respecta al punto de venta como al 'back office', se han adaptado a las necesidades de las tiendas y de la hostelería, de manera que una estación de servicio interesada en ofrecer un amplio abanico de servicios (derivados de la evolución del

"Estamos empezando a trabajar con el Big Data, que gracias al conocimiento agregado de muchos usuarios colabora en la mejora de la experiencia del usuario. Si añadimos Cloud y Movilidad, se cerraría el abanico de las prestaciones y utilidades que la transformación digital puede ofrecer al sector", explica Gerardo Navarro.





*Repostar carburante aquí
sienta muy bien.*

Si en tu día a día siempre buscas lo mejor, ¿no vas a hacer lo mismo con tu vehículo?

- Máxima calidad
- Amplia gama de carburantes
- Protección del motor
- Óptimo rendimiento

Una apuesta por la calidad acompañada del mejor servicio que **Sienta bien, muy bien.**



sector) tiene en nuestras soluciones TI herramientas muy adaptadas a esa oferta creciente.

De todas formas, parece que las posibilidades de recargar la batería de los vehículos eléctricos se multiplicarán. Será una tarea que se pueda realizar en domicilios particulares; en las sedes de las empresas que promocionen entre sus empleados la movilidad eléctrica; en aparcamientos públicos; en centros comerciales (en este caso, incluso, de forma gratuita). Es decir, que las estaciones de servicio deben atinar bien y ver qué pueden ofrecer a un tipo de usuario que tendrá a su disposición otros muchos negocios en los que poder realizar esta tarea.

G.N: Es cierto pero la transformación llevará mucho tiempo, por lo que habrá margen para ir ajustando las acciones comerciales de cada negocio a su realidad y al tipo de usuario que acuda a cada tipo de instalación.

La digitalización, en plena aceleración. En los últimos años estamos asistiendo a una digitalización que se podría calificar de galopante. Muchos ámbitos de nuestras vidas han cambiado en un periodo que no llega a los diez años. ¿Qué está haciendo en este terreno Avalon?

G.N: Nuestras soluciones están preparadas para dialogar con cualquier dispositivo. El Internet de las Cosas será determinante en este proceso. Cuando su despliegue se haya generalizado, cualquier dispositivo con acceso a internet podrá dialogar con otros dispositivos. El punto de venta de Avalon ya lo hace, ya que puede dialogar con los surtidores y los depósitos de carburante. Y también lo puede hacer con los puntos de recarga de baterías, así como con surtidores de gas natural y gas licuado de petróleo. Por ese lado, Internet de las Cosas ya está integrado en nuestra plataforma.

"ARCADIA es el mejor ERP sectorial que uno pueda imaginar", destaca el actual director general de Avalon Informática

En cuanto a otras cuestiones relacionadas con la transformación digital, creo que la experiencia del usuario es el terreno en el que más posibilidades hay de mejorar. A través de los códigos QR, por ejemplo, es posible acceder a promociones cruzadas. El objetivo es que ni el usuario final ni las estaciones de servicio deban realizar ninguna tarea, sino que todo resulte sencillo y fácil.

Hay que ofrecer soluciones muy eficientes, con una muy buena usabilidad. Todo para que redunde en una muy positiva experiencia de usuario. Estamos empezando a trabajar con el Big Data, que gracias al conocimiento agregado de muchos usuarios colabora en la mejora de esa experiencia. Si añadimos Cloud y Movilidad, se cerraría el abanico de las prestaciones y utilidades que la transformación digital puede ofrecer al sector.

J.O: Efectivamente, ARCADIA es ya hoy plenamente móvil, como mostramos en Motortec. Es, además, un motor de eficiencia de experiencia de uso mejorada. Permite gestionar el negocio desde cualquier dispositivo con acceso a internet en tiempo real. Todo el mundo habla de 'cloud', pero pocos lo practican. Hoy en día, nuestra tecnología, ARCADIA, permite que una red de estaciones de servicio,

ya sea de diez, cien o 'n' estaciones pueda desplegar nuestra solución sin una inversión adicional, y todo ello partiendo de un único servidor, de un único centro de proceso. Esto añade agilidad, eficiencia, reducción de costes y permite la inmediatez y la transparencia en la toma de decisiones. Entiendo que estas características son las esenciales en este proceso de digitalización. Todo ello hecho realidad ya. En cualquier cambio tecnológico lo más difícil de cambiar es la mentalidad. El cambio cultural es el reto principal. La tecnología es habilitadora, pero lo complicado es cambiar la forma de actuar y gestionar. La mentalidad del responsable de la estación debe adaptarse a las posibilidades que ofrece la tecnología.

Tras haber conocido las prestaciones de ARCADIA, ¿qué es lo que más te ha sorprendido, Gerardo?

G.N: ARCADIA es el mejor ERP sectorial que hay en el mercado. Para cualquier empresario que quiera gestionar cualquier red de estaciones de servicio con información en tiempo real, con todos los procesos necesarios para controlar todos los puntos de venta como si fueran uno solo, tiene en ARCADIA una herramienta muy poderosa. Es el mejor ERP sectorial que uno pueda imaginar. Y con la





última inversión que hemos realizado para lanzar al mercado la versión 4.0, sus cualidades son aún mayores y más profundas. El resultado es espectacular. Hay un conjunto de soluciones tecnológicas detrás que permiten que la puesta en marcha de una estación de servicio resulte tremadamente eficiente -con todos los procesos incorporados- y además resulte muy sencilla.

J.O: Lo que le estamos ofreciendo a los empresarios que quieran implementar su propia imagen, con sus propias herramientas de fidelización, es lo mismo que ofrecemos a nuestros grandes clientes, las operadoras.

ARCADIA es una solución que permite gestionar todos los negocios: carburantes en la pista, la tienda, la oferta de restauración... pero también contar con una perspectiva global y a la vez única de sus clientes. Todo ello dirigido a ofrecer una experiencia personalizada, con promociones específicas según los usos y costumbres. Una oferta de fidelización que permite promociones cruzadas, redimir puntos en cada uno de los negocios que forman parte de su oferta...

ARCADIA ofrece a los empresarios particulares una visión integrada e integral de los negocios con una plataforma utilizada por los grandes jugadores del sector, pero adaptada a sus necesidades. Es una herramienta muy poderosa.

Nuestra línea de desarrollo nos permite que cualquier mejora que nos solicite cualquiera de nuestros miles de clientes en todo el mundo sea incorporada a un único producto: ARCADIA. Por lo tanto, estos empresarios se van a beneficiar de las aportaciones de las grandes operadoras y de otros empresarios con un perfil similar al suyo. En un mundo que cada vez es más global, nosotros ofrecemos esa globalidad a nuestros clientes.

El terreno de juego se ha trasladado a los dispositivos móviles, sobre todo a los 'smartphones'.

J.O: Hay una línea que tiene que ver con la movilidad, con cómo automatizamos tanto el reconocimiento del usuario como el posterior proceso de pago, y luego cómo relacionamos

"Estoy orgulloso de que Avalon sea un proyecto atractivo para un profesional de la valía de Gerardo", afirma Julián Oncina

esa información con el Internet de las Cosas para así ofrecer una perspectiva única del cliente, ajustada al canal al que él se dirige. Esto permite que un cliente se identifique en la pista con su tarjeta de fidelización y llegue a la tienda y se encuentre con una promoción ajustada a sus costumbres y gustos en base a su historial de compras. En la transformación digital, el reto fundamental es la personalización de las ofertas. Cuanto más lejos están los expendedores de los clientes, más reconocidos deben sentirse estos. Esto es en lo que hemos trabajado en nuestra línea de producto para poder identificar a los clientes finales.

Ese acercamiento al cliente, en algunas ocasiones, reduce también sus opciones de elección. Es decir, cabe la posibilidad de que esas sugerencias sean redundantes, incluso reiterativas.

J.O: Si en la actualidad hay un bien escaso, ese es el tiempo; incluso para tomar decisiones. En este sentido, nosotros intentamos hacer la vida fácil a los clientes. Que entren en una tienda y que, si habitualmente compran una bebida determinada y lo combinan con algo para picar, se les ofrezca esa posibilidad como primera opción. Como el tiempo para elegir es limitado, esas necesidades deben ser atacadas comercialmente enseguida.

¿Cómo ha cambiado el sector en estos cinco años en los que has estado al frente de Avalon, Julián?

J.O: El negocio es una multiplicidad de negocios y se ven movimientos de grandes marcas del ámbito del retail alcanzado acuerdos con operadoras energéticas. Ese es un movimiento que se ha acentuado en este periodo. El segundo movimiento es que hemos pasado de la información transaccional a la información de negocio. Cuando Gerardo hablaba de Big Data, se trata de eso. En estos años me he dado cuenta de que ya no es suficiente tener un ERP que genera información del día a día de

la estación, sino que la información que se obtiene nutra la inteligencia del negocio para poder ponerla en juego y mejorar tu situación en el mercado. Y hay un tercer elemento que es más sutil, y que tiene que ver con el relevo generacional que se está produciendo en el sector. Cada vez hay gente más joven y esa juventud está trayendo cosas buenas. Esta incorporación de juventud retroalimenta las otras dos tendencias.

Gerardo, ¿qué crees que sucederá en el sector a lo largo del próximo lustro?

G.N: Por lo que respecta a Avalon, nos encontramos en un momento de expansión y ha llegado el momento de recoger los frutos del esfuerzo inversor realizado en los últimos años. También ha llegado el momento de lanzar al mercado la herramienta que hemos desarrollado en los últimos meses, y que permitirá a nuestros clientes disponer de ventajas competitivas. Y va a ser el momento de los profesionales de esta casa, que atesoran muchos conocimientos y talento y una gran experiencia.

Desde un punto de vista personal, me gustaría aportar valor en tres ejes: clientes, para que gocen de unas soluciones óptimas para competir en el mercado; a los accionistas, que tras 30 años de inversiones y saber hacer deben recoger sus frutos, y por supuesto, a los empleados, que puedan adquirir nuevas habilidades y responsabilidades en la empresa.

Para lograr todo esto es necesario tener el mejor producto y prestar el mejor servicio al cliente. Creo que en ambos terrenos estamos muy bien. Tenemos que ganar tamaño y escala, por lo que hay que potenciar la internacionalización de la compañía.

El proyecto de los próximos años es tener capacidad para escalar nuestra actividad sin poner en riesgo la calidad del servicio. Crecer de manera sostenible para llegar a más sitios sin que se resientan nuestras fortalezas; aportar más valor a más clientes. Vengo con esa idea, la de multiplicar.



33
AÑOS DE
EXPERIENCIA



DISPLAYS DE PRECIO Y PANTALLAS LED PARA GASOLINERAS



Preciarios LED para integrar en tótems



Alturas de dígito en cm

10 15 20 25 30 40 50 60 80 100

Colores de dígito



Panel LED de 2 precios

Displays con sistema de integración frontal



Fácil instalación y mantenimiento

Ideal para sustitución de preciarios antiguos

COMPATIBLE CON:



...y muchos otros más.



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



Displays de precios con pantallas full color para explotación publicitaria

Estos sólidos resultados se consiguieron en un contexto de precios más bajos del crudo, caída de los márgenes internacionales de refino y con la suspensión de la producción en Libia durante, prácticamente, la mitad del semestre

Repsol logra un beneficio neto de 1.133 millones de euros en el primer semestre

Repsol alcanzó un beneficio neto de 1.133 millones de euros en los seis primeros meses de 2019, frente a los 1.546 millones que obtuvo en el primer semestre del ejercicio anterior, periodo en el que registró una plusvalía de 344 millones de euros, tras cerrar en mayo de 2018 la venta de su participación en Naturgy (anteriormente Gas Natural). El beneficio neto ajustado, que mide específicamente la marcha de los negocios, ya que excluye el efecto contable del valor de los inventarios y los resultados específicos, se situó en 1.115 millones de euros, en línea con los 1.132 millones del periodo equivalente de 2018.

De izquierda a derecha, Josu Jon Imaz y Antonio Brufau, consejero delegado y presidente, respectivamente, de Repsol.



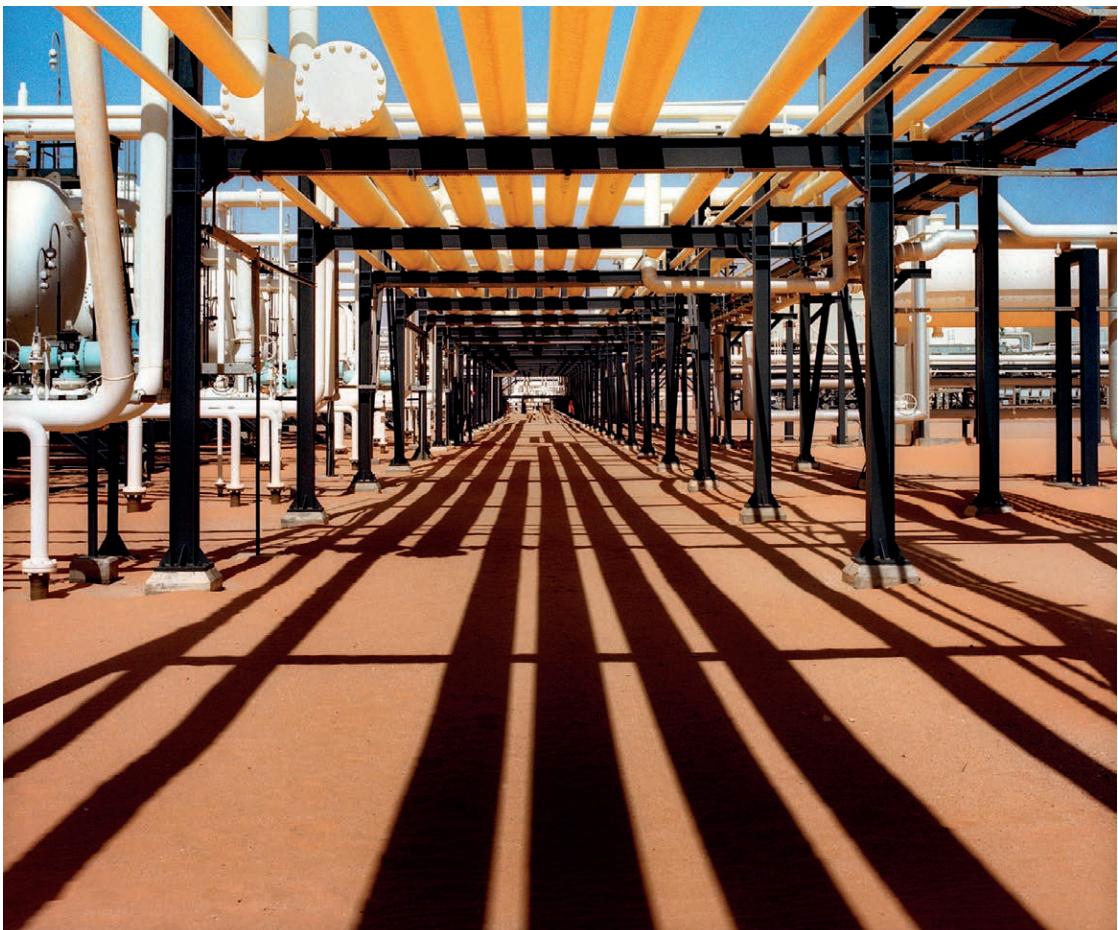
Fuentes de la compañía destacan que los resultados del primer semestre se han obtenido en un contexto de precios de las materias primas inferiores a los registrados entre enero y junio de 2018, con márgenes internacionales de refino extraordinariamente

bajos y con la producción de Libia suspendida durante, prácticamente, la mitad del semestre, lo que muestra la capacidad de resiliencia y creación de valor ante cualquier escenario.

En relación con las materias primas de referencia internacional, el crudo Brent cotizó a un precio medio de

66 dólares por barril, un 7% inferior al de los primeros seis meses de 2018, mientras que el del WTI fue un 12% más bajo, con una media final en el periodo de 57,4 dólares por barril.

Con este entorno internacional de precios, el área de Upstream (Exploración y Producción) logró un



La producción media entre enero y junio se vio afectada por el cese temporal de la actividad en Libia hasta el 4 de marzo.

resultado de 646 millones de euros, muy similar a los 647 millones del ejercicio anterior, lo que refleja la eficacia de las medidas de eficiencia implementadas por la compañía.

El área de Downstream (Refino, Química, Movilidad, Lubricantes, GLP, Trading, Mayorista de Gas, y Repsol Electricidad y Gas) obtuvo un resultado de 715 millones de euros, con un mejor comportamiento de los negocios de Química, Trading y Repsol Perú.

Comprometida en la lucha contra el cambio climático

Además, Repsol continuó aumentando su cartera de clientes de electricidad y gas, y el 1 de julio anunció la incorporación a su portafolio de activos de generación de bajas emisiones tres nuevos proyectos renovables en desarrollo, que suman una capacidad total aproximada de 800 MW.

Repsol está comprometida en la lucha contra el cambio climático y para ello apuesta por una transición energética eficiente y sostenible. La

compañía está dando pasos importantes para ser un actor clave en esa transición, evolucionando sus negocios tradicionales, reduciendo sus emisiones y creciendo como operador multienergía.

Por otro lado, el 3 de julio la compañía anunció el lanzamiento, a través de su Fundación, de un fondo de inversión de impacto social, dotado con 50 millones de euros, que se destinará a la inversión y desarrollo de una cartera de empresas sociales económicamente sostenibles enfocadas a la transición energética e inclusión de colectivos vulnerables en España. El objetivo es entrar en una fase inicial del desarrollo de estas empresas y ayudarlas a crecer y a ser rentables aprovechando el apoyo y las fortalezas de Repsol.

Upstream: eficiencia en la gestión

El área de Upstream mostró un comportamiento positivo gracias a la gestión realizada y al éxito de los programas de eficiencia y digitalización, en un contexto de precios inferiores a los de los seis primeros meses del ejercicio anterior.

La producción media entre enero y junio se situó en 697.200 barriles equivalentes de petróleo diarios (bep/d), frente a los 724.100 bep/d del mismo periodo del año anterior, debido principalmente al cese temporal de la actividad en Libia hasta el 4 de marzo, a las actividades de mantenimiento en Trinidad y Tobago, la desinversión en Midcontinent (Estados Unidos) y la expiración de la licencia Jambi Merang (Indonesia).

Entre otros proyectos, Repsol inició la producción de petróleo en Buckskin, un importante yacimiento situado en el Golfo de México estadounidense, meses antes de lo previsto y con una reducción de costes de más del 40% respecto al proyecto original. En su fase inicial, el proyecto alcanzará un volumen total de 30.000 barriles de petróleo al día.

En cuanto a la actividad exploratoria, Repsol ha realizado 16 pozos durante los primeros seis meses del año, de los que nueve han tenido resultado positivo y dos se encuentran todavía en evaluación.



Durante el primer semestre, el área de Refino realizó paradas programadas en las refinerías de Bilbao, en la que invirtió 52 millones euros; y A Coruña (en la imagen), donde se destinaron más de 60 millones de inversión.

El más destacado del periodo se llevó a cabo en el bloque Sakakemang, en Indonesia, donde Repsol realizó el mayor descubrimiento en tierra del mundo de lo que llevamos de año. El pozo es también el hallazgo de gas más grande del país de los últimos 18 años, con una estimación preliminar de, al menos, 2 billones de pies cúbicos de gas (TCF) de recursos recuperables, equivalentes a dos años del consumo en España.

Downstream: creciendo en el negocio de bajas emisiones

El negocio de Downstream alcanzó un resultado neto ajustado de 715 millones de euros, frente a los 762 millones registrados entre enero y junio de 2018. Las áreas de Química, Trading y Repsol Perú tuvieron un mejor comportamiento, mientras que los negocios de Refino, Gas y GLP registraron un menor resultado,

el primero afectado por la citada caída de márgenes internacionales y los dos últimos, por las menores ventas derivadas de temperaturas más suaves en España y Estados Unidos.

Durante el semestre, el área de Refino realizó paradas programadas en las refinerías de Bilbao, en la que invirtió 52 millones euros; y A Coruña, donde se destinaron más de 60 millones de inversión. Estos trabajos, que per-

El Consejo de Administración propondrá amortizar el 5% del capital social

La solidez de los resultados y la fortaleza de la caja libre mostrados por la compañía han motivado la decisión de mejorar la retribución a los accionistas. En este sentido, el Consejo de Administración propondrá a la próxima Junta General de Accionistas amortizar un 5% del capital social, lo que se añadirá a las amortizaciones realizadas con motivo de los diferentes 'scrip dividend'.

La mayor capacidad de generación de caja mostrada por la compañía se deriva de la eficaz gestión de sus activos en el actual escenario de precios, lo que basa la decisión de realizar la recompra y amortización de acciones para una mayor retribución a sus accionistas.

Esta decisión se suma a la mejora del dividendo que, con un incremento anualizado del 8% respecto a 2017, alcanzará 1 euro por acción en 2020, bajo la fórmula del 'scrip dividend' y la recompra correspondiente para evitar cualquier dilución.



PYME INNOVADORA
Valido hasta el 18 de enero de 2021



TE ACOMPAÑAMOS EN TU TRANSFORMACIÓN DIGITAL



SUPERVISIÓN IPO4



APP CUADRO
DE MANDO



AutoPOS
AUTOPAGO
CARBURANTES



TPV CONTROL
DE PISTA Y TIENDA



CONTROL DE
ALMACÉN



APP FIDELIZACIÓN

Repsol inauguró el pasado 1 de abril en una de sus estaciones de servicio el primer punto de recarga ultrarrápida para vehículos eléctricos de la Península Ibérica y uno de los primeros del sur de Europa.



mitieron incorporar mejoras tecnológicas, de eficiencia energética y de seguridad, continuarán durante el resto del año en las instalaciones de España para asegurar su máxima disponibilidad cuando entre en vigor la nueva normativa internacional de combustibles marítimos (IMO), que beneficiará competitivamente a la compañía.

El área de Química incrementó sus ventas y profundizó en su estrategia de diferenciación, con nuevos productos como los polímeros para su uso como materia prima en impresión 3D. Por su parte, el negocio de Lubricantes tuvo resultados más positivos gracias al aumento de su actividad internacional.

En el negocio de electricidad y gas, Repsol continuó aumentando su cartera de clientes. La compañía amplió en marzo su alianza con El Corte Inglés, que ya ofrece en 22 de sus centros la posibilidad de contratar la electricidad y el gas de Repsol, con una oferta atractiva, soluciones digitales de vanguardia y ventajas exclusivas. Además, Repsol es el principal proveedor energético por número de establecimientos del grupo de distribución, a lo que se añade que su aplicación para el pago con móvil, Waylet, puede utilizarse desde junio en los centros de El Corte Inglés.

Repsol “está asegurando la máxima disponibilidad de sus refinerías ante la entrada en vigor de la nueva normativa internacional de combustibles marítimos”

Activos de bajas emisiones

En lo que se refiere a la generación eléctrica, Repsol anunció una vez finalizado el semestre, el 1 de julio, que ha incorporado a su cartera de activos y desarrollará tres nuevos proyectos renovables, dos eólicos y uno solar, que suman una capacidad de aproximadamente 800 MW, equivalente al suministro de electricidad de unos 650.000 hogares al año.

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

Durante el semestre la compañía siguió reforzando su posición como referente en movilidad e innovando en los servicios que ofrece a sus clientes. Así, el pasado 1 de abril inauguró en una de sus estaciones de servicio

el primer punto de recarga ultrarrápida para vehículos eléctricos de la Península Ibérica y uno de los primeros del sur de Europa. Esta tecnología, que Repsol prevé instalar próximamente en otros puntos de su red, permite recargar la batería de vehículos que soporten su potencia máxima en un tiempo de entre cinco y diez minutos, similar al que se emplea en un repostaje convencional.

El área de Química incrementó sus ventas y profundizó en su estrategia de diferenciación, con nuevos productos como los polímeros para su uso como materia prima en impresión 3D



40 % DESCUENTO ESPECIAL para PROFESIONALES del SECTOR

Paneles de precios · Monolitos informativos · Displays de leds

Atraiga la atención y Aumente el número de clientes

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

Algunas de las compañías que confían en nuestros sistemas



TÓTEMS GIGANTES de GASOLINERA

Displays de precios LED



Paneles de precios fachada



Pantalla LED de Vídeo Real



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

OPCIONAL: Comunicación Ethernet, Consola inalámbrica y Pantalla LCD.



Control con Aplicación para Teléfono móvil

Disponible en 25 de sus estaciones de servicio propias

Moto Stop, el nuevo espacio de Repsol dedicado a los motoristas

Repsol ha implantado, dentro de 25 estaciones de servicio de su red propia, el nuevo espacio Moto Stop. Se trata de un nuevo concepto de estación de servicio con características específicas para atender las necesidades de los motoristas con el que la energética pretende crear puntos de encuentro y parada de los usuarios de motos en las carreteras españolas.

La compañía cuenta con 25 estaciones de servicio Moto Stop. Están ubicadas "en los puntos de inicio de las rutas más populares para los motores, como la Sierra Norte de Madrid; la ruta de la Alcarria; los Picos de Europa; Pirineos; la ruta de la Plata; la Sierra de Gredos y el Valle del Jerte. Algunas de ellas se encuentran cerca de los circuitos españoles de MotoGP (Jerez de la Frontera, Barcelona, Alcañiz y Valencia), informaron fuentes de la empresa presidida por Antonio Brufau en una nota de prensa.

Para el desarrollo de este espacio pionero en España se llevaron a cabo diferentes encuestas internas y externas a más de 5.000 motoristas. Esta tarea ha permitido identificar sus necesidades.

"Los resultados obtenidos en el estudio, unidos al conocimiento y la experiencia de Repsol en el mundo de las dos ruedas, han sido determinantes para que la compañía apueste por Moto Stop". Se trata, añaden desde la compañía, de un proyecto pensado para los motoristas "que recoge una demanda histórica de uno de los públicos que más

acuden a las estaciones de servicio del Grupo Repsol". Desde la firma se apunta que las previsiones estiman que en el año 2021 el parque móvil de motocicletas y ciclomotores en España pueda alcanzar los tres millones de usuarios.

Además de los servicios tradicionales de una estación Repsol, los principales elementos destinados a moteros con los que cuenta una estación de servicio Moto Stop son:

- Zona de repostaje con suelo antideslizante.
- Box de lavado adaptado, que incluye lanza de agua a media presión; secador especial para moto; perchas para colgar el casco y la chaqueta; soporte en el suelo para caballete.

Asimismo, las tiendas de estas estaciones de servicio cuentan con un surtido dirigido al colectivo motorista, como guantes y kit para reparar pinchazos, entre otros productos específicos. Las 25 estaciones con Moto Stop incorporan válvula en L para revisar la presión de los neumáticos; perchas en los servicios para colgar el casco o la chaqueta; aparcamiento exclusivo para motos con videocámara y cuentan con una imagen exclusiva.

Las 25 estaciones de servicio de Repsol con Moto Stop incorporan válvula en L para revisar la presión de los neumáticos, una característica muy práctica.





Dyngas ERP

La solución completa e integrada para el total control de su Estación de Servicio.



Business Intelligence

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



TPV Dyngas

El software de punto de venta flexible, adaptado a cualquier tipo de integración y en continua evolución.

**RE>EVOLUCIONA
la gestión
de tu estación
de servicio**

CONTACTA CON NOSOTROS

699 754 161

hablamos@dyngas.com | www.dyngas.com



Los seleccionados recibirán apoyo económico de hasta 144.000 euros, formación y asesoramiento empresarial

Fundación Repsol presenta las nuevas 'startups' de su programa de aceleración empresarial

Fundación Repsol dio a conocer las seis empresas que se van a incorporar a su aceleradora empresarial, el Fondo de Emprendedores. Esta iniciativa, puesta en marcha hace ocho años, tiene como objetivo apoyar a los proyectos más innovadores en materia de energía para facilitar su incorporación al mercado lo antes posible y contribuir a solucionar los retos de la transición energética.



Desde su puesta en marcha se han acelerado 48 'startups', a las que se suman las seis nuevas iniciativas seleccionadas.

Las 'startups' seleccionadas en la octava convocatoria del Fondo de Emprendedores fueron elegidas entre las 649 propuestas recibidas. Tras un exhaustivo proceso de evaluación y selección, quedaron finalistas diez empresas, entre las que un jurado experto seleccionó seis para que pasen a formar parte de la aceleradora de Fundación Repsol.

Los proyectos seleccionados recibirán hasta 144.000 euros durante un año, ampliable a uno más. Además

del apoyo económico, contarán con un equipo de mentores que les acompañará durante la etapa de aceleración. Contarán, además, con asesoramiento técnico y legal y formación especializada adecuada a sus necesidades. Asimismo, las 'startups' "tendrán la posibilidad de testar prototipos en instalaciones industriales y desarrollar pilotos en colaboración con los profesionales de Repsol". Este apoyo no implica ningún tipo de participación en el capital de la empresa por parte de Fundación Repsol ni cesión de derechos de propiedad intelectual.

El acto de presentación tuvo lugar en Campus Repsol y contó con la participación de Antonio Brufau, presidente de Repsol y de la Fundación, quien señaló que "el sector de la energía está inmerso en un proceso de transformación en el que la investigación, el conocimiento y la innovación son claves para la creación de un nuevo ecosistema de empresas de futuro". También intervino António Calçada, director general de Fundación Repsol, quien presentó la nueva estrategia de esta entidad, que se centrará en transición energética y sociedad, manteniendo el Fondo de

Emprendedores como una de sus líneas de actuación.

Durante el evento Nuria Ávalos, directora de Blockchain, RPA y Experimentación Digital de Repsol; Eduardo García, director de Emprendimiento de Fundación Repsol; Tomás Malango, director de Experimentación y Soporte tecnológico de Repsol; y Luis Casado, director de Corporate Venturing de Repsol, debatieron en una mesa redonda sobre el poder transformador de las nuevas tecnologías en el sector de la energía.

Además, Juan Miguel Pérez, CEO y fundador de Finboot, empresa experta en blockchain, transmitió su experiencia en el Fondo de Emprendedores. Durante el programa de aceleración, el equipo de Finboot realizó un piloto con el apoyo de los profesionales del Repsol

Technology Lab. Recientemente la compañía se ha convertido en proveedor oficial de Repsol con su proyecto blocklabs y ha sido participada por la compañía energética.

'Startups' seleccionadas

Los emprendedores también tuvieron la oportunidad de presentar sus soluciones. Las propuestas seleccionadas destacan por su grado de innovación en el ámbito de la industria energética y proceden de Canadá, Noruega y España.

Alerion Technologies (San Sebastián – España): drones inteligentes con tecnología no destructiva (NDT) para inspección de equipos industriales y analítica de datos en tiempo real.

Atomsim (Barcelona – España): plataforma B2B ('business to business') para

acelerar el descubrimiento de nuevos materiales y moléculas químicas.

Carbon Upcycling Technologies (Calgary – Canadá): obtención de nuevos materiales de calidad y menor huella de carbono a partir de nanopartículas derivadas de CO₂ que se ha desechado.

Compact Carbon Capture (Bergen – Noruega): tecnología de captura de CO₂ a bajo coste e ingeniería compacta.

Linc World (Madrid – España): solución hardware y software para mejorar la eficiencia energética en cualquier edificio.

Orchestra Scientific (Tarragona – España): producción de membranas altamente selectivas al CO₂.



TODO PARA SU NEGOCIO LA COBERTURA TOTAL!

SOLUCIONES PARA LA DISTRIBUCIÓN Y RETAIL DE LA INDUSTRIA PETROLERA.

- SURTIDORES DE COMBUSTIBLE
- LAVADO AUTOMÓVIL
- SISTEMAS DE PAGO Y AUTOMATIZACIÓN
- INGENIERÍA Y SERVICIOS
- AVIACIÓN Y PUERTOS
- SOLUCIONES DE ALMACENAMIENTO



www.petrotec.es

Disa y LeasePlan España impulsan la movilidad sostenible de las empresas canarias

Disa y LeasePlan España anunciaron recientemente que han alcanzado un acuerdo de colaboración gracias al cual las empresas canarias podrán disponer de vehículos alimentados por autogas, con la garantía de suministro ofrecida por la energética canaria, en modalidad de renting.

Disa es la empresa energética líder en Canarias y la única que opera en el transporte marítimo y terrestre, en el almacenamiento y la distribución, así como en la comercialización de productos y servicios energéticos en las ocho islas canarias.

Gracias a este acuerdo, "la flota potencial de LeasePlan en las Islas Canarias para los próximos años podrá apostar por Disa AutoGas como el carburante con más ventajas económicas y medioambientales del mercado actual", informaron fuentes de la energética en una nota de prensa. Asimismo, gracias a este convenio, todos los vehículos de gas licuado del petróleo (GLP) que LeasePlan tiene disponibles en el archipiélago podrán repostar en las estaciones de Disa AutoGas de Gran Canaria, Tenerife, Fuerteventura y Lanzarote.

LeasePlan es una multinacional holandesa especializada en gestión de flotas y movilidad de conductores

con presencia en España desde 1985. Opera en más de 30 países y gestiona 1,8 millones de vehículos en todo el mundo. En el año 2017 la compañía introdujo en el mercado canario sus soluciones de movilidad flexible, que se caracterizan por ser accesibles y adaptables a cualquier necesidad y tipo de empresa. Esto permite a los clientes que ajusten el volumen de su flota de vehículos en función de sus intereses, sin afrontar un coste adicional por cancelación anticipada.

Además, las soluciones de movilidad de LeasePlan permiten a las empresas beneficiarse de una mayor eficiencia y ahorro de costes, así como reducir sus emisiones y cumplir con sus objetivos de sostenibilidad. David Henche, director de Marketing y Comunicación de LeasePlan España,

afirmó que en Canarias, como en LeasePlan, "existe una amplia conciencia sostenible. Por ello, estamos trabajando para que nuestra flota de vehículos sea cada día más respetuosa con el medio ambiente. En este caso, apostando por vehículos GLP. De la mano de Disa somos capaces de ofrecer a nuestros clientes todo lo que necesitan: vehículo, servicios y un suministro de calidad".

Por su parte, Disa es la empresa energética líder en Canarias y la única que opera en el transporte marítimo y terrestre, en el almacenamiento y la distribución, y en la comercialización de productos y servicios energéticos en las ocho islas canarias. La compañía apuesta por el autogas como una de las soluciones para bajar las emisiones de gases de efecto invernadero generadas por la automoción, y promover así el cumplimiento de los compromisos asumidos en la Cumbre Internacional de Lucha Contra el Cambio Climático. Por ello, cuenta con 30 puntos de venta de Disa AutoGas en España.

Fuentes de la energética apuntan que esta alianza estratégica entre Disa y LeasePlan España "refleja la capacidad de adaptación de ambas empresas a las nuevas necesidades y demandas de la sociedad, potenciando acciones que ayuden a la protección del medioambiente y la transición hacia una movilidad de bajas emisiones en los próximos años."

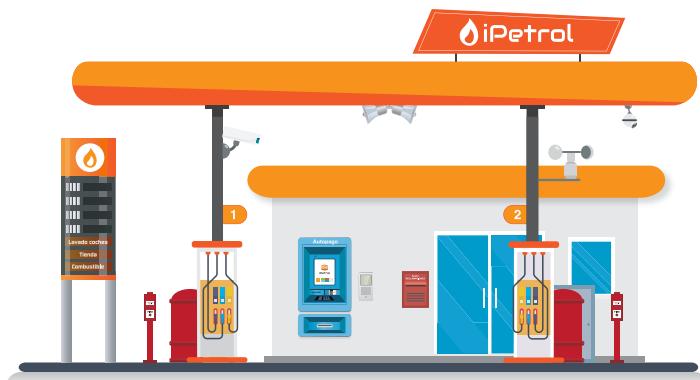


CON IPETROL ENERGY REDUCE TU CONSUMO ENERGÉTICO A LA MITAD

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

¿Qué es iPetrol Energy?

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



nace
ENERGÍA

iP
iPetrol

Pack iPetrol

Solución iPetrol Cloud Energy

Control inicial de 5 líneas de iluminación, fuerza y climatización
Sonda de temperatura 1 zona
SAI
Motor de reglas
Módulo de alarmas

Smart fuel station iPetrol Cloud

Interfono vídeo IP
Detección de fugas de todos los tanques
Control contraincendios
Paro rearme de emergencia
Control de corte suministro surtidores
Conexión a CRA y cámaras
Buzón de reclamaciones

INFÓRMATE AHORA EN
www.ipetrol.es



mindtech²⁰
by asime

Metal Industry and Technologies
International Trade Fair
10-12 Sep - IFEVI, Vigo (Spain)

Visítanos en nuestro stand!
STAND N° 1117

CONEXIONA

technology made easy

Presentado el informe 'Transición hacia una movilidad sostenible'

El difícil equilibrio entre no perjudicar a la industria automovilística y reducir la contaminación

El pasado 8 de julio se presentó el estudio 'Transición hacia una movilidad sostenible', en el cual se aboga por alcanzar un pacto de Estado sobre movilidad, energía y clima. Los autores abogan por recurrir a tecnologías "sostenibles, eficientes y asequibles para el consumidor". Asimismo, propone invertir para incrementar la red de recargas de baterías y establecer ayudas para renovar el parque rodante, cuya edad media, en una década, ha pasado de los ocho a los 12,4 años.

Los autores de este documento son: Francisco Aparicio; Miguel Aguilar; José María García; José María López; Antonio Mozas; Rafael Riquel-

me; Jaime Segarra y Guillermo Wolf, quienes han contado con el apoyo del Colegio y la Asociación de Ingenieros Industriales de Madrid (COIIM y AIIM); la Asociación Española de Profesionales de Automoción (Ase-

pa) y el Instituto Universitario de Investigación del Automóvil (Insia) de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM). El estudio se presentó en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de la UPM.

El informe fue presentado en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de la UPM.





En el estudio se apunta que las políticas impulsadas por las administraciones han de basarse en el principio de neutralidad tecnológica.

La preocupación por los impactos medioambientales, tanto a nivel global y local, afecta de manera directa entre otros sectores al transporte y en forma muy especial a los vehículos automóviles, por la elevada cuota modal que absorbe el transporte por carretera en la movilidad interior, de personas y mercancías, en los ámbitos urbano e interurbano.

Este informe, tal y como apuntó César Franco, decano del COLIM, tiene como objetivo "dar una visión independiente de cuáles son los retos y oportunidades de la transición hacia un nuevo modelo de movilidad sostenible", con la aportación de datos y reflexiones de carácter técnico.

10% del PIB

La industria de la automoción representa el 10% del PIB nacional. El informe destaca que España es el primer fabricante de vehículos comerciales e industriales de Europa, segundo de turismos, y octavo a nivel mundial.

Se estima que las plantas de fabricación de automóviles y el sector de componentes cuentan con 300.000 empleados directos y 1,7 millones de empleados totales. "Esta industria es un pilar fundamental de nuestra economía, sin las decisiones adecuadas puede verse afectada por la transición hacia la electromovilidad", apuntó Francisco Aparicio, coordinador del informe y presidente de Asepa.

El informe también destaca el elevado envejecimiento del parque automovilístico español en los últimos años. El parque de turismos rozaba en 2007 los ocho años de antigüedad, cifra que aumentó hasta los 12,4 años en 2017.

Los vehículos que se fabrican actualmente reducen las emisiones contaminantes en un 90 %, y las de CO₂ en un 25 % respecto a las de un vehículo de hace diez años, pero los efectos no se perciben a gran escala con un parque envejecido. "Se considera imprescindible a corto plazo establecer incentivos para la renovación del parque que ayude en la reducción de los impactos ambientales de los vehículos", recomiendan los autores del documento.

Los autores del informe apuntan que la situación del sistema eléctrico español es favorable tanto en capacidad de generación como en composición del 'mix'. El estudio subraya que, si se sustituyeran un millón de vehículos de combustión por vehículos eléctricos podrían reducirse las emisiones de CO₂ en un 6,4 %, aumentando el consumo de energía en 1,1 %, cantidad "asumible para la red actual".

Impulsar el hidrógeno

En este sentido, se recomienda invertir en más instalaciones e infraestructuras de generación de energía limpias, así como en infraestructuras de distribución y puntos de recarga.

El estudio pretende contribuir al debate nacional acerca de la transición hacia una movilidad basada en el uso del vehículo eléctrico

Los autores del informe apuntan a la necesidad de desarrollar la tecnología de la pila de hidrógeno, al considerarse el combustible más abundante del mundo y ser posible su fabricación. Este tipo de vehículos, una de las opciones más ventajosas a futuro, todavía necesitan continuar su desarrollo para conseguir ser competitivos.

El informe concluye con una serie de recomendaciones entre las que destaca la necesidad de alcanzar un Pacto de Estado que dote de estabilidad las decisiones políticas y proporcione estabilidad a los inversores multinacionales.

Asimismo, los autores se muestran partidarios de asegurar la uniformidad regulatoria en los diferentes niveles de la administración. En el estudio, además, se apunta que las políticas impulsadas por las administraciones han de basarse en el principio de neutralidad tecnológica, y "considera imprescindible incluir planes de fomento de I+D+i con objetivos ambiciosos que permita a la industria asumir las nuevas oportunidades que ofrece la transición hacia una movilidad electrificada."

Permitirá a las estaciones de Agla mejorar su productividad al agilizar las gestiones relacionadas con sus tarjetas

Agla alcanza un acuerdo con Aseproda para integrar las tarjetas de pago y fidelización

La Asociación de Gasolineras Libres de Andalucía (Agla) ha alcanzado un acuerdo de colaboración con Aseproda Informática que facilitará la integración del software de estaciones de servicio Virtus, de la empresa sevillana, con las tarjetas de pago y fidelización del citado colectivo empresarial. A su vez los asociados de Agla podrán disfrutar de ventajas y ofertas promocionales “para contratar un software líder de mercado que ofrece Aseproda para su estación de servicio, además de productos (...) como terminales TPV y de autopago”.

Fuentes de Aseproda destacaron en una nota de prensa que las herramientas y el software de la compañía “ofrecen una solución informática especializada que se adapta perfectamente a las necesidades de cada estación de servicio y de sus clientes. Herramientas eficientes que permiten sacarle el mayor rendimiento a las tareas diarias que se realizan en una estación de servicio”.

Agla, que cuenta con más de 100 socios, ofrece a sus integrantes un

conjunto de herramientas y soluciones “para competir de la mejor manera en un mercado tan concurrido como el sector de los carburantes”.

Además de ejercer como central de compras, Agla ofrece diversos servicios a sus asociados, entre los que destacan la figura de un gestor documental, a través del cual el asociado dispone, al momento, de todos los documentos oficiales de su negocio, así como aquellos que atestiguan que cuenta con todos los documentos en vigor de todas sus obligaciones administrativas, controlando y avisando

de las fechas de cumplimiento de las mismas.

La colaboración entre Aseproda Informática y Agla permite a las estaciones de servicio integrantes del colectivo, además de mejorar su oferta de servicios y productos, optimizar su imagen mediante soluciones tecnológicas de calidad, así como mejorar la experiencia de compra del usuario que permite una mayor fidelización.

Aseproda es una empresa especializada en ofrecer soluciones para estaciones de servicio desde 1988. Cuenta con una amplia gama de productos, tanto hardware como software, dirigida tanto a las gasolineras como a compañías que requieren soluciones para sus consumos propios de combustible y distribuidoras de carburantes derivados del petróleo. Entre otros productos y servicios la compañía desarrolla software para estaciones de servicio, TPV para gasolineras, terminales de autopago “y todo lo que necesite para mejorar el rendimiento y control de su estación de servicio”.



Imagen del stand de Aseproda en Motortec Automechanika Madrid '19.

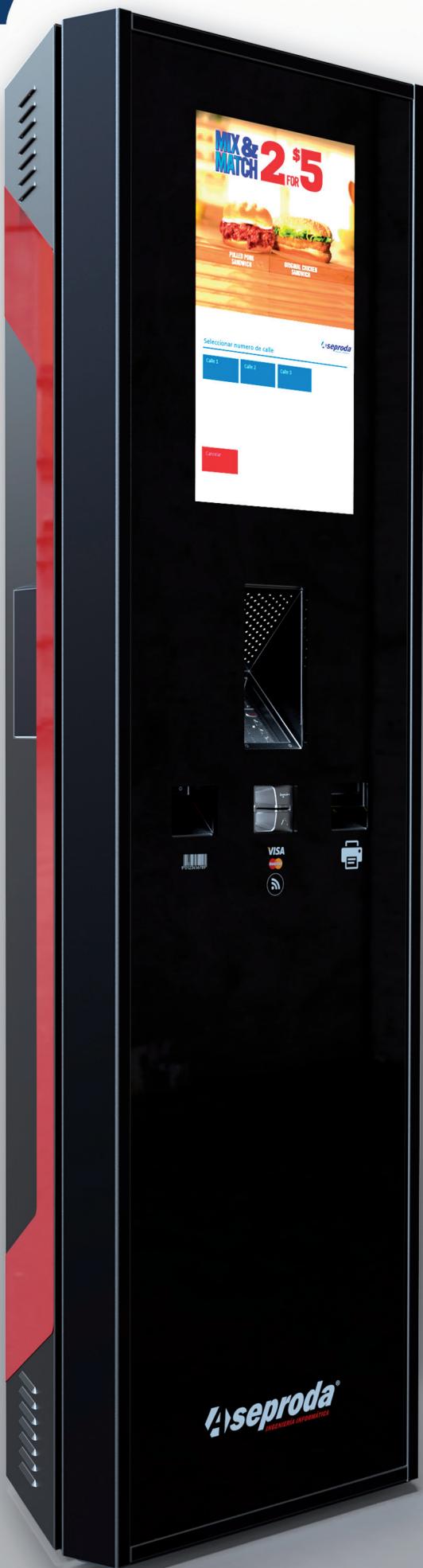


Virtus EVO

- Cristal de vidrio templado de 6mm
- Pantalla táctil de 21"
- Emite videos publicitarios e instrucciones de uso, audiasistido
- Admite billetes y monedas; devolución de efectivo
- Admite tarjetas bancarias de banda, chip y contactless
- Admite tarjetas profesionales de transporte y petroleras



Virtus LC



Aseproda®
INGENIERÍA INFORMÁTICA

Gasnam asegura que el gas natural se coloca “como el combustible alternativo de referencia para el transporte de mercancías y pasajeros”

El parque de vehículos alimentados con gas natural continúa creciendo

El parque total de vehículos de gas natural se situó a finales del pasado mes de junio en 17.932 unidades, cifra que supone un incremento del 26% en lo que va de año. Fuentes de Gasnam llaman la atención acerca del crecimiento de las matriculaciones en el sector del transporte de mercancías y pasajeros, “que se han incrementado un 62% con respecto al mismo periodo del año anterior.”

En total, desde enero hasta finales del pasado mes se matricularon 3.716 vehículos a gas natural: 2.406 turismos, 755 furgonetas, 335 camiones y 220 autobuses, siempre según los datos aportados por Gasnam en una nota de prensa.

Además, “la infraestructura de suministro de gas natural no deja de crecer”. En el primer semestre del año se han abierto siete nuevas estaciones, pero las previsiones son mucho más optimistas. Para 2021, se espera contar con más de 200 gasineras en España, añaden desde la mencionada asociación.

Gasnam fomenta el uso del gas natural y renovable en la movilidad, tanto terrestre como marítima, en la Península Ibérica. En la actualidad cuenta con 130 socios de múltiples sectores: energía; automoción; ingeniería; transporte de mercancías y viajeros; puertos; navieras; astilleros; universidades y administraciones

El suministro de GNL a buques “se dispara”

Por otra parte, el suministro de gas natural licuado (GNL) a buques para su uso como combustible aumentó significativamente. En el primer semestre de 2019 se triplicaron las operaciones realizadas durante el mismo periodo de 2018. Así, se llevaron a cabo 70 operaciones de suministro desde camiones cisterna y 15 operaciones desde buques de suministro. En ellas se suministraron un total de 33.991 m³ de GNL, un 636% más que en todo el año anterior.

Desde Gasnam se aporta otro dato, en este caso relacionado con la flota mundial de buques que recurren a esta combustible alternativo. En la actualidad navegan 165 buques alimentados con GNL, 21 más que en diciembre de 2018. Otros 39 están bajo pedido y 112 más están ‘GNL ready’, es decir, que pueden utilizar gas natural licuado. Los ferris, los portacontenedores y los cruceros son los sectores que más apuestan por esta tecnología.

Desde enero hasta finales del pasado mes de junio se matricularon 3.716 vehículos a gas natural. De ellos, 2.406 fueron turismos, 755 furgonetas, 335 camiones y 220 autobuses.



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



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



distribuidor oficial en España

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

La compañía desarrolla iniciativas para reforzar la eficiencia y la calidad de sus servicios

CLH invirtió cerca de 23 millones de euros en proyectos de I+D+i en los últimos tres años

El Grupo CLH ha invertido cerca de 23 millones de euros en proyectos de Investigación, Desarrollo e Innovación en los últimos tres años, con el objetivo de reforzar la eficiencia, seguridad y sostenibilidad de sus actividades, además de potenciar la calidad de sus servicios.



CLH ha iniciado la implantación, en las instalaciones y centros periféricos de mantenimiento, de dispositivos móviles con una aplicación específica para gestionar el mantenimiento.

Con el objetivo de optimizar sus tareas, la compañía logística trabaja en la mejora de la eficiencia de sus procesos internos mediante la aplicación de metodologías como LEAN y 6-SIGMA, y ha creado una unidad organizativa expresamente dedicada a estas funciones.

El Grupo CLH también continúa fomentando la incorporación de las más modernas tecnologías, y está digitalizando y automatizando sus instalaciones, lo que le permite reforzar la rapidez, fiabilidad y seguridad de sus operaciones.

La compañía, además, está trabajando en el rediseño de la gestión integral de

sus activos, incorporando criterios de mantenimiento predictivo y estrategias de salud de activos basados en análisis de criticidad y Big Data. Este nuevo plan de gestión estudia todos los activos y permite definir modelos predictivos para establecer protocolos óptimos de mantenimiento para cada equipo, haciéndola más eficaz, precisa y adaptados a su relevancia

en las actividades de CLH, detallaron fuentes del operador logístico en una nota de prensa.

Por otra parte, CLH ha iniciado la implantación, en las instalaciones y centros periféricos de mantenimiento, de dispositivos móviles con una aplicación específica para gestionar el mantenimiento. Asimismo, se está analizando la utilización de herramientas de inteligencia artificial y comparativa de imágenes en la revisión de la traza de la red de oleoductos.

Proyectos singulares

Durante 2018, CLH también abordó otros proyectos singulares como la investigación destinada a prevenir la contaminación microbiológica en combustibles de aviación. Este proyecto está financiado por la UE dentro del programa H2020.

Por otro lado, la compañía está desarrollando una reingeniería de los procesos logísticos y las aplicaciones que los soportan para ofrecer un mejor servicio a los clientes y satisfacer las necesidades de grupos de interés como la Administración.

Los proyectos de I+D+i son certificados por empresas acreditadas a tal efecto. Entre estos se encuentra 'Predilinea', un proyecto que elabora un modelo capaz de medir las propiedades de gasolinas y otros combustibles siguiendo la técnica de espectroscopía de infrarrojos, o la iniciativa 'PIMS', que tiene como objetivo desarrollar un sistema avanzado que permita analizar el estado de la red de oleoductos de CLH y prevenir acciones mediante el establecimiento de procesos concretos e inspecciones por tramos geolocalizados.

Por otro lado, CLH también participa en proyectos de evaluación de nuevos combustibles procedentes de fuentes alternativas (biomasa, residuos...).

Durante el pasado año CLH ha continuado con los trabajos de I+D+i en materia de gestión medioambiental mediante proyectos destinados al tratamiento y limpieza de aguas basado en el uso de materiales bioabsorbentes. En esta misma línea, CLH mantiene en vigor el proyecto de colaboración suscrito con la Universidad de Granada sobre el tratamiento de aguas residuales mediante el uso de procesos biológicos. Por otra parte, la compañía también ha consolidado el proyecto de biorremediación mediante la utilización de microrganismos degradadores de hidrocarburos en trabajos de saneamiento de suelos.

El consumo de combustibles de automoción creció un 4% en julio

Tras el descenso experimentado durante junio, el consumo de combustibles de automoción volvió a aumentar al largo de julio frente al mismo periodo del pasado año. En concreto, un 4%, superando el de los meses de julio de los ocho años precedentes, informaron fuentes de la Corporación de Reservas Estratégicas de Productos Petrolíferos, Cores.

Durante el séptimo mes del año ascendió tanto el consumo de gasolinas (un 8,8%) como el de gasóleos (un 2,9%). En el acumulado anual (enero-julio), las primeras presentan un incremento del 6,1% mientras que los

segundos vieron como su demanda cayó un ligero 0,1%.

Además, en julio aumentó el consumo gasóleos un 2,8% (en esta partida se incluyen los destinados a otros usos) y querosenos (un 3,2%), que alcanzaron su máximo histórico (698 kt). Por el contra-

rio, descendió el consumo de GLP (con un descenso del 19,9%) y fuelóleos (una caída del 3,3%). En el acumulado anual presentan descensos el GLP (un 2,6%) y los gasóleos (0,3%) mientras el resto muestra incrementos: gasolinas (6,1%), querosenos (3,8%) y fuelóleos (3,1%).

La colaboración entre el C3 IoT y Microsoft permite a las empresas supervisar en tiempo real todas sus operaciones empresariales

Shell transforma las estaciones de servicio y el negocio energético gracias a la IA

Aunque no es algo que suceda habitualmente, si alguien encendiera un cigarrillo en una gasolinera mientras estuviera esperando que se llenara el depósito de su vehículo, el riesgo de una deflagración sería muy elevado. Pero con la aplicación de Inteligencia Artificial (IA), la posibilidad de que esta situación fuera a más se reduce drásticamente.

Microsoft



Si una cámara de grabación captura esa escena tan irresponsable, un dispositivo que funciona sobre Microsoft Azure IoT Edge, instalado en la

misma estación de servicio, es capaz, gracias a la Inteligencia Artificial, de detectar automáticamente ese riesgo potencial. El análisis efectuado por el sistema permite diferenciar el gesto que supone un riesgo

de otras acciones cotidianas que no generan alerta. De ese modo, una vez se ha identificado que alguien está fumando en la gasolinera, el sistema dispara de forma automática una alerta. Y a continuación,

personal de la estación de servicio podrá tomar las medidas oportunas como, por ejemplo, bloquear el surtidor donde se está produciendo el repostaje antes de que se produzca un accidente.

Esto no es más que una primera línea de defensa y un claro ejemplo del potencial del 'Edge Inteligente', que permite procesar rápidamente los datos cerca de donde se recogen, sin necesidad de acceder a la nube, y sus algoritmos de 'machine learning', capaces de aprender para centrarse solo en aquellas acciones que son de interés. De este modo, pueden ser entrenados para detectar otras acciones peligrosas, como por ejemplo la conducción temeraria en el área de servicio, intentos de robo, repostajes inadecuados o abandonos de animales.

Tecnología al servicio de la seguridad

Este proyecto piloto, que ya está en marcha en dos gasolineras de Shell en Tailandia y Singapur, es sólo un ejemplo de cómo la multinacional angloholandesa está integrando la Inteligencia Artificial, la computación en la nube y el Internet de las Cosas (IoT) en todas las áreas de su negocio energético.

Desde los yacimientos de petróleo y gas natural hasta las estaciones de

Shell ve un gran potencial en unas herramientas de visión inteligente que son capaces de detectar, de forma automática, determinados comportamientos o circunstancias en las imágenes que capturan y puedan alertar de los posibles riesgos que entrañan para la seguridad

servicio tradicionales y las de recarga eléctrica, Shell ha desarrollado tecnologías de vanguardia con el objetivo de lograr que sus operaciones sean más seguras, más eficaces y menos costosas, al mismo tiempo que se facilita la comunicación de los empleados para que puedan compartir ideas y soluciones globalmente, informaron fuentes de Microsoft.

Para acelerar esa transformación digital a escala mundial, Shell ha seleccionado la plataforma de Inteligencia Artificial C3 IoT y Microsoft Azure. Como parte de esa infraestructura, ha planeado desplegar la plataforma Shell AI en un amplio conjunto de aplicaciones que le van a permitir realizar un mantenimiento predictivo sobre los cientos de miles de equipos que funcionan en sus centros de producción en alta mar, refinerías o pozos petrolíferos, entre otros. De ese modo, es posible adelantarse a las averías, evitar paradas no planificadas y gestio-

nar los recursos con antelación, algo especialmente interesante en el caso de mantenimientos en ubicaciones remotas.

"Las nuevas posibilidades de la utilización de datos están abriendo enormes oportunidades en todos los ámbitos en los que opera la compañía", afirmó Yuri Sebregts, vicepresidente ejecutivo de tecnología y CTO de Shell. "De una forma inmediata, esto nos va a permitir expandir las soluciones que hemos desarrollado."

"Basta un solo ejemplo: ahora podemos predecir en muchos casos, y con 24 o 48 horas de antelación, cuándo un compresor corre el riesgo de fallar. Antes esto no era sencillo, a pesar de toda la instrumentación con la que cuentan estos grandes y complejos dispositivos. Si nuestra experiencia con varias decenas de compresores la escalamos hasta las decenas de miles de máquinas que tenemos en todo el mundo, queda claro que es tremadamente útil", dijo Sebregts.



Yuri Sebregts, vicepresidente ejecutivo de tecnología y CTO de Shell señala que "con la analítica de vídeo podemos automatizarlo todo completamente. Es más rápido, más barato, mejor y más seguro".

La colaboración entre el C3 IoT y Microsoft permite a las empresas supervisar en tiempo real todas sus operaciones empresariales. Esta es sólo una de las formas en que Shell y Microsoft están colaborando para ayudar a transformar digitalmente una compañía que emplea a 85.000 personas en 70 países, gestiona infraestructuras críticas de energía y gestiona 44.000 gasolineras y tiendas en todo el mundo.

Además de científicos de datos, Shell cuenta con miles de empleados expertos en hacer más eficiente la perforación, la exploración submarina o el desarrollo de combustibles alternativos. Todos ellos necesitan una plataforma de datos e Inteligencia Artificial que sea fácil de usar y que les permita innovar rápidamente, dijo Rohan Kumar, vicepresidente corporativo de Microsoft Azure Data.

"Quieren ser capaces de recopilar datos y utilizar la plataforma para hacer magia con ellos, es decir, extraer de ellos los conocimientos que quieren y necesitan. Las inversiones que estamos realizando en Azure e Inteligencia Artificial las hacemos para ponernos realmente en el lugar del cliente", dijo Kumar.

"Ahora podemos predecir en muchos casos, y con 24 o 48 horas de antelación, cuándo un compresor corre el riesgo de fallar. Antes esto no era sencillo, a pesar de toda la instrumentación con la que cuentan estos grandes y complejos dispositivos", apuntó Sebregts.

Shell estaba buscando en sus estaciones de servicio una solución que fuera capaz de identificar riesgos potenciales de seguridad a través del análisis automático de las imágenes captadas por las cámaras de vídeo de circuito cerrado

Oportunidades infinitas

En sus estaciones de servicio, por ejemplo, Shell estaba buscando una solución que fuera capaz de identificar riesgos potenciales de seguridad a través del análisis automático de las imágenes captadas por las cámaras de vídeo de circuito cerrado, y que lo hiciera lo suficientemente rápido como para que los empleados pudieran responder en tiempo real a problemas potenciales. Las tecnologías ofrecidas por otros proveedores de 'cloud computing', que subían y procesaban en la nube todo el volumen de datos de vídeo, tardaban demasiado en ofrecer resultados y, por tanto, no llegaban a ser útiles.

Puesto que la solución de Microsoft utiliza 'Azure IoT Edge', 'Azure IoT Hub' y 'Azure Databricks' para gestionar gran parte de los datos in situ y sólo sube a la nube aquellas imágenes que necesitan un procesamiento de IA más avanzado, el sistema es mucho más ágil. Además, durante la

fase piloto, los empleados también proporcionan comentarios sobre el funcionamiento del sistema, lo que permite que el modelo aprenda y acumule experiencia.

"Todos y cada uno de nuestros puntos de venta tienen una media de seis cámaras que capturan unos 200 megabytes de datos por segundo. Si tratas de cargar todo eso en la nube, rápidamente se convierte en algo inmanejable", afirma Daniel Jeavons, Data Science General Manager de Shell. "El Edge Inteligente nos permite ser selectivos con los datos que pasamos a la nube".

'Azure Databricks' también permite a los científicos de datos de Shell utilizar tecnologías extendidas de código abierto que, por sí mismas, pueden precisar mucho trabajo y seguimiento. "La instalación de Databricks es fiable y fácil de usar, y permite una colaboración más fluida", afirmó Jeavons.



Sistema Autónomo de Cobro

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

EL DINERO EN METÁLICO NO ES UN PROBLEMA

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

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

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

Chasis de acero.

Caja fuerte con seguridad grado IU.



proconsi.com • 902 214 010

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



Este proyecto piloto, que ya está en marcha en dos gasolineras de Shell en Tailandia y Singapur, es sólo un ejemplo de cómo la multinacional angloholandesa está integrando la Inteligencia Artificial, la computación en la nube y el Internet de las Cosas (IoT) en todas las áreas de su negocio energético.

Shell ha desarrollado tecnologías de vanguardia con el objetivo de lograr que sus operaciones sean más seguras, más eficaces y menos costosas, al mismo tiempo que se facilita la comunicación de los empleados para que puedan compartir ideas y soluciones globalmente

Shell ve un gran potencial en unas herramientas de visión inteligente que son capaces de detectar, de forma automática, determinados comportamientos o circunstancias en las imágenes que capturan y puedan alertar de los posibles riesgos que entrañan para la seguridad. Se pueden utilizar en proyectos de construcción para señalar cuándo los empleados no están usando el equipo de seguridad adecuado o para inspeccionar el equipamiento que se encuentra en el fondo del mar, a cientos de metros de profundidad.

"Siempre hemos tenido robots con cámaras en el fondo del mar, pero teníamos que estar pendientes de las imágenes de vídeo para determinar si había alguna razón para intervenir", dijo Sebregts. "Con la analítica de vídeo podemos automatizarlo completamente. Es más rápido, más barato, mejor y más seguro. Los casos de uso y las oportunidades son infinitas".

Los expertos enseñan a las máquinas tareas complejas

Shell también está colaborando con los ingenieros de Microsoft en un proyecto que utiliza la IA y el aprendizaje automático para mejorar la

forma en que se perforan los pozos horizontales. La industria del petróleo y el gas ha logrado importantes eficiencias en costes, ha reducido su impacto y ha alcanzado nuevos recursos de petróleo y de gas tierra adentro mediante la sustitución de los métodos tradicionales de perforación vertical por la perforación horizontal de largo alcance.

El geo-direccionamiento es el desafío de determinar con exactitud la dimensión y posición horizontal del pozo para alcanzar el petróleo o el gas de forma más eficiente. Si bien las tecnologías de perforación remota de Shell han avanzado mucho, siguen siendo complejas y requieren mucha mano de obra, así como la toma de decisiones por parte de profesionales altamente capacitados las 24 horas del día y los 7 días de la semana.

Para apoyar estas nuevas perforaciones, Shell desarrolló Shell Geodesic™ con sus propios expertos en Inteligencia Artificial, una solución que mejora la precisión a la hora de alcanzar reservas de petróleo y gas. Shell Geodesic™ cuenta con un simulador de perforación que ofrece una interfaz fácil de usar y un conjunto de algoritmos de aprendizaje

automático que permiten a geólogos y perforadores tener una mejor visión de las capas de petróleo y gas.

Como parte del proceso, usaron una plataforma de aprendizaje y entrenamiento de Inteligencia Artificial desarrollada por Bonsai, que fue adquirida por Microsoft el verano pasado, y que permite a expertos en una materia, pero con poca experiencia en ciencia de datos o IA, decirle al sistema aquello que quiere que haga el agente inteligente y qué información clave necesita saber para realizar ese trabajo con éxito.

La plataforma Bonsai realiza buena parte del aprendizaje automático en segundo plano, traduciendo instrucciones en algoritmos, creando redes neuronales y enseñando al modelo el comportamiento deseado. Usando este enfoque, fue capaz de producir un agente inteligente que, en una prueba de concepto, aprendió a dirigir la perforadora de manera óptima utilizando un entorno simulado de pozo virtual 2D.

Mejorar el compromiso de los empleados

Pero la transformación digital de Shell no se limita sólo a sus pozos físicos, tuberías y plantas. También

PARA VENDER MÁS, LO PRIMERO ES QUE TÉ VEAN

DISEÑO, FABRICACIÓN, INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO



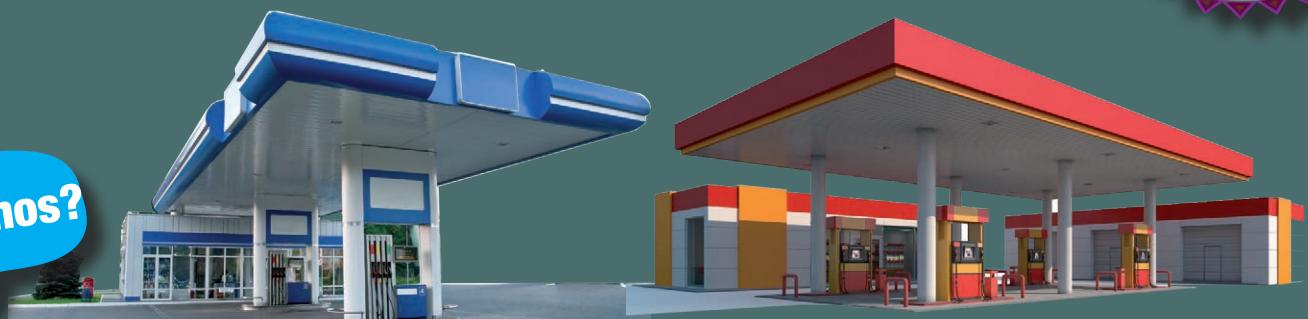
Especialistas en comunicación visual

Imagen Corporativa

R&S

1994 | 25 AÑOS

Hablamos?



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

ECUMA®

LADIT
INTERNATIONAL

Distribución para Cataluña



Las aplicaciones de los datos recopilados por la IA pueden ser múltiples. La seguridad es una de las áreas en las que más mejoras se pueden implementar.

está cambiando la forma en que sus empleados, repartidos por todo el mundo, se comunican entre sí.

Cuando el equipo de comunicación interna de Shell comenzó a buscar formas de impulsar el compromiso de sus empleados y a valorar soluciones que les permitieran compartir información, se decidieron por una combinación de herramientas inteligentes que forman parte de Microsoft Office365: 'Yammer', 'Stream' y 'SharePoint Online'.

Los directores comenzaron a utilizar 'Stream', un servicio de vídeo empresarial para conectarse con los empleados de forma más directa y personal. Ahora, además, los empleados también pueden encontrar (o incluso crear) de forma sencilla vídeos para promover la seguridad, compartir las mejores prácticas o proyectos exitosos. Las funciones de 'Stream', como el subtitulado automático y las búsquedas avanzadas, garantizan que las comunicaciones sean accesibles y ayudan a los empleados a encontrar rápidamente el contenido más útil.

Shell cuenta con miles de empleados expertos en hacer más eficiente la perforación, la exploración submarina o el desarrollo de combustibles alternativos. Todos ellos necesitan una plataforma de datos e Inteligencia Artificial que sea fácil de usar y que les permita innovar rápidamente

Estos vídeos se pueden publicar fácilmente en el repositorio de colaboración 'SharePoint' y en 'Yammer', una red social corporativa que permite a los empleados mantener conversaciones con compañeros de toda la organización y ofrecer a los directores información útil sobre las experiencias de sus empleados. Más de las tres cuartas partes de los empleados de Shell usan ahora 'Yammer', con un promedio de 4.000 usuarios cada mes. Las conversaciones ayudan a unificar equipos que están dispersos por todo el mundo, a resolver problemas juntos y a fomentar la comunicación entre grupos que antes tenían poco contacto.

Por ejemplo, el equipo que trabaja en el turno de noche de una plataforma de la costa australiana podría

utilizar 'Yammer' para alertar al turno entrante sobre cualquier problema experimentado durante esa noche y preguntar si alguien que trabaja en otro lugar del mundo lo ha tenido antes y ha encontrado ya una solución.

"Estas herramientas permiten a la gente conectarse entre sí, aprender unos de otros, detectar oportunidades más rápidamente y desarrollar las habilidades de los demás", explica Sebregts. "Dirijo una organización global. Hace años, alguien que desarrollase mi función viajaba por todo el mundo, tenía un puesto en cada lugar y, una vez al trimestre, enviaba un correo electrónico para compartir algunas ideas. Pero ahora vivimos una nueva era de la comunicación y es mucho más abierta, instantánea, moderna... Y me encanta".

TSG

Recarga de Vehículos Eléctricos



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



TOKHEIM Koppens Ibérica, S.A.

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

SERVICIOS
PROPIOS

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



El equipo Eco-Dimoni del I.E.S Cotes Baixes recorrió el equivalente a 888,8 km con 1 kWh

Un instituto de Alicante gana por segundo año consecutivo la categoría de prototipos eléctricos de la Shell Eco-Marathon

Más de 1.500 estudiantes de ingeniería participaron en Shell Eco-Marathon. En total, tomaron parte en la competición 140 vehículos, 11 de ellos españoles, construidos por equipos provenientes de 28 países de Europa y otros continentes. En el evento, que tuvo lugar del 1 al 5 de julio en el circuito Mercedes Benz World, en las inmediaciones de Londres, el equipo alicantino Eco-Dimoni, del instituto I.E.S Cotes Baixes (en Alcoy, Alicante) se proclamó vencedor de esta competición de eficiencia por tercera vez (2016, 2018 y 2019) en la categoría de prototipos eléctricos, al conseguir recorrer el equivalente a 888,8 km/kWh.

Los integrantes del equipo Eco-Dimoni, en el momento de recibir el premio en la categoría de prototipos eléctricos de la Shell Eco-Marathon.



Según Enrique García, coordinador del Proyecto Educativo Eco-Dimoni, "la labor realizada durante todo un año de trabajo, junto con el buen hacer del equipo a lo largo de esta semana de competición, han hecho

possible que el Eco-Dimoni vuelva a alzarse con la primera posición de este evento que aúna a las más prestigiosas universidades y centros tecnológicos de Europa".

Después de pasar los últimos doce meses diseñando sus vehículos de

eficiencia energética, los estudiantes compitieron en el 'Mileage Challenge' (desafío de kilometraje) para ver qué equipo podía recorrer la mayor distancia con el equivalente de un litro de combustible o 1kWh de electricidad, informaron fuentes de Shell en una nota de prensa.



Los equipos compitieron en dos categorías principales: una para vehículos Prototipo, que presentan un diseño futurista, y otra para los de Concepto Urbano. Dentro de estas categorías los equipos podían escoger tres fuentes de energía diferentes: combustión interna, batería eléctrica o celda de combustible de hidrógeno.

En la competición de Prototipos, además del ganador español en categoría eléctrica, el equipo francés del Lycee Saint-Joseph La Joliverie fue el que logró recorrer una mayor distancia alcanzando los 2.735 kilómetros con un motor de combustión interna. Además, el equipo alemán de la Universidad de Ciencias Aplicadas de Stralsund ganó la categoría de hidrógeno con una distancia de 1.082,8 km/m³.

En la competición de Concepto Urbano, vehículos con diseños más convencionales, se registró un récord histórico en la categoría de batería eléctrica por el equipo de la Universidad de Toulouse con una distancia de 234,3 km/kWh. El premio de combustión interna fue para el equipo de la Universidad Técnica

Los equipos podían escoger tres fuentes de energía diferentes: combustión interna, batería eléctrica o celda de combustible de hidrógeno.

de Dinamarca, con un consumo de combustible de 429,4 km por litro y la Universidad de Twente ganó en la categoría de hidrógeno con una distancia de 242,5 km/m³.

El evento Shell Eco-Marathon terminó con la carrera 'Drivers' World Championship' (Campeonato Mundial de Pilotos) donde los mejores equipos de Concepto Urbano de América, Asia y Europa compitieron entre ellos durante siete vueltas con el objetivo de quedar primeros sin quedarse sin energía.

El Green Team Twente de la Universidad de Twente, en Países

Bajos, fue el equipo que encabezó el podio en esta edición 2019.

Natalia Latorre, presidenta de Shell España S.A. afirma que "estamos muy orgullosos de la participación de todos los equipos españoles y de que, de nuevo, un equipo de nuestro país haya ganado la competición de prototipos eléctricos. Estos grupos de estudiantes y profesores son un claro ejemplo de la apuesta por el talento tecnológico y la innovación que existe en los institutos y universidades de España. Estamos impresionados con el entusiasmo y la dedicación de esta nueva generación que construirá las soluciones energéticas del futuro".

En total, tomaron parte en la competición 140 vehículos, 11 de ellos españoles, construidos por equipos provenientes de 28 países de Europa y otros continentes.



Un acuerdo permitirá ofrecer ventajas a los socios de los programas de fidelización de ambas compañías

Baleària y Cepsa ofrecen ventajas a sus clientes en viajes y estaciones de servicio

Baleària y Cepsa alcanzaron un acuerdo de colaboración para ofrecer a sus clientes beneficios y ventajas en viajes y estaciones de servicio. Gracias a él, los socios de los programas de fidelización de ambas empresas ('Club Baleària' y 'Porque TÚ Vuelves, de Cepsa') se beneficiarán de descuentos y promociones.



En la actualidad Baleària cuenta con una plantilla de más de 1.680 empleados que trabajan en 24 delegaciones y 31 buques.

La colaboración entre ambas empresas permitirá a los clientes del programa de fidelización 'Porque TÚ Vuelves de Cepsa' que también formen parte del 'Club Baleària' ob-

tener descuentos en sus repostajes de hasta 6,5 céntimos por litro de combustible, y la posibilidad de canjear sus puntos en las tiendas de las gasolineras o en sus servicios de lavado de vehículos. Baleària, por su parte, ofrecerá descuentos del

10% en la compra de billetes de la naviera a los clientes del programa 'Porque TÚ Vuelves' de la energética.

El acuerdo alcanzado también incluye una promoción especial limitada a los meses de verano. Así, hasta el 30 de

septiembre, los clientes de Baleària que viajen en las rutas de la Operación Paso del Estrecho (Algeciras-Ceuta/Tánger; Valencia-Mostaganem; Almería-Nador/Melilla y Málaga-Melilla) obtendrán un descuento directo del 5% en su repostaje en las estaciones de servicio de Cepsa.

Al adquirir sus billetes de Baleària, los clientes obtendrán un bono con un descuento que podrán utilizar desde el momento en que reserven el viaje hasta el final de la promoción. Para ello, solo es necesario presentar el bono a la hora de pagar en la estación de servicio.

En el marco del acuerdo, además, Baleària podrá instalar puntos de venta de billetes en estaciones de servicio de la red de Cepsa.

Belén Mateo, directora de Franquicia de Estaciones de Servicio de Cepsa, señaló que "reforzamos nuestra rela-

Los clientes de Baleària que viajen al norte de África durante la Operación Paso del Estrecho se beneficiarán, hasta el 30 de septiembre, de descuentos en su repostaje en las estaciones de servicio de Cepsa

ción con Baleària, compañía con la que trabajamos desde hace años en otras líneas de negocio. La alianza que ahora firmamos nos permite ofrecer un servicio más adaptado a las diversas necesidades de los clientes en nuestra amplia red de estaciones de servicio".

Por su parte, Verónica Catany, directora del área de Marketing de Baleària, calificó de "muy importante esta alianza, que nos permite seguir mejorando la experiencia de los clientes en los servicios que ofrecemos. Es especialmente primordial la ventaja para nuestros clientes de la OPE que llegan a viajar muchos kilómetros por carretera".

Baleària, aseguraron fuentes de la compañía en una nota de prensa, "es la naviera española líder en el transporte de pasaje y carga en las conexiones con las islas Baleares" y "la única" con conexiones interinsulares con las cuatro islas del archipiélago. Se trata de uno de los mayores operadores del estrecho de Gibraltar y conecta Ceuta, Melilla y Canarias con puertos peninsulares.

La compañía ofrece transporte marítimo desde 1998 en España, Marruecos, Argelia, Estados Unidos y el Caribe. En la actualidad cuenta con una plantilla de más de 1.680 empleados que trabajan en 24 delegaciones y 31 buques.

Dyneff homogeniza la marca en sus estaciones de servicio

Dyneff España ha culminado el proyecto de homogeneidad de la marca con el cambio de imagen de las estaciones de servicio ubicadas en La Junquera (Girona) y Rivabellosa (Álava), que durante más de diez años han lucido la imagen del Grupo Rompetrol. Tras la actualización, ambas lucen los colores corporativos de la operadora de origen

francés. De forma paralela, la compañía también ha llevado a cabo el 'traslado' su tarjeta de transporte 'Fill and Go' a tarjeta 'Dyneff'. Con ambos cambios Dyneff vuelve al sector del 'retail' en España después de más 20 años.

La nueva tarjeta Dyneff "ofrece una gama amplia de servicios, tanto al transportista como al cliente particular en las dos áreas de servicio de La Jonquera y

Arasur, en las que se trabajan permanentemente para que nuestros clientes queden satisfechos".

Dyneff es un operador petrolífero con más de 60 años de experiencia y con actividad en España y Francia. En la actualidad la compañía está presente en los sectores del 'detail', 'retail', 'wholesales', 'trading' y 'bunkering' en España y en el sector del gas en Francia.



PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN

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



redaccion_estaciones@interempresas.net

El quebranto de moneda y su retribución

PREGUNTA: Recibo quejas de una de las empleadas de mi estación de servicio relacionadas con el plus por inexistencia de desajustes en la caja. Solamente trabaja media jornada, pero aun así considera que debería cobrar este plus en su totalidad. Además, me dice que debo pagar ese plus también durante las vacaciones. ¿Me pueden aclarar estos puntos?

RESPUESTA: Se consulta versa sobre el llamado 'quebranto de moneda', que es el plus que algunos trabajadores reciben por encontrarse entre sus funciones laborales el manejo con dinero en metálico, por ejemplo, por cobrar a clientes o pagar a proveedores. Con este complemento se pretende compensar al trabajador por los perjuicios y riesgos asumidos por éste con respecto a los desajustes que se puedan producir en la caja. La contraprestación de este plus es, por tanto, la posibilidad del empresario de descontar de la retribución del trabajador el quebranto de moneda por estos descuadres de la caja.

Uno de los principios básicos del derecho laboral es que los riesgos de la actividad, como lo son también las pérdidas involuntarias en las operaciones de cobro, deben ser asumidos por la empresa y no por el trabajador, pero existe la posibilidad de prever en el convenio colectivo aplicable, o incluso en el concreto contrato de trabajo suscrito entre las partes, el referido complemento de quebranto de moneda. En este caso, es el trabajador el que responde de las pérdidas ocasionadas en su caja, y ello hasta el límite del complemento por quebranto de moneda recibido, siempre cuando se trate de desajustes involuntarios.

Por su escueta regulación, el quebranto de moneda ha suscitado muchas dudas de diversa

índole que han sido tratados por nuestros órganos judiciales, como las responsabilidades por pérdidas superiores al plus, el tratamiento de eventuales excesos en la caja, los supuestos de desajustes causados no por error sino por culpa del trabajador, o el caso de pérdidas por robos de clientes.

Su consulta versa sobre otros dos puntos de interés: el pago del quebranto de moneda en caso de contratos laborales a tiempo parcial, así como su abono en períodos de vacaciones; todo ello en el sector de estaciones de servicio, en el que los desajustes en la caja pueden ser habituales, ya que las gasolineras se caracterizan por un alto movimiento de cobros, y, en caso de existir una tienda, por la venta de toda clase de pequeños artículos de escaso valor. Ello ha dado lugar a que el convenio colectivo estatal del sector de 2017, aplicable en la actualidad, incluya en su artículo 38 el concepto de quebranto de moneda, acordando el cobro de una cantidad anual de 462,27 euros y 605,01 euros, respectivamente, a los expendedores y los expendedores-vendedores que sean responsables del manejo de dinero en efectivo por la venta manual o en cabina de todos los productos que se vendan en la estación o tienda. Este importe se hará efectivo en doce mensualidades. Salvo que en el contrato de trabajo concreto suscrito con su empleada se incluyan

otras regulaciones cuya validez se tendrán que analizar, le será de aplicación dicho convenio.

Complementos, de forma proporcional

No se distingue, en el mismo, entre empleados con jornada completa y aquellos que trabajan a tiempo parcial y no se señala expresamente que los pluses deban o no deban abonarse de forma proporcional al tiempo trabajado. El Estatuto de los Trabajadores recoge, en aplicación del principio de no discriminación, que todos los trabajadores tienen los mismos derechos, pero permite una adaptación proporcional cuando así corresponde en atención a la naturaleza del derecho.

Establece la jurisprudencia que el silencio en un convenio colectivo respecto de un trato diferenciado no significa que se tengan que aplicar los complementos sin más de forma igual en términos absolutos, sino que es adecuado abonar un complemento de forma proporcional cuando se trate de pluses cuyo reconocimiento dependa precisamente del tiempo trabajado. En el caso del quebranto de moneda, los tribunales permiten el pago proporcional del complemento en caso de contratos a tiempo parcial, conforme argumenta, a modo de ejemplo, el Tribunal Superior de Justicia de Andalucía en una sentencia de septiembre de 2018 de forma esclarecedora: "El plus lo que viene a cubrir no es sino el riesgo a incurrir en error en la devolución del cambio o las pérdidas de efectivo en el que el trabajador puede incurrir. Pero la magnitud del riesgo dependerá, de fijo, del tiempo de servicios, pues está claro que, a mayor tiempo de prestación de los servicios, mayor será la exposición al riesgo de donde se desprende que, siendo igualmente medible y divisible el complemento, puede quedar sujeto también al criterio de proporcionalidad."

Retribución no salarial

Pasando a la segunda de sus consultas, referente al pago del complemento en periodo de vacaciones, el convenio colectivo de estaciones de servicio no establece regulación, sino que se remite a la normativa comunitaria y española, así como la jurisprudencia del Tribunal Supremo y del Tribunal de Justicia de la Unión Europea para determinar "la retribución salarial" en las épocas vacacionales. Y es importante esta referencia a la retribución salarial, ya que el convenio distingue entre retribuciones de carácter salarial y no salarial, recogiéndose el quebranto de moneda, en coherencia con la normativa y doctrina laboral general, como concepto no salarial, por cuanto que jurídicamente se trata de una indemnización por los riesgos asumidos por el trabajador, y no una contraprestación económica o retribución al trabajo realizado.

Ello conlleva que, siguiendo la jurisprudencia de nuestros Tribunales, el complemento que nos ocupa, en su condición de compensación de los gastos que pueden surgir en la ejecución de las tareas, en principio no ha de formar parte de la retribución salarial a abonar en periodos de vacaciones.

Pero distinta solución cabría plantear, eventualmente, en el caso de las estaciones de servicio, ya que el convenio colectivo aplicable prevé como plus por quebranto de moneda el pago de una cantidad anual que se hará efectiva en las doce mensualidades corrientes. Con esta redacción, y siendo evidente que todos los trabajadores gozarán en algún momento del año de vacaciones, la concesión de un plus anual repartido en doce pagos podría implicar su abono también en el periodo de vacaciones, pero con el tope máximo anual indicado.

Ejaso ETL Global



MADRID - BARCELONA - SEVILLA - VALENCIA - CÓRDOBA - A CORUÑA - ZARAGOZA - LISBOA

En AGUAYO ABOGADOS y
Estudio Jurídico EJASO
ya somos uno.

Y juntos, seguiremos a tu lado.

**NO HEMOS CAMBIADO.
HEMOS CRECIDO.**

EJASO **ETL®**
ESTUDIO JURÍDICO **GLOBAL**

ACOMPAÑANDO A LA EMPRESA DESDE 1984
www.ejaso.com

Las emisiones de CO₂ descendieron un 1,6% gracias a un año hidráulico muy favorable

El consumo energético en España creció un 1,8% durante el pasado año

A lo largo del pasado año el consumo total de energía primaria en España aumentó un 1,8% respecto a 2017, manteniendo la tendencia iniciada en 2015. En 2018 se consumieron 141,4 millones de toneladas equivalentes de petróleo, una cifra que sigue estando lejos del máximo histórico, alcanzado en 2007 (158,6 Mtep). Así lo recoge el BP Statistical Review of World Energy, que fue presentado en Madrid el pasado 11 de julio por el presidente de BP España, Luis Aires.

En cuanto al consumo por fuentes de energía, petróleo y renovables fueron las únicas fuentes que, tras crecer en 2017, volvieron a hacerlo en 2018, con un 2,6% y un 1,7% respectivamente. El carbón, que se vio disparado el pasado año como sustituto de la energía hidroeléctrica, descendió un 17,3% en 2018. Por su parte, el gas descendió un 0,8% y la energía nuclear lo hizo un 4,3%, informaron fuentes de BP España en una nota de prensa.

De este modo, el 'mix' de consumo de energía primaria quedó así: petróleo (47,1%), gas (19,1%) y renovables (11,3%) ocuparon los primeros lugares. La energía nuclear (8,9%) adelantó al carbón (7,9%), y en último lugar se situó la energía hidráulica (5,6%).

Con respecto a esta última, durante el pasado año "se revirtió la coyuntura negativa de 2017" cuando una gran sequía produjo un desplome de la producción de energía hidroeléctrica. Los buenos datos de precipitaciones empujaron el consumo de energía hidráulica un 87,4%, pasando a repre-



El evento tuvo lugar en el el auditorio de la Fundación Francisco Giner de los Ríos, en Madrid.

sentar un 5,6% del total de energía consumida, frente a solo el 3% del año anterior, en el cual se marcó un récord negativo.

Tras un ligero ascenso el pasado año, la generación eléctrica volvió a descender en 2018, aunque lo hizo ligeramente (-0,2%). A pesar del notable crecimiento del peso de la energía hidroeléctrica, que representó un 12,8% del total (frente al 6,8% de

2017), el orden en el reparto no tuvo variaciones: las renovables volvieron a ser la fuente con mayor peso en el 'mix' de generación eléctrica (25,7%), seguidas del gas natural (20,8%) y la energía nuclear (20,2%). El carbón, que aumentó su peso hasta el 16,8% en 2017, mantuvo la cuarta posición en el 'mix', pero con un peso relativo notablemente menor, del 14%. Finalmente, se situaron la energía hidroeléctrica y el petróleo (5,7%).

Gracias al descenso del carbón y al "enorme aumento" de la energía hidroeléctrica, las emisiones de CO₂ en España se redujeron en un 1,6%, "tras haber crecido el año anterior a la mayor ratio en 5 años. El país se desmarca, así, de los datos negativos registrados a nivel mundial".

La transición hacia economías bajas en emisiones en "una senda insostenible"

Si bien 2015 marcó un hito en la lucha contra el cambio climático con la adopción de un nuevo acuerdo sobre el clima en la Conferencia de París, 2018 fue un año decisivo por el impulso de medidas gubernamentales y de concienciación social sobre sus efectos negativos, se recoge en el BP Statistical Review of World Energy. No obstante, en el análisis elaborado por la multinacional británica se afirma que "a pesar del esfuerzo, los datos no se corresponden con el ritmo de progreso necesario y las emisiones mundiales aumentan un 2%, lo que supone el crecimiento más rápido de los últimos siete años y el doble del crecimiento medio de la última década".

En 2018, a pesar de un modesto crecimiento del PIB y del aumento de los precios de la energía, la demanda

Desde hace 68 años, el informe BP Statistical Review of World Energy ofrece datos objetivos sobre los mercados mundiales de la energía, convirtiéndose en una de las publicaciones de referencia. Como tal, es consultado y valorado por medios de comunicación, expertos, políticos y compañías energéticas

global creció un 2,9%, casi el doble del promedio experimentado en la última década (1,7%). El impulso se produjo por una combinación de efectos relacionados con la meteorología – aumento de la demanda de aire acondicionado y calefacción en los principales centros de demanda (EE UU, China y Rusia) – y la reversión de los movimientos cíclicos del patrón chino de crecimiento. La mayor parte del crecimiento global lo protagonizaron economías en desarrollo, como China e India, que, junto a Estados Unidos, representaron alrededor de dos tercios de dicho aumento.

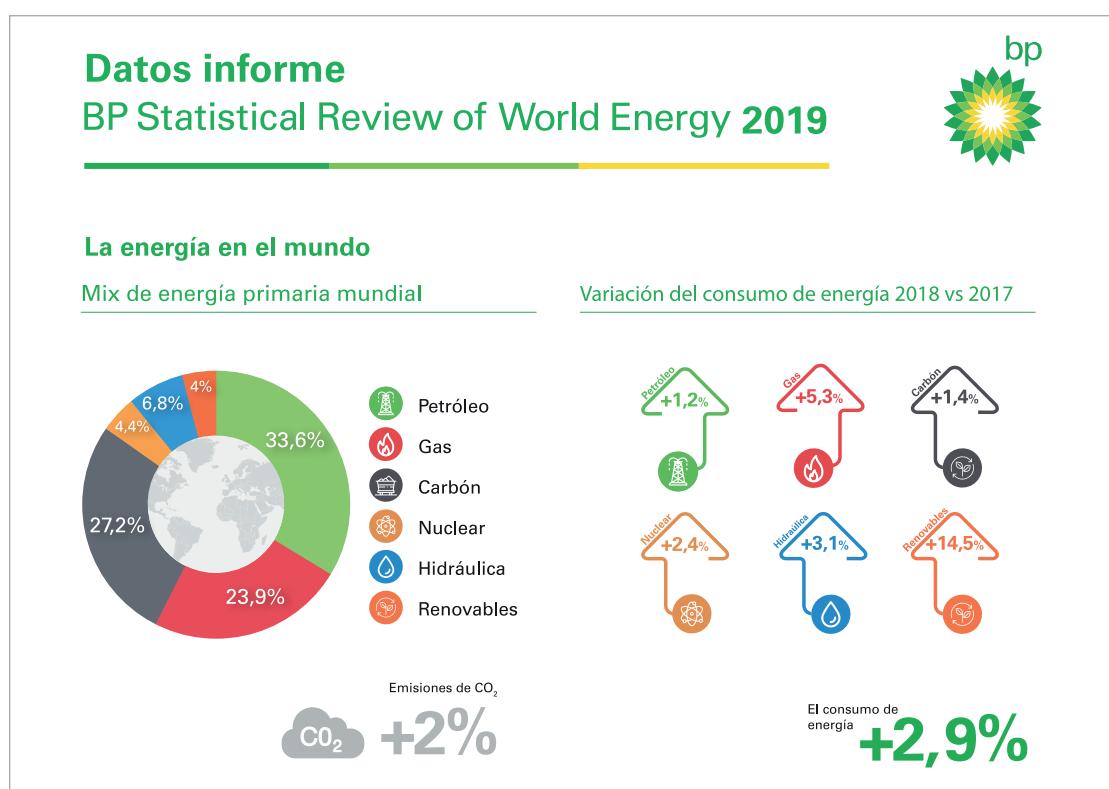
El incremento del consumo se observó en prácticamente todos los tipos de combustible, creciendo la mayoría de ellos con más fuerza que la media histórica. Con un 5,3% más de demanda, el gas natural alcanzó una de las tasas más elevadas de los últimos 30 años y supuso casi el 45% del aumento del consumo mundial de energía. En cambio, el impulso de las renovables, del 14,5%, fue levemente menor al que se produjo el año anterior, si bien continuó siendo, con diferencia, la fuente de energía que creció más rápidamente a nivel global.

Petróleo y carbón dominan el 'mix' mundial

Con todo ello, el 'mix' energético quedó configurado de la siguiente manera: el petróleo mantuvo un peso similar al del año anterior, un 33,6%, seguido del carbón (27,2%) y del gas natural (23,9%). Las energías no fósiles supusieron un 15,2% del 'mix' energético, con la hidráulica representando un 6,8%, las renovables un 4% y la nuclear un 4,4%.

A pesar de las oscilaciones de precios ocurridas a lo largo del año, que alcanzaron un máximo de 85 dólares por barril, la demanda mundial de petróleo se mantuvo en un escenario de relativa estabilidad, con un aumento del 1,2%.

La energía en el mundo. Variación en el consumo entre 2018 y 2017.





De izquierda a derecha, el secretario de Estado de Energía, José Domínguez Abascal, el expresidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, y el presidente de BP España, Luis Aires.

En términos absolutos, este crecimiento principalmente llegó de la mano de los países en vías de desarrollo, con China y la India representando en torno a dos tercios del incremento mundial, y de Estados Unidos, que experimentó el mayor crecimiento de demanda (2%) en más de una década. En el impulso de esa demanda tuvieron cada vez más importancia los productos petroquímicos que representaron en torno a la mitad del crecimiento global de la demanda del pasado año.

Por su parte, la producción de petróleo creció un 2,4%, con Estados Unidos registrando los mayores incrementos (16,6%) de los últimos 30 años, procedentes, sobre todo,

de yacimientos no convencionales. Se trata del mayor incremento anual de un país en toda la historia.

Caída de las reservas de petróleo en la OCDE

El crecimiento de la producción de crudo de la OPEP estuvo por debajo de la media por segundo año consecutivo, a pesar del fuerte incremento de la producción de Arabia Saudí que no llegó a compensar las caídas en Venezuela debido a su crisis económica y política, y de Irán, derivadas de las sanciones impuestas por Estados Unidos.

La OPEP+, que incluye además a otros 10 países no miembros de esta organización, liderados por Rusia, rebasó los recortes de producción

Los buenos datos de precipitaciones empujaron el consumo de energía hidroeléctrica un 87,4% e hicieron descender el consumo de carbón, propiciando así una reducción en las emisiones de CO₂ de un 1,6%

acordados en 2017 y esta situación mantenida durante la mayor parte de 2018 conllevó una reducción en las reservas de la OCDE, hasta situarlas por debajo de su media variable de cinco años por primera vez desde el desplome de los precios del petróleo en 2014.

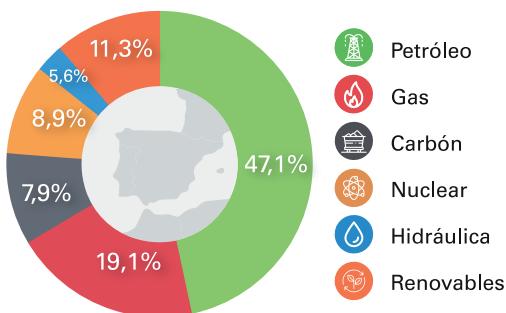
Los vaivenes por el lado del suministro, junto con una serie de factores de carácter macroeconómico, así como las tensiones geopolíticas cada vez más crecientes, se dejaron sentir no solo en los niveles de inventario, sino también en el precio del petróleo, añadieron fuentes de BP España.

Así, y a medida que comenzaron los recortes de la producción, empeza-

La energía en España. Variación en el consumo entre 2017 y 2018.

La energía en España

Mix de energía primaria



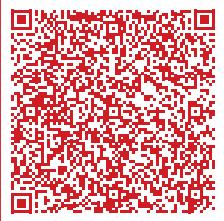
- Petróleo
- Gas
- Carbón
- Nuclear
- Hidráulica
- Renovables

Emissions de CO₂ **-1,6%**

Variación del consumo de energía 2018 vs 2017



El consumo de energía **+1,8%**



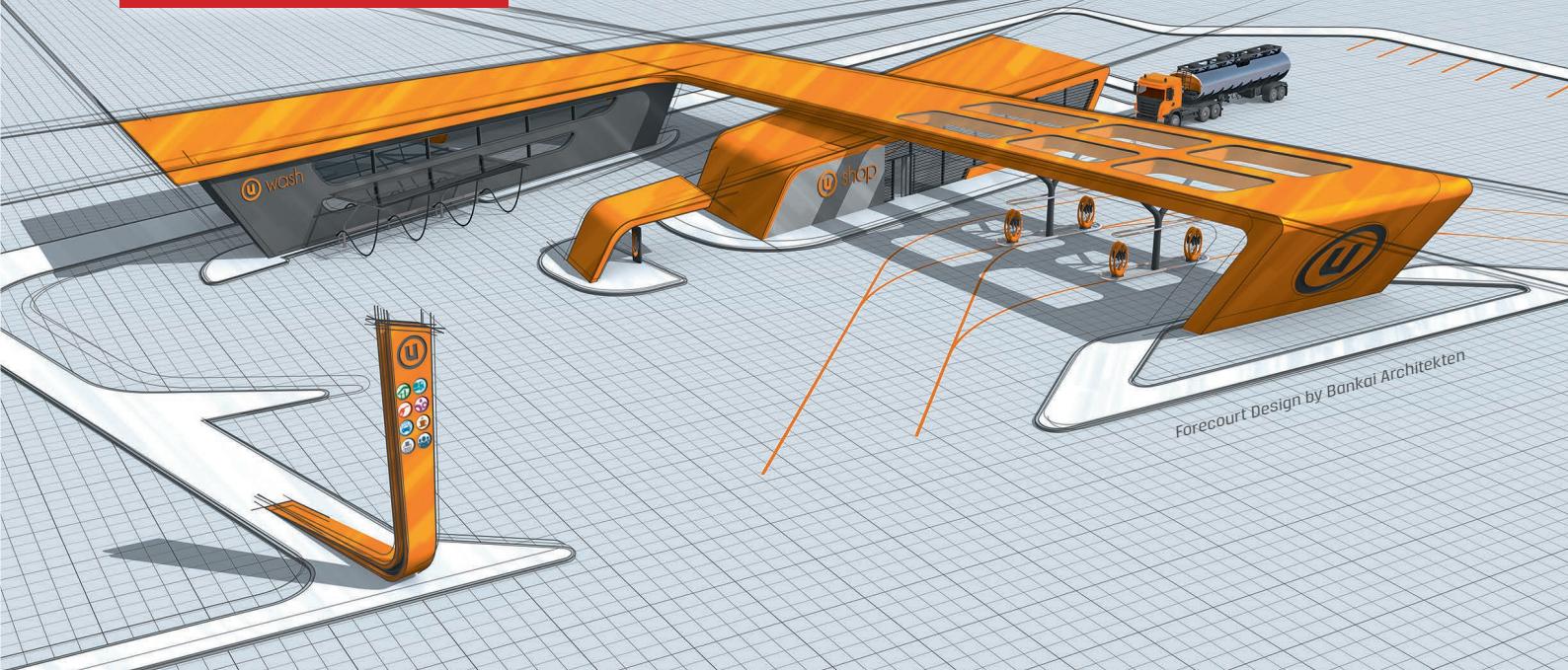
¡Recuerde la fecha!

Código QR para ingresar la fecha
a su calendario

UNITI expo



26 - 28 de mayo de 2020, Stuttgart, Alemania



Como expositor o como visitante, ¡no se pierda UNITI expo 2020!

Todos los segmentos relevantes al negocio de las estaciones de servicio y el lavado de autos estarán presentes en un espacio de exposición de 40,000 m². En mayo de 2018, una vez más **UNITI expo** reafirmó su papel como la feria industrial líder para el sector con 17,000 participantes de 120 países y 467 expositores de 37 naciones distintas.

Como visitante, podrá descubrir la oferta más completa del mercado, desde las últimas novedades hasta soluciones ya establecidas que le garanticen un futuro exitoso.

Como expositor, ninguna otra feria le da acceso a un número tan elevado de gerentes e influyentes profesionales de Europa y del resto del mundo.

Póngase en contacto con nosotros llamando al +49 7721 98 30 60 o enviando un e-mail a uniti-expo@com-a-tec.de.

Socios cooperativos de **UNITI expo 2020**



Organizado:
UNITI-Kraftstoff GmbH



En cooperación con:
com-a-tec
wir kommunizieren technik

WDM
Werte-Markt-Dienstleistungen
INTERIMSERVISE

www.uniti-expo.es

ron a caer las reservas, y los precios aumentaron hasta alcanzar máximos de 85 dólares por barril. En el último trimestre del año los precios cayeron hasta los 50 dólares por barril, como consecuencia de los incrementos de producción, especialmente de Libia y Nigeria, y la concesión de exenciones temporales a las importaciones de petróleo iraní. En el conjunto del año, la media del Brent fue de 71 dólares por barril, por encima de los 54 dólares de 2017.

La climatología en EE UU aumentó la demanda de gas natural

El gas natural tuvo un año de bonanza, marcado por el mayor aumento de la tasa de consumo y producción (5%) de los últimos 30 años, protagonizado por Estados Unidos, que estuvo detrás de casi el 40% del crecimiento de la demanda

España se alejó de la tendencia global con un descenso de las emisiones de CO₂, gracias a un año hidráulico muy favorable

mundial y de más del 45% del aumento de la producción, gracias a la revolución del esquisto. Así, la producción estadounidense de gas aumentó un 11,5% seguida por los aumentos de Rusia, Irán y Australia.

La excepcional fortaleza del consumo de gas en el país norteamericano (10,5%) se debió, en gran medida, a los efectos de la climatología, que acrecentaron la demanda para calefacción y refrigeración de manera directa y que, de manera indirecta, estuvieron detrás de una mayor demanda de electricidad.

Fuera de ese país, el crecimiento de la demanda mundial de gas se con-

centró en otros tres: China, Rusia e Irán. El consumo en China creció un 18% "gracias a un sólido crecimiento de la actividad industrial durante la primera mitad del año y a la continuación de las políticas medioambientales del gobierno, que ha fomentado la transición del carbón al gas tanto en la industria como en los hogares, con el fin de mejorar la calidad del aire."

Un factor central detrás de la fortaleza de los mercados mundiales de gas del año pasado fue la expansión continuada del gas natural licuado (GNL), que aumentó casi un 10% en 2018 impulsado por los nuevos trenes de Estados Unidos y por un incremento de la producción de las nuevas plantas de licuefacción de Australia, Estados Unidos y Rusia.

Esta mayor integración se ha dejado sentir en los precios del gas, provocando por un lado una mayor correlación entre los precios de las distintas regiones – con el mercado europeo como actor que equilibra el mercado mundial de GNL – y, por otro, haciendo disminuir la volatilidad de los precios en los distintos mercados. Esto ha provocado que las sacudidas en una región sean cada vez más compartidas por el resto del mundo, lo que conduce a patrones de variación de precios más semejantes.

La producción mundial de energía nuclear, por su parte, creció un 2,4%, con incrementos notables en China, que representó tres cuartas partes del crecimiento mundial. De hecho, el consumo nuclear en China se ha cuadruplicado en la última década, seguido de Japón. Se trata de cifras que fueron compensadas parcialmente por las caídas en Corea del Sur y Bélgica.

Repunte del carbón

En relación al carbón, a pesar de que se anunciaba su declive final, 2018 fue testigo de un nuevo repunte, el más acentuado de los últimos cinco años tanto en las tasas de consumo (1,4%) como en las de producción (4,3%).

Datos informe BP Statistical Review of World Energy 2019



10 datos que deberías saber sobre la energía en 2018:

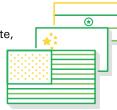
1 Las emisiones de CO₂ aumentaron un 2%, el crecimiento más rápido de los últimos siete años, y el doble de su crecimiento medio de la última década.



2 El consumo de energía primaria creció a un ritmo del 2,9%, casi el doble del promedio de la última década (1,7%).



3 Las economías emergentes, China e India y, especialmente, Estados Unidos, actores clave de la energía en 2018.



4 La excepcional fortaleza de la demanda energética tiene su origen, entre otros, en los efectos de la climatología.



5 Año de bonanza del gas natural, con el mayor aumento de la tasa de consumo y de producción (+5%) de los últimos 30 años.



6 La producción de petróleo creció un 2,4%. Estados Unidos registró el mayor incremento anual (16,6%) de los últimos 30 años, sobre todo, de yacimientos no convencionales.



7 Tensiones geopolíticas y factores macroeconómicos influyeron en el precio del petróleo: la media del Brent se situó en 71\$ por barril, por encima de los 54\$ de 2017.



8 Las energías renovables experimentan un crecimiento sostenido (14,5%), pero siguen representando solo un tercio de la generación de energía eléctrica.



9 El mix de combustibles en la generación eléctrica sigue como hace 20 años: el carbón continúa siendo el combustible más utilizado a nivel mundial.



10 El sector eléctrico no descarboniza con la rapidez suficiente para compensar crecimiento de demanda: sus emisiones aumentan un 2,7%, casi la mitad del total.



Diez datos de 2018 relacionados con la energía.

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



stargate 
Photocells Barrier

Barrera de fotocélulas

Disponible para Stargate
S7, S9, S11, SH11, S111 y SHP

Stargate S9 y S111. Una inversión que dura!

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

AQUARAMA España

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



AQUARAMA Srl

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

Síguenos en



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

"Es importante tener en cuenta todos los tipos de energía y desarrollar una serie de tecnologías, así como trabajar en una mayor eficiencia energética que asegure volver a una senda de crecimiento sostenible", se defiende en el estudio elaborado por BP, que cumple su 68^a edición.



Ambos crecimientos fueron impulsados en gran medida por las alzas en India y China, después de tres años de caídas durante el periodo 2014-2016. Más concretamente, el incremento del consumo de carbón se produjo por el aumento de su uso en el sector eléctrico: pese al fuerte y constante crecimiento de las renovables, que aumentaron más de un 25% en ambos países durante el año pasado, el carbón fue empleado por el sector eléctrico para cubrir los fuertes incrementos de la demanda de electricidad.

La generación mundial de electricidad aumentó un 3,7%, una de las tasas de crecimiento más elevadas de los últimos 20 años. La mayor parte del mismo, un 81%, procedió de las economías emergentes, India y China. Sin embargo, el aumento especialmente sólido de la demanda de electricidad durante 2018 se debió en gran medida a Estados Unidos, que alcanzó un récord en su cifra de crecimiento (3,7%), impulsada por la meteorología y en contraste con su tendencia a la baja de los últimos diez años.

Desglosándolo por fuentes, las energías renovables, que crecieron un 14,5%, lideraron el incremento de la generación eléctrica, suponiendo un tercio del mismo. Al crecimiento de las

A nivel mundial las emisiones aumentaron un 2%, impulsadas por un aumento global de la demanda energética (del 2,9%) y por el crecimiento del consumo de carbón

renovables le siguieron el gas natural (3,9%), la energía hidroeléctrica (3,2%), que se vio impulsada por el repunte en Europa (9,8%) tras la fuerte caída del año anterior, y el carbón (3%).

Las renovables, "alcanzando su madurez"

China, responsable de un 45% del crecimiento mundial de la generación eléctrica a través de renovables, se situó a la cabeza del aumento de este tipo de energía, superando al de toda la OCDE en su conjunto.

Dentro de las renovables, la eólica representó más de la mitad del crecimiento, mientras que la solar supuso un 29% del total.

La energía renovable va alcanzando su madurez. En los últimos 20 años, tres cuartas partes de los países estudiados han adoptado ya alguna forma de energía renovable, y el grado de penetración se ha extendido de manera uniforme. Hace 20 años, solo dos países tenían un nivel de penetración de las renovables de más del 20%; hoy son 13, todos ellos, excepto Nueva Zelanda, en Europa.

No obstante, a pesar de la creciente penetración de las renovables, el 'mix' de generación eléctrica continúa sin apenas variaciones y la contribución de los distintos combustibles al sistema eléctrico mundial continúa "inamovible" con respecto a sus niveles de hace 20 años y con cuotas de participación similares entre los combustibles no fósiles (36%) y carbón (38%) en 2018.

Durante la última década, el rápido crecimiento de la energía renovable, junto con la reducción de la cuota de carbón, ha llevado a una mejora más sostenida de la intensidad de carbono del sector eléctrico, de manera que el impacto en las emisiones de carbono derivado de una creciente demanda de electricidad ha sido parcialmente compensado.

Que esa compensación haya sido solamente parcial se ha manifestado en el hecho de que, a medida que los ritmos de crecimiento en la demanda de electricidad han sido mayores, como ha ocurrido en los últimos tres años, las emisiones deri-

vadas de este sector han aumentado sustancialmente. Es decir, no ha sido posible descarbonizar el sector eléctrico lo suficientemente rápido como para compensar el crecimiento de la demanda. En 2018 las emisiones de carbono del sector eléctrico aumentaron un 2,7%, su tasa de crecimiento más alta en siete años, lo que representa aproximadamente la mitad del crecimiento de las emisiones de carbono globales.

Un escenario ideal muy alejado de la realidad

El mayor desafío lo plantea esta solidez del crecimiento de la demanda de electricidad, y queda patente revisando en qué medida habría debido cambiar la participación de las distintas fuentes utilizadas en la generación eléctrica en los últimos tres años para que, asegurando ese crecimiento de demanda eléctrica que exige el mundo en desarrollo, se hubiesen mantenido las emisiones en los niveles de 2015.

Para conseguirlo, la generación a partir de energía renovable tendría que haber crecido a más del doble de rapidez de lo que realmente lo hizo (más de 1.800 Twh, frente a los 800 Twh conseguidos). Se trata de una cifra extraordinaria, equivalente a toda la generación renovable de China y Estados Unidos junta en 2018. Ese ritmo se hubiera logrado,

también, mediante la sustitución del 10% del carbón por gas natural en el sector eléctrico.

En un momento en que la sociedad demanda una transición acelerada hacia un sistema energético con bajas emisiones de carbono, los datos de 2018 dibujan un panorama preocupante con las emisiones aumentando a nivel global un 2%.

En 2018, Europa, América Central y Sudamérica fueron las únicas regiones que redujeron sus emisiones de carbono, en un 1,6% y un 1,5% respectivamente, siendo su contribución al total de emisiones globales del 12,5% y 3,8% cada una. En el resto de las regiones, las emisiones han aumentado considerablemente, no solo en las regiones en desarrollo como Asia Pacífico (2,8%) responsable de casi la mitad de las emisiones globales, África (2,4%), y la Comunidad de Estados Independientes (5%), sino también en Norteamérica (1,9%), impulsado por Estados Unidos, donde crecieron un 2,6%.

Se trata de una senda insostenible, en la que tanto la demanda de energía como las emisiones de carbono crecen a un ritmo superior al de años anteriores, y todo ello a pesar del modesto crecimiento del PIB y un aumento de los precios de la energía.

En un momento en que la sociedad demanda una transición acelerada hacia un sistema energético con bajas emisiones de carbono, los datos de 2018 dibujan un panorama preocupante con las emisiones aumentando a nivel global un 2%

La perspectiva general indica que el actual ritmo de progreso se está quedando corto ante la acelerada transición prevista por los objetivos sobre el clima fijados en París. En este escenario, es evidente que un cambio hacia una mayor electrificación solamente ayuda en el camino hacia un sistema energético con bajas emisiones de carbono si va de la mano de una descarbonización del sector eléctrico, destacan fuentes de BP España.

El rápido crecimiento de las energías renovables es fundamental, pero insuficiente. Es importante tener en cuenta todos los tipos de energía y desarrollar una serie de tecnologías, así como trabajar en una mayor eficiencia energética que asegure volver a una senda de crecimiento sostenible.

Dentro de las renovables, la eólica representó más de la mitad del crecimiento, mientras que la solar supuso un 29% del total.
Foto: Jesper Baerentzen



Contempla la creación del primer parque eólico flotante en Europa continental

Comienza el ensamblaje de las turbinas del proyecto Windfloat Atlantic

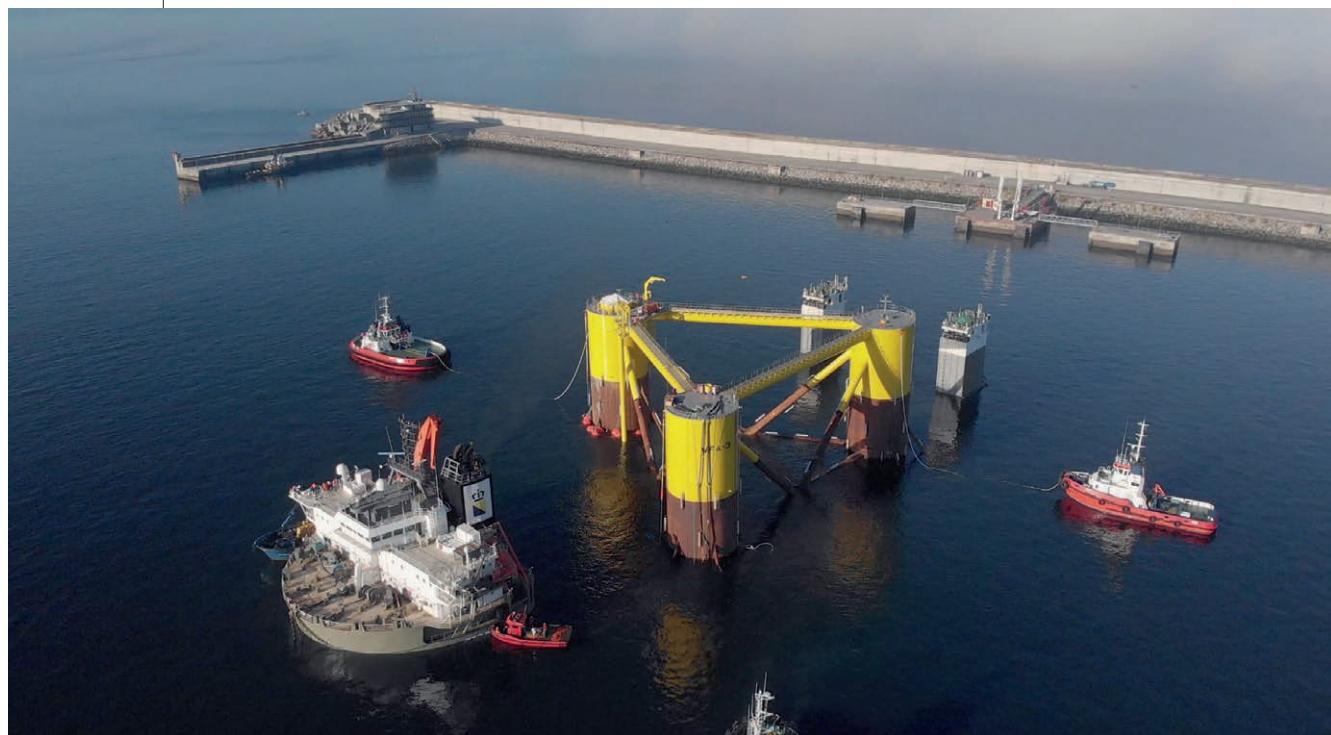
La instalación de la primera turbina del proyecto Windfloat Atlantic en su plataforma flotante dio comienzo el 17 de julio en el puerto exterior de Ferrol (La Coruña), “lo que constituye un hito clave para este proyecto y para el sector de la energía eólica marina, dado que nunca se había instalado una turbina tan grande en una plataforma flotante”, informaron fuentes de las empresas que participan en él, agrupadas en el consorcio Windplus, entre las que se encuentra Repsol.

Las tareas de fabricación y transferencia de carga en el marco de este primer proyecto WindFloat se llevaron a cabo con éxito la semana anterior en Fene (La Coruña). La pla-

taforma quedó anclada en el muelle del puerto de Ferrol, donde se iniciará la instalación de la turbina eólica. El ensamblaje tendrá lugar durante las próximas semanas de cara a preparar las operaciones que se realizarán en el mar y que están previstas

para finales de verano, cuando la estructura flotante partirá rumbo a su destino final, en la costa de Viana do Castelo (Portugal).

El proyecto pertenece al consorcio Windplus, que es propiedad con-





Esta tecnología permite el ensamblaje en seco (en el puerto) mediante grúas estándar situadas en tierra y la utilización de métodos comunes de transporte marítimo, como remolcadores, en lugar de recurrir a buques de instalación 'off shore', que representan un elevado coste.

“El proyecto supone un hito clave para el sector de las energías renovables”, aseguran fuentes de Windplus, cuyo principal accionista es EDP Renováveis, que posee el 54,4% de sus acciones

junta de EDP Renováveis (54,4%), Engie (25%), Repsol (19,4%) y Principle Power Inc. (1,2%). Las tres turbinas eólicas que conforman el parque eólico estarán montadas sobre plataformas flotantes ancladas al lecho marino y dotarán al complejo con una capacidad instalada total de 25 MW, el equivalente a la energía consumida por 60.000 hogares durante un año.

Esta tecnología incluye grandes ventajas que la hacen más accesible y económica, como su ensamblaje en seco (en el puerto) mediante grúas estándar situadas en tierra y la utilización de métodos comunes de trans-

porte marítimo, como remolcadores, en lugar de recurrir a buques de instalación 'off shore', que representan un elevado coste.

Financiación del programa NER3000

El proyecto Windfloat Atlantic se está desarrollando con la ingeniería de Principle Power, que permite la instalación de plataformas flotantes en aguas profundas —inaccesibles hasta la fecha—, donde se pueden aprovechar abundantes recursos eólicos. El parque eólico se situará a 20 kilómetros de la costa de Viana do Castelo y a un calado de 100 metros de profundidad.

El proyecto ha contado con el apoyo de instituciones públicas y privadas, lo que ha propiciado la inversión de empresas líderes en sus mercados y el apoyo, vía financiación, de la Comisión Europea (a través del programa NER3000), del Gobierno de Portugal y del Banco Europeo de Inversiones.

Entre los proveedores que han hecho posible la realización de este proyecto, cabe destacar a Principle Power; la 'joint-venture' Navantia/Windar; el Grupo A. Silva Matos; Bourbon; el proveedor de turbinas MHI Vestas y el proveedor de cables dinámicos JDR Cables.

El Complejo Industrial de Puertollano recibe el premio de seguridad COASHIQ

El Complejo Industrial de Repsol en Puertollano ha sido galardonado con el premio de seguridad COASHIQ, un reconocimiento de la Comisión Autónoma de Seguridad e Higiene en el Trabajo de Industrias Químicas y Afines. Cada año, la comisión premia a las entidades y empresas que mejores resultados obtienen en el ámbito de la seguridad.

El galardón de la Comisión Autónoma de Seguridad e Higiene en el Trabajo de Industrias Químicas y Afines reconoce los buenos resultados en materia de seguridad del área de Refino del Complejo Industrial de Repsol en Puertollano.

En el caso del Complejo Industrial de Repsol en Puertollano, el premio ha sido para el área de Refino ya que durante el pasado año consiguió reducir el índice de siniestralidad en un 60% respecto a 2017. Este nuevo reconocimiento se suma a los conseguidos en 2013 y 2016.

La seguridad es la máxima prioridad para Repsol y durante todo el año se desarrolla un Plan de Seguridad y Salud, el cual recoge toda la actividad preventiva, programas encaminados a mejora del comportamiento, formación y entrenamiento, incluyendo el plan de higiene y seguimiento de la salud, simulacros, así como los programas de inspecciones y mantenimiento preventivo, informaron en una nota de prensa fuentes de la energética.

La formación es constante en materia de seguridad y para este año el compromiso es llegar a las más de 13.782 horas de formación para personal

propio. Repsol promueve la formación para profesionales de empresas contratistas y desde el mes de enero, se han desarrollado cerca de 8.500 horas de formación, impartidos por entidades homologadas.

La Comisión Autónoma de Seguridad e Higiene en el Trabajo de Industrias Químicas y Afines (COASHIQ) es una organización profesional empresarial cuyo objetivo es impulsar y desarrollar la prevención en riesgos laborales, la seguridad industrial y el medio ambiente.

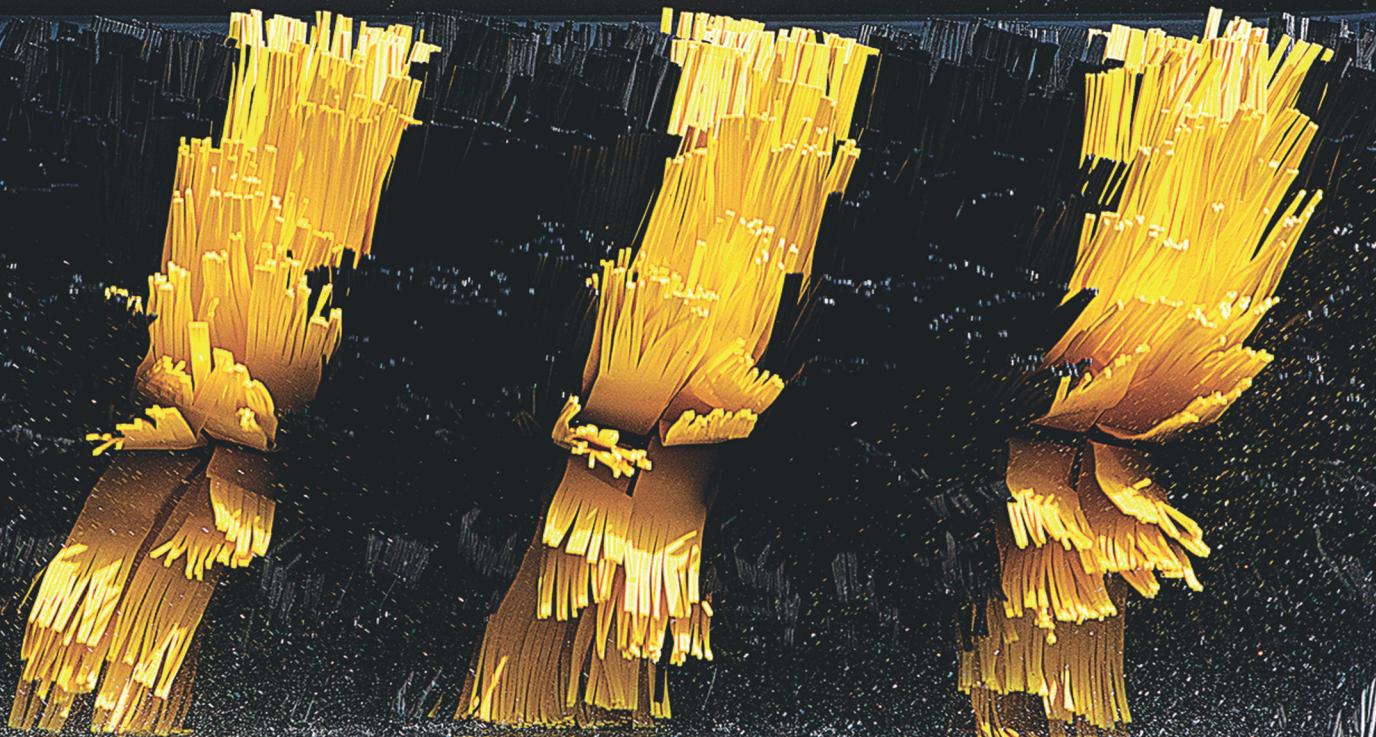
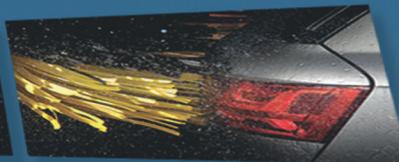
Repsol forma parte de esta Comisión, como socio activo y participa de manera intensa en jornadas técnicas, estudios, análisis y auditorías sobre Seguridad y Prevención de Riesgos Laborales que se llevan a cabo como parte de las actividades anuales de esta entidad.

María José Maestre, técnico de Seguridad, recogió el premio en nombre del Complejo Industrial de Repsol en Puertollano.





FAVAGROSSA
NO BETTER WAY TO WASH



THE NEW **WASH** MOTION

MOVIMIENTO
REVOLUCIONARIO

INCREÍBLES
RESULTADOS
DE LAVADO

EFICAZ DONDE TODOS
LOS DEMÁS CEPILLOS NI
SIQUIERA LOGRAN
LLEGAR



+39 0375 283311



favagrossa@favagrossa.com



WWW.FAVAGROSSA.COM

Shake Video:



El Corte Inglés amplía a 22 los puntos de contratación de electricidad y gas de Repsol



La electricidad comercializada por Repsol está certificada como 100% de bajas emisiones.

Con esta alianza, los clientes de El Corte Inglés pueden contratar la luz y el gas de Repsol con una tarifa individualizada y descuentos en carburante de hasta 9 céntimos por litro, a lo que se añade además una tarjeta regalo de El Corte Inglés por valor de hasta 100 euros.

Ambas compañías, aliadas estratégicas desde hace más de 20 años, firmaron el pasado mes de marzo un acuerdo por el que la compañía energética oferta electricidad y gas a clientes de la cadena de grandes almacenes, referente del comercio en España, recordaron fuentes de la energética en una nota de prensa.

Los centros de Sanchinarro, Castellana y Alcalá de Henares, situados en la Comunidad de Madrid, fueron los primeros que contaron con un espacio donde el usuario puede informarse

El Corte Inglés y Repsol han elevado a veintidós los puntos de contratación de electricidad y gas en los centros comerciales del grupo de distribución. Los centros de Campo de las Naciones; San José de Valderas; Getafe; Vista Alegre y Méndez Álvaro (Madrid); Sevilla; Jerez de la Frontera; Huelva; Valencia; Alicante; Albacete; Badajoz; Zaragoza; Málaga; Murcia; Santa Cruz de Tenerife; Las Palmas; A Coruña y Santiago de Compostela incorporan puntos de contratación de la energética. Se suman así a los ya existentes en los establecimientos madrileños de Sanchinarro, Castellana y Alcalá de Henares.

En sus ocho primeros meses de actividad, Repsol Electricidad y Gas ha incrementado un 19% su cartera de clientes con respecto a la que adquirió cuando compró los activos de bajas emisiones de Viesgo

y contratar la electricidad y el gas de Repsol. Ahora, casi cuatro meses después de este acuerdo, ya son 22 los centros de El Corte Inglés que ofrecen este servicio a sus clientes.

Descuentos en la red de estaciones de servicio

El negocio de electricidad y gas que desarrolla Repsol a través de su filial, Repsol Electricidad y Gas, ofrece en toda España una oferta atractiva, soluciones digitales de vanguardia y ventajas exclusivas para los clientes, como descuentos en la red de estaciones de servicio de la compañía. Además, la electricidad comercializada por Repsol está certificada como 100% de bajas emisiones.

En sus ocho primeros meses de actividad, Repsol Electricidad y Gas ha incrementado un 19% su cartera de clientes con respecto a la que adquirió cuando compró los activos de bajas emisiones de Viesgo, así como su comercializadora de electricidad y gas.

En la actualidad, la compañía multienergética ya cuenta con más de 890.000 clientes electricidad y gas. De esta forma, Repsol sigue con su hoja de ruta para la transición energética, que incluye como objetivo alcanzar en el año 2025 una cuota de mercado minorista de electricidad y gas superior al 5% y 2,5 millones de clientes.

The Real Car Wash Factory

More than CAR WASH



Es flexible.

Christ
WASH SYSTEMS

Tel. 00 34 91 488 10 20

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

Un año más, sus instalaciones redujeron sus emisiones a la atmósfera

Cepsa invirtió 42,2 millones de euros en protección ambiental en 2018 en San Roque, Cádiz

La refinería Gibraltar-San Roque y la planta química de Puente Mayorga, los dos centros industriales de Cepsa en San Roque, Cádiz, invirtieron el pasado año 42,24 millones de euros en mejoras en la gestión ambiental, casi el triple que el año anterior, tal y como reflejan sus declaraciones medioambientales.

En 2018 la refinería Gibraltar-San Roque logró la certificación única del sistema de gestión ambiental conforme a la norma ISO 14001, así como la validación de la declaración ambiental, además de verificar la memoria ambiental de la terminal marítima de Cepsa para dar cumplimiento a la Guía de Buenas Prácticas Ambientales de Puertos del Estado, informaron fuentes de la compañía en una nota de prensa.

En cuanto a la planta química de Puente Mayorga, obtuvo el Certificado de Gestión Energética

ISO 50001 (un documento que también tiene la refinería desde 2014) y la renovación del Certificado de Gestión Ambiental ISO 14001.

Principales resultados

Miguel Pérez de la Blanca, director de la refinería Gibraltar-San Roque, y Jesús Ivars, director de Producción de las plantas químicas de Cepsa en Andalucía, destacaron que la publicación de las declaraciones medioambientales "demuestra la implicación de la compañía con la sostenibilidad, la eficiencia energética y la mejora continua". Ambos consideraron que las inversiones en el apartado de protección ambiental "son necesarias e

incuestionables en el sector en el que opera Cepsa".

Emisiones a la atmósfera. En la refinería Gibraltar-San Roque, un año más, las concentraciones medias anuales del efecto burbuja fueron inferiores a los límites que fija la Autorización Ambiental Integrada (AAI). Las emisiones máscas de SO₂ marcaron un mínimo histórico. Las reducciones paulatinas en las emisiones de SO₂ se explican a raíz de la mejora en la calidad de los combustibles, conseguida gracias a la disminución del consumo de fuelóleos, así como al aumento en el consumo de gas natural y a las mejoras implantadas en las unidades de recuperación de azufre y tratamiento con aminas, que hacen que el fuel gas de consumo se encuentre prácticamente exento de azufre. En la planta química, al utilizarse únicamente combustibles gaseosos en los procesos de producción, principalmente gas natural, "las emisiones de partículas y SO₂ son mínimas, quedando por debajo de los límites de detección. En lo que se refiere a las emisiones de NOx, se mantienen por debajo de los límites establecidos".

Efluentes hídricos. En la planta de tratamiento de la propia refinería se tra-





tan también los efluentes hídricos de la planta química de Puente Mayorga. Las declaraciones medioambientales indican que el volumen de efluentes en el punto principal de vertido fue un 10% inferior al autorizado.

Eficiencia energética. Cepsa trabaja en San Roque para, cada año, ser más eficiente en el consumo de energía, lo que contribuye significativamente a la reducción del impacto ambiental de los procesos, puesto que una disminución de los consumos energéticos implica automáticamente una menor emisión tanto de gases de efecto invernadero como de otros gases que impactan en la calidad del aire.

En San Roque Cepsa se encuentra certificada bajo la norma ISO-50001, cuyo objetivo es fomentar la eficiencia energética, disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero, garantizar el cumplimiento de la legislación energética e incrementar el aprovechamiento de las energías excedentarias.

La publicación de las declaraciones medioambientales "demuestra la implicación de la compañía con la sostenibilidad, la eficiencia energética y la mejora continua"

Emisiones de CO₂. En el año 2013 se inició el tercer periodo de asignación (2013-2020) de derechos de emisión de CO₂, por medio del cual las instalaciones de cogeneración han dejado de recibir derechos gratuitos. Ambas instalaciones disponen de asignación de derechos gratuitos, si bien va disminuyendo progresivamente año a año. El balance total de emisiones del ejercicio 2018 de la refinería (sin tener en cuenta las unidades de cogeneración) fue de 144.976 toneladas de derechos de CO₂ por encima de la asignación. La planta química de Puente Mayorga emitió 28.537 toneladas de derechos de CO₂ por debajo de su asignación.

Las declaraciones medioambientales contienen información detallada de otros muchos aspectos relacionados con las instalaciones, que van desde el control de ruidos, de los suelos, el consumo de agua y materias primas, a las actuaciones que inciden en la mejora ambiental de los productos que se elaboran para así reducir su impacto al ser utilizados por los usuarios finales. La gestión medioambiental de Cepsa "no se limita al control del impacto de su actividad, sino que se extiende a cuestiones tan sensibles como la formación ambiental de los empleados propios y de las empresas que prestan servicio en las instalaciones de la compañía o la comunicación con la sociedad".

Puente de lavado en la E.S. Shell de Segovia, por Christ

Renovarse o languidecer

Cualquier actividad económica requiere de una actualización de los medios con los que opera en el mercado y el lavado de vehículos no escapa a esta necesidad. La incorporación de nuevos equipos propicia multitud de mejoras, desde un incremento del tráfico de vehículos a un ahorro de costes en todas las partidas: del gasto eléctrico al agua, pasando por los consumibles químicos.

Salva Bravo Nebot

Bajo este enfoque, el Grupo DISA, licenciatario de Shell en España, tomó la decisión de renovar la oferta de lavado que ofrecía a sus clientes en la Estación de Servicio Shell Segovia Entrada, en la ciudad de Segovia. Así, desde el 1 de mar-

zo los usuarios de la zona pueden disfrutar de un puente de lavado 'Centus T' de Christ, una de las referencias de la gama 'Clasic' del fabricante alemán, que es capaz de dar respuesta a más de 1.200 lavados mensuales. El equipo sustituye a un túnel de lavado que prestó servicio durante 16 años.

La unidad instalada -detalla Luis del Valle Barranco, delegado comercial España Este de Christ-, tiene una altura de lavado de 2,25 metros y una anchura de paso de vehículos de 2,40 metros, dimensiones que le habilitan para lavar furgonetas y furgones, habituales transeúntes de la zona, pues la estación de servi-



cio de Shell se encuentra en una de las entradas a la capital segoviana, muy cerca de un nudo de carreteras que propicia un elevado tráfico de vehículos.

Del Valle destaca que "nuestros equipos, además de garantizar una calidad de lavado superior, están pensados para que el cliente gestione y rentabilice todas las franjas horarias de su estación de servicio. También aportamos elementos visuales para que el posible usuario del centro de lavado esté informado de cualquier promoción con tan solo ver el color del puente de lavado".

El delegado comercial España Este de Christ añade que en la estación de servicio se ha incorporado un ambientador dentro del cerramiento que formaba parte del túnel sustituido. Ese ambientador actúa automáticamente cuando el equipo está realizando el secado. "A través de una amplia gama de olores logramos mejorar la experiencia de uso del puente, lo que nos permite incrementar la fidelización de los clientes, que gracias a detalles como éste aprecian una mayor calidad de limpieza del vehículo".

Este cuidado por los detalles es ineludible teniendo en cuenta la competencia existente en este segmento de actividad. Tal y como explica Del Valle, esa oferta creciente en número obliga a "poner en valor el servicio de lavado. Para ello, hay que salir de la espiral de bajar los precios para atraer a los clientes. Hay que ofrecerles mucha más calidad mediante equipos que cuenten con una mayor oferta de productos y servicios".

"El coste para el empresario del lavado de un vehículo utilizando un programa sencillo (lavar y secar) es casi el mismo que el de un programa con mejores prestaciones (prelavado; producto químico para la limpieza de llantas; químico para eliminar mosquitos, cera especial y/o 'polish'). A cambio, el beneficio para el propietario se ve incrementado en un 25%, ya que solo hay que añadir, prácticamente, el bajísimo coste del producto químico", describe Del Valle.



Instalaciones heredadas

El Grupo DISA adquirió en septiembre de 2004 la red de estaciones de servicio de Shell en España, y más recientemente, en diciembre de 2017, incorporó a su red otras 30 estaciones de servicio provenientes del Grupo Gesa. Estas dos operaciones han convertido a la compañía energética canaria en el cuarto operador del mercado nacional, tal y como avalan los datos incluidos en la Memoria Anual de la AOP de 2018, hecha pública a principios de junio de este año. Esas adquisiciones propiciaron que en la red peninsular de la compañía canaria convivan equipos de lavado de diversos fabricantes.

Desde Christ, Del Valle apunta que "aunque no somos sus proveedores habituales, DISA tiene muchas instalaciones con nuestros equipos, y está viendo que en las estaciones de servicio que tienen equipos de nuestra marca se venden más lavados y los clientes repiten más, ya que valoran la calidad del servicio". En DISA, prosigue nuestro interlocutor, "también están muy satisfechos con las pocas incidencias que tienen nuestros equipos, así como con la calidad y rapidez de nuestro servicio técnico, por lo que con ellos logran una mayor rentabilidad".

"DISA lleva muchos años operando en el mercado y conoce el valor

añadido que el servicio de lavado de vehículos ofrece en una gasolinera. Nuestros clientes son conscientes de que cuando tienen un equipo fiable, con muy pocas averías, y que logra fidelizar a los clientes gracias a su alta tecnología, la rentabilidad es muy alta. Los usuarios vuelven a ese punto de venta y así, además, se logran ventas cruzadas de carburante y en las tiendas", subraya el delegado comercial España Este del fabricante alemán de equipos de lavado.

Del Valle agrega que "Christ aporta a las estaciones de servicio ese servicio de calidad y distinción que las diferencia frente a otros competidores de la zona. Nuestros clientes logran mayores ingresos por el mismo número de lavados", asegura.

Una visión distinta

El responsable de Lavado de DISA, Juan Suárez López, por su parte, nos cuenta que esta infraestructura de Segovia es el "primer puente de lavado de Christ que la compañía instala en la Península Ibérica". El motivo por el cual se ha tomado esta decisión es para contar con un nuevo proveedor "que nos aportara una visión distinta a la que ya teníamos".

Suárez enumera cuáles han sido los aspectos que han animado a DISA a escoger a Christ para suministrar el puente instalado en la estación

Luis del Valle Barranco, delegado comercial España Este de Christ, asegura que los equipos de la compañía alemana "aportan ese servicio de calidad y distinción que las diferencia frente a otros competidores de la zona. Nuestros clientes logran mayores ingresos por el mismo número de lavados".

El responsable de Lavado de DISA, Juan Suárez López, explica que esta infraestructura de Segovia es el "primer puente de lavado de Christ que la compañía instala en la Península Ibérica". El motivo por el cual se ha tomado esta decisión es para contar con un nuevo proveedor "que nos aportara una visión distinta a la que ya teníamos".

de servicio segoviana: la relación calidad-precio; la "extraordinaria calidad de los materiales usados en sus equipos; el servicio de asistencia técnica y la rápida disponibilidad de recambios y componentes".

Preguntado sobre la opinión transmitida por los usuarios del puente de lavado de Christ, Suárez responde que "están muy satisfechos". En cuanto al programa con mejor valoración, Suárez señala corresponde al más alto, denominado 'Diamante', que incorpora la limpieza de bajos de los vehículos. Este extra en Segovia es importante, sobre todo en invierno, ya que en los meses más fríos del año se utiliza sal para impedir que se formen placas de hielo en el asfalto o bien para reducir las molestias y riesgos que origina la nieve, por lo que un buen lavado de los bajos permite eliminar la sal, que es muy corrosiva. Otro añadido que está generando una buena acogida entre los conductores de la zona es la cera 'Teflon', que otorga a la carrocería "un brillo y una protección especial".

El encargado de la estación de servicio, Víctor Martín, nos explica que los clientes han percibido un gran cambio en la calidad del lavado final

de sus vehículos. El programa más valorado es el superior, que con un coste de 7,5 euros ofrece un secado y un abrillantado "que a los clientes les ha parecido espectacular". El puente -que incorpora otros dos programas, de 5 y 6,5 euros- destaca por su baja sonoridad, como pudimos comprobar en nuestra visita a la instalación.

Martín destaca la labor realizada por el equipo de técnicos desplazados por Christ a la estación de servicio en el momento de poner en marcha el puente. "Ajustaron los tiempos de cada programa gracias a la sencillez de uso del programa informático", asegura. Otro punto que ha llamado la atención de los usuarios de la instalación, apunta Martín, es la limpieza de las llantas, que se alcanza gracias a los cepillos que, a su dureza y fuerza de rotación, añaden un chorro de agua a presión que colabora en el excelente resultado final de la limpieza de esta parte de los vehículos, un aspecto que siempre se tiene en cuenta por parte de los clientes a la hora de puntuar el lavado.

Una mejora constante

Del Valle afirma con rotundidad que "nuestra calidad no tiene límites, y constantemente estamos incorpo-

rando nuevos procesos y elementos que aumenten día a día la calidad de los productos que fabricamos".

"Algunos elementos constructivos que nos diferencian, y que garantizan la durabilidad y la rentabilidad de nuestros equipos son los siguientes", declara Del Valle, quien destaca, en primer lugar, que "todos los aceros que utilizamos, una vez mecanizados y plegados, son galvanizados en caliente en nuestras propias cubas, por lo que podemos garantizar su perfecto acabado y su excelente comportamiento ante la oxidación, asegurando una gran durabilidad del equipo".

Del Valle añade que "los elementos que más sufren el óxido en los equipos de lavado son las toberas de secado, ya que están fabricadas en una chapa más fina que el resto y -aunque esta zona esté galvanizada- la fricción de los tornillos sobre la chapa elimina ese galvanizado, por lo que al poco tiempo empieza a aparecer el óxido". Esta circunstancia se produce porque las toberas de secado "aspiran aire muy húmedo y lo lanzan para poder secar el vehículo". Pero "los equipos de Christ no sufren este problema, ya que nuestras toberas de secado están fabricadas con aluminio anodizado, por lo que podríamos decir que su durabilidad es casi eterna".

En cuanto a los equipos de gama media/alta de Christ, "es posible eliminar los reductores utilizados para el giro de los cepillos, que -en este caso- giran solo con el motor eléctrico, con lo que se alcanzan





Otra de las características de los equipos de Christ es la posibilidad de incorporar una alta presión 'Vitesse', gracias a la cual "podemos realizar un lavado completo (prevlavado, químico llantas, alta presión total, cera, y doble secado) en tan solo cuatro minutos, incrementando así la productividad, los ingresos y, por tanto, la rentabilidad".

ahorros del 20% en el consumo eléctrico, eliminamos un elemento que produce muchas averías (con el alto coste que representa) y permite elegir en cualquier momento el tipo de pelo que queramos, ya que las revoluciones de giro las regulamos digitalmente para que se adapte a todo tipo de tejidos".

Otra de las características de los equipos de Christ es la posibilidad de incorporar una alta presión 'Vitesse', gracias a la cual "podemos realizar un lavado completo (prevlavado, químico llantas, alta presión total, cera, y doble secado) en tan solo cuatro minutos, incrementando así la productividad, los ingresos y, por tanto, la rentabilidad".

Extras para fidelizar a los clientes

Volviendo al puente instalado en la estación de servicio de Shell en Segovia, Del Valle enumera cuáles son los componentes que incorpora. Por lo que respecta a los cepillos, están elaborados con 'Sensomix', un nuevo material de Christ compuesto por una mezcla del tejido esponjoso 'Sensofil' y del textil 'Sensotex'.

Los cepillos son articulados, una patente de Christ que permite lograr

un lavado de las partes verticales del vehículo de una manera más eficaz. El resultado que se obtiene es de mucha mayor calidad, puesto que "al incorporar una rótula articulada en su eje, se adapta a cualquier perfil de cualquier vehículo".

En cuanto a la tobera de secado, es inclinable en 140°, asegurando una amplitud de movimientos que facilita un secado "excelente, sea cual sea el perfil del vehículo".

El puente 'Centus T', que suministra cuatro productos químicos (prevlavado, lavado, cera que facilita el secado y 'Teflon', que asegura un brillo especial), ofrece un caudal de 60 litros por minuto a 85 bar de presión.

El puente suministra agua a alta presión horizontal con seguimiento del perfil del vehículo y con inclinación en la parte delantera y trasera del vehículo para aumentar su eficacia. Además de los cepillos encargados de lavar las llantas, también se recurre a la alta presión en los laterales, en este caso a través de dos boquillas en cada uno de los lados del vehículo, que son las encargadas de limpiar la parte media y alta de los laterales del vehículo.

Por lo que respecta al lavado de bajos, se ha instalado un sistema giratorio "de gran rendimiento en cuanto a presión y caudal", que "es el encargado de eliminar el barro y restos de sal acumuladas en los bajos del vehículo, protegiéndolo, de esta manera, de cualquier corrosión".

Para facilitar la adecuada orientación de los vehículos en el puente, se recurrió a un orientador con luces LED que, además de facilitar esta maniobra a los conductores, les permite ver el tipo de lavado que está realizando el puente y que se puede programar para que sirva de soporte publicitario -tanto interno, de la propia estación de servicio, con el objetivo de favorecer las ventas cruzadas- como externo, facilitando la generación de ingresos extras.

En cuanto al arranque del lavado, se ha recurrido a un aceptador de códigos, que son introducidos por el cliente para poner el equipo en marcha. Estos códigos pueden ser modificados en función de la vigencia de promociones comerciales, como 'happy hours'; descuentos obtenidos por la adquisición de una cantidad determinada de combustible; precios especiales para flotas o bonos de lavado, entre otras posibilidades.

Centro de lavado Zoilo Ríos Actur, por ISTOBAL

Beneficios tecnológicos

“Queríamos disponer de una instalación cuya utilización fuera lo más cómoda posible para los clientes y que pudiera funcionar de forma integrada con los smartphones. Y eso lo hemos podido hacer gracias a que ISTOBAL cuenta con su app”, la parte más visible de Smartwash, explica Nacho Ríos, director técnico del Grupo Zoilo Ríos, al referirse al centro de lavado Actur que la compañía posee en la Avenida María Zambrano de Zaragoza.

Salva Bravo Nebot

Se trata de la primera instalación de lavado gestionada por el grupo empresarial zaragozano con estas características, que cuenta con una app que utilizan los clientes y que permite controlar sus parámetros desde cualquier dispositivo con ac-

ceso a internet. La artífice de esta forma de gestionar la instalación es la tecnología Smartwash, presentada por ISTOBAL en la última edición de Motortec, que da como resultado instalaciones de lavado 100% conectadas gracias al uso del Big Data y del Internet de las Cosas. Todo ello, con el punto de mira puesto en el

incremento de la rentabilidad de la actividad y en la mejora de la experiencia del usuario.

En la actualidad, la instalación -ubicada en un centro comercial- es atendida por personal que ha recibido formación sobre las prestaciones de los equipos suministrados





por ISTOBAL, pero el objetivo es que pueda ser utilizada a través de la interacción directa de los clientes con las diferentes máquinas, por lo que disponer de la tecnología Smartwash "es fundamental para lograr ese cambio y que funcione de forma autónoma", explica Ríos, quien añade que la presencia de empleados en el centro de lavado permite valorar la acogida de la app entre los usuarios de la instalación.

"Hemos visto que hay un tipo de cliente que está acudiendo al área de lavado porque contamos con esa aplicación. La mayoría de los usuarios de la app es gente relativamente joven, que busca este tipo de funcionalidad, pero también nos ha sorprendido que hay personas de mayor edad que también se la están descargando", relata Ríos.

Fórmula Experience, integral y flexible

Otra de las peculiaridades del centro de lavado que acude a nuestras páginas es que la empresa aragonesa ha realizado la operación recurriendo a la Fórmula Experience, ofrecida por ISTOBAL. Ríos la califica de "muy interesante", puesto que se trata de

un arrendamiento de pago por uso. "De esta forma ISTOBAL asume el mantenimiento y el suministro de los consumibles, y nosotros nos encargamos de la gestión". La compañía valenciana, de hecho, se encarga del arrendamiento de la maquinaria, del mantenimiento preventivo, correctivo y remoto de los equipos, así como del asesoramiento y la reposición de los productos químicos ISTOBAL esens®.

Entre otros beneficios, este método de uso, apunta Ríos, permite conocer "exactamente el margen que tenemos por cada lavado. ISTOBAL, por su parte, apoya una instalación que sabe que va a funcionar, por lo que ambas partes salimos beneficiadas. La verdad es que, de momento, teniendo en cuenta los pocos meses que llevamos trabajando en la nueva instalación, estamos logrando muy buenos números. De hecho, estamos superando las previsiones fijadas en el plan de negocio del área de lavado. Desde nuestro punto de vista, esta fórmula de colaboración es fenomenal, muy positiva para el gestor de la instalación", afirma con satisfacción el director técnico del Grupo Zoilo Ríos.

Una actividad que se reinventa

Nacho Ríos constata que "el negocio del lavado se está renovando. Desde las máquinas a las prestaciones que ofrecen, pasando por la tecnología y también por las expectativas de los clientes. Lo que tenemos claro", continúa, "es que nosotros apostamos de forma decidida por la calidad y el servicio. Y eso es algo que se comprueba claramente cuando alguien acude a la instalación, que es muy completa y está llena de detalles. Frente a otras opciones que basan su oferta en precios bajos y poca variedad de programas, nosotros siempre optamos, en todas las áreas de lavado que tenemos, por dar la oportunidad a los clientes de escoger el lavado que se adapte mejor a las necesidades de cada momento. No somos los más económicos, pero ofrecemos un precio razonable por una calidad muy alta", remarca.

"Otra de las prestaciones que más nos está gustando es la posibilidad de conocer las opiniones de los usuarios. Se trata de una información que nos resulta muy útil. Esta transparencia enriquece la información que los clientes tienen sobre la instalación.

De entre la oferta de puentes de lavado que comercializa la compañía valenciana, el Grupo Zoilo Ríos ha escogido un ISTOBAL M'NEX25.

"En la zona de lavado a presión, Smartwash permite al usuario pagar solo por el tiempo que usa el 'box' y conservar el saldo no utilizado en su cuenta para un próximo lavado", explica el director técnico de la compañía zaragozana, Nacho Ríos.



Incluso las opiniones en las que algún cliente se queja de la supuesta dificultad de uso de la app pueden ser ponderadas por otros clientes que no hayan tenido esa dificultad", opina Ríos sobre un aspecto al que volverá a hacer referencia avanzada la conversación.

"La app es, de alguna manera, la cara del área de lavado, pero -además- para los gestores de la instalación, para nosotros, es muy interesante. Tenemos acceso a un panel de control que está conectado en tiempo real con la instalación y nos permite controlar múltiples aspectos de la misma", describe Ríos, quien aporta otra de las ventajas que ofrece Smartwash: en el caso de que un cliente "tuviere una incidencia, nos permitiría cotejar la matrícula de su

vehículo y verificar, a través de las grabaciones realizadas por las cámaras del circuito cerrado de televisión, si el incidente se ha producido tal y como nos relata el usuario. Además", reitera, "todo el 'backoffice' está disponible desde cualquier dispositivo con acceso a internet, y podemos conocer desde los métodos de pago utilizados al número de lavados, pasando por la cantidad de productos químicos que queda en cada uno de los canales".

La capacidad de control sobre la instalación es muy elevada, ya que "puedes obtener estadísticas de las horas en las que se realizan más lavados, lo que permite reforzar la presencia de personal, o afinar la puesta en marcha de promociones para intentar incrementar el tráfico de vehículos

en períodos de menor actividad. Ese panel de control es bastante potente y facilita el desarrollo e implementación de acciones comerciales. Otro punto que hemos valorado", agrega, "es la seguridad de todas las acciones, ya que el uso del 'cloud' requiere de unas medidas de seguridad muy potentes".

Pensada para toda la familia

La instalación está integrada por un puente automático ISTOBAL M'NEX25, en el que los usuarios, a través de la app ISTOBAL, pueden escoger un programa base de lavado y personalizarlo añadiendo diferentes extras en función de sus necesidades. Además, pueden decidir si quieren permanecer dentro o fuera del vehículo durante el lavado, contando en todo momento con dispositivos que garantizan la seguridad, tanto del vehículo como de los usuarios del puente.

En cuanto al espacio destinado al lavado a presión, explica Ríos, "cuenta con tres pistas con un amplio abanico de accesorios, como soportes para el lavado de bicicletas y motos, además de cañón de espuma, pistola infantil y pistola reguladora de presión en el mango, con las que el lavado del vehículo se convierte en una actividad de ocio en familia. En esta zona, Smartwash permite al usuario pagar

Los smartphones están cambiando los hábitos de la sociedad, también en el lavado de vehículos.

Tu lavado inteligente, ¡a través de la App ISTOBAL!

- 💡 Lava en el puente sin bajar del coche.
- 💳 Paga solo por lo que consumes en el área de pistola a presión.
- 🛒 Compra fácilmente tu servicio de aspirado.
- 🎁 Recibe ofertas exclusivas.
- ⭐ Valora tu experiencia.

25° C



La instalación rezuma modernidad. Desde los colores corporativos de ISTOBAL al tipo de letra escogido, la sensación que envuelve a los clientes es que entran en una nueva dimensión del lavado de vehículos. Smartwash confirma que es así.

solo por el tiempo que usa el box y conservar el saldo no utilizado en su cuenta para un próximo lavado", una posibilidad que acrecienta la positiva experiencia de uso de los clientes.

Además, "la instalación -que ha sido concebida para ofrecer un cuidado integral del vehículo- ofrece otros servicios para la limpieza de su interior que también se pueden adquirir a través de la app, como un aspirador doble, otro simple y un sacudidor de alfombrillas", describe nuestro interlocutor.

El nuevo espacio de lavado Zoilo Ríos en Zaragoza es también respetuoso con el medio ambiente, ya que cuenta con sistemas para reciclar hasta un 80% del agua empleada y sus equipos de lavado reducen el consumo de agua y energía, además de productos químicos ISTOBAL esens® 100% biodegradables, remarca el director técnico del grupo empresarial.

Excelente acogida

Ríos, quien afirma que ISTOBAL "ofrece un producto muy completo y potente a un precio razonable", nos cuenta que la acogida del centro de lavado ha sido muy positiva. Su ubicación, "en un barrio de Zaragoza con mucha densidad de población y en un centro comercial con mucha actividad" ha sido uno de los factores que ha colaborado en esa respuesta de los usuarios. Además, "contar con

la aplicación de ISTOBAL nos permite una comunicación directa con el cliente".

La acogida de los clientes, gracias a Smartwash, es pública, ya que su valoración sobre los servicios y productos ofrecidos en el centro de lavado se puede realizar desde la aplicación. "Tenemos muchísimas valoraciones y nuestra puntuación media es de 4,5 sobre 5, con comentarios muy buenos", apunta Ríos, quien señala que los comentarios más habituales "destacan la facilidad de uso y la ventaja de poder gestionar todo desde una app". En cuanto a la calidad de lavado, "es excelente, según las opiniones de los clientes". No obstante, agrega, "hay también opiniones no tan buenas, pero otra

de las ventajas de tener un canal para recibir estas apreciaciones es que siempre ayudan a mejorar".

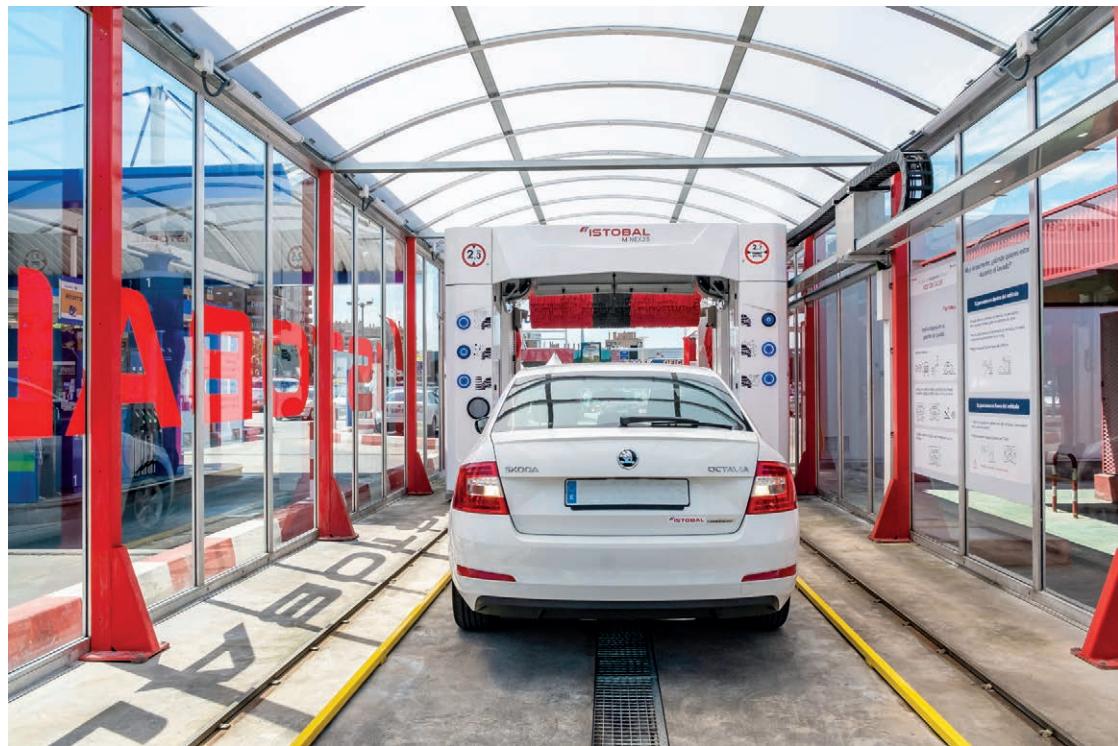
En líneas generales, "los clientes se sorprenden al poder usar una aplicación para móvil en un área de lavado. Además, al ser tan sencilla de utilizar, su experiencia es muy positiva. Y lo bueno que tiene es que -si alguien no quiere o no puede utilizar la app- puede lavar de la manera tradicional: pagando con monedas y/o tarjeta bancaria. Para este tipo de clientes hemos incorporado también una máquina de cambio de monedas", describe Ríos.

Para celebrar la inauguración del centro de lavado "queríamos que un gran número de clientes probaran nues-

El cerramiento del puente acrecienta la espectacularidad de la instalación. En este sentido, destaca la intervención del personal del Grupo Zoilo Ríos, que mantiene en perfecto estado y limpieza los equipos.



La acogida del centro de lavado está siendo muy positiva entre los conductores zaragozanos.



tros servicios, por lo que tuvimos en marcha una promoción que consistía en que el cliente, al descargar la aplicación e introducir un código promocional, obtuviera un lavado gratis. Y el resultado ha sido un éxito: se han canjeado más de 1.300 lavados".

Además de esta acción directa, "hemos realizado una campaña de comunicación en la ciudad para dar a conocer el nuevo centro de lavado. También se ha comunicado a través de nuestras redes sociales y a todos nuestros clientes de las 15 estaciones de servicio que ahora gestionamos".

Todos los equipos, también los aspiradores, son gestionados mediante la aplicación Smartwash de ISTOBAL.

Por si todo este esfuerzo no hubiera sido suficiente, la empresa recurrió a azafatas que se dedicaron "a entregar información a todos los clientes del centro comercial, en particular explicando la promoción del lavado gratis". Pero, "sobre todo, desde que inauguramos la instalación tenemos personal propio asistiendo a los clientes y explicándoles cómo funciona la instalación", remarca el director técnico del Grupo Zoilo Ríos.

Para todos los gustos

En cuanto al reparto del número de lavados, los boxes "son lo que más aceptación ha tenido entre nuestros

clientes. De hecho, siempre hay vehículos en ellos", tal y como pudimos comprobar en nuestra visita al centro de lavado, realizada el pasado 18 de julio. Ríos destaca que cuentan "con muchos accesorios y tipos de lavado según las necesidades del cliente: espuma, productos para eliminar los insectos, una lanza para niños, complementos para hacer el lavado más cómodo a motoristas y ciclistas...", enumera.

Por lo que respecta al puente de lavado, durante estos primeros meses (la instalación se puso en marcha en mayo) "ha lavado mucho, sobre todo por la promoción. Los clientes querían probar el servicio y nosotros queríamos que lo hicieran. Ahora el puente continúa lavando, pero menos que los boxes. Quizá el puente lo usen personas de mayor edad o que valoren más la comodidad, porque es total: usando el puente no hay que hacer nada, incluso el usuario puede elegir si se queda dentro o fuera del vehículo".

El M'NEX25 de ISTOBAL (que ofrece cuatro programas: Premium (8,50 euros); Brillante: 7 euros; Rápido: 5 euros, y Básico: 4,50 euros) permite personalizar la limpieza elegida, puesto que los clientes pueden añadir extras, como la limpieza de las llantas o el lavado lateral de la zona inferior.

Pon en marcha una instalación de lavado inteligente con el sello ISTOBAL

FÓRMULA EXPERIENCE



**CON TECNOLOGÍA
smartwash**
by 

Las ventajas de nuestra fórmula:

- ▶ Instalación altamente tecnológica y 100% conectada.
- ▶ Arrendamiento flexible con cuotas variables.
- ▶ Aumento de la rentabilidad del negocio y mejora de la experiencia del usuario.
- ▶ Todos los servicios incluidos para una tranquilidad total.
- ▶ Diseño impactante con imagen ISTOBAL.

Para más información:

T: 902 509 444

www.istobal.com


Vehicle Wash & Care

Se convierte en el proveedor preferente de soluciones de lavado del operador independiente de estaciones de servicio más grande del Reino Unido

ISTOBAL logra un nuevo contrato con la británica Motor Fuel Group (MFG)

ISTOBAL ha logrado un nuevo contrato con la empresa británica Motor Fuel Group (MFG) que le permite convertirse “en el proveedor preferente de soluciones de lavado del operador independiente de estaciones de servicio más grande del Reino Unido”.

A través de su filial en el Reino Unido, el grupo español ha ampliado su alianza con MFG y renueva su contrato de servicio para los próximos tres años. El contrato contempla el suministro de equipos de lavado, productos químicos, así como el servicio de mantenimiento.

Gracias a este acuerdo, en 2019 se instalarán en las instalaciones de MFG alrededor de 28 puentes de lavado ISTOBAL M'START y 95 centros de

lavado de una pista, así como aspiradores y verificadores e infladores de neumáticos.

Además, el acuerdo extiende el servicio de suministro y reposición de productos químicos ISTOBAL Esens a las estaciones de servicio de la petrolera Malthurst MRH, recientemente adquiridas por MFG, explicaron fuentes de la compañía valenciana en una nota de prensa.

En la actualidad ISTOBAL suministra su propia línea de productos quí-

Contempla el suministro de equipos de lavado, productos químicos y servicio de mantenimiento para los próximos tres años

micos de lavado en 305 puentes y 280 centros de lavado a presión de la compañía, además de su línea de fragancias para pulverizadores en las unidades de aspirado y líquido limpiaparabrisas en los equipos para el inflado de neumáticos.

MFG cuenta con más de 900 estaciones en el Reino Unido, que operan bajo las marcas BP, Shell, Esso, Texaco, JET y Murco, muchas de ellas equipadas con soluciones de lavado y cuidado de vehículos ISTOBAL.

Además de MFG y MRH, ISTOBAL “trabaja con otros operadores clave en el mercado británico como las compañías Euro Garages, Rontec, Harvest Energy, SGN y Penny Petroleum, entre otras”.

MFG cuenta con más de 900 estaciones en el Reino Unido, que operan bajo las marcas BP, Shell, Esso, Texaco, JET y Murco, muchas de ellas equipadas con soluciones de lavado y cuidado de vehículos ISTOBAL.





ibercCompound

AUTOMOTIVE CHEMICAL PRODUCTS



LA FUERZA DEL LAVADO

APUESTA POR PRODUCTOS IBERCOMPOUND

www.ibercompound.com

@lafuerzadellavado

ISTOBAL instala el puente de lavado a mayor profundidad de una mina sueca

ISTOBAL ha instalado el puente de lavado a mayor profundidad en Suecia. Se trata de un puente ITOBAL M'NEX22 ubicado a 775 metros de profundidad en la mina de hierro de la localidad de Kiruna, situada en el norte del país, a 145 kilómetros del Círculo Polar Ártico.

Ante la complejidad para realizar este trabajo se solicitaron los servicios del grupo español, que ha logrado satisfacer las exigencias planteadas por la compañía minera sueca LKAB". El Grupo ITOBAL, destacaron fuentes de la compañía en una nota de prensa, "está especializado en soluciones de lavado flexibles de alta complejidad adaptadas a las demandas de clientes y necesidades específicas de todo tipo de vehículos". En este caso, la operación se realizó a través de su filial en Suecia ITOBAL Sverige.

Tras varios años en funcionamiento, el puente ITOBAL M'NEX22 ha realizado más de 48.200 lavados gratuitos para los automóviles de empleados, proveedores y subcontratas que trabajan en el interior de esta mina. Gracias a su instalación, las vías de la explotación minera se conservan más limpias y se ha reducido notablemente el mantenimiento de los vehículos al limpiarlos

Los técnicos de ITOBAL tuvieron que realizar un entrenamiento especial para poder trabajar en el interior del yacimiento y completaron la instalación de este puente de lavado en dos semanas

a diario, explican desde la empresa de L'Alcudia, Valencia.

El puente se instaló en el interior de la mina como mejor opción para mantener limpias las carreteras de alrededor, ya que las calles del interior de la mina están sin asfaltar, mojadas y con mucho polvo y restos de la actividad extractiva.

Además, ITOBAL ha instalado otro puente de lavado para la limpieza de los trenes que transportan el hierro extraído de la mina al puerto de Narvik, en Noruega. Especialmente diseñado para el exterior del yacimiento y las condiciones climatológicas de la zona, ITOBAL HW'PROGRESS cuenta con un sistema anticongelación que derriete el hielo de los bajos de los trenes al rociar agua a 40 grados durante 30 minutos. También dispone de unos raíles extra largos de 56 metros y cadena de arrastre.

El equipo técnico de ITOBAL necesitó una semana para instalar sólo los raíles debido a su longitud, desnivel del suelo y a los sistemas eléctricos que debían implantarse, y cerca de un mes para completar la instalación de toda la infraestructura y puesta en funcionamiento de este puente de lavado.

A la altura de las exigencias

Dadas las bajas temperaturas de la zona (con registros de -40 °C en el exterior de la mina) y teniendo en cuenta los requerimientos específicos de limpieza para trenes en una mina,

ITOBAL optó por instalar en Kiruna una variación de su puente de lavado HW'PROGRESS.

Este modelo es la máquina más completa de toda la gama para vehículos industriales del fabricante español y se adapta a las necesidades específicas de cada instalación gracias a la flexibilidad de su estructura, sus opcionales y la configuración de sus programas de lavado.

El puente ITOBAL HW'PROGRESS de Kiruna cuenta con un programa de prelavado a alta presión y lavado con cepillo que, junto con el sistema antihielo, "asegura una limpieza impecable de las locomotoras".

Para el interior de la mina, el grupo español decidió instalar el puente de lavado ITOBAL M'NEX 22 "capaz de satisfacer al más exigente de los profesionales del mundo del lavado ya que incorpora los últimos avances en tecnología y destaca también por su flexibilidad y versatilidad". El M'NEX22 de Kiruna cuenta con boquillas rotantes de alta presión para el lateral del vehículo. Con un prelavado de alta presión se limpia la parte frontal, lateral, superior y trasera del vehículo, mientras que los cepillos realizan el lavado del frente, las zonas laterales y trasera de los vehículos. Los técnicos de ITOBAL tuvieron que realizar un entrenamiento especial para poder trabajar en el interior del yacimiento y completaron la instalación de este puente de lavado en dos semanas.

PETRONET HYBIS



INSTALACIONES, SERVICIOS Y PIEZAS PARA EL LAVADO DEL AUTOMÓVIL



 **Distribuidora de carwash N°1 en España**

 **Fabricación a medida**

 **Más de 7000 referencias**



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

España se sitúa en el ámbito de las 'Sin' como líder europeo en producción y consumo

El sector de la cerveza crece gracias a las exportaciones y al turismo

La producción de cerveza en España alcanzó los 38,4 millones de hectolitros en 2018, lo que supone un crecimiento del 2,2% respecto al anterior ejercicio, manteniéndose una tendencia moderadamente alcista por quinto año consecutivo. Los principales factores que han contribuido a mantener el crecimiento han sido las exportaciones, que volvieron a crecer casi un 3%, y la influencia del turismo, que en 2018 batió el récord de visitantes en España (82,8 millones).

El consumo superó por primera vez los 40 millones de hectolitros en 2018, lo que supone un incremento del 1,5% respecto al ejercicio anterior.



Todo ello se refleja en el Informe socioeconómico del sector de la cerveza en España 2018, elaborado por Cerveceros de España, que se ha presentado en la sede del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, con la presencia del ministro en funciones, Luis Pla-

nas Puchades, el director general de Cerveceros de España, Jacobo Olalla Marañón y Emilio Gallego, secretario general de Hostelería de España.

Respecto a los datos de consumo, en 2018 se superaron por primera vez en España los 40 millones de hectolitros, lo que representa un

incremento del 1,5% respecto al año anterior, manteniéndose, también en este apartado, una tendencia alcista. En este caso, además del turismo, han sido fundamentales el empuje de la hostelería, cuya facturación ha aumentado un 3,4% respecto a 2017, y la estabilidad económica y fiscal, que ha contribuido a mejorar la confianza del consumidor.



En cuanto a la comercialización, ha seguido una línea paralela al consumo, alcanzando los 36,2 millones de hectolitros, un 1,4% más que en el anterior ejercicio. Tras cuatro años de crecimientos de en torno al 2 y el 3%, en 2018 se ha mantenido la tendencia positiva, aunque de forma más moderada.

El consumo de cerveza vuelve a posicionar a España como un país de consumo moderado y en línea con las pautas mediterráneas, siempre acompañado de alimentos y en un contexto social. "El hecho de que ocho de cada diez adultos, independientemente de su sexo o clase social, hayan consumido cerveza a lo largo del año convierte a esta bebida en la más transversal entre la población", afirma Jacobo Olalla Marañón, director general de Cerveceros de España.

Simbiosis con la hostelería

El Informe pone de manifiesto el vínculo entre el sector cervecero y el hostelero. De hecho, la cerveza no solo continúa siendo la bebida fría más consumida fuera del hogar, fundamentalmente en establecimientos de hostelería, sino que

La cerveza continúa siendo la bebida fría más consumida fuera del hogar, fundamentalmente en establecimientos de hostelería. Dos de cada tres cervezas (67%) se consumieron en este canal

además dos de cada tres cervezas (67%) se consumieron en este canal. Asimismo, el 86% del gasto de los españoles en cerveza también se realizó fuera del hogar. Tanto es así que la preferencia de la cerveza por parte de los consumidores puede suponer hasta el 25% de la facturación de los bares, cifra que alcanza hasta el 40% en el caso de pequeñas empresas de restauración de menos de 10 empleados.

El tipo de consumo mediterráneo de los españoles, acompañando la cerveza de algo de comer, también deja su huella en la hostelería. El consumo de cerveza para acompañar alimentos se ha incrementado también en 2018, año en el que el 38,4 % de la cerveza se ha consumido en comidas o cenas, 4 puntos más que el año anterior, y cerca del 70 % de las ocasiones de consumo de cerveza se produce en momentos en los que se ingiere algún tipo de alimento.

"Estos datos transcinden el binomio cerveza-tapa y muestran que la cerveza impulsa el consumo de alimento y es un gran dinamizador de la actividad de los locales de hostelería y genera un gran valor añadido", aclara Emilio Gallego secretario general de Hostelería de España.

Además, como consecuencia del hábito de consumo mediterráneo y social, el 93% del consumo de cerveza fuera del hogar se realiza acompañado de amigos, familia o pareja.

Sector generador de empleo

La transversalidad y la popularidad de la cerveza produce un alto impacto económico positivo para el país, como la bebida con contenido alcohólico con mayor recaudación de impuestos y generación de empleo, fundamentalmente en el sector hostelero.

El Informe de Cerveceros muestra que la cerveza alcanza un valor en el

mercado de 15.500 millones de euros, cifra que representa el 1,3% del PIB. Además, el sector genera 7.000 millones de euros en valor añadido para nuestra economía.

El sector cervecero concentra el 21% del total de la cifra de negocio del sector de bebidas (3.563 millones de euros, un 7% más que el año anterior) y el 3% del total del de alimentación. Además, el sector es un gran dinamizador del empleo en España, con más de 344.000 puestos de trabajo, de los que más del 90% se concentran en la hostelería. En 2018 el empuje del sector cervecero también se reflejó en la continuada línea ascendente del empleo en la hostelería, que superó los 1,6 millones de personas, un 2,8% más que en 2017. "España es el segundo país de la Unión Europea en el que el sector cervecero crea más empleo, solo por detrás de Alemania, y concentra el 15% del empleo generado por la cadena de valor de la cerveza en el conjunto de Europa", aclara Jacobo Olalla Marañón.

Asimismo, la apuesta de las instituciones por mantener estable el tipo impositivo de la cerveza arroja un balance positivo. Según datos provisionales de la Agencia Tributaria, en 2018 se devengaron en impuestos especiales a la cer-

veza 354 millones de euros. La fiscalidad que soporta la cerveza contribuye a su aportación a la economía nacional, con un IVA que alcanza el 21 % incluso en su variedad sin alcohol.

Por su parte, la vinculación de la cerveza con el sector agrícola por la utilización de ingredientes naturales en su elaboración, se estima que contribuye a generar unos 6.000 puestos de trabajo.

Idiosincrasia española del fenómeno 'Sin'

La cerveza 'Sin' se erige en fenómeno español y ya representa el 13% del consumo per cápita de cerveza. España se sitúa en el ámbito de las 'Sin' como líder europeo en producción y consumo, en relación a las cifras globales de la cerveza. La 'Sin' ya fue en 2018 una opción para casi la mitad de los consumidores (46%) fuera del hogar, una cifra que demuestra la aceptación social de esta bebida y la pone en relación con el tipo de consumo mediterráneo moderado, responsable y social. El hecho de que el 96% de quienes consumen 'Sin' sean, al mismo tiempo, consumidores de cerveza con alcohol pone de manifiesto el perfil singular del consumidor español, que, en palabras de Jacobo Olalla Marañón, "busca en esta bebida el disfrute de

su sabor por encima de la graduación alcohólica de la cerveza tradicional", que en todo caso tiene una baja graduación alcohólica con un promedio de 4,5 grados.

Compromiso medioambiental

El sector cervecero continúa dando pasos para afianzar su compromiso con el medioambiente implementando medidas como la mejora de la eficiencia del consumo energético y materias primas, la reducción de emisiones, la mejora de la tasa de materias reciclables y la reducción de residuos generados durante el proceso de elaboración. Estas medidas ya han conseguido que el 92,4% de la energía eléctrica que utilizan las cerveceras provenga de fuentes renovables, que el 40% del total de la cerveza consumida se comercialice en botella de vidrio, el envase que mejor tasa de retorno presenta (de hecho, más de la mitad de los envases de vidrio -51%- puestos en el mercado son reutilizables y la tasa de reciclaje de los no reutilizables es del 73%).

Además, el sector cervecero apuesta por el envase reutilizable en el canal hostelerío y la cerveza en envasada en barril representa ya el 28% de las ventas.

El sector cervecero supone el 1,3% del PIB de España, genera unos 344.000 puestos de trabajo, más del 90% en el sector hostelería, así como más de 3.600 millones de euros anuales en recaudación de impuestos para el Estado.



Nueva guía gratuita para reducir el consumo eléctrico en Horeca

Sencillas actuaciones en envolventes de edificios, climatización y ventilación, calefacción y ACS, cocinas, lavanderías, equipamiento general y consumo de agua son los puntos sobre los que se debe actuar para reducir el consumo eléctrico en el canal Horeca. Así lo afirma la Guía útil de ahorro energético que ha editado la compañía de soluciones de eficiencia energética Linkener para propietarios y gerentes de estos establecimientos.

También se deben tomar medidas de renovación tecnológica como la sustitución de contadores fiscales por contadores inteligentes. Estos contadores miden los consumos y teleactúan con encendidos y apagados, eliminando las penalizaciones por consumo de energía reactivo. Asimismo, también evitan penalizaciones por la contratación de una potencia eléctrica superior a la necesaria.

El consumo eléctrico dentro del canal Horeca supone el 80% de toda la energía consumida y es diferente dependiendo del tipo de establecimiento.

Así, mientras que en la hostelería y restauración el consumo energético se distribuye en equipamientos (57%), climatización (24%), iluminación (10%), ACS (6%) y refrigeración (3%), es diferente en establecimientos hoteleros.

En estos últimos lugares, el consumo de energía está distribuido en un 24% en ACS, 21% en climatización, 20% en calefacción, 12% en cocinas y lavanderías, 11% en iluminación, 7% en ascensores y 5% en otros.

Entre las medidas más destacadas de esta guía se encuentran actividades como la sustitución de luminarias convencionales por LED, el ajuste de temperaturas de la cli-

matización a 26 °C en verano o la sustitución de los electrodomésticos por equipos A++, que suponen un ahorro económico importante.

La época estival es una de las más intensivas en cuanto a actividad para los establecimientos del canal Horeca, por lo que es necesario el ajuste de este tipo de medidas para no incurrir en gastos económicos y medioambientales.

En España existen más de 300.000 establecimientos Horeca con un volumen de ventas de 129.450 millones de euros, casi el 8% del PIB de la economía española, según datos de Hostelería de España. Este sector representa una facturación de 99.000 millones de euros y aporta el 5,5% del PIB nacional.

En este sentido, el CEO de Linkener, Sergio Ferrer, explica cómo la compañía "está plenamente concienciada con el medio ambiente, el ahorro de energía y la sostenibilidad ya que la entidad nació de la necesidad de las compañías de reducir sus emisiones de CO₂ mediante la aplicación de medidas de ahorro y eficiencia energética".

Y añade que el objetivo de esta Guía es "mostrar el potencial de ahorro energético que existe en el sector mediante la implementación de diferentes tipos de medidas desde la renovación tecnológica o sencillas pautas de comportamiento".



La Guía apunta medidas que afectan a la renovación tecnológica pero también sencillas actuaciones en envolventes de edificios, climatización y ventilación, calefacción y agua caliente sanitaria (ACS), cocinas, lavanderías y equipamiento general y consumo de agua.

Mundocafé, punto de encuentro protagonista en Vendibérica 2019

Vendibérica 2019, que se celebrará del 13 al 15 de noviembre en IFEMA, acogerá MundoCafé, la nueva área monográfica para la industria del café, que servirá como punto de encuentro comercial entre los operadores relacionados con la industria del café con la hostelería, operadores de vending, distribuidores, food service, baristas y profesionales del canal horeca.

Vendibérica se celebra del 13 al 15 de noviembre en IFEMA.



res de café y sucedáneos; operadores de café; OCS; máquinas de café para hostelería; desechables; cápsulas. Empresas como Nestle, Lavazza, Illycafe, Mokador, Cafés Catunambú, Templo Cafes, Cafés Candelas, Laqtia, Ilstant, Flo, Huhtamaki, Bravilor, Promerca, Selcup Paper Cup, WMF Group están preparando su participación en MundoCafé-Vendibérica 2019 (ver listado completo de expositores).

Del mismo modo, acogerá un área actividades entre las cuales destacará el XIV Campeonato Barista Forum Café Zona Sur, organizado por el Fórum Cultural del Café. Un gran evento para promover la cultura del café, el consumo del café de calidad y el prestigio de la figura de barista como auténtico especialista en la preparación y servicio de café. El objetivo consiste en acercar a MundoCafé-Vendibérica al mayor público profesional de toda la región centro-sur de la península ibérica, para dar a conocer el trabajo de los baristas, y contribuir a la divulgación de la cultura del café, en todos sus canales de distribución y venta.

El Programa de Forocafé contemplará, el día 13 de noviembre se celebrará la 1ª Semifinal del XIV Campeonato de

Baristas Forum Zona Sur Semifinal, el IV Campeonato Nacional Aeropress y el Taller de Café. A continuación, el 14 de noviembre, la 2ª Semifinal XIV Campeonato Baristas Forum Zona Sur, la Semifinal IV Campeonato Nacional de Cata, y la Charla cafetera: El Sector del Vending. Para terminar, el día 15 se celebrará la Semifinal del Campeonato Nacional Barista Down Z.Sur y la Semifinal del Campeonato Latte Art. Este evento convocará a más de 2.000 profesionales del canal horeca relacionados con la industria del café.

En esta quinta edición, Vendibérica prevé una participación de 200 empresas y 10.000 profesionales de más de 55 países, consolidándose como una de las principales plataformas europeas del sector del vending. Organizada por IFEMA y promovida por ANEDA, Asociación Nacional Española de Distribuidores Automáticos, se celebrará en el pabellón 7 de Feria de Madrid. Se celebrará de nuevo en coincidencia con EAT2GO, punto de encuentro comercial para los profesionales de la Industria del Food Delivery & Take Away, que ya en la pasada edición de 2017 se valoró como el mejor reclamo para atraer un nuevo perfil profesional.

Índice de anunciantes

Advance Soluciones	37	Ibercompound, S.L.....	91
Alternativas Ecológicas Ingeniería Energética, S.L.....	11	Imagen Corporativa R&S 1994, S.L.	55
Alvic Servicomput, S.A.....	4	Istobal España, S.L.U.....	89
Aquarama, S.R.L.....	69	Lafon España, S.A.U.....	19
Aseproda Informática, S.L.....	45	Low Cost Repost, S.L.....	Interior contraportada
Avalon Informática, S.L.....	23	Meroil, S.A.....	25
Bp Oil España, S.A.U.....	6	Petronet España, S.A. - Hybis	93
Christ Equipamiento Lavado, S.L.....	Portada, 77	Proconsi, S.L.....	53
Comcreation, Lda	39	Repsol, S.A.....	Contraportada
Conexionate Telecom, S.L.....	41	Sold Station	27
Copermática, S.L.....	33	Soteinpe Instalaciones Petrolíferas, S.L.....	47
Cuma Sistemas Electrónicos, S.L.....	29	Tamoil España, S.A.....	17
Digiman Alicante, S.L.....	35	Tokheim Koppens Ibérica, S.A.....	57
Disa Península, S.L.....	Interior portada	Uniti-Kraftstoff GmbH.....	67
Favagrossa Edoardo S.R.L.....	75		

NÚMERO

10

low cost

GASOLINERAS AUTOMATIZADAS INTEGRALES

low cost REPOST®

AUTO SERVICIO

low cost
REPOST^(t.m.)



www.lowcostrepost.com
info@lowcostrepost.com

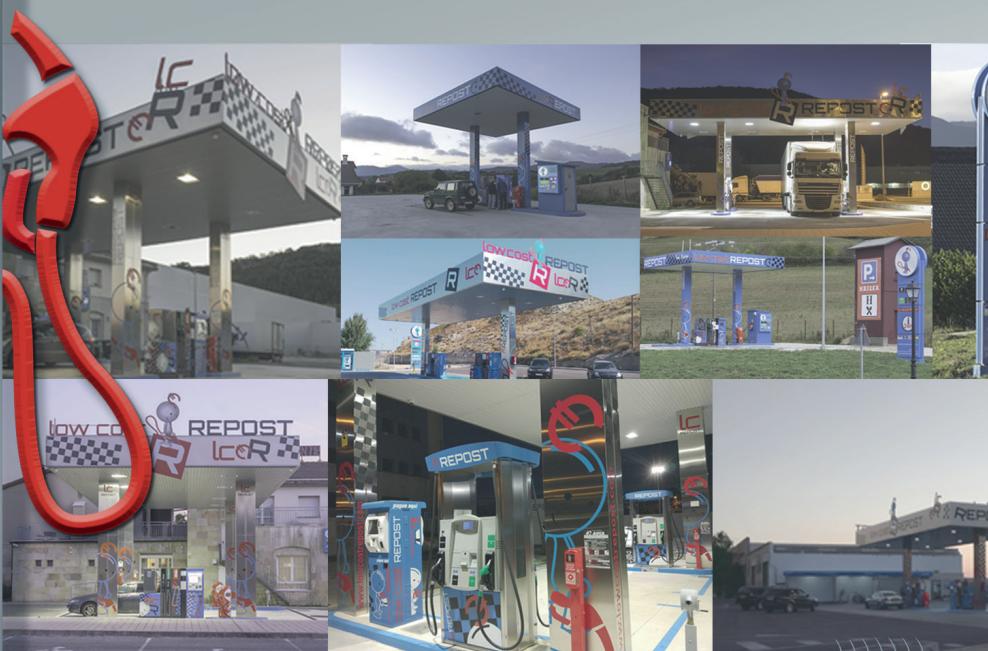
NÚMERO 1	TECNOLOGÍA
NÚMERO 1	DISEÑO DE VANGUARDIA
NÚMERO 1	ASESORÍA INTEGRAL LCR

DEVOLUCIÓN EFECTIVO EN EL ACTO



LLAVE EN MANO
incluido proyectos

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



CENTRAL DE COMPRAS PARA ASOCIADOS

FABRICACIÓN-INGENIERÍA-INSTALACIÓN-
PERMISOS-LLAVE EN MANO

¿Aún no conoces Waylet?



Inventemos el futuro

La app de pago de Repsol con la que:

- **Puedes pagar** en todas las Estaciones de Servicio Repsol y **en miles de comercios**
- Acumulas 3cts.€/litro en **saldo^[1]** con cada pago en Repsol
- Por cada amigo que invites os lleváis **3€ en carburante cada uno^[2]**

Consigue hasta el **12% en cheques carburante** comprando en El Corte Inglés, Atrápalo y Decathlon a través de Waylet^[3]

Ahorra tiempo y dinero con Waylet



^[1] 3 cts.€/l de descuento en saldo durante los 6 primeros meses a partir de la fecha de descarga de la App.

^[2] Oferta comercial válida para usuarios registrados en Waylet. Por cada amigo que consigas que se registre como usuario de Waylet, obtendrás 3€ de saldo que podrás canjear en operaciones de repostaje iguales o superiores a 20€ abonados con la aplicación Waylet en las EESS Repsol, Campsa o Petronor. Los 3€ caducan a los 180 días de que se imputen en la cuenta del usuario. Consulta condiciones en Waylet.

^[3] Consulta ofertas vigentes en beneficiosrepsolmas.es. Atrápalo, Decathlon y El Corte Inglés no patrocinan esta promoción. Promoción aplicable a las tarjetas regalo de cada uno de los partner mencionados anteriormente y que hayan sido adquiridas a través del portal Repsol más o Waylet (apartado Mis Ofertas/Beneficios).