

Una de cada seis gasolineras que opera en la provincia ya es «low cost»

► La expansión de las cadenas de combustible barato lleva la cifra total de estaciones de servicio a un récord histórico en el conjunto del país ► En la provincia ya funcionan 69 instalaciones de este tipo y se anuncian nuevas aperturas

DAVID NAVARRO

El último informe anual de la Asociación de Española de Operadores Petrolíferos no deja lugar a las dudas: nunca había habido tantas estaciones de servicio en el país como en estos momentos, con casi 11.200 instalaciones en funcionamiento, un 25% más que en pleno «boom» económico. Las responsables no son otras que las denominadas gasolineras «low cost», que empezaron como una respuesta a la crisis económica que obligó a los conductores a ajustarse el cinturón, pero cuya implantación se aceleró con los cambios legislativos que en 2012 redujeron los trámites necesarios para construir un surtidor y permitieron su instalación en prácticamente todos los terrenos calificados como industriales o de uso comercial.

Basta dar una vuelta por las inmediaciones de cualquier polígono para comprobar el resultado: marcas como Gasexpress, Petroprix, Petrolowcost, Ballenoil o Avanza compiten de tú a tú con las gasolineras «de bandera», las que están afiliadas a alguna de las grandes compañías (Repsol, Cepsa, Campsa, BP y Galp, básicamente).

En el caso de Alicante ya son 69 las estaciones de servicio que responden a este modelo «low cost», lo que supone uno de cada seis postes operativos en la provincia, donde el total de estaciones de servicio ya se eleva a 442, según los datos facilitados a este diario por la Conselleria de Economía, que aún tiene pendiente de aprobar el reglamento para regular cómo debe prestarse el servicio en estas instalaciones y si pueden operar de forma totalmente automatizada.

Y es que, como ocurre en todos los sectores a los que llega la automatización, no todo el mundo está de acuerdo con el nuevo modelo de negocio que se genera, empe-



Las instalaciones de una gasolinera «low cost» en la ciudad de Alicante. PILAR CORTÉS

zando por las gasolineras tradicionales, que las consideran una «competencia desleal». «La forma en que consiguen rebajar el precio es suprimiendo el coste de la mano de obra y hablamos de un producto altamente peligroso. No es normal que no haya nadie vigilando. Además, el combustible que venden no es igual, no lleva los mismos aditivos», denuncia el presidente de la Asociación Provincial de Empresarios de Estaciones de Servicio, Emilio Córcoles.

Una postura que comparten los principales sindicatos, que consideran a las «low cost» como una amenaza para el empleo en el sector, y también algunas organizaciones de consumidores, como Facua, que, entre otras cosas, denuncian las dificultades de las personas con

discapacidad para repostar. Sin embargo, otras organizaciones como Avacu consideran positiva la competencia que aportan los recién llegados -especialmente en un sector siempre bajo sospecha por lo rápido que suben los precios cuando se encarece el petróleo y lo

que tardan en bajar cuando éste se abarata- y apuntan que lo único que hay que vigilar es que no se conviertan en «monopolio», según su presidente, Fernando Móner. Es decir, «que siempre convivan ambos modelos y el usuario pueda elegir».

Sin servicio atendido

Unas acusaciones que, claro está, también niegan los responsables de las nuevas cadenas que siguen este modelo, agrupadas en la Asociación Nacional de Estaciones de Servicio Automatizadas. Su presidente, Manuel Jiménez, recuerda que en la mayoría de gasolineras «de bandera» hace años que «tampoco sirven el combustible y sus trabajadores se dedican a vender pan y bollos en la tienda». Además,

Las diferencias de precio se acercan en algunos casos a los 20 céntimos por litro de combustible

El Consell busca alternativas para que haya atención

► Tras suprimir la normativa que obligaba a mantener atención personal en las gasolineras por la amenaza de multas por parte de la UE, que consideró esta exigencia una limitación a la competencia, el Consell estudia ahora que las gasolineras, al menos, deban ofrecer la posibilidad de llamar por teléfono a un trabajador para ayudar en el repostaje, en el caso de que acuda una discapacitado. D. N.

señala que la ley ya fija las medidas de seguridad necesarias y recuerda que la inmensa mayoría de accidentes en estas instalaciones se producen durante las operaciones de descarga «y no durante el repostaje de los usuarios».

También apunta que todas las estaciones se abastecen al final de los mismos productores - «los autorizados», recalca- por lo que también niega las diferencias de calidad.

La realidad es que, por el motivo que sea, las diferencias de precio son más que notables. Un ejemplo real de ayer por la mañana: en el cruce de la avenida de Novelda con calle Fortuny, en Alicante, una gasolinera «low cost», ofrecía el litro de gasolina 95 a 1,097 euros mientras que enfrente otro de bandera lo anunciaba a 1,285. Casi 19 céntimos de diferencia. En la primera el tráfico de vehículos era constante mientras que la segunda costaba ver a algún coche entrando.

Su propia estación de servicio, llave en mano, por 420.000 euros

Las gasolineras baratas se han convertido en una opción atractiva para los inversores en busca de nuevos negocios

D. NAVARRO

A pesar de sus precios más bajos, las gasolineras «low cost» son un buen negocio, como prueba el hecho de que se hayan convertido en

una opción más que atractiva para los inversores. Tanto es así, que la mayoría de cadenas de este tipo ofrecen la posibilidad de franquiciar instalaciones «llave en mano». «Nosotros incluso buscamos el terreno, construimos la estación de servicio y luego nos encargamos de gestionarla», apunta José Manuel Costa, fundador y gerente de la firma valenciana Gasexpress, que ya cuenta con siete gasolineras en Alicante y proyectos para abrir otras

nueve instalaciones. «Toda la inversión sale por unos 420.000 euros y el plazo medio para recuperarla lo estimamos en unos cuatro años, aunque depende de cada instalación», asegura.

¿Cómo logran que los precios sean más baratos? «Al contrario que las gasolineras de bandera, que están obligadas a comprar a su operador, nosotros negociamos con todos los operadores, todos los días, y por eso obtenemos un mejor

precio», asegura, al mismo tiempo que recuerda que, «al final, todo el combustible sale de los depósitos de CLH (la Compañía Logística de Hidrocarburos)», para dejar claro la «calidad» del mismo. También admite que sus costes de personal son mucho menores, aunque en el caso de Gasexpress mantienen la presencia de un trabajador durante la mayor parte del día. Otra de las claves, según afirma, es la menor inversión inicial, lo que permite ser

rentable con menores márgenes. El modelo estándar de la firma es de sólo dos surtidores frente a las cinco o seis de las grandes gasolineras, que además deben construir una tienda y otras instalaciones que disparan el presupuesto, con frecuencia, hasta el millón de euros. No obstante, Costa también reconoce una cierta «burbuja» en el sector por la entrada de personas que «desconocen por completo el negocio».