

# «Málaga es la locomotora de Andalucía, y la que más cara paga la gasolina»

**Manuel Jiménez Perona** Presidente de Aesae (estaciones de servicio automáticas)

El empresario asegura que la Costa del Sol tiene una situación anómala en la zona mediterránea, donde un 20% de las gasolineras son 'low cost'

IGNACIO LILLO



MÁLAGA. La Asociación Nacional de Estaciones de Servicio Automáticas (Aesae) se creó en 2015 y agrupa al 60% de las gasolineras de este tipo en España, donde el porcentaje de penetración ha pasado del 2% al 12,5% y en 5 años se espera que esté cerca del 30%. «La pandemia ha demostrado que este es el modelo del futuro», afirma su presidente, el abogado Manuel Jiménez Perona.

—¿Cuál es la situación en Málaga respecto de las gasolineras 'low cost'?

—Málaga es el centro neurálgico de Andalucía en este momento y tiene particularidades. Es una provincia que tiene un negocio turístico, que mira menos el euro, un negocio de relación y movimiento, no de la empresa industrial y los trabajadores. Esto se traduce en que es una de las provincias en las que menos penetración tiene este modelo, un 10%, cuando la media nacional es un 12,5% y en Cataluña un 20% y en Valencia también está por encima. En general, en el corredor mediterráneo es donde hay más competencia, pero en Málaga no ocurre, y esto se traduce en que es la provincia de Andalucía y una de las de España que vende más cara la gasolina. Sólo la superan Baleares, Guipúzcoa, Madrid, Asturias, Vizcaya, Orense, Álava y Palencia.

—¿Y esto a qué se debe?

—Los malagueños están pagando más por el mismo producto, y no es una cuestión de logística porque está cerca de los puertos y refinerías. Si dentro de la ciudad no hay competencia, los que hay hacen el agosto. A los malagueños les están haciendo un traje y lo van a pagar, con la normativa actual hay menos competencia, mientras que la implantación de gasolineras automáticas crea un efecto balsámico, porque el precio baja en todo su entorno. Defendemos la libre competencia sin barreras que sólo protegen al modelo tradicional, que ahora se erigen como empresas de movilidad, y es sólo una estrategia de marketing.



Manuel Jiménez Perona preside la patronal de las gasolineras automáticas en España. sur

—¿Por qué hay tanto interés ahora de las empresas por implantarse en Málaga?

—Tiene su explicación en el panorama español. Málaga es la locomotora de Andalucía, pero también es un socavón en el corredor mediterráneo, donde el 20% de las gasolineras son de este tipo. Málaga es una excepción ventajosa para los operadores tradicionales, y alguien pretende que se mantenga unos años más esa situación. Algunos ayuntamientos tienen normativas contrarias a la nacional y a la europea, y hasta que logramos eliminarlas tardamos cuatro años con recursos al Contencioso-Administrativo. Cuatro o cinco años más ordenando con el negocio tradicional al consumidor es mucho dinero, especialmente en una ciudad como Málaga. Parece que hay políticos que tienen interés por poner trabas al modelo, por a quién beneficia y a quién perjudica: beneficia al oligopolio, que evita la competencia en precio, y perjudica al ciudadano, que paga más caro, especialmente en una situación de precios disparados. Las petroleras están dando los mejores resultados de su historia, como dicen la CNMC, con diferencias de hasta 22 céntimos por litro. Con la diferencia de dos litros de gasolina puedo comprar

un litro de leche. Se pueden ahorrar hasta 320 euros al año, según la OCU, que es más del 1% del presupuesto familiar medio. —Ya hay gasolineras tradicionales que se están reconvirtien-

## LAS FRASES

BLOQUEO DE PROYECTOS

«Si dentro de la ciudad no hay competencia, los que hay hacen el agosto»

CAMBIO DE MODELO

«Hay estaciones de servicio que no funcionaban y se están reconvirtiendo a 'low cost'»

do a 'low cost'.

—Esto es así. A los operadores les contactan como solución, se están reconvirtiendo porque algunas empresas están viendo que hay estaciones de servicio que no funcionan por problemas de coste, son como globos que necesitan soltar lastre y ajustar el coste para seguir siendo competitivos. Sí, se producen movimientos de este tipo.

—¿Cómo ve el panorama del suministro de combustible en los próximos años?

—El carburante va a seguir siendo el principal suministro, los motores más grandes seguirán siendo diesel. Aunque vendrán alternativas, las baterías se tienen que recargar y esa electricidad hay que producirla, el gran consumo de diesel no va a desaparecer, aunque la gasolina tendrá más alternativas. También se pueden mejorar las emisiones. El eléctrico para los grandes vehículos no es la panacea. La inversión en un vehículo eléctrico no se recupera en muchos años, no se pueden imponer gastos que no se van a recuperar salvo que haya subvenciones. Los empresarios de este modelo no se cierran a nada, pero no pueden poner un poste eléctrico en sus estaciones de servicio si acude un coche al día.