

El gasoleo a domicilio pendiente del clima y la crisis

El descenso en la construcción ha supuesto la pérdida de un mercado continuo para este sector que durante los meses de verano para prácticamente todos sus camiones al no tener clientes a los que hacer el reparto

Marta Sanz/Guadalajara

Con la llegada del buen tiempo hay negocios que hacen balance de la temporada de invierno para hacer especulaciones de cómo pasarán el verano. Uno de estos negocios, que tiene su temporada alta en los meses de invierno, es el suministro de gasoil a domicilio. Miguel Baldominos es el gerente de Gasoplus, ubicado en la localidad del Pozo de Guadalajara y quien reconoce que “esta campaña ha sido floja” y es que a la crisis hay que sumarle “que este año no ha hecho mucho frío”. Haciendo que se haya vendido menos gasoil con unos márgenes más pequeños.

Y es que durante este invierno “por unidad familiar” como empieza diciendo Baldominos “se hay vendido menos gasóleo”, a esto hay que añadir que “las ventas unitarias han bajado” esto se debe a que los depósitos no se llenaban, y con esto “nuestros costes de transporte se han elevado”, explica el empresario. Que, encima, tiene que dar las gracias de que el precio del gasoil subió a final de campaña, por lo que se pudieron mantener los márgenes de beneficio, que ahora mismo se sitúan en el 5% bruto “es el margen más bajo que hemos tenido”, a lo que Miguel



Los camiones tardan en amortizarse hasta seis años./ E. de G.

Baldominos sigue contando “pero hay mucha competencia y hay que seguir trabajando”. Y es que tras la subida, con la llegada del buen tiempo, este tipo de negocios están prácticamente parados, cuando otros años, aunque con menos volumen de negocio, seguían llegando pedidos.

El gerente de Gasoplus reconoce que “desde la subida del precio del gasóleo, en marzo y abril, comparado con estos meses del año 2010, hemos caído en un 40% de las ventas”, y es que ahora, en invierno, el suministro normal es de 500 litros, cuando antes se llenaban los depósitos, los cuales suelen tener una capacidad de 1.000, incluso más litros, para llegar a esta época y bajar la mitad, pues como mucho “para pasar el ve-

rano se suministran 200 litros”. Unas ventas que ahora mismo “son del 25%”, afirma Baldominos, y que con la falta de financiación tiene que seguir comprando las cisternas y manteniendo una plantilla que en invierno está formada por seis conductores y uno más para los meses más fuertes y dos personas de oficina. Ahora, en los meses de menos actividad, “que van de mayo a octubre”, según explica Miguel Baldominos, en esta empresa, se quedan cuatro conductores y una persona en la oficina. Llegando, incluso, a tener que dejar camiones parados por la falta de pedidos.

Además del servicio a domicilio, Gasoplus, presta servicio a los agricultores, aunque reconoce que, “desde 10 años a esta

parte es un negocio que ha bajado mucho”, un descenso que se debe, en parte a la reducción del número de agricultores, y en parte, al hecho de que estos utilizan técnicas más modernas que ahorran en el consumo.

El parón en el sector de la construcción es otro de los problemas con los que se encuentra el sector del reparto del gasoil a domicilio pues “ha desaparecido un cliente al que le suministrabas durante todo el año, lo que permitía mantener la empresa funcionando durante los meses de verano”, reconoce este empresario al carrerero que añade “las empresas pequeñas también era una fuente de negocio”, empresas que, en su mayoría, o han desaparecido o no gastan lo mismo que antes.

La época de cosecha también viene a suavizar un poco la situación del sector, pero es algo temporal que, cuando acaba, se paran los camiones hasta el mes de octubre con la llegada del frío.

Futuro

Un sector que ve el futuro de manera incierta, pues cuenta con factores que no pueden controlar como es “el precio del gasóleo, que es imprevisible”, a lo que Baldominos

añade “y el tiempo, sino hace frío la gente no consume calefacción”. Así, si el precio del gasoil es bajo “nuestro sector funciona bien, tienes unos márgenes más acordes y una necesidad de capital menor y las compras unitarias del cliente son más altas”, comenta este empresario.

Aunque en este sentido el futuro es imprevisible el gerente de Gasoplus sabe que “la crisis está ahí, es muy dura y nos hace tener menos clientes”, por lo que el sector se resiente y esto se nota en que hay distribuidores que se han visto en la obligación de cerrar sus negocios. Unos números que en esta empresa analizan desde octubre hasta febrero o marzo, dependiendo del tiempo y a pesar de todo, como afirma su gerente “en ventas, comparando el año completo 2010 con el 2009, subimos de ventas”, esto se debe, según explica Baldominos “a que, por culpa de la crisis, en 2009 bajamos mucho”. Un 2010 donde esta empresa hizo un gran esfuerzo para recuperar clientes y ventas y volver a niveles de negocio de años atrás, pero 2011 “ha llegado y la bajada ha vuelto a ser grande”. A pesar de que los primeros meses del año, concretamente enero y

febrero “han sido igual que en 2010”, a lo que añade “el bajón de ventas ha llegado con marzo y abril y el mes de mayo sigue la misma tendencia”. Una tendencia que se alargará hasta el otoño.

Un empresario que quiere seguir manteniendo en pie su negocio y, ante la adversidad de la crisis, busca nuevas fórmulas para continuar, pero reconoce que, ahora mismo, lo que desanima al empresario son los factores que no puede manejar como son “la burocracia de las administraciones y los controles, inspecciones y normas que cada vez son más” y de los cuales se tienen que hacer cargo ellos, porque al ser empresas pequeñas no tienen a nadie para estos aspectos, lo que les hace dedicarles tiempo sin saber si los resultados serán los requeridos o no.

Una situación que se agrava con la no financiación de los bancos y los problemas con las compañías petrolíferas que, “aunque pagues, no te dan crédito”, explica Baldominos, “a algunos los tenemos que pagar en una semana e, incluso, nos han llegado a cortar el suministro, aunque les paguemos religiosamente, así que, en muchas ocasiones, nos toca pagar por adelantado”.

Unos emprendedores que ven como al sector “le quedan años duros, pero hay que seguir luchando”, reconoce Miguel Baldominos, gerente de Gasoplus, empresa situada en el Pozo de Guadalajara. Una lucha a medias, pues con la crisis no pueden renovar sus flotas, ni hacer inversiones para mejorar. Unos vehículos que en la actualidad rondan los 90.000 para 10.000 litros y que, si antes costaba amortizar entre 5 y 6 años, ahora se amplían hasta los ocho.

TRANQUILO.

SU EMPRESA

ESTÁ

A SALVO

Mantenimientos industriales

Satir S.L.

Albañilería, fontanería y electricidad.
Protección contra incendios.
Mantenimientos Industriales. Servicios a empresas y comunidades de propietarios:

Reparación solera
Reparación resina
Montaje y desmontaje de estanterías
Reparación de cubiertas y chapas
Reparación de muelles y puertas seccionales
Instalación de Aires Acondicionados

C/ Zaragoza, 23C. 19005 - Guadalajara - Tfno.: 949 21 70 23 - e-mail: info@satir.es