

El futuro de las estaciones de servicio pasará por la multienergía

(Vene de página 01) >>>

"Nuestro objetivo es buscar la optimización y potenciar el rendimiento de los espacios de los clientes, con tres ejes de desarrollo: energías (eléctrica, hidrógeno...), informática de gestión y recorrido del cliente, explicó De Mateo, que puso como ejemplo la digitalización en Francia de los concesionarios de Stellantis, eliminando el papel e instalando pantallas de información.

NUEVOS MODELOS

Respecto a los nuevos modelos de estaciones de servicio, De Mateo explicó que el sector ha ido muy lento durante años, aunque ahora se desarrolla con mucha más rapidez: "Las estaciones de servicio serán estaciones de multienergía, en eso estamos todos de acuerdo. Cada energía tiene su periodo de implantación y la energía tradicional, los combustibles fósiles, no está muerta aún".

El responsable de Madic en España detalló los diferentes modelos de estaciones de servicio que se están instalando, desde las primeras estaciones de servicio individuales, automáticas, que comenzaron en 2015, hasta las gasolineras automáticas vinculadas a centros comerciales, o el modelo de nanoestación, que aún no está implantado en España, y que está promovido por los ayuntamientos de zonas de escasa población. También destacó nuevos modelos de negocio, como la creación de un canal de comunicación para atraer a los clientes, con pantallas en las que se emiten anuncios e información de servicio, lo que permite aumentar las ventas de las tiendas.

MOVILIDAD ELÉCTRICA

Por su parte, Jorge Jiménez, responsable de marketing de Madic Iberia, explicó que "la movilidad eléctrica ha sido impuesta por la ley y tiene que incorporarse en las estaciones de servicio. Pese a ello, sólo el 1 por 100 del parque de 25 millones de vehículos en España son eléctricos, aunque se espera que para 2030 aumente hasta el



Arriba, Víctor García Nebreda en el centro de la imagen. Abajo, de izquierda a derecha: Jorge Jiménez, Guillermo de Mateo, Arturo Sánchez Carretero y Antonio Martín

10 por 100". Jiménez explicó los tipos de recarga eléctrica: lenta o recurrente (en casa); de oportunidad (hotel, centro comercial, oficina); recarga ocasional o planificada (estaciones de servicio); y recarga ocasional sin planificar (*hubs* eléctricos junto a autopistas).

De cara a las estaciones de servicio, los vehículos eléctricos puros son los que más interesan, porque necesitan recargas frecuentes, que además tienen que ser rápidas o ultrarrápidas. Respecto al futuro, Jiménez concluyó que "las estaciones de servicio serán multienergéticas y multiconectadas".

FACTURACIÓN ELECTRÓNICA

La siguiente ponencia, "Las obligaciones derivadas del sistema Veri*Factu" corrió a cargo de Arturo Sánchez Carretero, de FIDE Tax & Legal, quien

explicó la necesidad de cumplir con la facturación electrónica por ley, aunque aún quedan partes por implementar.

Una de las obligaciones, explicó, es que "toda empresa que se relacione con un autónomo u otra sociedad deberá tener las facturas electrónicas", aseguró, y uno de los sistemas informáticos más conocidos es el Veri*Factu. "Será necesario contar con un sistema informático profesional", afirmó.

Por su parte, Antonio Martín, CEO de Aseproda Informática, empresa especializada en sistemas informáticos para estaciones de servicios, impartió una ponencia sobre las implicaciones para el *software* y sus usuarios de los nuevos requisitos legales Veri*Factu y Facturación Electrónica.

Martín, que resaltó que los españoles dedican un esfuerzo enorme a

cumplir con la normativa, se centró en las dos leyes que más van a afectar a los fabricantes de *software*, distribuidores y sus usuarios que son la Ley Antifraude de noviembre de 2021, con el Reglamento Veri*Factu y otras obligaciones como la integridad de datos fiscales; y la Ley Crea y crece, de 2022 sobre facturación electrónica.

El ponente resaltó la necesidad de adaptar los sistemas informáticos para dar cumplimiento a la ley y la obligación del fabricante de *software* de hacer una declaración responsable. En este sentido, indicó que han surgido empresas que ofrecen el servicio de garantizar esas exigencias legales.

Ambos ponentes coincidieron en que el objetivo de la Administración es controlar las facturaciones, y "evitar la economía sumergida", afirmó Arturo Sánchez.

EMPRESAS FAMILIARES

Otro de los temas abordados fue la problemática de la empresa familiar, análisis que realizó Manuel Lamela, socio director de Accountax Madrid, que se centró en el régimen fiscal y en el proceso de sucesión de este tipo de empresas.

Destacó, asimismo, la importancia de la planificación fiscal y el asesoramiento fiscal especializado para una transmisión al menor coste posible o coste cero, transmisión que puede hacerse en vida, a través de la donación; o tras el fallecimiento mediante la Ley de Sucesión.

Para hablar sobre cómo prevenir los conflictos en la empresa familiar, en concreto las estaciones de servicio, se contó con la intervención de Miguel Sánchez Iniesta, responsable del área Mercantil de Accountax Madrid.

Sánchez Iniesta abogó por la realización de pactos familiares o entre socios para evitar conflictos, en los que se establecen normas de carácter interno para el funcionamiento de la empresa: nombramiento o ceses, normas de derechos políticos o económicos de la sociedad.

Finalmente, habló del protocolo familiar como modalidad del pacto para-social y de las características y finalidad de este pacto que es "prevenir la conflictividad societaria y la dar rápida solución a los conflictos que puedan surgir, evitando problemas reputacionales para la empresa".