

CONCLUSION

La cuota de mercado de las petroleras no podrá superar el 30%

Industria controlará a través de un registro las ventas en cada provincia

AGENCIAS. Madrid

El límite de la cuota de mercado que los operadores petroleros no podrán rebasar de sus ventas minoristas anuales será del 30% en cada provincia a partir del 1 de julio de 2016, según una de la treintena de enmiendas que el PP ha registrado en el Congreso al proyecto de ley de hidrocarburos. Hasta ahora, los mayoristas propietarios, gestores directos e indirectos, o con contratos de exclusividad de más del 30% de las gasolineras no podían elevar el número de sus estaciones de servicio ni firmar nuevos contratos de exclusividad, aunque sí renovar los existentes.

El objetivo es evitar que los mayoristas reorganicen su red "deshaciéndose de instalaciones de su propiedad y adquiriendo otras de manera que, sin incrementar el número de estaciones que controlan, puedan ampliar su cuota de mercado donde ya superan el 30%". El control se llevará por un registro anual del

Ministerio de Industria y será revisado a los tres años. A efectos del cálculo, el Gobierno considerará que son integrantes de la misma red las gasolinerías en propiedad y las que tienen un contrato de suministro en exclusiva, así como cualquiera perteneciente al mismo grupo. El incumplimiento de estos límites o cualquier práctica de los mayoristas dirigida a determinar directa o indirectamente el precio de venta del combustible en las estaciones de servicio será considerado infracción grave.

También permite que los distribuidores al por menor puedan vender carburantes a otras gasolineras, otra de las cuestiones que el PSOE ha puesto sobre la mesa. Según el PP, este cambio implicaría que los distribuidores al por menor serán considerados "almacenes fiscales" para poder vender y comprar entre ellos sin tener que cumplir determinados requisitos, aunque sí estarán obligados a informar a la Agencia Tributaria.

Seat reduce sus pérdidas a la mitad por los créditos fiscales

La compañía cerró 2014 con ventas récord de 7.496 millones

D. CORDERO, Barcelona

La memoria anual de Seat contiene grandes cambios en 2014. Certifica que la marca española del grupo Volkswagen marcó su récord histórico de facturación, tras dispararse un 15,8% y situarse en los 7.497 millones de euros. También muestra cómo el León ha desbancado al Ibiza como coche más vendido (150.133 frente a 145.753) de la enseña. Incluso la producción de Martorell (Barcelona) rozó sus máximos al ensamblar 442.677 vehículos (un 13,5% más), su mejor cifra en 12 años. Pero a la espera de que el próximo año llegue el SUV con el que el fabricante espera llegar a la "rentabilidad de una forma sostenible", la cuenta de resultados del pasado año sigue arrojando pérdidas, de 65,7 millones. Eso sí, reducidas en un 53%, aunque gracias al impacto positivo de créditos fiscales por un importe de 73 millones de euros.

Con todos esos hitos en la cabeza, el presidente del comité ejecutivo de Seat, Jürgen Stackmann, afirmó que "Seat va por el buen camino". Le avala el he-

cho de que la entrada con fuerza del León ha permitido elevar en 450 euros el importe que ingresa por vehículo, que se han reducido las reclamaciones y, sobre todo, que el mercado europeo va a buen ritmo. Y también indicó que tienen "un plan". Ese plan de futuro pasa por la apertura este año de 104 concesionarios para elevar la capacidad de venta y el lanzamiento del SUV en 2016, que será el primero de una

también para otras marcas de Volkswagen.

Para el regreso a los beneficios, Stachninski no tuvo palabras. No concretó el año en el que podría alcanzarse la esperanza de rentabilidad, y preguntado por un período, se limitó a responder: "Ese día llegará y se lo diré cuando pase". De momento, y derivado de los resultados de la compañía (el Ebitda mejora un 36%, hasta los 300 millones), el presidente del comité ejecutivo de Seat anunció la intención de mejorar el salario por encima de la inflación de los 12.600 empleados de la compañía, coincidiendo con la renegociación del convenio colectivo. La remuneración de los ocho miembros del comité ejecutivo creció un 8,7% el año pasado, hasta los 11,2 millones, justamente por la mejora de los resultados.

Mientras llegan más cambios, Seat seguirá concentrado en el Viejo Continente. El plan de negocio para desembarcar en China sigue congelado hasta que acabe consolidándose el marco europeo. Y Rusia es otro país a olvidar, por las importantes barreras arancelarias.

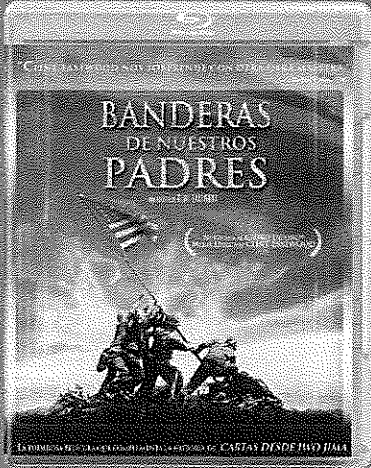
La comercialización del León supera por primera vez a la del Ibiza

familia formada por tres miembros (le seguirán uno pequeño y previsiblemente otro de mayores dimensiones) para cubrir un mercado de 1,5 millones de unidades en Europa. Y dentro del plan también figura la contratación de cien ingenieros anunciada ayer, que tendrán su base en el centro técnico de Martorell para trabajar no solo para Seat,

**DOMINGOS
EN ALTA DEFINICIÓN**

No es lo mismo ver una película que ver una película con la alta definición que ofrece el Blu-ray. Los detalles, los matices... Todo mejora tanto que es como ver la película por primera vez.

Pero además, esta es también la primera vez que un periódico te trae una colección de películas imprescindibles en Blu-ray.



DOMINGO 22
'Banderas de nuestros padres'

SOLO **6^{,95}€**

**Y CADA DOMINGO
UNA NUEVA ENTREGA**

elpais.com/promociones/tine-blu-ray

#elpais_premios Facebook.com/elpaispromociones



© 2004 Blackwell Publishing Ltd, *Journal of Internal Medicine* 255: 115–121

Para más información: 800 222 113. Propuestas válidas sólo en España.
E-1515. No se suma al descuento a partir de los 100 euros más de la conferencia.

EL PAÍS



Printed and distributed by PressReader
PressReader.com • +1 604 276 4604