



Campal tiene sus instalaciones centrales en Huerta y cuenta con una flota de vehículos para mejorar el servicio a sus clientes. | FOTOS: GUZÓN

CAMPAL-OIL, GASÓLEO DE CALIDAD

LA EMPRESA SALMANTINA ES LÍDER EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO ESPAÑOL, HA AMPLIADO SU CARTERA DE PRODUCTOS PARA DAR SOLUCIONES INTEGRALES AL AGRICULTOR

EÑE

SEGÚN datos de Cores (Corporación de Reservas Estratégicas), el consumo nacional de gasóleo hasta agosto de 2016, ha experimentado un crecimiento del 1.6% respecto al mismo periodo del ejercicio 2015, un crecimiento modesto si tenemos en cuenta que el sector soporta todavía una contracción superior al 18% respecto al mismo periodo del ejercicio 2007. La fuerte contracción en el consumo de carburantes desde niveles pre-crisis; el incremento de la competencia, con nada menos que 14 nuevos operadores de productos petrolíferos sólo en el año 2016; y la bajada generalizada en los márgenes de comercialización y refino, debido al desplome del precio del crudo desde mediados de 2014; están produciendo fuertes movimientos en el sector, en el que los opera-

dores “tradicionales” intentan mantener su cuota de mercado compitiendo directamente por el cliente final, tratando de impedir el acceso de los nuevos operadores. Las pequeñas empresas distribuidoras de gasóleo a domicilio, centradas en el último tramo entre el operador y el cliente final, están viendo cómo sus principales proveedores se lanzan a por su negocio.

Pero en esta coyuntura, hay empresas que consiguen crecer. Campal es una de las empresas líder en sector agroalimentario español, con más de 50 años de experiencia, esta empresa familiar originaria de Huerta, una pequeña población salmantina de poco más de 300 habitantes, ha ampliado su cartera de productos hasta conseguir una solución integral para el agricultor. Dentro de este proceso de expansión, empezó su andadura en el mercado de distribución

de combustible con la adquisición de una pequeña empresa local de distribución. Nació así Campal-Oil, especializada en la comercialización de gasóleo, lubricantes, aditivos, adblue y otros productos, relacionados con el mundo del combustible. En sus inicios, Campal-Oil se centró en el reparto de gasóleo agrícola a la cartera de clientes de cereal de Campal. Dos años después han ampliado su presencia dentro y fuera del sector agrícola, consiguiendo, por ejemplo, un importante cliente institucional, la Junta de Castilla y León. Mediante concurso público, se ha hecho con el suministro de gasóleo para calefacción a todos los institutos públicos de la provincia de Salamanca, mejorando las ofertas presentadas por Repsol, Cepsa y Codisoil entre otros.

Actualmente cuenta con una cartera de productos con más de 130 referen-

cias, repartidos en cuatro grandes grupos: Gasóleo A (para automoción), B (agrícola) y C (para calefacción); Lubricantes (aceites y grasas); Adblue y productos relacionados (aditivos, depósitos, bombas, etc.). Unos precios competitivos unidos a un servicio rápido y eficaz es el secreto de su éxito. Enfocada principalmente en la provincia de Salamanca, ha conseguido multiplicar las ventas de gasóleo por tres en el transcurso de los dos últimos años. En Campal, entre el reparto a domicilio de gasóleo y el autoconsumo propio de una flota de más de 50 camiones, alcanzan los 11 millones de litros de gasóleo anuales. Lo cual supone un 8% del sector de distribución de gasóleo a domicilio en la provincia de Salamanca. Un sector en el que compiten más de 20 empresas de reparto y controlado mayoritariamente por las multinacionales.