Velocidad

Nunca pasan más de 24 horas desde que el cliente realiza el pedido de distribución hasta que el camión lo efectua. Para ello trabajan con una red de 6 camiones controlados por GPS. FOTO: J.R



El rango de actuación es de unos 60-70 km, llegando hasta Tarragona y hasta Castellón.



1

1. Todos los camiones de Carburants Montsià se cargan en su nave de Amposta y desde allí salen hacia las diferentes direcciones de los pedidos.

2. Mercè Adell, a la izquierda; Miguel Adell, en el centro; y David Pagà, a la derecha.

3. Flota de camiones con los que trabaja esta empresa de disrtibución, ya con la nueva imagen de la marca, para celebrar los 15 años.

4. Uno de los conductores recargando el camión de gasóleo.

FOTOS: JOAN REVILLAS

Distribución Petróleo

Gasóleo a domicilio

Carburants Montsià celebra sus 15 años y lanza su primera marca propia de lubricantes

MARIA NOCHE BO
AMPOSTA

Carburants Montsià celebra sus 15 años con el lanzamiento de la primera marca propia de lubricantes. Esta empresa familiar se ha dedicado durante mucho tiempo exclusivamente a la distribución particular del gasóleo, hasta que en 2016 decidieron ampliar su mercado y empezar a distribuir también lubricantes. «Queríamos crecer, y el mundo de los lubricantes al final está muy relacionado con el del gasóleo, porque cualquier motor necesita aceite para funcionar, por lo tanto, todos nuestros clientes de gasóleo necesitan también lubricantes», explica el gerente de la empresa, Miguel Adell.

Carburants Montsià nació oficialmente en el año 2004 en el municipio de Amposta, en les Terres de l'Ebre. De hecho, su primer suministro fue exactamente el día 2 de junio del año 2004. Aun así, la familia Adell llevaba ya anteriormente muchos años vinculada con el mundo del gasóleo, e incluso de las gasolineras. Sobre los años 70 abrieron su primera gasolinera, y con el paso del tiempo y la evolución del sector, se encontraron con que, el día que el precio del gasóleo bajaba, «mucha gente venía con tractores, carretas y bidones, para cargar grandes cantidades de gasóleo a buen precio», apunta Adell. En ese momento el sector se dio cuenta de esta demanda de grandes cantidades de gasóleo, y se empezó a desarrollar el negocio del gasóleo a domicilio.

En los últimos 5 años Carburants Montsià ha aumentado un 40% sus distribuciones

Este paso se dio en 1992, cuando se liberalizó el mercado y se reguló este nuevo negocio en el sector del gasóleo.

«Nuestra familia creó su primer negocio de gasóleo a domicilio en el año 1992, siendo una de las pioneras a la hora de repartir este producto», explica el gerente. En 1992 empezaron en Santa Bàrbara, aunque después de unos años, en 1999, decidieron traspasar la empresa familiar a la compañía BP. No fue hasta el año 2004 cuando decidieron abrir el actual negocio de Carburants Montsià, en Amposta.

Según explica su director comercial, David Pagà, estos 15 años han sido de lucha y de tirar siempre hacia adelante, «ofreciendo la máxima calidad y velocidad posible a nuestros clientes, superando todas las dificultades y trabajando para crecer».

En los últimos 5 años, desde el año 2014 hasta ahora, la empresa ha crecido exponencialmente gracias a su gran apuesta por aumentar el negocio, tanto en cantidad como en variedad – añadiendo la distribución de lubricantes-. En estos años han pasado de 7 a 12 trabajadores, y las ventas han aumentado un 40%, aproximadamente. Por eso, han llegado al punto de decidir crear su propia marca de lubricantes, que se estrena este año 2019. «En estos años hemos trabajado con marcas de lubricantes reconocidas en el sector, como Castrol, BP o Q8, y esto nos ha llevado a conocer el sector, conocer fabricantes, etc.