

A Terrassa, benzina barata

La ciutat disposa de quatre benzineres de baix cost

Una de les dues estacions de Petro7 que hi ha a Terrassa Foto: La Torre

La brusca i recent pujada del 3% de l'IVA en els carburants ha acabat d'estripar la butxaca dels consumidors, que miren amb lupa cada litre que posen al seu vehicle, i la dels professionals del sector, conscients de la davallada d'ingressos. A Terrassa, però, hi ha sorgit una alternativa econòmica: les benzineres "low cost". Es tracta d'estacions automàtiques de 24 hores que es poden permetre el luxe d'oferir preus més baixos.

Aquesta reducció ve donada pel fet que no tenen personal i el cost d'instal·lació és menor perquè no hi ha botiga ni marquesines i no cal una gran superfície per ubicar-la. La ciutat en té actualment quatre (dues Petro7, Petro Vallès i Ballenoil), la xifra més alta de tots els municipis catalans. Al país les que tenen més renom són les de la Cooperativa Agrària de Guissona (el "sortidor del poble" com li diuen), però és un cas diferent perquè no hi ha ànim de lucre, i en altres ciutats com Rubí o Sabadell el fenomen és desconegut.

A priori, els avantatges semblen obvis però la gent encara ha de fer el canvi de xip, sobretot en quant a l'esbiaixada associació 'baix preu-poca qualitat'. "N'hi ha que diuen que no es poden donar duros a quatre pessetes però la qualitat està regulada per l'Estat i es fan anàlisis en laboratoris. Tot surt del port, jo no sé si alguns hi tiren coses però la meva benzina té microfiltres perquè el gasoil et surti més net", explica Jordi Roset, propietari de la Petro7 ubicada a la Carretera de Rubí i amo de tres benzineres "convencionals".

Segons ell, l'estalvi oscil·la entre els cinc i els dotze cèntims d'euro, és a dir, uns tres euros el dipòsit. "La gent s'hi gasta menys i així pot invertir aquests diners en altres coses". Quant al prototipus de client, és molt més variat del que havia previst. "Pensava que vindrien persones amb menys poder adquisitiu però vénen des de cotxes vells fins a Mercedes acabats de comprar".

Monopoli sobre el preu

El repte és fins a quin punt desafiaran les benzineres tradicionals, "el 90% de les quals es troben en mans de multinacionals, que tenen un monopoli i es posen d'acord en el preu". Roset reconeix que el repte és una expansió progressiva però raonable. "Volem posar-ne al Vallès, al Barcelonès o al Baix Llobregat però ha de ser en llocs que tinguin un cert volum de població, perquè si no hi ha prou parc d'automòbils no val la pena".

Josep Sánchez Turró, amo de Petro Vallès, destaca que les benzineres "low cost" són "un altre concepte que a Europa ja fa anys que rutlla. Necessiten menys espai, perquè no tenen botiga, ni túnel de rentat...Oferim un preu més baix i sense la parafernàlia d'estructura de les estacions grans, que sempre funcionaran a les autopistes". Petro Vallès es va instal·lar al Polígon Industrial Can Petit fa quatre mesos, període en el qual la tipologia de client ha variat. "Al principi venia gent d'un estatus més baix però ara hi ha de tot", comenta.

Quant al debat qualitatiu, admet que ha rebut comentaris de desconfiança. "Alguns m'han dit que si venc benzina perquè compro les restes, però les mateixes marques venen el mateix producte". Per a ell, l'avantatge de les benzineres de baix cost és que "regalen el marge al client, mentre que a les tradicionals el personal es menja aquest marge. Nosaltres, de moment, encara el podem donar".