

El Grupo Sabater Nuri analiza el sector de la distribución del gasóleo a domicilio

El gerente del Grupo Sabater Nuri, Josep Sabater, reconoce que el sector de la distribución del gasóleo está estancando y cada año va a menos. Es por ello que el Grupo Sabater Nuri afronta la amenaza de las energías alternativas incorporando a su cartera a pequeños y medianos distribuidores del sector, de esta manera siguen creciendo en número de clientes y litros distribuidos

El Grupo Sabater Nuri comenzó a distribuir gasóleo a domicilio a principios de los años 80. Durante esa década, el sector vivió una revolución porque las casas cambiaban las estufas de carbón por las de gasóleo. Hoy sin embargo, la geotermia, la biomasa, la electricidad y sobre todo el gas, son alternativas reales que dificultan la evolución creciente del mundo de los carburantes.

Es la experiencia y el saber hacer de este Grupo lo que permite afrontar el estancamiento del sector con optimismo. A pesar de las dificultades, el Grupo Sabater Nuri cada año crece en número de litros distribuidos y augura que el sector se irá estabilizando. Josep Sabater, gerente del grupo, dice que "el sector seguirá racionalizando y los más grandes seremos los que intentaremos quedarnos".

Históricamente el sector de la distribución del gasóleo estaba regentado por empresas familiares donde se trabajaba mucho en invierno y el resto del año no se exigía tanto. Esto hoy en día es imposible, reconoce Sabater, afirmando que "los márgenes actuales son muy pequeños y para vivir se debe generar volumen".

Este volumen que comenta el gerente del Grupo Sabater Nuri lo han conseguido generar manteniendo el servicio de proximidad y calidad. "El pasado 2015 lo hemos cerrado con 33 millones de litros distribuidos y nuestro objetivo para el 2016 es el de seguir aumentando el volumen de distribución", expone Sabater.

A pesar de la competencia, el Grupo Sabater Nuri mantiene un talante optimista y perseverante que garantiza la realización de servicios de calidad, con producto de calidad y márgenes reducidos. Y este servicio es rentable porque el volumen actual, gestionado por una flota de once camiones cisterna y decenas de trabajadores, siguen ofreciendo un servicio de proximidad, experimentado y de excelente calidad.

Que el Grupo Sabater Nuri ha tenido que adaptar a los tiempos no es ningún secreto. Ya a finales de los años 80 el grupo fue de las primeras empresas catalanas en ofrecer servicios de repostaje in-company. Un servicio que consistía en acercar los camiones cisternas a empresas donde podían repostar las máquinas in situ. Hoy también se adapta a la realidad y ofrece un extenso abanico de posibilidades a la industria.

"Actualmente estamos trabajando mucho con empresas del sector de la construcción, del transporte e incluso con empresas a quienes les hacemos cesiones de estaciones de servicio propias", explicaba Josep Sabater, antes de explicar detalles de cómo cada vez más empresarios optan por este servicio.

Finalmente, desde el 2015 el Grupo Sabater Nuri tiene presencia en la zona de Osona, con una nueva base en Hostalets de Balanyà. Una expansión estratégica que espera que le permita seguir creciendo a corto plazo, especialmente en la comarca de Osona.

Datos de contacto:

Lluís Feliu / e-deon.net
Marketing y Comunicación
931 929 647

Nota de prensa publicada en: [Cerdanyola del Vallès](#)

Categorías: [Automovilismo](#) [Cataluña](#) [Logística](#) [Consumo](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Sector Energético](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>