

“Nuestra experiencia nos ha permitido participar activamente en proyectos de inversión internacionales”

Vicente Martínez Castellanos
Director general
Dmas 10

Dmas10 es una empresa nacida de la asociación de un grupo de profesionales del sector con la idea de realizar actividades integrales en el negocio de las estaciones de servicio, desde la identificación de nuevos proyectos, al análisis económico, comercial, financiero y legal. CARBUROL ha entrevistado a su director general, Vicente Martínez Castellanos.

¿Cómo se gestó Dmas10 y cuál es su campo de actuación?

Dmas10 se constituye recientemente con la integración de profesionales del equipo de Agip España, sociedad perteneciente al gigante energético italiano Eni.

Dmas10 esta formada por un equipo multidisciplinar de especialistas en análisis y gestión de negocios, estudio y ejecución de inversiones, análisis económicos, comerciales y financieros, asesoría legal y técnica.

Nuestra experiencia, con más de 20 años en este sector, nos ha permitido conocer, además del mercado español, otros mercados europeos y participar activamente en proyectos de inversión internacionales.

Nuestro campo de actuación cubre un hueco en el mercado, hasta ahora vacío, que es la consultoría enfocada principalmente en la rentabilidad y desarrollo del negocio, lo que implica tener un conocimiento amplio y exhaustivo en todos sus ámbitos que permita dar soluciones rápidas y eficaces.



De izquierda a derecha, de pie, Vicente Martínez, Valentín Martín, Santiago Polo y Emilio Valverde; sentados, Marisa Rodríguez y Joan Homedes, en una foto realizada por Borja Milans del Bosch, igualmente miembro del equipo

Tenemos acuerdos marco con grupos de inversores privados que buscan la rentabilidad de sus inversiones en un sector sostenible como éste

¿Quiénes serían dentro del negocio del retail sus principales clientes: los propietarios de estaciones de servicio, los gestores, las compañías petroleras...?

Es difícil determinar cual es nuestro principal cliente, evaluamos a todos como actores necesarios e imprescindibles.

Debido a nuestra procedencia de Agip España como compañía petrolera que gestionaba una red de más de 300 estaciones de servicio, la mayoría en gestión directa, nuestro conocimiento del retail es profundo, lo que nos permite prestar nuestros servicios tanto a los operadores como a los propietarios y/o gestores de estaciones de servicio.

Hemos trabajado: a) dirigiendo y planificando la red de estaciones de servicio desde la perspectiva de un operador con la implantación de políticas de integración para toda la red relativas a planes de inversión, desarrollo, precios, marketing, medios de pago, compras y relación con proveedores, logística, políticas comerciales y económicas, implantación de la política contractual y legal, financiera y fiscal, así como de mejora de los recursos humanos con la selección, evaluación y definición de planes de mejora. Esto ha implicado la tramitación y negociación con todo tipo de Administraciones públicas en aspectos tan variados como ambientales, técnicos, urbanísticos, expedientes sancionadores etc... b) Como gestores de las estaciones de servicio como puntos de venta al por menor al consumidor final, con análisis individualizado de cada estación y de su particularidades y con la aplicación de acciones concretas de desarrollo de cada negocio.

Lógicamente, las necesidades de unos y otros –de un gasolinero en particular o de un operador– no pueden ser las mismas. ¿Cómo se adaptan a ello? ¿Qué tipo de actuación personalizada promueven?

Nuestra amplia experiencia en el sector nos permite conocer qué tipo de necesidad puede tener cada uno de ellos.

Las necesidades de unos y otros en algunos casos pueden o no estar interrelacionadas, pero no hay que olvidar que los operadores y los propietarios de las estaciones de servicio son actores que pertenecen a la misma cadena de valor y cuyos negocios, en algunos aspectos, están interrelacionados y sus intereses también, y en otros no. No obstante sabemos y conocemos exactamente el punto de equilibrio que permite culminar acuerdos entre ambos.

Cómo ven el sector?

Como consecuencia de la crisis y a pesar de ser un sector estratégico que está mucho menos afectado que otros sectores, lo cierto es que se necesitan más armas que en otros momentos, más formación y conocimiento del mismo. En función de la formación y experiencia en el sector se puede tardar más o menos en recuperar los niveles de rentabilidad habituales.

¿Cómo calificarían y describirían la actividad de Dmas10 hasta la fecha?

En cierto modo ha sido una sorpresa que sin publicidad alguna y solamente con buenos y amplios contactos, desde compañías petroleras a propietarios de estaciones de servicio, entidades financieras, grupos inversores, ingenierías proveedores etc... nuestra valoración hasta la fecha es más que satisfactoria.

Tenemos acuerdos marco con grupos de inversores privados que buscan la rentabilidad de sus inversiones en un sector sostenible como éste. En este ámbito asesoramos a los inversores en la compra de estaciones de servicio y les damos una asistencia integrada que va desde la identificación del negocio, estudio y análisis del mismo hasta la compra de los activos y que contempla todos sus aspectos: data room y due diligence en todos sus ámbitos: comercial, financiero, legal y contractual, técnico, ambiental...