

José Manuel Hernández Carrero, Director Comercial Delegaciones, Ventas Directas y Aviación Internacional de Repsol

## *"Centralizar la demanda permite simplificar los procesos y mejorar la eficiencia"*

**¿Qué supone para una empresa como Repsol suministrar combustible para calefacción a las Entidades Locales a través de la Central de Contratación de la FEMP en el territorio de la Península y Baleares?**

Repsol es una empresa que siempre está al servicio de sus clientes. Nuestra cultura de negocio nos lleva a tratar a nuestros clientes con transparencia, flexibilidad, responsabilidad, integridad e innovación. Estos valores que pretendemos transmitir van muy ligados a la iniciativa de la FEMP, que trata de facilitar el acceso a la información y la comunicación entre los Gobiernos Locales y todas aquellas personas y empresas interesadas en el proceso de contratación, y que para ello ha desarrollado una plataforma innovadora con este objetivo.

**¿Con qué infraestructura cuenta en este territorio para prestar este servicio?**

Repsol es el mayor suministrador de combustibles en el territorio nacional contando para ello con la mayor red de distribución del mercado y una flota de más de 2.000 camiones, que nos permiten llegar a todos los puntos de la geografía española.

**Hasta ahora ¿Repsol contaba con Ayuntamientos entre su cartera de clientes?**

Como no podía ser de otra forma, Repsol ha mantenido y mantiene relación comercial con muchas Entidades Locales. Fruto de esas relaciones, creemos que la profesionalidad, el servicio prestado y la calidad de nuestros productos nos posiciona muy bien para continuar siendo proveedores de esas Administraciones.

**Para una empresa como la suya ¿Qué puede aportar la Central de Contratación de la FEMP?**

El hecho de poder centralizar la demanda de estas instituciones, permite

simplificar los procesos tanto de contratación como de abastecimiento de las mismas, lo que supone una mejora en la eficiencia de los procesos y mayor transparencia en los mismos.

**¿Cómo surgió la iniciativa de concurrir a la convocatoria impulsada desde la Central de Contratación de la FEMP?**



Nuestra actividad consiste en la distribución de productos petrolíferos y por tanto, siempre estamos atentos a la posibilidad de encontrar nuevos clientes a los que suministrar, y más aún cuando estos clientes son entidades públicas que adquieren una mayor relevancia en nuestra cartera. El sector público es clave en nuestro negocio y siempre estamos atentos a nuevas oportunidades.

**¿Las Entidades Locales son buenos clientes?**

Por supuesto, su volumen conjunto de contratación es muy elevado, lo que hace que sea muy apreciable para cualquier empresa del sector. Iniciativas como ésta introducen mayor agilidad en los procesos comerciales.

**¿Repsol ofrece algún tipo de bonificación a sus clientes Entidades Locales a través de la Central?**

El hecho de contratar a través de la Central, permite a estas entidades acceder a un contrato negociado para un gran volumen de suministro y por tanto a un precio menor, ya que este se ha adaptado a ese volumen global. Más allá de eso, Repsol pone a disposición de sus clientes asesoramiento permanente y un servicio de asistencia técnica que garantiza la resolución de cualquier incidencia que pueda presentarse. ★