

Empresas Energía

Estaciones Benzoiil

La empresa tiene su propia flota de estación de servicio que ofrece un carburante de máxima calidad con un precio más competitivo.

Foto: Víctor Peña



1. Vilalta tiene tres plantas de distribución. En la imagen, la planta en El Vendrell.



1. La planta de distribución en Vila-seca ubicada en las Oques Carreteres, donde la compañía tiene la oficina central.
2. Interior de una de las tiendas, en la estación de servicio del barrio tarazonense de El Serrallo.
3. La venta de electricidad es una de las grandes apuestas estratégicas.
4. Gasolinera en el barrio de Sant Pau de Tarazona.

Carburante Evolución

La expansión de Vilalta

La empresa familiar se ha especializado como distribuidora de energía y servicios

Cristina Serra Vila-seca

Tras 65 años de existencia, Vilalta Energía ha crecido y hoy cuenta con 62 años de existencia. Esta son las cifras que avalan el éxito de Vilalta Corporación. La empresa familiar se ha convertido en una distribución de combustible en el Camp de Tarragona y en Cataluña, y ahora se encuentra en plena fase de diversificación y organización geográfica del negocio con el lanzamiento de su propia marca comercial de electricidad, que se suma a las franquicias de estaciones de servicio, tiendas de conveniencia, restaurantes de cocina y centros de lavado.

Vilalta Corporación ha mejorado y profesionalizado sus servicios desde que Antoni y Teresa Vilalta fundaron el primer taller de combustible en Les Borges Blanques, en 1956. Dos años más tarde, la familia inauguró la estación en Vila-seca y posteriormente con sus hijos Pedro y María Antonia fundaron la primera y única empresa de gasolineras por todo el Camp de Tarragona hasta llegar a la frontera con Francia.

En la actualidad la corporación gestiona 16 estaciones y 11 más asociadas. La central está en Vila-seca, en las Oques Carreteres, un punto muy céntrico que aglutina todas las prestaciones que ofrece la empresa y que han hecho que sus centros se hayan convertido en un agente clave para la movilidad del transporte y desplazamientos del Góndol del Mediterráneo.

La atención al cliente, la clave Actualmente el negocio tiene seis marcas propias: Vilalta Corp, la marca de la corporación; Vilalta Card, la marca del programa de fidelización; VECOVIVE, la tienda de conveniencia; V'Flash, los centros de lavado de vehículos; 4Q a Carreteres, restaurantes de carretera; y Benzoiil, su línea propia de estación de servicio. Con más de 10 años de experiencia de la competencia a través de su carburante de máxima calidad adaptado a las mejores tecnologías.

Benzoiil es una marca que cuenta con una gran flota de estaciones de servicio con un precio muy competitivo y con certificaciones de los mejores territorios catalán. Ahora estamos cambiando la marca en diferentes gasolineras y también la podemos ver en el puerto de Tarragona, explica Vilalta. Una de las claves del éxito de Vilalta Corporación es su atención al cliente. La empresa apuesta por un personal que atiende y ofrece

industria, etc. Otra de las novedades es su expansión geográfica. «Podemos llegar a cualquier punto de España», dice el director.

Vilalta Energy

La empresa lanzó en junio su propia marca de distribución de electricidad. El próximo paso será instalar suministro de gas en sus gasolineras para ofrecer más prestaciones a sus clientes.



Claves

- Seis marcas diferentes y presencia en redes**
- **Número de trabajadores** 10 aproximadamente
 - **Facturación anual** 50 millones de euros
 - **Gasolineras** 16 propias y 11 asociadas
 - **Restaurantes y hoteles** 100 bares de carretera y 100 hoteles gestionados por otras empresas
 - **Centros de lavado** 2
 - **Tiendas de conveniencia** 6
 - **Número clientes Vilalta-Card** Más de 30.000
 - **Año de fundación** 1956
 - **Marcas** Vilalta Corp, Vilalta Card, VECOVIVE, V'Flash, 4Q a Carreteres y Benzoiil
 - **Redes sociales** Facebook e Instagram



Xavier Vilalta es el director de negocio de Vilalta

un buen servicio en sus establecimientos. «Es un modelo diferente porque hay otras marcas que han apostado por el low cost con más servicios y un número de pedidos y otra como nosotros nos dedicamos a asistir a las personas. Queremos que las personas salgan satisfechas, por eso apostamos en su momento por ofrecer más servicios como el restaurante, la tienda o el hotel. Queremos que la experiencia de compra sea la más positiva posible», afirma el director de negocio.

Además, otro pilar son las apuestas de fidelización, de las que ya disfrutará más de 200.000 personas. Por un lado está Vilalta Premium, una franquicia dirigida en las estaciones de servicio, hoteles, restaurantes... Y por el otro, Vilalta Advantage, para poder pagar al crédito en todos los establecimientos de la marca Vilalta. Cabe destacar que entre los descuentos que se ofrecen también se incluyen promociones de seguros, hoteles y restaurantes de comida rápida, entre otros. Actualmente se ha cerrado un acuerdo con el Tarraco Aéreo Plus (TAP) para poder comprar

entradas para los diferentes servicios. «Es una nueva marca de una serie programa de bienestar y servicios a la persona y ofrecer algo más que combustible», explica Xavi Vilalta, director de marketing.

Apuesta por la electricidad Este pasado mes de junio la compañía impulsaba Vilalta Energy, su propia marca de distribución de electricidad, siguiendo así la

trayectoria de otros más tradicionales. La sociedad se ha unido con una empresa especializada en este sector para poder comercializar energía de electricidad más disponible tanto para hacer otras apuestas y en cualquier lugar de España. Los clientes pueden contratar de empresa pero la distribución comercial desde la marca. Vilalta quiere una relación

Combustible naval

La compañía distribuye combustible de uso naval en el Puerto de Tarragona. En los próximos meses se reformará esta planta de distribución.

Foto: Víctor Peña



más directa con sus clientes y por eso queremos ofrecer este servicio. Es una marca de energía que tiene un precio más competitivo, asegura el responsable.

El próximo paso será instalar suministro de gas en sus gasolineras para dar servicio a la demanda creciente de este tipo de combustible. «Hay diferentes fuentes de gases y queremos dar cobertura a todo tipo de vehículos», dice Xavier Vilalta. Sus planes de futuro más inmediatos se centran en la optimización de la red en todo el territorio nacional. La implantación del proyecto «comercio» y la remodelación de varias instalaciones. La compañía ya ha empezado a mejorar algunas de sus gasolineras, y próximamente también reformará la planta de distribución del puerto de Tarragona. Asimismo, la estación de Vila-seca se renovará la zona de parking, de los servicios. «Queremos convertirlo en un punto de encuentro con Vilalta y que además aporte servicios de parking más bonitos, para los clientes que pagan por la zona», concluye el responsable.