

Repsol crece en Francia con la compra de la distribuidora de carburante SES Poignat

La petrolera española busca también oportunidades para crecer en Marruecos

Rubén Esteller / Javier Mesones
MADRID.

Repsol avanza en su estrategia de crecimiento con la adquisición del 100% de la sociedad francesa SAS d’Exploitation des Établissements Poignat, una compañía familiar especializada en la distribución de combustibles situada en el oeste de Francia.

La operación, sujeta a la autorización de la Autoridad Francesa de la Competencia, permitirá a la energética española reforzar su posicionamiento en un mercado considerado prioritario y acelerar su desarrollo orgánico, especialmente en la región de Burdeos, un área estratégica para el crecimiento de su negocio de venta de combustible en el país en el que acaba de iniciar su desembarco.

Poignat es un negocio con más de 50 años de trayectoria, ubicado entre los puertos de Burdeos y La Rochelle, y centrado exclusivamente en la distribución de combustibles. En 2024, la empresa registró 59.000 metros cúbicos en ventas, cuenta con una cartera de 2.000 clientes y dispone de una base de distribución con 220 metros cúbicos de capaci-



Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol. EFE

dad de almacenamiento. La integración de esta compañía permitirá a Repsol mejorar su presencia y capilaridad logística, ampliar su conocimiento operativo del mercado francés y disponer de capacidades locales clave para impulsar el desarrollo futuro del negocio.

Repsol anunció en su plan estratégico su intención de reforzar su presencia tanto en Francia como en el norte de África, principalmente, Ma-

rruecos, para la venta de hidrocarburos desde las refinerías españolas.

En Francia, Repsol desarrolla una actividad diversificada dentro del Área Cliente. Su oferta incluye, entre otras líneas, la distribución de gas propano a granel, la comercialización de gasóleos y fuelóleos, lubricantes, asfaltos, combustibles de aviación y especialidades.

La compañía subraya que su liderazgo en la industria del refino en

Europa, junto con la proximidad geográfica de sus activos en España, le permite asegurar un suministro competitivo y de calidad para atender la demanda del mercado francés, donde ya en el pasado ha realizado exportaciones importantes de carburantes.

El mercado natural de Repsol es la Península Ibérica, donde supera los 24 millones de clientes. De hecho, su plan estratégico 2024-

2027 prevé que esta región concentre el 60% de las inversiones del periodo, estimadas entre 16.000 y 19.000 millones de euros, mientras que Estados Unidos absorberá el 25%. En este marco, que se revisará el próximo 10 de marzo, la compañía plantea seguir creciendo en España mediante distintas iniciativas, pero también ampliar su ámbito de actuación hacia áreas “naturales” para la comercialización y distribución de productos, como el sur de Francia y el norte de África, apoyándose en la cercanía de activos como Petronor y Tarragona.

Con ese objetivo, Repsol trabaja en el desarrollo del mercado francés, impulsando un crecimiento prin-

La compañía quiere desarrollar una plataforma de bajas emisiones en carbono en EEUU

cialmente orgánico en el suroeste del país para alcanzar una posición representativa en las zonas de interés estratégico. Paralelamente, la compañía considera que también cuenta con potencial para desarrollar una plataforma de bajas emisiones de carbono en Estados Unidos, aprovechando un marco regulatorio atractivo y reforzando sus capacidades industriales y comerciales en ese mercado.