

ASETRA INFORMA (204-2026; 14-10-2026)

- El transporte mueve España, CONETRANS lo defiende.
- Webinar DeCA – RUTAPORTE (15-10-2026).
- Jornada online lunes 19 de octubre: La decisión estratégica más importante de la empresa familiar ¿continuar o vender?
- Guía del Ministerio sobre el funcionamiento de las Juntas Arbitrales del Transporte.
- Precio de CEPSA, 15 de octubre de 2026.
- SOLRED precio profesional, 15 de octubre de 2026.

EL TRANSPORTE MUEVE ESPAÑA, CONETRANS LO DEFIENDE



Javier Arnedo, presidente de CONETRANS.

Hay una realidad que cualquier empresario de transporte conoce bien: las reglas que determinan nuestra actividad no las decidimos nosotros.

Las decide la Administración. Las condicionan las decisiones de nuestros clientes. Las marcan la evolución de los costes, de la energía, de las infraestructuras o de la economía.

Pero hay algo que sí podemos decidir: si queremos estar presentes en el momento en el que esas reglas se discuten y se defienden nuestros intereses. Por eso el asociacionismo no es una cuestión secundaria para el transporte. Es una herramienta empresarial, necesaria y fundamental.

*Una empresa asociada está formando parte de una estructura que empieza en su territorio y que permite **que sus problemas lleguen mucho más lejos**: desde su asociación territorial hasta CONETRANS, desde CONETRANS hasta la CETM y, a través de ella, hasta el Comité Nacional del Transporte por Carretera.*

Por eso las organizaciones territoriales de CONETRANS son tan importantes.** Porque son quienes conocen a sus empresas, sus dificultades y sus problemas cotidianos. Son el primer lugar al que puede acudir un transportista y, al mismo tiempo, el primer eslabón de una cadena de representación que **permite que una reivindicación local pueda convertirse en una posición nacional.

La fuerza de una organización no se mide por lo que dice, sino por las empresas que representa, que son las que, efectivamente, elaboran el mensaje que lanza la organización.

*Y aquí conviene hacer una reflexión: es legítimo protestar cuando se considera necesario. Pero protestar no es lo mismo que representar, y **hacer ruido no es lo mismo que conseguir resultados.** Cuando lo que está en juego son los intereses de decenas de miles de empresas, lo que hace falta es conocimiento, interlocución, respeto, capacidad de negociación y, sobre todo, representatividad.*

Porque después de la protesta llega el momento de sentarse a la mesa. Y es ahí donde se decide si una reivindicación termina convertida en una norma, en una ayuda, o en una obligación para terceros. En definitiva: en dar una solución o en agrandar el problema.

***CONETRANS ha elegido siempre el camino de la representación.** Nuestro objetivo no es hablar por hablar. Es conseguir que el transporte sea escuchado donde realmente importa y que quienes toman decisiones conozcan las consecuencias que sus decisiones tienen sobre las empresas que todos los días hacen posible que España funcione.*

*Porque dignificar el transporte también significa reconocer que detrás de cada camión hay una empresa grande o pequeña, trabajadores, inversión, empleo y muchas horas de esfuerzo y sacrificio. Y para dignificarlo necesitamos empresas fuertes, pero **también un sector unido y organizado.***

*Por eso quiero hacer un llamamiento a todas las empresas que todavía no forman parte de una asociación territorial de CONETRANS: afiliarse es mucho más que recibir información, asesoramiento o ventajas comerciales. **Es contribuir a que el transporte tenga una voz más fuerte.** Es formar parte de una representación que llega donde una empresa, por sí sola, difícilmente puede llegar.*



Agrupación Segoviana de Empresarios de Transporte.

No podemos elegir todas las reglas que afectan a nuestro trabajo, pero sí podemos elegir si queremos tener voz cuando se deciden.

Y CONETRANS quiere que esa voz sea clara, firme y reconocible: la voz de las empresas de transporte.

Porque el transporte mueve España. Y CONETRANS lo defiende.



Ctra. N-603 p.k. 87 - Centro de Transportes de Segovia - 40006 Segovia



921 448 041 - asetrasegovia@asetrasegovia.es - www.asetrasegovia.es -



629 150 607

WEBINAR DeCA – RUTAPORTE (15-10-2026)

Como informamos ayer, hemos alcanzado un acuerdo de colaboración con PROCONN con el objetivo de facilitar a las empresas integradas en nuestra organización el acceso a RUTAPORTE, una plataforma para generar y gestionar el Documento electrónico de Control Administrativo (DeCA) en el transporte de mercancías por carretera.

[Más información en la página web de Asetra \(condiciones económicas, dónde y cómo darse de alta, etc.\).](#)

El **JUEVES 15 DE OCTUBRE DE 2026 las 09.00 horas**, vamos a realizar el segundo de los webinar que organizaremos para informar a los socios.

-  Webinar informativo para socios de Asetra Segovia
-  Jueves 15-10-2026
-  09:00 horas
-  No es necesaria inscripción previa
-  <https://teams.microsoft.com/join/3801069721504563?p=iDghHKFORuE6EV033Q>
-  ID de reunión: 380 106 972 150 456 3
-  Código de acceso: 5bE2n4X2

JORNADA ONLINE LUNES 19 DE OCTUBRE: LA DECISIÓN ESTRATÉGICA MÁS IMPORTANTE DE LA EMPRESA FAMILIAR ¿CONTINUAR O VENDER?

19 de Octubre de 2026
16:30 horas

Asetra
Agrupación Segoviana de Empresarios de Transporte

La inscripción a esta jornada es totalmente gratuita cumplimentando la confirmación de asistencia.

CONFIRMACIÓN DE ASISTENCIA

EMPRESA:
DIRECCIÓN:
POBLACIÓN:
Telf.:
Mail:
Actividad:
Nombre del asistente:
Cargo en la empresa:

Inscripción gratuita previa confirmación a:
asetrasegovia@asetrasegovia.es
gestiondecalendariosenlinea.com



Jornada On Line:

La Decisión Estratégica más Importante de la Empresa Familiar: ¿Continuar o Vender?

El proceso de reflexión estratégica de la empresa familiar ante la incertidumbre del entorno económico

¿Cuánto vale nuestra empresa familiar?

La decisión estratégica más importante de la empresa familiar: ¿Continuar o Vender?

Las empresas familiares, siendo la columna vertebral sobre la que se fundamenta el sistema económico nacional, han sufrido un importante momento de agitación con la diversas crisis que estamos padeciendo. Los principios y valores de compartir el sueño y el orgullo familiar, o defender el legado histórico y el linaje de la familia, han podido verse dañados ante esta nueva tesitura macroeconómica.

En este sentido, también es cierto que el proceso de reflexión estratégica es el talón de Aquiles de la empresa familiar. Se calcula que solo un 15% de ellas han realizado un proceso estructurado y profundo de visión y misión de corto, medio y largo plazo de Propiedad, Familia y Empresa ante la actual situación de incertidumbre económica.

De esta forma, nos encontramos en un momento histórico a nivel empresarial, puesto que una gran parte de familias empresarias están afrontando esta situación como una clara amenaza de continuidad y otra parte como una clara oportunidad de crecimiento y posicionamiento estratégico. Por todo ello, es imprescindible que el empresario conozca las características de estos procesos, así como las herramientas y soluciones para afrontarlas con éxito. La continuidad, si no se afronta como es debido, puede resultar extremadamente dolorosa para todos los miembros de las ramas familiares.

Por último, en determinadas ocasiones, tras realizar un buen DAFO de Familia Empresarial, se concluye como mejor alternativa, la opción de no continuar el legado familiar, por resultar más contraproducente. En estos casos, el empresario tiene que conocer también que opciones tiene para no tirar por tierra el esfuerzo y sacrificio de tantos y tantos años, pudiendo ser una opción la de vender el negocio.

Los objetivos básicos de esta jornada son:

- ☐ Ayudar a la empresa familiar a conocer los entresijos y la complejidad del proceso de reflexión estratégica
- ☐ Ofrecer una visión completa del proceso de compra-venta para casos en los que sea más aconsejable no continuar con el negocio.



Agenda

16,30 El proceso de reflexión estratégica en la empresa familiar ante la incertidumbre del entorno económico

17,05 – Preguntas entre los asistentes

17,15 ¿Cuánto vale nuestra empresa familiar? Crecimiento Inorgánico y No Continuidad de Ramas Familiares

18,00 – Preguntas entre los asistentes.

18,15 – Clausura de la jornada.

Ponentes:

- Don Javier Fuentes Ramírez (Doctor Sobresaliente Cum Laude en Ciencias Empresariales / Más de 20 años de experiencia en el sector del transporte / Socio-Director General ARTE Soluciones Creativas
- Don Diego Garrido Heredia (Licenciado en Derecho / Más de 20 años de experiencia como consultor de empresas / Socio-Director Comercial Grupo ARTE Soluciones Creativas



Webinar informativo para socios de Asetra Segovia



Lunes 19-10-2026



16:30 horas



No es necesaria inscripción previa **(PERO ROGAMOS QUE QUIEN TENGA PREVISTO ASISTIR NOS LO DIGA POR CORREO ELECTRÓNICO A asetrasegovia@asetrasegovia.es)**



<https://teams.microsoft.com/meet/385560671201862?p=FUB0bvqhAtsgW7idd5>



ID de reunión: 385 560 671 201 862



Código de acceso: Ni9dX3mm



GUÍA DEL MINISTERIO SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DE LAS JUNTAS ARBITRALES DEL TRANSPORTE



El Ministerio de Transportes ha publicado la guía '**Juntas Arbitrales del Transporte. Manual de bienvenida**' para dar a conocer estos organismos, que resuelven controversias mercantiles de hasta **15.000 euros** relacionadas con el transporte terrestre y sus actividades auxiliares. [Se puede descargar en este enlace.](#)

Presentes en todas las comunidades autónomas, Ceuta y Melilla, ofrecen un procedimiento especializado, ágil y flexible, con laudos que tienen eficacia de cosa juzgada.

La guía explica el **marco jurídico**, la **normativa aplicable** y el **procedimiento práctico**, e incluye un **directorio de contactos**.

PRECIO DE CEPSA, 15 DE OCTUBRE DE 2026

Los precios para el día 15 de octubre, son los siguientes:

PRODUCTO	PRECIO SIN IVA	PRECIO CON IVA
Diesel	1,648 euros/litro	1,994 euros/litro (*) Con descuento de 18 céntimos: 1,814 euros/litro (*) Con descuento de 22 céntimos: 1,774 euros/litro

Relación estaciones:

- [Descuento de 22 céntimos.](#)
- [Descuento de 18 céntimos.](#)

PRECIO PROFESIONAL SOLRED 15 DE OCTUBRE DE 2026



Descuentos para los asociados a Asetra Segovia dados de alta en el convenio que mantenemos, a través de CETM, con SOLRED:

- Para quienes estén dados de alta en la modalidad 'precio surtidor, agrupación 86', pasa de 15 a **18 céntimos/litro en un gran número de estaciones de servicio.**
- Para quienes estén dados de alta en 'precio profesional, agrupación 7545', pasa de 19 a **22 céntimos/litro en un gran número de estaciones de servicio.** El precio profesional, con esos 22 céntimos de descuento, **para el 15 de octubre se queda en 1,761 euros/litro (con IVA y sin ese descuento de 22 céntimos: 1,981).**

Accediendo a [ESTE ENLACE](#) podrán consultar los precios para mañana, en las gasolineras REPSOL de toda España.
