

OCTANAJE

www.octanaje.es

MAGAZINE



Marc Márquez, ¡histórico!



José Cortés Rubio, presidente de Agla

“LAS EE SS LOW COST SON UN DESACIERTO DE NUESTROS ADMINISTRADORES”

EN PRIMERA PERSONA
JOSE CORTES RUBIO

**“MI DESEO ES
CONSEGUIR QUE AGLA
SEA UNA GRAN MARCA
CONSOLIDADA”**

Texto: BEA DEPARES

LA ASOCIACIÓN DE GASOLINERAS LIBRES DE ANDALUCÍA (AGLA), presidida por José Cortés Rubio, se constituyó en 1998, a partir de la liberalización del mercado de venta de carburantes. Hoy en día cuenta con una imagen renovada y 90 estaciones de servicio asociadas y convenios con los principales proveedores de gasolineras para garantizar un servicio completo y los precios más bajos en carburantes.



José Cortés Rubio es desde prácticamente sus inicios el presidente de la Asociación de Gasolineras Libres de Andalucía. Llegó al sector por casualidad porque como confiesa él mismo su entrada no fue ni vocacional ni tampoco había tenido relación con él anteriormente. Pero pronto supo encontrar su sitio.

Además de presidir la Asociación posé junto a tres de sus hermanos una estación de servicio en Fuente Piedra (Málaga). José Cortés lleva prácticamente dieciséis años al frente de la asociación y no duda en seguir al frente de ella muchos años más si la salud y los asociados se lo permiten.

Persona con unos ideales claros, su máxima satisfacción sería consolidar a Agla como una gran marca y que la Administración tanto nacional como andaluza les brindara un mayor apoyo, ya que según manifiesta “el apoyo recibido hasta ahora ha sido nulo”.

¿Desde cuándo está en funcionamiento Agla?

Mi primera toma de contacto con este proyecto fue en un restaurante de Málaga, camino de Alhaurín de la Torre llamado Cuatro Vientos a principios del 1998. En este restaurante se presentaba la creación de la asociación ante los medios, y para entonces ya estaba constituida dicha Asociación.

Después de mantener varias reuniones a lo largo de ese año, para sentar las bases y los procedimientos a seguir, a finales de 1998 se nombra nueva Junta Directiva y es ahí, donde comienza mi andadura en esta honorable asociación.

Usted fue uno de los impulsores, ¿no? ¿Qué le animó a su creación?

Para comprender el por qué de la creación de Agla es importante conocer la situación real de nuestro mercado de carburantes por aquel entonces. Debemos partir de que el mercado español de venta de carburantes no proviene de un mercado libre, sino de un monopolio, y que su desintegración provoca por parte del Gobierno el reparto del mercado español de carburantes con todos sus elementos (refinerías, infraestructuras, logísticas, y gasolineras) entre las tres grandes marcas que gestionaban dicho monopolio. Con lo cual salimos del monopolio gubernamental y entramos en el oligopolio de las tres grandes marcas que acaparan un aparte muy importante del territorio español. Situación que dificulta la entrada de nuevas competencias. Podemos observar la gran cantidad de operadoras internacionales que han entrado en nuestro mercado y al poco tiempo han optado por marcharse, debido a la pinza que provocan estas grandes operadoras en nuestro mercado.

Es una situación atípica en la cual nuestro proveedor es nuestra propia competencia, esta situación raras veces se da, en un mercado libre, y en estos caso debe ser la administración la encargada de velar y controlar esta supuesta competencia.

Con esta situación si realmente queríamos hacernos un hueco en este mercado tan dispar, nuestra única oportunidad era entrar de puntillas como asociación.

Pero no por ello nuestra andadura ha sido un camino de rosas, el apoyo que hemos recibido de las diferentes administraciones tanto la nacional, como la andaluza ha sido nulo en todo momento.

¿Cómo nació su relación con el sector?

Mi entrada en este sector no fue vocacional y tampoco tuve relación alguna con este sector anteriormente, fue por motivos personales.

¿Cuenta con alguna estación de servicio?

Cuento con una estación de servicio en Fuente Piedra (Málaga) junto con tres hermanos más, dos hermanas y un hermano, por lo que nuestra estación de servicio es gestionada familiarmente.

¿Desde siempre ha presidido la asociación?

EN PRIMERA PERSONA

JOSE CORTES RUBIO



En sus inicios, como ya he dicho anteriormente, hubo una persona que presidió Agla unos meses, conocedora del sector pero a la vez representante de una operadora, situación que contradecía la filosofía de la propia asociación. En ese tiempo, un año aproximadamente, la asociación no llegó a despegar, a renglón siguiente, a finales del año 1998 me nombraron presidente y hasta el día de hoy tengo el honor de presidir esta Asociación.

Cuándo termine su mandato, ¿ha pensado a volver a presentar su candidatura?

Las elecciones son cada dos años, he sido reelegido por mis compañeros durante ocho mandatos. Si mis compañeros y mi salud me lo permite, seguiré presentándome hasta conseguir que Agla sea un referente en este mercado.

¿Cuáles son sus principales objetivos?

Nuestro objetivo desde un principio ha sido ser la mejor opción del mercado para las estaciones de servicio libres.

¿Y tiene la asociación algún hecho importante que haya logrado?

Agla es una asociación sin ánimo de lucro, con lo cual todo lo que consigue

lo devuelve al asociado en forma de servicios para cumplir con la extensa normativa a la que estamos sometidos. Gracias a los acuerdos de colaboraciones firmados con nuestros proveedores y operadores Agla consigue unos incentivos para cubrir estos servicios.

Nuestro objetivo es ofrecer a nuestro asociados el máximo abanico de posibilidades que ofrece este mercado, a través de nuestros sistemas informáticos en el cual están interconectados los operadores, proveedores asociados, transportista y asociación, nuestro asociados obtienen el mejor precio de su pedido de carburante en cuestión de segundos.

A través de nuestra central de compras Dtodo nuestro asociado consigue las mejores condiciones de compra para su tienda, este año nuestra Central de compras también es operador de productos petrolíferos al por mayor, y actúa como otro operador mas en nuestro sistema, la Central de compras traslada a los precios solo los costos para obtener buenos precios.

Agla creó hace unos años como socio único la sociedad limitada Agla Card para gestionar las diferentes tarjetas de que disponemos, Agla

Plus tarjeta de fidealización, Agla Card Credit, Agla Card Gasóleo Bonificado y Agla Card Gasóleo Profesional, a través de esta sociedad gestionamos las constantes promociones. En nuestra web www.porquereslibre.com nuestros clientes están al día de las promociones, consultan sus puntos, solicitan el canjeo de regalos, descargan sus facturas o consultan los suministros efectuados.

¿Cuál es su deseo como presidente de Agla?

El trabajo desarrollado por Agla ha sido constante, con las ideas claras, con el apoyo y la implicación de sus asociados. Mi deseo es conseguir que Agla sea una gran marca consolidada, que sea referente en este sector por su buen hacer.

Agla no cuenta con una sede física, aunque la están construyendo, ¿no?

A día de hoy Agla no cuenta con instalaciones propia. Sí es verdad que está en construcción y que esperamos inaugurarla en mayo del año que viene. Estará dotada con las últimas tecnologías para facilitar nuestra labor, además va a contar con sala de juntas, salón de actos, salas de formación y despachos para la directiva, además de una sala para el devenir diario de la asociación.



¿Actualmente, cuántos asociados tienen?

Actualmente estamos noventa estaciones de servicio asociadas de las distintas provincias de Andalucía, nos faltan poquitas para ser el tercer grupo de estaciones de servicio que opera bajo una mis bandera en Andalucía.

Uno de los servicios que ofrecéis es la tarjeta Agla Card. ¿Cómo valoráis su aceptación y uso?

Agla Card nos permite dar crédito a nuestros clientes de forma segura, a la vez que nos permite también compartimos los clientes del grupo, de esta forma todos los litros quedan en casa, estamos negociando con otras tarjetas profesionales para dar servicio a nuestros clientes fuera de Andalucía.

¿Qué otras ventajas pueden encontrar vuestros asociados?

Las ventajas de ser asociado son múltiples. Agla cuenta a día de hoy con acuerdos con la mayoría de empresas implicadas en este sector ya sea electricidad, seguros, surtidores, lavaderos o de cualquier tipo, mejorando sustancialmente las condiciones de mercado. A la vez cuenta con una serie de servicios gratuitos para cumplir, como ya he dicho antes, con la extensa normativa a la que estamos sometidos.

¿A principios de año Agla firmó un importante acuerdo con Vigotas? ¿En qué consiste?

Veo que está bien informada. En nuestro afán de estar al día con las novedades del sector, creemos que el GLP puede ser una alternativa en un futuro inmediato, al ser una energía limpia y a la vez obtener un ahorro importante en el precio. Se ha firmado un acuerdo con Vigotas para dar servicio a nuestros asociados en condiciones muy preferentes.

¿Qué importancia tienen para la asociación los combustibles alternativos?

En un futuro no muy lejano, en la automoción aparecerán de forma ostensible los nuevos combustibles, como ya han aparecido las energías renovables por ejemplo en las eléctricas. Por imperativo legal y de salud nos veremos abocados al uso de estas energías limpias sobre todos en las grandes ciudades, donde el aire empieza a ser irrespirable.

¿Esto se podría traducir con que la asociación quiere apostar claramente por este combustible alternativo?

Nuestros colores son verdes, apostamos por el cuidado del medio ambiente, es nuestra responsabilidad permitir que las futuras generaciones, puedan disfrutar como nosotros de su entorno, es muy importante aportar cada uno su granito de arena, esto no es cosa de algunos, cuidar el medio ambiente es cosa de todos

Desde su puesta en marcha, ¿ha notado la asociación un

aumento de estas gasolineras?

Nuestra asociación va creciendo paulatinamente pero de forma controlada. Queremos dar buen servicio y de forma homogénea, queremos que todas las estaciones de servicio libres participen de este proyecto, pero no a cualquier precio. Nuestras estaciones de servicio deben dar un servicio homogéneo pero a la vez personalizado, queremos hacer partícipes de nuestro proyecto a nuestros clientes, queremos implicar y hacer partícipes a nuestro clientes en este ilusionante proyecto.

Aunque ha costado un poco, la idea es que el carburante en una gasolinera blanca es de peor calidad que en una abanderada ha desaparecido, no?

Hay un dicho que dice ¿quién habla mal de ti?, pues tu propia competencia. Algunos talleres también lo empleaban sobre todo cuando desconocían el proceder de la avería. Con Agla estas habladurías ya están superadas, primero porque tenemos una imagen de marca implantada y segundo porque nos hemos puesto en nuestro sitio, enviando comunicados a la asociación de talleres de que llevaríamos acciones legales contra aquellos de sus asociados que por unos motivos u otros difamen los productos de algunos de nuestros asociados. De igual forma actuaremos contra aquellas estación de servicio que actúen de la misma manera, sea de la marca que sea, en contra de nuestros asociados. Es fácil rebatir

EN PRIMERA PERSONA

JOSE CORTES RUBIO



estas difamaciones ya que el combustible es el mismo para todos, está depositado en depósitos comunes en CLH o DECAL, y son estas terminales las responsables de garantizar que todos los productos (gasóleos o gasolinas), cumplan con las especificaciones.

Las gasolineras libres reclamabais más competencia en el sector. La nueva ley de hidrocarburos, ¿claramente os ha beneficiado, no?

Es una apuesta firme por el libre mercado de este Gobierno, sólo espero que relaje también el mercado al por mayor que es el verdadero tapón que frena la competencia en este mercado.

La filosofía de esta ley es dar la oportunidad a las estaciones abanderadas, a gestionar sus negocios desde la libertad. Les da la oportunidad de

coger el timón de su negocio, a decidir cuál es la mejor oferta de compra de producto y a vender marcando sus propias pautas, es una oportunidad de oro que se les ofrece y espero que sepan aprovechar.

No dudo que las distintas operadoras que les han abanderado pongan a trabajar su maquinaria, para tratar de convencer de que ellos son su mejor opción.

Espero que al menos comparen entre las distintas opciones que el mercado les ofrece y obren en consecuencia.

¿Son las cooperativas una amenaza para vosotros?

Las cooperativas son una competencia desleal que busca el cierre de las estaciones rurales, tratadas por la administración como consumo propio, vende a todos bajo la figura de socio colaborador. Y lo están

consiguiendo. Cada vez más, aparecen estaciones de servicio cerradas definitivamente por esta compendia feroz y desleal, pérdidas de puestos de trabajo fijos a cambio de beneficios que no le competen. Estas estaciones de servicio abiertas al público en desatendido en su mayoría no cumplen con la normativa ante la desidia de la administración.

¿Y las desatendidas?

Las estaciones de servicio low cost es un desierto de nuestros administradores, en unos momentos en que el paro es la mayor lacra del país, cuyas cuota supera el doble del mercado común, tienen la brillante idea de incentivar estaciones de servicio fantasma que repercuten en el precio, el ahorro en costo de sueldos y seguridad social, en un sector que soporta entre cuarenta y cincuenta mil puestos de trabajo fijos.

Dejando en manos de cualquier desaprensivo por estar desatendido un negocio calificado de alto riesgo, dejando indefenso al consumidor y cualquier persona que no se pueda valer por sí misma.

Espero sinceramente que esto se regule antes de que ocurra alguna tragedia, y que la cordura vuelva a nuestros administradores.

¿Cómo ha afectado la crisis a las estaciones de servicio libres?

La crisis nos ha afectado negativamente como cualquier negocio que depende de la buena marcha de la economía, no obstante si compras mejor y por lo tanto tus márgenes son mejores, tus condiciones de respuesta indudablemente son más competitivos.

¿Cree que el sector ha tocado fondo?

En este sector no sólo la crisis ha hecho mella. Las estaciones de las grandes superficies, cooperativas o low cost son también las que están provocando un daño irreversible, por tanto no podemos decir que no hemos tocado fondo, porque todo depende de si te ves afectado por esta competencia desleal y feroz en tu entorno.

¿Y considera que para sobrevivir hoy en día en este negocio hay que reinventarse?

Nuestra asociación ha dotado de herramientas suficientes a sus asociados para poder defenderse de los envites que hemos sufrido, y seguiremos haciéndolo, poniendo a disposición del asociado todos nuestros recursos. Mucho ánimo y sobre todo deseo de superación. No vamos a permitir que cooperativas agrícolas, low cost, grandes superficies o grandes empresas de este sector acaben con nuestras ilusiones, lo hemos demostrado y lo seguiremos demostrando.

Hay un proverbio chino que dice: si caminas solo irás más rápido, si caminas acompañado irás más lejos.

¿Tiene Agla idea de expandirse más allá de la provincia de Andalucía?

Son muchas las peticiones que recibimos de otras comunidades para integrarse en nuestra asociación, y

DATOS DE LA ASOCIACIÓN

Nº Asociados 90

Dirección: Avda. Málaga, 2 Fuente Piedra (Málaga)

Teléfono: 952735311

Web: www.agla.es www.porquereslibre.com

e-mail: agla@agla.es

nosotros queremos hacer partícipe de nuestro proyecto a todo aquel que quiera integrarse de forma controlada.

Los servicios que prestamos tienen un costo importante, y tenemos que negociarlos con empresas certificadas en cada Comunidad, para ellos hemos creado una central de franquicia Agla, con todas las ventajas del asociado,

que pondremos en marcha en breve pero por Comunidades, la primera será Castilla La Mancha, por cercanía y por número de peticiones.

¿Cuenta la asociación con algún proyecto a corto o medio plazo?

Agla tiene en cartera un proyecto importante que repercutirá en sus socios de forma sustancial, pero me temo que no se lo puedo adelantar.



ALGO MÁS...

Nombre completo
José Cortés Rubio

Edad
56 años

Lugar de nacimiento
Málaga

Estudios
Bachiller elemental

Experiencia profesional
Treinta y seis años de experiencia industrial

Cargo actual
Gerente de Hnos. Cortés Rubio, presidente de Agla,

Consejero Delegado de la Central de Compras Dtodo, Agla Card y Central de Franquicia Agla

¿Hijos?
Cuatro

Una afición
Caminar y bailes de salón

Un sueño por cumplir
Creo que es un despropósito que a día de hoy se permita que millones de personas mueran de hambre y de enfermedades curables, tarde o temprano esta bomba nos explotará en nuestras mismas narices.

Un reto pendiente:
Conseguir una entrevista con el Sr. Ministro de Industria. Queremos que a las estaciones de servicio libres se nos tome en cuenta a la hora de tomar importantes decisiones, que se nos permita aportar ideas y propuestas como conocedores y sufridores. Las 1.500 estaciones de

servicio libres en toda España avalan esta necesidad, somos la verdadera competencia en este sector.

Un hecho
La situación de crisis que está generando desahucios por bancos que han sido rescatados. Hasta cuándo el Gobierno permitirá esta ignominia, la propia constitución nos dice que todos los españoles tienen derecho a una vivienda digna.

¿Cuál fue su primer coche?
Renault 19 turbo diesel

¿Y ahora, cuál tiene?
Renault Laguna III

¿Diesel o gasolina?
Diesel

¿Y para el futuro?
Me gustaría un coche con GLP

Una ciudad para perderse
Me gustan las ciudades que la historia está a flor de piel como Salamanca, Toledo, Málaga o Sevilla.