

Gasolina

AGIA



Contra viento y marea
... y contra el dichoso virus.



E.S. SALTERAS
Gasolinera del mes

Ctra. A-8077 - Salteras 41509 Sevilla
Reg. Ind.: 41.1.00209 CIF: B-41655978

LOS SURTIDORES EN SERVICIO HAN
SIDO LEGALMENTE VERIFICADOS Y
DISPONIBLES PARA LA VERIFICACIÓN
DE LA PLACA AL

AGIA

La opción más segura para
hacer rentable su gasolinera.



EUROPEST Higiene Ambiental (I+D)

EUROPEST

CONTROL EUROPEO DE PLAGAS

Tel.: 952 46 50 21

e-mail: info@europest.net - www.europest.net

Polígono Industrial Rancho Hermoso.

Avda. de las Salinas, s/n 29640 Fuengirola - Málaga



**Especialistas en instalación,
reparación y mantenimiento
de estaciones de servicio**

Talleres Angel Torres s.l.

Más de 40 años a su servicio

Proyectos

Instalaciones mecánicas y eléctricas

Instalaciones de Ad-Blue y GLP

Puntos de recarga en vehículos eléctricos

Automatización de instalaciones desatendidas

Asesoramiento técnico al nuevo Real Decreto 706/2017, auditorías de adaptación a normativa, consultas técnicas para reforma y ampliación de instalaciones de PPL, etc.





4 Carta del presidente

8 **AGLA** un muro de contención.
AGLA es la solución.

Eventos y Acuerdos **13**

Visita a la Laguna **17**
de Fuente de Piedra

18 Rincón de José Cortés

19 Rincón de Carlos Babot

AGLA Asesoría **20**

Últimas incorporaciones **23**

24 Nueva APP AGLA

ADEMÁS: Reportajes - Actualidad - Eventos - Viajes - Tecnología -
Cine - Libros - Acuerdos y Servicios Agla - Gasolineras asociadas...



EDITA: **AGLA**
Presidente: José Cortés Rubio
Contacto: Sra. Belén
Tel.: 952 73 53 11
Fax: 952 73 62 25
agla@agla.es www.agla.es

Diseño, maquetación e impresión:
César Navarro Bustos
Tejón y Rodríguez, 9, 2ºB
29008 Málaga
Tel.: 610 73 04 80 / 952 21 24 68
info@cnasociados.es

Depósito Legal: MA-947-2005.
Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin el consentimiento por escrito del editor.

Esto también pasará.

Queridos Compañeros,

Me alegra tener de nuevo la oportunidad de poder dirigirme a vosotros, máxime en momentos tan difíciles como los que estamos viviendo.

Empezaré como se empezaba antiguamente las cartas, espero que al recibí de esta todos os encontréis bien, nosotros bien, gracias a Dios.

AGLA es una asociación nacional sin ánimo de lucro, su objetivo principal es aunar nuestras fuerzas, para optimizar nuestros recursos y rentabilizar nuestros negocios.

AGLA es una forma revolucionaria de gestionar nuestras estaciones de servicio, lo que hemos hecho desde **AGLA** es cambiar los estereotipos de siempre ya obsoletos, para adecuarlos a la nueva realidad.

O te adaptas a la nueva realidad o en muy poco tiempo, irremediablemente, el mercado te selecciona para que te quedes

fuera (alquilar, vender o cerrar).

AGLA cumple **veintiún años**, y lo hace celebrando la **incorporación del asociado número cien**, también cumplimos este pasado mes de Junio la Asamblea General número 100, aunque esta última de forma atípica, a través de video conferencia. Personalmente me gustan mucho más nuestras Asambleas presenciales, ya que estas permiten a

nuestros compañeros hacer un alto en el camino, hacer un paréntesis en su negocio, en su día a día. Estas reuniones nos sirven para compartir con nuestros compañeros de fatiga, nuestros proyectos, nuestros temores, o nuestros logros, después de cada Asamblea nuestros compañeros vuelven a casa con otras expectativas y con energías renovadas.

AGLA seguirá creciendo. Por su distinta forma



de trabajar, nuestras estaciones están muy contentas porque a través de **AGLA** han optimizado sus recursos, y han conseguido que sus estaciones sean un negocio rentable.

Las estaciones de servicio de **AGLA** son cumplidoras con la extensa normativa a la que estamos sometidos, respetuosos con el medioambiente, amantes de sus clientes y comprometidas con sus proveedores.

AGLA es una marca registrada, que cuida la calidad de sus productos, su activo principal son sus clientes, por lo tanto, queremos que éstos se sientan como en casa, a través de nuestros sistemas de fidelización intentamos agasajarlos, premiando su fidelidad.

El azote vivido por la pandemia estos meses pasados, ha supuesto la pérdida de muchos seres queridos, pérdidas irreparables, que tardaremos mucho tiempo en similar.

Sin olvidar la muy maltrata que ha dejado nuestra economía (pérdidas de puestos de trabajo, cierre de negocios y otros al borde de la ruina).

¿Saldremos de esta?

Seguro, esto también pasará, trataremos de no quedarnos en el camino, seguiremos luchando sin desfallecer, necesitaremos un gran esfuerzo y tiempo, pero al final lo conseguiremos.

Nuestro sector es esencial, somos imprescindibles para el devenir económico del País, pero nunca se nos tiene en cuenta para ayudas o subvenciones, somos comercio al por menor de carburantes, pero parece ser que nuestros administradores nos consideran para lo que les interesa y nos ignoran para aquello que no les interesa.

A primero de Agosto publicaba la revista Invertía: "Oleada de compras, quiebras y volatilidad, la tormenta perfecta para el Petróleo, las pérdidas históricas que han sufrido en lo que va del 2020 las Petroleras, ha provocado que se les considere actividad de alto riesgo". Seguía diciendo el mismo informe que los mercados financieros ahora ya no quieren la deuda de estas compañías por las políticas climáticas, la incertidumbre de la pandemia en la economía mundial y por la volatilidad de los precios del crudo.

Estamos en proceso de transición energética, las grandes compañías están invirtiendo en energías renovables, el futuro no muy lejano será para las energías no contaminantes, será un cambio imprescindible que mejorará nuestra salud y nuestra calidad de vida.

Las empresas automovilísticas tienen que adaptarse a las nuevas políticas energéticas, para el 2040 tienen la obligación de producir vehículos con emisión cero. Estos vehículos serán eléctricos o de gas, pero me consta que ya se están probando algunos motores de combustión con emisión cero. No creo que productores y refineros de petróleo se vayan a quedar impasibles ante la ruina que se les avecina.

Espero que todo vaya a mejor y podamos celebrar las Navidades normalmente.

Un abrazo.

José Cortés Rubio
Presidente de **AGLA**
josecortes@agla.es

Posdata: Ya sabéis que mi correo está a vuestro servicio.



E.S. Salteras

Gasolinera del mes

Entrevistamos a D. Santiago López Rodríguez, propietario de E.S. Salteras.

La gasolinera la adquirimos en el año 1994, después de llevar ya más de 30 años en el sector decidí dar el salto y embarcarme en mi propio negocio junto a mis hijos.

Cuando la compramos estaba abanderada con Cepsa, con ellos hemos estado abanderados desde entonces hasta que nos fuimos a **AGLA** (Enero de 2019). El camino ha sido duro, muy duro, pero también ha tenido sus alegrías.

Empezamos con una estación muy simple, sólo disponía de 4 aparatos surtidores de una mangera y 30 metros de tienda. Hoy en día, disponemos de túnel de lavado, 3 lavaderos de alta presión,

taller mecánico, cafetería y una tienda con más de 300 metros de exposición, donde se vende un variado surtido de productos: conservas, carnes y chacinas ibéricas, vinos, alimentación en general y, por supuesto, todo lo relacionado con el sector del automóvil.

¿Cómo conocísteis AGLA?

Ya tenía conocimiento de **AGLA** desde hace muchos años. Cuando se fue acercando el momento de tomar la decisión pedimos consejo a personas y entidades cercanas a noso-

tros, que, gracias a Dios, nos aconsejaron bien y hoy día pertenecemos a esta **gran familia**, que es **AGLA**.

¿En qué os ha beneficiado AGLA?

En multitud de cosas, sobre todo, en prestaciones y servicios; y en el **asesoramiento "humano"** que tiene, hoy día, creo que

➤ D. Santiago López en sus inicios.



ninguna compañía lo iguala y, eso, en los tiempos que corren, es una gran ventaja.

¿Qué tipo de clientela tenéis, y cómo les ha afectado el cambio de marca?

Nuestra clientela es fiel, la de toda la vida. Llevamos en este maravilloso enclave muchos años y aunque algunos se fueron por motivos comerciales, la mayoría sigue fiel a la estación.

¿Utilizáis los servicios y armas informáticas que os proporciona ser parte de AGLA? Sistema de compra de combustibles, sistema de tarjetas AGLA CARD, Central de compras DTO-DO, Gestor Documental, App de AGLA, AGLA Asesoría, AGLA Seguros, etc, etc.

Utilizamos todos los servicios que **AGLA** ha puesto a nuestra disposición, los cuales son de gran utilidad y nos facilitan enormemente el día a día de la gasolinera.

Una vez dentro de AGLA,

¿habéis acertado?

Si, afortunadamente estamos muy contentos después de este tiempo que llevamos en **AGLA**. Ya desaparecieron esos miedos del principio, cómo nos irá, que pasará con los clientes, etc. Afortunadamente todo nos está saliendo bien, a pesar de las circunstancias tan especiales y difíciles por las que estamos pasando estos días por culpa de esta maldita enfermedad.

¿Qué pensáis que se puede mejorar?

Algunas cosas son mejorables como en todos los sitios. A mi particularmente me gustaría que la **Tarjeta AGLA CARD** estuviera más presente en todas las estaciones y se hiciese

así, más fuerte todavía. Creo que eso nos beneficia a todos.

LUSAN CARBURANTES S.L. Carretera A-7077 Km. 6.520 Salteras, SEVILLA.



AGLA: Un muro de contención a la crisis del covid-19 Por Inmaculada Cortés

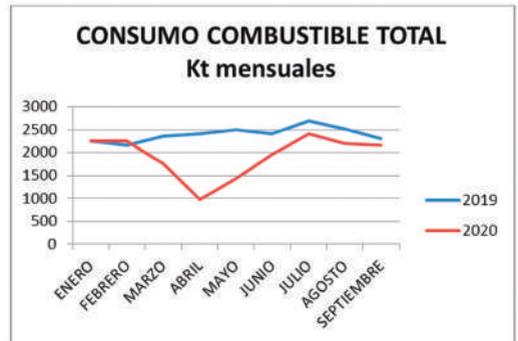
El 2020 ha sido un año catastrófico a nivel global como consecuencia de la pandemia que estamos sufriendo. Los efectos de esta crisis se ven reflejados en todos los sectores, incluso aquellos que han sido considerados como “**esenciales**” y han mantenido su actividad, como es el caso del sector que nos ocupa, el de las **estaciones de servicio**.

Para comprobar el impacto ocasionado, desde **AGLA** hemos llevado a cabo un estudio para determinar cuantitativamente la **caída en el consumo** a lo largo de 2020, comparándolo con los datos del año anterior, así como comprobar si esta disminución de las ventas ha sido similar en las estaciones de servicio **AGLA** con respecto de las demás. Las **conclusiones** a las que hemos llegado las mostramos a continuación.

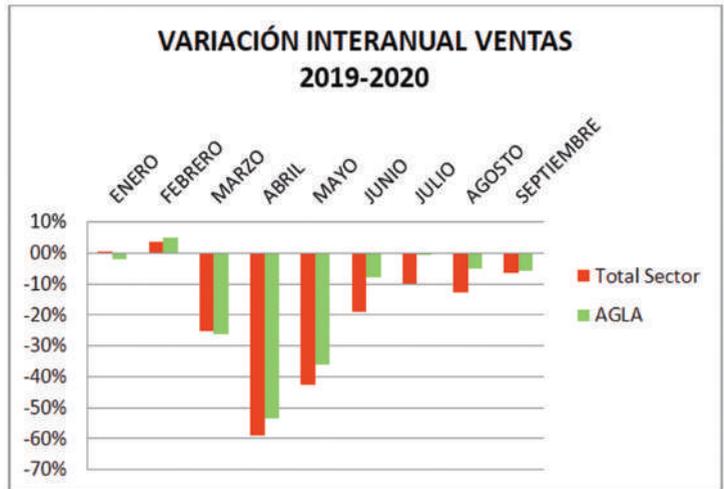
En primer lugar, podemos comprobar que el año 2020 comenzó con un volumen de ventas ligeramente superior a 2019, pero que durante Marzo experimentó una **fuerte caída**, llegando a su mínimo durante mediados del mes de Abril, coincidiendo con los meses del **confinamiento**. En estos meses la reducción de las ventas llegó a ser del 50% con respecto al mismo periodo del año anterior. A partir de Mayo, con la **desescalada**, el consumo se fue incrementando hasta llegar a unos niveles prácticamente similares a los de 2019 durante el mes de Septiembre. No disponemos de datos aún de los efectos de la **segunda ola**, pero podemos adelantar que la recuperación que se venía experimentando ha sido frenada por las nuevas medidas que se están llevando a cabo por parte de los diferentes gobiernos.

Con respecto a los datos de nuestra **asociación**, como podemos ver en el gráfico, la tendencia descendente se mantiene, pero observamos que el **impacto ha sido mucho menor** que en el conjunto del sector. En especial durante los meses de verano.

Si comparamos la disminución total que se ha producido en las ventas de 2020 con respecto a las de 2019, comprobamos que en las estaciones de servicio **AGLA** la caída ha sido un **6% menor** que en el resto del sector. Esta cifra nos indica que el hecho de pertenecer a **AGLA** es un elemento crucial para poder mantenerse en épocas de crisis como la que estamos viviendo. Es un muro de contención frente a las amenazas externas que afectan a nuestro negocio.



Fuente: Elaboración Propia



Fuente: Elaboración Propia



Fuente: Elaboración Propia

A esta menor reducción de las ventas también tenemos que añadirle el **aumento de los márgenes**, como consecuencia del poder de negociación de la asociación y de su novedoso **sistema de compra de combustible**, asunto que vamos a tratar con más detenimiento en el siguiente artículo. También la **reducción de costes**, ya que a través de **AGLA** el asociado se beneficia de multitud de servicios de forma gratuita, lo que junto con el apoyo que supone el ser miembro de un grupo fuerte y consolidado hacen que las estaciones de servicio de **AGLA** se mantengan a flote y en **mejores condiciones** que el resto de gasolineras del sector.

AGLA es la solución hasta en los tiempos más difíciles

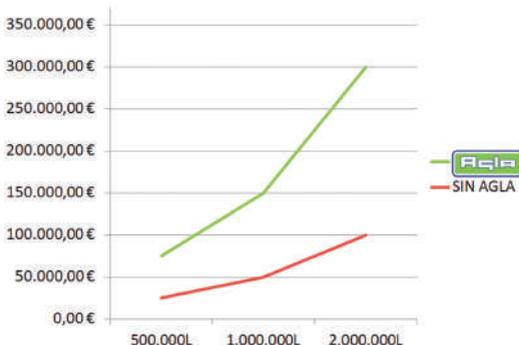
Por Carlos Cortés Ayllón

La rentabilidad de sus productos y servicios, como bien sabemos, es el principal objetivo de toda empresa. Con el objetivo de tener una rentabilidad elevada que haga que nuestra inversión en las estaciones de servicio sea viable y dé sus frutos, es indispensable tener un alto margen en lo que es nuestro **producto principal, el combustible**.

Esto es uno de los mayores compromisos de **AGLA** como asociación, el de **elegir lo máximo posible el margen** que percibe el asociado por cada litro y haciendo que se mantenga con un precio competitivo dentro del mercado.

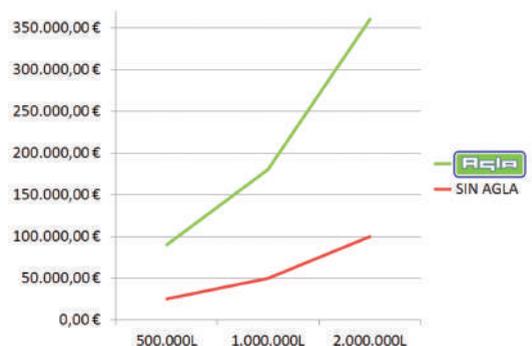
En **AGLA** esto es posible debido al sistema de pedidos de **AGLA**, en el que disponemos de **diversidad de proveedores** de combustible, permitiendo elegir el **mejor precio y las mejores condiciones** en sus pedidos entre toda una variedad de operadores, con los que se ha negociado previamente usando su fuerza como grupo. Todo este sistema permite a las estaciones asociadas mantener la esencia de las estaciones libres al poder elegir y no estar sujeto a exclusividades.

Margen total por litros anuales
(en Euros) en 2019



Fuente: Elaboración propia

Margen total por litros anuales
(en Euros) en 2020



Fuente: Elaboración propia

La apuesta de **AGLA** por unos **márgenes por litro** competitivos se refleja en estas gráficas, con la particularidad que la situación actual ha contribuido a mejorar **aún más** nuestros márgenes.

La situación en 2020 ha venido con un aumento de la oferta de petróleo y una disminución de la demanda del mismo por la situación de pandemia, esto ha provocado unos **menores precios del combustible** por parte de las operadoras petrolíferas que nos encargamos de aprovechar en **AGLA**, viendo aún más incrementados nuestros márgenes.

Mientras que esto ocurre, otras estaciones en régimen de exclusividad de compra no se han podido beneficiar de esta reducción en los precios al no tener varios proveedores entre los que elegir.

Por hacer crecer tu negocio hasta en los tiempos más difíciles, AGLA es la solución.

Servicios que presta **AGLA** a sus asociados asumiendo íntegramente su costo.

EMPRESA	OBLIGACIONES DE LA EMPRESA
Babot-Aranguren Asociados	Asesoría jurídica y dentro de ésta: civil, mercantil, laboral, administrativa, fiscal y penal.
Entidad de Control y Certificación, S.L.	Conceptos Seguridad Industrial: Inspección periódica global (Cada 5 años). Inspección periódica de instalación eléctrica (Cada 5 años). Inspección periódica de equipo a presión (Cada 3/6/12 años). Certificación de prueba de estanqueidad de tanques y tuberías (Cada 3 años). Conceptos Gestión Metrológica: Verificación de aparato surtidor (Anual). Verificación de aparato surtidor tras reparación. Verificación manómetro (Cada 2 años).
Gesthidro, S.L.	Retirada de aguas hidrocarburadas: una vez al año. Retirada de residuos sólidos: 2 veces al año. Elaboración del Informa Anual del Pequeño Productor.

EMPRESA	OBLIGACIONES DE LA EMPRESA
Europest	Desinfección, desratización semestralmente.
Antea Prevención Riesgos Laborales, S.L.	<p>Evaluación de riesgos laborales.</p> <p>Planificación preventiva.</p> <p>Control periódico de las condiciones del trabajo.</p> <p>Formación a los trabajadores.</p> <p>Información a los trabajadores.</p> <p>Investigación accidentes.</p> <p>Asistencia técnica ante los requerimientos por parte de la Inspección de Trabajo.</p>
Proinca	<p>Consejero de seguridad.</p> <p>Plan básico de emergencia.</p> <p>Protección de datos personales (LOPD).</p> <p>Formación a los trabajadores (con los créditos de formación).</p>
Hércules Seguridad (Alarmas)	<p>Conexión a central receptora de alarmas 24 horas.</p> <p>Verificación y transmisión de señales de alarma.</p> <p>Tres revisiones presenciales.</p>
Hércules Seguridad (Extintores)	<p>Revisión anual de extintores de pista, carro y CO₂ de cuadro eléctrico.</p> <p>Retimbrado y rellenado del extintor que se haya utilizado.</p>



Si necesita ampliar o consultar información sobre **AGLA** no dude en contactar con nosotros en: **www.agla.es** o **952 73 53 11** y nuestro departamento comercial le hará una visita a su estación de servicio.

Servicios que presta **AGLA** a sus asociados asumiendo parcialmente su costo.

EMPRESA	OBLIGACIONES DE LA EMPRESA
<p>Talleres Ángel Torres</p>	<p>Una revisión preventiva anual de la estación de servicio.</p> <p>Debe haber un contrato de mantenimiento entre empresa mantenimiento y la estación.</p> <p>Cubrirá el coste de mano de obra, piezas de recambio, desplazamientos, kilómetros y media dieta (aparatos surtidores, bombas sumergidas y sondas).</p> <p>El coste de los servicios se abona mediante tarifa plana mensual donde AGLA subvenciona 30%.</p>
<p>AGLA Asesoría</p>	<p>Servicio de asesoramiento contable, fiscal y laboral.</p> <p>FISCAL: Confección y presentación de impuestos y modelos. Información acerca de ayudas y subvenciones. Atención y respuesta frente a inspecciones.</p> <p>CONTABLE: Llevanza de la contabilidad y libros. Confección de cuentas anuales. Análisis de resultados y propuestas de mejora.</p> <p>LABORAL: Confección de nóminas, salarios y seguros sociales. Atención frente a inspecciones de trabajo. Confección de modelos de IRPF.</p> <p>El precio del servicio está subvencionado en un 80% por AGLA.</p>

Servicios que presta **AGLA** en los que los asociados asumen íntegramente su costo.

EMPRESA	OBLIGACIONES DE LA EMPRESA
<p>Aerim</p>	<p>Prueba periódica de estanqueidad de tuberías enterradas, así como a los tanques asociados a estas (1 cada 3 años), de la instalaciones petrolíferas para suministros a vehículos.</p> <p>La fórmula de pago se realizará mediante una tarifa plana mensual durante 3 años, a unos precios muy competitivos.</p>



Firma con **BMC GestiónArte**

La empresa BMC GestiónArte nos presentó sus servicios. D. Juan Carlos Torremocha, director de Área Outsourcing ETT y grandes cuentas, en representación de su empresa, firmó un acuerdo con **AGLA** para la contratación de trabajadores temporales. BMC GestiónArte es un grupo empresarial

líder en su mercado y engloba BMCETT, BMC Gestión de Servicios, BMC Gestiónarte Formación, BMC Gestiónarte Consultores, etc. Distintas soluciones y servicios encaminados a ayudar y dar soluciones a nuestros asociados, sobre todo, en cualquier asunto relacionado con los recursos humanos, su

captación, formación, reciclaje, etc.

El asociado pide el perfil del trabajador y ellos se encargan de buscar la opción legal más interesante para la estación de servicio, dentro de los convenios a los que haga referencia el puesto de trabajo. Se trata de facilitar-nos el trabajo al máximo.

Acuerdo con Asociación de Electrodomésticos de Andalucía **FAEL**

D. Carlos Bejarano, Secretario General y Dña. Irene Legares nos presentaron su asociación sin ánimo de lucro que concentra a todos los grupos y asociaciones de electrodomésticos y otros

equipamientos del hogar que operan en Andalucía. Entre sus principales objetivos: representar y defender sus intereses frente a las administraciones públicas y privadas. Actuar como órgano

de unión y coordinación de la organizaciones miembro, fomentando la solidaridad entre ellos. Defender y potenciar su imagen pública frente a los medios de comunicación y difusión. Atender

a las necesidades de formación, información e investigación de las empresas adheridas, etc.

Están muy comprometidos con el medio ambiente, con continuas campañas de protección y cooperación con la

Junta de Andalucía.

La base del acuerdo con **AGLA** consiste en compartir sinergias entre ambas asociaciones. FAEL cuenta con unos 2200 puntos de venta de los que se podrán beneficiar los clientes de la tarjeta de puntos de **AGLA** por las compras efectuadas en dichas tiendas.



Novedades normativas en Gestión de Residuos **GESTHIDRO**

De Gesthidro nos visitaron para exponer las novedades en la normativa en Gestión de residuos, D. Antonio M. Rivas, gerente y director comercial, y Andrés Luna, técnico medioambiental. Esta empresa es la que retira los residuos peligrosos y elabora el informe anual de

pequeño productor a nuestras estaciones asociadas a **AGLA**. También nos expusieron el resto de servicios que realizan como la limpieza de alcantarillado, de arquetas de lavadero, red de tuberías, fosas asépticas, desastasco, vaciado y limpieza de tanques, etc.

A continuación detallaron las novedades en cuanto a normativa medioambiental que nos afecta en materia de residuos peligrosos. Esta información se puede consultar en todo detalle en nuestro gestor documental.



Cursos Formativos propios para los asociados de **AGLA**

Desde la asamblea de octubre del año pasado decidimos iniciar al comienzo de cada asamblea con la impartición de cursos didácticos sobre el manejo de nuestras distintas herramientas informáticas creadas por **AGLA** para facilitar-nos el cumplimiento de las diversas obligaciones a las que las estaciones de ser-

Tributaria de las ventas y cobros de los movimientos del gasóleo bonificado, fue apoyado por D. Juan Bautista, asesor de Impuestos Especiales de **AGLA**.

El **segundo curso** fue sobre el Procedimiento a seguir en la descarga de combustible en nuestras instalaciones y el documento de circulación de gasóleo B. En este nuestro informático fue apoyado por D. Antonio Sánchez de PROINCA y D. Miguel Ángel delegado de Trasportes PANTOJA.

En el **tercer curso**, impartido, por nuestro responsable comercial, Rafael Mesa, explicó cómo subir a la plataforma de Augías la declaración anual de residuos peligrosos. Continuó este curso con la exposición del manejo y evolución del gestor documental o gestor **AGLA**.

El **cuarto curso**, celebrado en la última asamblea, el pasado mes de junio, por videoconferencia y con

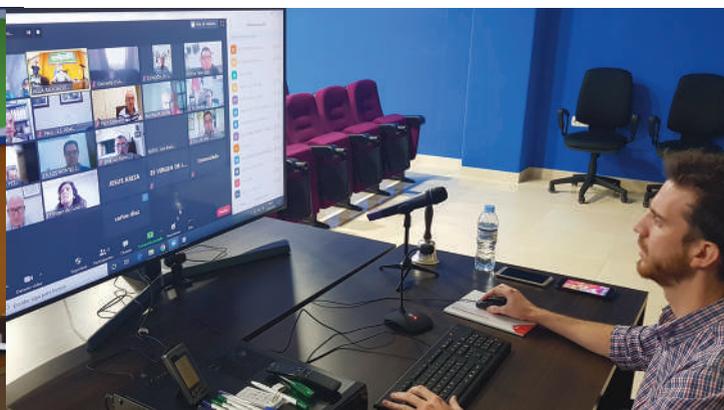


mucho éxito, nuestro informático nos explicó detalladamente el funcionamiento y manejo de nuestra **APP AGLA**, recientemente renovada.

Decir que todos estos cursos pueden ser consultados y descargados en el gestor documental... y nunca es tarde para ponerse al día.



vicio están sujetas por normativa legal. Todos estos cursos están coordinados por nuestro ingeniero informático Jesús Ariza. En cada curso le apoya algún especialista de la empresa proveedora relacionada con la obligación de que se trata. Por ejemplo, el **primer curso**, que trató sobre el Manejo del Geoportal de Industria y el envío a la Agencia





Eventos y Acuerdos

Acuerdo **IMPEES ROLDÁN-AGLA**



En la última asamblea del año pasado se firmó un acuerdo con los representantes de IMPEES ROLDÁN, D. Juan José Roldán Falcón y D. Juan José Roldán López, gerente y director comercial respectivamente. Este acuerdo re-

coge las condiciones para los asociados sobre la calibración láser 3D de los tanques de combustibles necesaria para certificar la sonda de nivel como sistema de detección de fugas en los tanques de simple pared, quedando, de este

modo, libres de prueba de estanqueidad hasta el año 2040, año en el que todos los tanques deberán ser de doble pared.

Toda la documentación sobre este acuerdo está colgado en la web y en el gestor documental.

Firma de Acuerdo con **IBERDROLA**

Por parte de IBERDROLA acudieron D. Borja Cañas, delegado comercial de Andalucía y Extremadura, D. José Luis García, responsable comercial de residencial y negocios de Andalucía y Dña. Raquel Murube, gestor comercial en Andalucía.

Se trata de un acuerdo para comercializar los productos de Iberdrola mediante prescripción, simplemente el asociado tiene que ofrecer un folleto para rellenar por los clientes y enviarlo a Iberdrola. Ellos se encargan de la labor

comercial. Las condiciones exactas del acuerdo están recogidas en la web y en el gestor documental. Además, a propuesta de algunos asociados asistentes se le propuso a Iberdrola ofrecernos una propuesta económica conjunta para nuestras estaciones de todos sus servicios ofertados.



Nuevo Acuerdo con VITOGAS

Las representantes de Vitogas, la delegada de Andalucía Oriental, Dña. Ángela Ruiz y la delegada de Andalucía Occidental, Dña. Ana María González junto con D. José Esteban Fernández, director de Ingecom, empresa instaladora oficial

de Vitogas zona sur; nos presentaron las previsiones del mercado del **Autogas**.

Dña. Ángela Ruiz nos mostró la evolución del parque automovilístico a gas con un importante crecimiento en estos últimos dos años. Según ella el mercado español cerró 2019 con más de 30.000 nuevas matriculaciones, el doble que hace dos años. Ocurriendo lo mismo con los puntos de suministro, que ya son casi 700 estaciones de servicio con GLP en el territorio nacional.

A continuación tomó la palabra Dña. Ana María González explicando el nuevo acuerdo que se iba a firmar con **AGLA**

para la instalación en nuestras estaciones de unidades de suministro **GLP**.



Toda la información sobre el acuerdo firmado con las distintas modalidades y sus características pueden ser consultadas en nuestra web y en el gestor documental.



Cambios en la normativa IPC-04 sobre Surtidores y Sondas TALLERES ÁNGEL TORRES

D. Ángel Costales, gerente de Talleres Ángel Torres, y su equipo: Enrique Carrión, ingeniero; José Postigo y Jorge Ruiz, comerciales; nos explicaron las exigencias de la normativa de la nueva IP04 respecto a la elaboración del informe de situación del estado de los surtidores. Recogiendo ese informe la situación de las sondas de nivel para cumplir con la normativa de detección de fuga.

Estas sondas deben generar un certificado anual de buen funcionamiento. Ellos

se encargarían de la calibración de los tanques para validar el certificado anual y evita hacer pruebas de estanqueidad todos los años.

En cuanto a los tanques de doble pared y el inconveniente de que el manómetro de presión no es suficiente para la certificación, ellos nos proveerían de un aparato homologado que detecta la fuga. Terminaron informándonos que según la nueva IP04 hay la obligación de comunicar a Industria las medidas con la que la estación

cuenta para la detección de fugas. Como siempre toda la información más detalladamente la podemos encontrar en nuestra web y en el gestor documental.





Eventos y Acuerdos

Nueva operadora **ENI IBERIA**



ENI IBERIA se presentó aprovechando la asamblea. Eni es una operadora de reciente incorporación a nuestro sistema de compra de carburantes. Eni es la antigua Agip Petroli, que se retiró del sector de los combustibles en España en 2008, vendiendo su red a la portuguesa Galp.

D. José Luis Belló, director comercial, junto con D. Juan Carlos Fernández, de desarrollo Retail, ex-

pusieron lo que Eni Ibérica es y quiere ser. Actualmente comercializan gas natural desde Algeciras y Barcelona, productos químicos también desde Barcelona, y están actuando como operadores petrolíferos otra vez en España desde 2013.

Es una de las petroleras más importantes de Italia y del mundo. Su intención, de cara al futuro, es ir migrando de productos petrolíferos hacia energías más limpias y renovables; y volver a crear una red de estaciones por toda la península.

Novedades acuerdo **ONCE-AGLA**



La ONCE de la mano de los jefes de zona sur y suroeste, D. Guillermo Bello y D. Christian Santos; y D. José Antonio Crespo, director nacional de CFC Once y D. Luis Quintana, jefe de desarrollo comercial, nos presentaron la evolución de los números obtenidos durante 2019 respecto al anterior año 2018. Consideraron muy positivas las cantidades vendidas. Poniendo a disposición de los asociados todo tipo de material gráfico: cartelera, expositores, etc.

Acuerdo UNICAJA-AGLA

En la asamblea del pasado mes de febrero se firmó un acuerdo con UNICAJA.

Asistieron D. Manuel Artacho, director de área de Antequera, D. Diego Fernández, responsable de empresas de la dirección territorial de Málaga y Dña. Cristina Alarcón, directora de la oficina de Fuente de Piedra.

D. Diego Fernández expuso las notables mejoras en las

condiciones bancarias para los asociados de **AGLA**. Haciéndose eco de las palabras de nuestros asociados, se valió del refranero español para comentar "que más vale tarde que nunca", puesto que han tenido que pasar 20 años para presentar un acuerdo con **AGLA**.



Entre las condiciones ventajosas que nos ofrece **Unicaja** son las referentes al TPV de tarjetas. Este acuerdo y sus condiciones preferentes para los asociados de **AGLA** está

colgado en la parte privada de la web y también ha sido emitido por nota interna a las distintas oficinas de **Unicaja** para que tengan conocimiento del mismo y cada asociado pueda concretarlo con su oficina más cercana.

Nuevo Seguro Medioambiental de **AGLA SEGUROS**

Nuestro asesor de AGLA SEGUROS, D. Manuel Armario, gerente de Segurcisa, nos presentó el nuevo Seguro Medioambiental ofertado para los asociados. Por supuesto, la mejor opción del mercado. La mayoría de las compañías no cubren el total de la descontaminación del suelo y el ofrecido por **AGLA SEGUROS** si lo hace. Además, incluye la cobertura de los tanques con más de diez años de antigüedad. Y otras ventajas exclusivas para los

asociados de **AGLA**.

Además, D. Manuel Armario expuso la evolución de este primer año de funcionamiento de **AGLA SEGUROS**. Indicando que mientras más seamos, mejores condiciones para todos. Para más información, no hay más que entrar en nuestra web en el apartado **AGLA SEGUROS** y comprobar todas las opciones de seguros que hay. Segurcisa son socios de AON, la mayor compañía del mundo, lo que les permite desarrollar productos a medida.



Presentación de **MARILLION**



Marillion, operadora a nivel Andalucía, Extremadura y Levante, nos presentó sus actividades y su funcionamiento, de la mano de sus representantes, D. José María Queipo, D. Juristo Fonollar, socios administradores; y su delegado comercial, viejo conocido por su paso por otras operadoras, D. Manuel Villena.

Firma acuerdo Real Decreto **AGLA-CONCERTI-AERIM**

Se firmó un importante acuerdo económico entre **AGLA, Entidad y Control de de Certificación (CONCERTI) y AERIM para dar cumplimiento al Real Decreto 706/2017**, por el que se aprueba la Inspección Técnica Complementaria MI-IP04, referente a la realización de pruebas de estanqueidad de tuberías enterradas cada 3 años.

Asistieron a la firma de este acuerdo, por supuesto, D. José Cortés, presidente de **AGLA**, D. Roberto Fritschí, director de **CONCERTI**, y D. Luis Manuel Barcia y D. José Joaquín Pastor, gerente y responsable comercial por parte de **AERIM** res-

pectivamente.

El acuerdo contempla la realización de las pruebas de estanqueidad de tuberías y tanques con unos precios acordados con ambas entidades. Concerti se encarga de la certificación y Aerim de la realización de las pruebas. Igualmente para los dos años intermedios entre cada prueba de tres años, en los que las estaciones de servicio con tanques de simple pared que deben realizar anualmente la prueba de estanqueidad, se acuerda también una oferta especial por estación

o parte de almacenamiento más la certificación de las pruebas.

Todo la información puede ser consultada por los asociados en la parte privada de nuestra web: www.agla.es.



Visita didáctica a la Laguna de Fuente de Piedra



En la pasada asamblea de febrero al finalizar todos los puntos del día, y antes del almuerzo, se realizó una visita a la Reserva Natural

tro, tras lo cual se visionó un video ilustrativo. Después visitamos a pie la Laguna observando en directo las distintas aves hospedadas

en el humedal, destacando como no, su buque insignia, el flamenco. Terminamos la visita con una foto de grupo con todos los asistentes.



Laguna de Fuente de Piedra, por cierto, la más extensa de Andalucía con más de 1.400 hectáreas.

La Laguna, conocida mundialmente, constituye un enclave único dentro de los humedales del Mediterráneo Occidental. En ella encontramos la mayor colonia de flamencos de toda la península ibérica.

Empezó la visita en las instalaciones interiores del Centro de Investigación con una explicación pormenorizada de una guía del cen-





Por un trabajo bien hecho.

En el año 90 abrí mi gasolinera, el gobierno de aquel entonces dió por finiquitado el monopolio, se acortaron las distancias mínimas entre gasolineras, para permitir la implantación de nuevas estaciones de servicio.

Las grandes operadoras no modificaron en nada las condiciones de compras de los carburantes para estas nuevas gasolineras.

Para conseguir la puesta en marcha de una nueva gasolinera Industria exigía que les presentaran un contrato de suministro, y las operadoras para facilitar dicho contrato te exigían que firmases un contrato de abanderamiento mínimo de diez años, 25 o 40.

No fue hasta mediados del 95 cuando las nuevas operadoras firmaban el dichoso contrato de suministro sin ningún tipo de obligación, de hecho a día de hoy ya no se exige dicho contrato, ni tampoco distancias.

AGLA entró en este mercado de puntillas allá por el año 1999, conseguir aunar esfuerzo ha sido una ardua tarea como podéis imaginar, cambiar la mentalidad de personas que llevaban

generaciones trabajando de una forma, ha sido un esfuerzo titánico, que a día de hoy estamos recibiendo sus frutos.

Contar con un equipo de personas muy comprometidas con el proyecto **AGLA** ha sido esencial, conseguir que todos los compañeros hayan hecho suyo este proyecto ha sido básico.

Todos los compañeros han comprendido que en el bien común está el beneficio de mi propio negocio, bien es verdad que algunos compañeros quedaron en el camino, no comprendieron la importancia de **AGLA** para su negocio hasta que dejaron de recibir sus beneficios.

Hoy día podemos decir con satisfacción y hablo en el nombre de todos mis compañeros y en el mío propio que gracias a **AGLA**, mi negocio funciona, que gracias a **AGLA** mi negocio puede competir en las situaciones más adversas.

El mercado de la venta al por menor de combustible, es un mercado cada vez más difícil, y empeora por momentos, si crees que la solución vendrá sola te equivocas, si crees que



tu proveedor es la solución te sigues equivocando.

Te animo a que busques otras alternativas para tu negocio, si no, dentro de muy poco dejará de serlo.

AGLA es una alternativa muy viable para hacer que tu negocio funcione, cien estaciones de servicio la avalan.

Nadie nos regaló nada,

nosotros como gasolineros que somos hemos buscado todo aquello que necesitamos para mejorar y adaptar nuestros negocios a las nuevas realidades y lo hemos conseguido.

Estoy muy orgulloso de lo que hemos conseguido, sin la apuesta decidida de todos mis compañeros esto no hubiese sido posible. **AGLA** es hoy por hoy

un grupo fuerte, consolidado, sabiendo estar, con ideas muy claras, sabemos hacia dónde vamos, sabemos lo que tenemos que hacer.

Te animo a que consultes nuestra web detenidamente sin prisas, sin juzgarlos, sin perjuicios, solo ve trasladando a tu negocio todas las ventajas que **AGLA** te ofrece, haz números y

verás como cambia de forma drástica tu cuenta de resultados.

En lo que respecta a nuestro producto estrella, la venta de combustibles, nuestros márgenes nos permiten competir en las condiciones más adversas y salir airosos de ellas.

Y si tienes cualquier duda llámanos te visitaremos.



¿Dónde estamos?

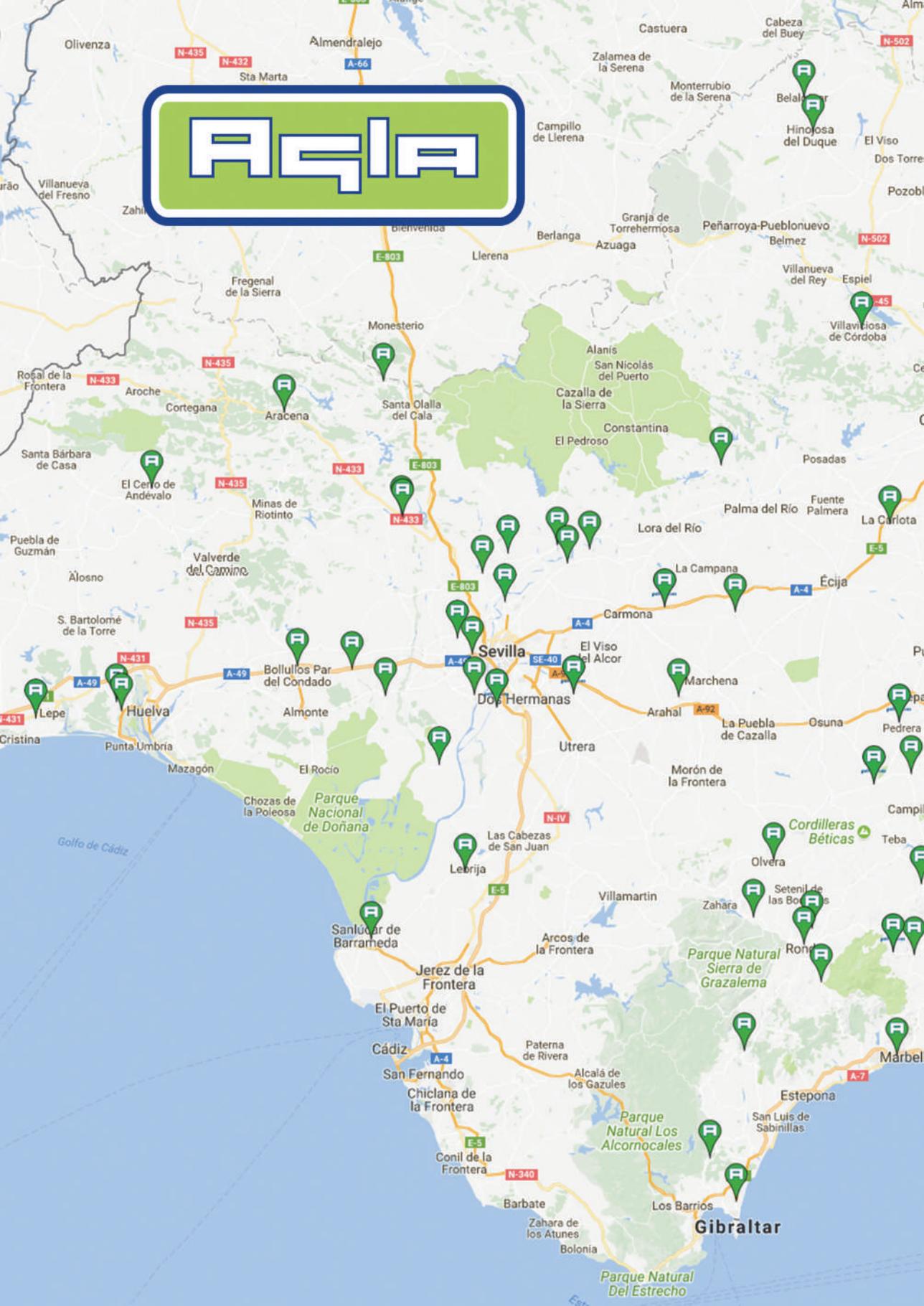
Creo que, después de lo inaudito de lo vivido con la crisis del COVID, nadie se atrevería a decir en estos momentos en que punto exacto estamos.

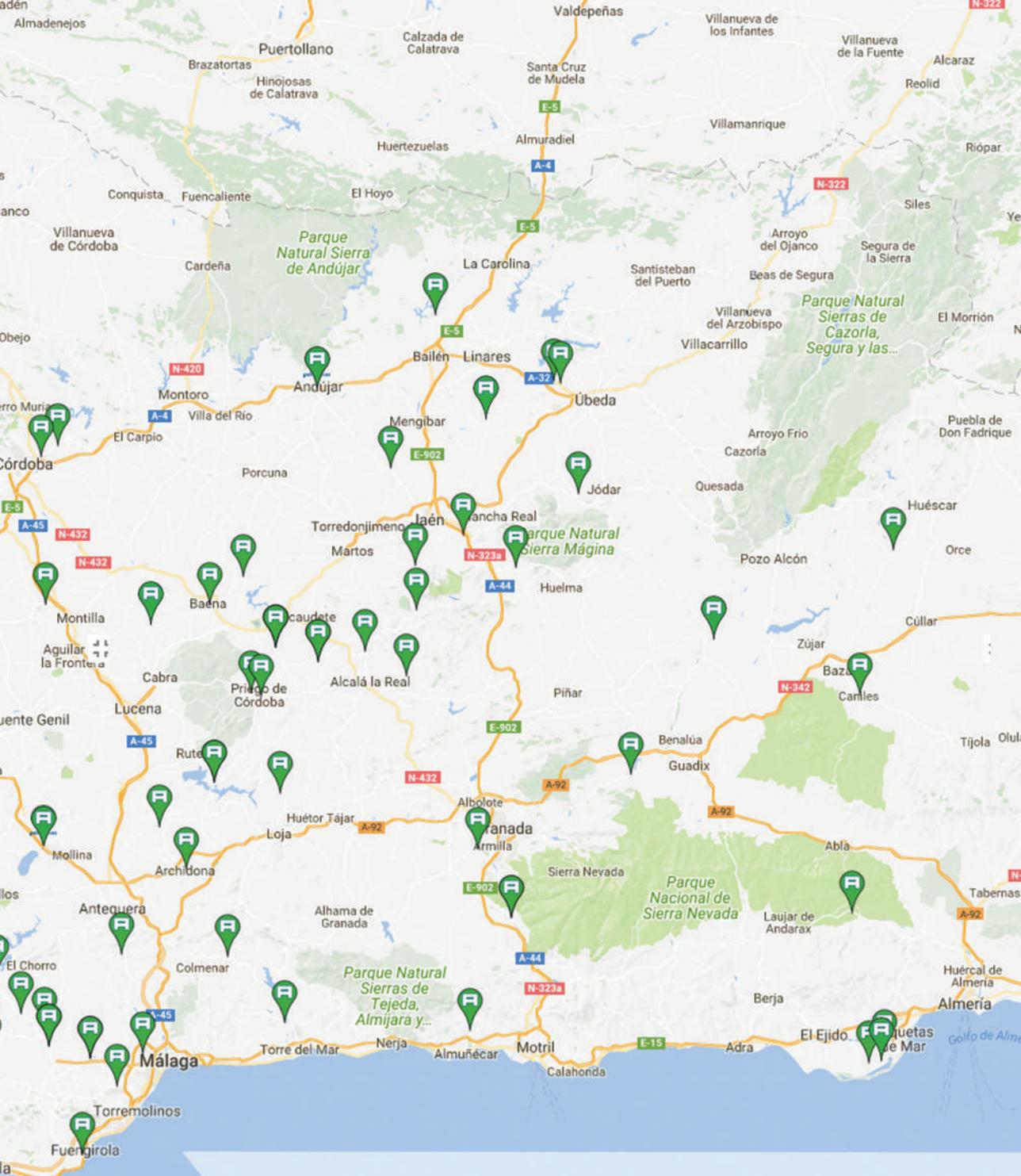
Creo que vivimos ahora mismo en una burbuja ficticia en la que el Estado está manteniendo a gran parte de la población con gran esfuerzo y con recursos que van a ir escaseando cada mes que pase. De tal forma, y hasta que los recursos del Estado no digan basta, vivimos relativamente de forma cómoda y no somos del todo perceptores de la galopante (aunque invisible) crisis que vivimos. Será cuando los recursos del

Estado se agoten, cuando se acaben los ERTes y las diferentes ayudas, cuando caeremos de golpe en una realidad que es inevitable.

En una economía global, en la que sectores tan importantes como el turismo o la hostelería ya se han resentido fuertemente de lo acontecido, todos los sectores se verán afectados colateralmente. Creo que todos empezamos ya a percibir ciertos brotes fraudulentos en el sector de los hidrocarburos frente a los que tenemos que tener sumo cuidado. De ahí la gran importancia, en estos momentos y en los peores que se avecinan, pertene-

cer a una “manada”. De ahí la importancia en estos momentos de pertenecer a un grupo fuerte y sólido como **AGLA**, “manada” que fortalece y enriquece a sus miembros. No es la primera crisis económica española que vive **AGLA**. Ya hemos pasado otras anteriores y, sin embargo, aquí seguimos. Seguimos dando una marca reconocida sólida que ampara e identifica a nuestros asociados. Seguimos prestando unos servicios que son de gran ayuda a nuestros asociados. Seguimos defendiendo los intereses de nuestros asociados. Y no os quepa duda que seguiremos haciéndolo.





NUESTRAS GASOLINERAS

“El Asesoramiento Especializado reduce costes y disgustos”



> Inmaculada Cortés,
responsable **Asesoría de
AGLA**.

Es muy usual que a la hora de elegir un servicio de asesoría fiscal y contable se recurra a un despacho profesional cercano a la estación o que nos haya prestado servicio para otras actividades o gestiones y con los cuales tenemos cierta confianza.

Lo que ocurre con esto, es que una Estación de Servicio tiene una serie de particularidades que hay que tener muy en cuenta a la hora de hacer frente a nuestras obligaciones tributarias, y que muchas asesorías desconocen. Hablamos del tratamiento contable de las comisiones

del butano, de las loterías, de las recargas, la gestión de las existencias de combustible, de las tarjetas de puntos, de gasóleo profesional o de bonificado, las tarjetas profesionales para los transportistas, la declaración de las bolsas de plástico, entre otras muchas cuestiones.

Todo ello hace imprescindible de un buen asesoramiento especializado, que conozca de toda esta problemática y sepa trasladarla correctamente a la contabilidad, de forma que se puedan deducir correctamente todos los gastos y se reduzca sensiblemente el importe de la tributación, así como se eviten problemas con Hacienda por una contabilidad deficiente.

Además de esto, en los tiempos que corren es muy importante estar al día de las ayudas y subvenciones que están presentando para paliar la crisis ocasionada por el Covid 19, y en especial las ayudas correspondientes a nuestro sector, que aunque insuficientes, pueden suponer

cierto alivio para nuestro bolsillo.

Este asesoramiento especializado es el que ofrecemos desde la **Asesoría de Agla**. Una herramienta disponible para todos los asociados a un precio muy económico y que viene a completar el conjunto de servicios que ofrece la asociación para dar respuesta a todas las necesidades y obligaciones que tenga su estación.

Por todo ello os animamos a pedir información sin compromiso y a comunicarnos todas las dudas que podáis tener sobre esta materia. Estamos a su entera disposición y esperamos poder trabajar con vosotros próximamente.

Deseamos sinceramente que os encontréis bien y que vuestros negocios prosperen.

Un saludo.

Inmaculada Cortés
Asesoría AGLA

ESPEJITO, ESPEJITO... ¿Quién es la más Bella del Reino?

Esta es la frase con la que la malvada bruja del cuento de BLANCANIEVES torturaba continuamente a su espejo. Y yo me pregunto, si ya era consciente de su belleza, ¿por qué insistía tanto en afirmarlo?, pues está claro, tenía miedo de no ser la más bella y además necesitaba ser la más bella.

Nosotros por suerte o desgracia no tenemos un espejito mágico que nos diga que empresa es mejor que la nuestra y mucho menos nos enseña lo que hacen me-

yor que nosotros para poder copiarles y superarles. Sin embargo, necesitamos más que la bruja del cuento, saber quiénes son mejores, porque de ello puede depender nuestra propia existencia como empresa, y más, en estos tiempos tan difíciles que nos ha tocado vivir.

¿Cómo tener nuestro propio espejito mágico? Fácil, debemos de escuchar. Escuchar es una tarea fundamental en la gestión de nuestros negocios. Escuchar a nuestros clientes, proveedores,



Sigue en la página 28

✓ Inspección eléctrica cada 5 años.

✓ Inspección Global cada 5 años.

✓ Certificación de pruebas de estanqueidad de tanques cada 1/5 años

✓ Certificación de pruebas de estanqueidad de tuberías cada 3 años.

✓ Inspección instalación de protección contra incendios cada 10 años

✓ Consejero de Seguridad.

✓ Documento ATEX

✓ Inspección periódica de almacenamiento GLP envasado cada 2 años

✓ Inspección periódica de equipos a presión cada 3/6/12 años



OCA 901 23 36 42

Concerti®

www.concerti.es

empleados, colaboradores, amigos, consultores, padres, cualquier persona nos puede facilitar información vital para nuestra empresa.

¿Por qué dedicamos tan poco tiempo a escuchar? Evidente, nos gusta más hablar. Hablar de nosotros mismos, de nuestras hazañas, nuestros méritos y beneficios, nuestros avatares son lo más importantes y nuestras ideas las más brillantes. Aun-

que cada vez nos vaya peor. ¿Qué perdemos en el camino? Indudablemente, críticas, opiniones e ideas. Como escuchamos muy poco a los demás, nos rodeamos sólo de nuestras propias ideas, estas se encallan como un barco en un arrecife de coral y consiguen paralizarlo, casi para siempre, impidiendo ver el horizonte de más allá. Hasta que el mar y una tormenta nos golpean fuertemente y des-

troza el barco, es el momento en que vemos realmente la situación. Y ya no hay tiempo más que para saltar.

Ahora os dejaré un momento que tengo que consultar con mi asesor personal. -¿Espejito, espejito, cuál es la empresa mejor del mundo?– La tuya mi amo, sin duda, tu Gasolinera, es la mejor empresa del mundo.

N Noticias

AGLA en Televisión Española

La estación "El Tomillar" de nuestro compañero Vladimir participó en las grabaciones de la serie "MALAKA". Que buena publicidad en "prime time" de TVE1. Más de 1,8 millones de espectadores vieron como los protagonistas repostaban en una estación de **AGLA**.



Sorteos asistentes Asambleas **AGLA**

Siguiendo con la nueva tradición de las últimas asambleas, se sortearon entre los asociados asistentes un Altavoz ALEXA y un pack de estancia de una noche y desayuno en PARADORES. Mostramos las fotos de los agraciados, nuestras compañeras María José de Hijos de Manuel Pla y Ángeles de Vladoil El Tomillar.



AGLA sigue creciendo como siempre, ya vamos por 100

Últimas incorporaciones: Cruce de los Palos, Tapia, Jesmar, Lemans, Valdesequillo y Las Eras.

Este año 2020 se han unido a **AGLA** las siguientes estaciones:

En Jaén se incorporó **E.S. Las Eras** en Torreblascopedro. En Huelva **E.S. Valdesequillo**, en Lepe.

En Granada, se incorporaron **E.S. Jesmar**, en Villanueva de las Torres; y **E.S. Lemans** en Lecrín. En Córdoba, **E.S. Tapia** en Nueva Carteya.



Y por último, en Almería **E.S. Cruce Los Palos** en El Ejido.



Más de **20** Años en el sector nos avalan

“
ASESORAMIENTO
PERSONALIZADO,
PREOCUPÁNDONOS
DE SU NEGOCIO
QUE ES EL NUESTRO

Maqlavand
MAQUINARIA DE LAVADO ANDALUZ, S.L.

SERVICIOS MAQLAVAND

MANTENIMIENTO INTEGRAL EN ESTACIONES DE SERVICIO

ELECTRICIDAD, FONTANERÍA, REFORMAS, OBRA MENOR,
ALUMBRADO, AIRE ACONDICIONADO, BOXES DE LAVADO,
TÚNEL DE LAVADO, ASPIRADORAS, ETC.

VENTA, REPARACIÓN DE EQUIPOS DE LAVADO Y MAQUINARIA DE ALTA PRESIÓN

BOXES DE LAVADO, PUENTE DE LAVADO, TÚNEL
DE LAVADO, ASPIRADOR, LIMPIATAPICERÍAS, TRATAMIENTO
DE AGUAS, COMPRESORES, ELEVADORES, ETC. Y TODO TIPO
DE MATERIAL DE LAVADO Y PRODUCTOS QUÍMICOS.

Dpto. Comercial

607 189 595

www.maqlavand.es
maqlavand@maqlavand.es

Maqlavand
MAQUINARIA DE LAVADO ANDALUZ, S.L.



Novedades y Noticias

Nueva APP AGLA

La APP de AGLA es una aplicación móvil de las mejores y más prácticas del mercado. Es de fabricación propia, nuestro responsable informático, Jesús Ariza, su creador, se encarga de su continua actualización. Se puede utilizar tanto con el smartphone como con la tablet. Tanto los clientes como los asociados tienen

en su mano, de manera muy intuitiva todas las herramientas necesarias para el día a día con unos simples toques. Le costará encontrar una aplicación con tal número de herramientas y funcionalidades reunidas.

La APP de AGLA está disponible en las tiendas virtuales Play Store para dispositivos Android, como en la App Store de Apple, para dispositivos IOS.



E.S. HNOS CORTES RUBIO
MALAGA - AUTOVIA A-92 KM. 132

COMO LLEGAR

Precios del combustible

Diesel	A	0,995 €/litro
Gasoleno	B	0,645 €/litro
Sin Plomo	95	1,145 €/litro
Sin Plomo	98	1,279 €/litro
Diesel	GLP	1,035 €/litro
GLP	GLP	0,595 €/litro

Última comprobación de precios:

DEJAR DE SEGUIR

Otra info de la estación

- Esta estación admite tarjetas AGLACARD
- Horario: L-D: 07:00-22:00
- Margen: D
- Este lugar tiene restaurante o tienda
- Disponen de venta de butano
- Lavado: Tiene un puente de lavado, aspirado y lavado a presión.
- Suministran ADBLUE

Entre sus muchas funcionalidades destaca el poder acceder al Listado de estaciones asociadas a AGLA con foto de la estación, dirección, tipos de combustibles y sus precios actualizados constantemente, cómo llegar, con distancia y tiempo. Además, información más detallada como horario de apertura, si admite tarjetas de AGLA, máquinas de lavado, y demás servicios específicos de cada estación.

Otra función es poder llevar en el móvil las tarjetas de puntos y no sólo de AGLA. Así, además de ya no tener que llevar encima las tarjetas, se pueden consultar los puntos acumulados en cualquiera de sus tarjetas. En cuanto a la tarjeta de puntos de AGLA, podemos canjear nuestros puntos y acceder al Catálogo de regalos. También la app nos permite ver las pro-

mociones actuales y activas en AGLA para los clientes de las gasolineras. Seleccionar nuestras estaciones favoritas y tener así acceso directo a ellas.

Para los asociados, se puede acceder al gestor documental y así, utilizar todas sus herramientas normalmente desde cualquier lugar, sin la necesidad de estar conectado a nuestro ordenador, gestionar documentos, contratos y acuerdos, fichas de seguridad, cursos formativos, averías

NUESTRAS ESTACIONES

← BUS

E.S. ARRIATE
MALAGA - CARRETERA
RONDA ARRIATE KM. 3

Esta estación admite tarjetas AGLACARD

E.S. LA VENTILLA
MALAGA - CARRETERA



a la nuestra de la competencia, e incluso filtrar entre las de venta al público y las cooperativas.

Además también podemos acceder a todos los servicios contratados por **AGLA** y de los que se puede servir el asociado para cualquier duda que tenga.

Como podemos ver es una aplicación en constante desarrollo y evolución para facilitarnos la vida a los usuarios de **AGLA**, tanto cliente de estación como asociado. Para el asociado es un arma fundamental para controlar el día a día de la estación y llevar al detalle toda la documentación, literalmente "mano" para cualquier incidencia de todo tipo.



e incidencias, inspecciones periódicas, consultas, etc.

Se ha añadido a la aplicación para los asociados un apartado muy interesante y útil, que es Competencia, en el que podemos consultar el precio de los combustibles de las gasolineras y cooperativas más cercanas

Para cualquier sugerencia o mejora os podéis poner en contacto con el departamento informático de **AGLA**, para juntos mejorar las funcionalidades de esta aplicación. Y además en la web de **AGLA** y en el gestor documental podéis consultar y ver más detalladamente las características de esta aplicación y, por supuesto, de las demás herramientas informáticas de **AGLA**.

División de Líquidos

grupopANTOJA.com

[f](#)
[t](#)
[v](#)
[in](#)

Camino de la Encinilla s/n 41970 - Santiponce (Sevilla) 900 103 232 / 955 345 003 cisternas@grupopantoja.com

Cambio en nuestro Logo

Ha habido un cambio en el logo de AGLA. A propuesta de la Directiva, y tras numerosos años en los que gran número de clientes confundían la "a" final con una "o", se ha decidido dar el paso y se ha modificado en el diseño del logo la última

letra, para evitar más confusiones y que no nos llamen "Aglo" en lugar de AGLA.

Por eso en la asamblea del pasado mes de febrero se presentaron dos propuestas y se eligió la que ya es la nueva imagen de AGLA, como vemos más abajo. El

logo se podrá ir cambiando paulatinamente. Los que quieran pueden ir haciéndolo aprovechando la visita de CAYGUST para la campaña de limpieza de las estaciones y, así, aprovechar desplazamiento y maquinaria.



Renovación de nuestra web

Como ya habéis podido comprobar la página web de AGLA: www.agla.es ha sido renovada. Le hemos dado una limpieza de cara en todos los sentidos. Mucho más moderna, fácil de usar, todo está más accesible. Todo más limpio y más ordenado con una imagen actual y más atractiva para la vista. Hemos optimizado todas las herramientas de AGLA para llevar el día a día de nuestras estaciones. Lo que convierte nuestra web en un arma imprescindible para que todo funcione como debe, controlando todos los procesos necesarios para que nuestras estaciones cumplan con todos los requisitos y sigan fun-



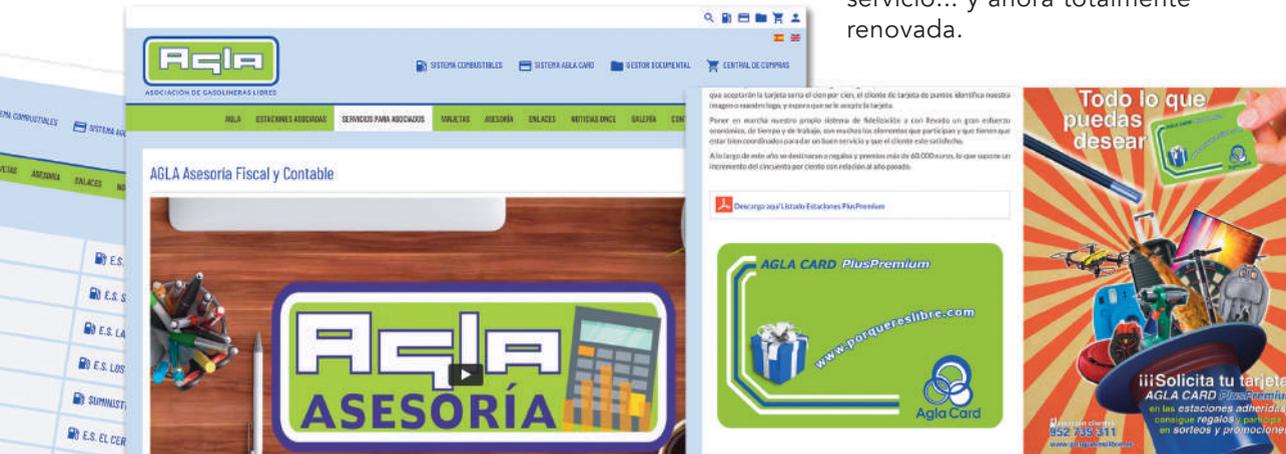
cionando como hasta ahora, sólo para mejor.

Para el que no ha entrado nunca en nuestra web merece la pena hacerlo. Descubra herramientas imprescindibles una vez que se utilizan como: nuestro **sistema de compra de combustibles**, con toda la gama de combustibles y operadores donde encontrar el mejor precio cada día; nues-

tro **sistema de tarjetas Agla Card**, con distintas modalidades: gasóleos bonificados, crédito, gasóleo profesional, plus premium; el **gestor documental**, una herramienta esencial para llevar al día toda la documentación de la estación; nuestra **central de compras** para también llevar al día la tienda, etc. Además de todos los servicios exclusi-

vos para nuestros asociados, nuestra propia **Asesoría fiscal, contable y laboral**, **sistema de Seguros** también, nuestra **red de estaciones asociadas**, **promociones** durante todo el año, **catálogo de regalos propio**...

www.agla.es es más que una web corporativa, es la mejor manera de gestionar y hacer rentable su estación de servicio... y ahora totalmente renovada.



Expertos en
PROTECCIÓN DE DATOS

Llámanos

902 102 539
www.proinca.com


Proinca
Consultores



Desinformación al poder



En la "era de la información", cuando ésta se encuentra más accesible que nunca, el proceso contrario se abre paso aprovechándose de una sociedad inocente y expuesta a la manipulación y la polarización, y más ahora en plena pandemia.

La globalización y la era tecnológica sobrepasan a una sociedad que, abrumada e insegura, opta por la identidad frente al pensamiento crítico. Este fenómeno atenta contra la razón y aún lo visceral mediante la siembra de odio y radicalización con fines políticos. La propia democracia y los logros que la sociedad democrática ha alcanzado se encuentran en peligro si las decisiones se toman en torno a mentiras. Los grandes desafíos que se ciernen sobre la humanidad (el cambio climático, las armas nucleares, y la disrupción tecnológica) sólo pueden ser enfrentados por una sociedad global y bien informada. Es por ello que la sociedad global debe alzarse en pos de la verdad dejando atrás las identidades que la diferencian. La respuesta no debe ser exclusivamente pública ni privada, sino una combinación de ambas. Para ello, el estado deberá afrontar su responsabilidad proporcionando una educación orientada al pensamiento crítico, la historia y el conocimiento del sistema democrático; la sociedad civil por su parte tendrá que asumir

la responsabilidad que la democracia conlleva y promover el fact-checking, que es la verificación de la información.

Al investigar lo mínimo sobre la oración, "la información es poder", encontramos raíces persas, árabes, latinas, británicas, etc. En todas las culturas un sabio la ha enunciado, y hasta ahora, ninguno parece haberse equivocado.

Pero en un mundo en el que las tecnologías nos han sobrepasado, donde tenemos tanta información a nuestro alcance que ni pasando toda una vida leyendo podríamos abarcarla, nos encontramos abrumados y se abre paso el gran fenómeno de la desinformación. Es paradójico que la era de la información haya confluído en tanta manipulación y anti-intelectualismo, que la información que toman sobre nosotros se use para la propia desinformación, pero es algo que debemos afrontar si queremos asegurar la supervivencia de nuestra sociedad.

Vivimos a un solo segundo de escribir una palabra y recibir toda la información jamás escrita sobre ella. Somos la generación más preparada de la historia, y aun así nos encontramos impasibles ante los problemas que nos rodean. También es verdad que en muy pocos años la tecnología ha avanzado a pasos agigantados, dejando a mucha gente fuera porque es imposible assimilarla. Nos bombardean con "información", propaganda, hasta el punto de que nos roban la capacidad de reflexión y con ella la voz.

Nuestros sistemas de gobierno a tan corto plazo han desembocado en un cortoplacismo absoluto, en el que el ahora lo es todo y donde todo vale para conseguir el poder, pues está al alcance de unas elecciones cada cuatro años. Elecciones cuyos votos han de ser compra-

dos con promesas cargadas de humo. Nos hemos adaptado a un sistema en el que el gobierno se hace cargo (y si no, se le culpa) de arreglar todos nuestros problemas, incluso aquellos de nuestra vida cotidiana. Tenemos un límite de velocidad porque no somos lo suficientemente conscientes como para conducir a una velocidad adecuada, la mayoría de las drogas son ilegales porque no somos capaces de entender que son perjudiciales para nosotros, si nuestras sensibilidades se ven ridiculizadas, exigimos que la ley imponga un castigo porque no somos capaces de afrontarlo. Todo esto sumado a un progreso tecnológico descontrolado y a una globalización desmedida ha permitido el perfeccionamiento de las técnicas del engaño hasta puntos inimaginables.

Las medidas estatales como una agencia de control de noticias falsas nos recuerdan al "Ministerio de la Verdad orwelliano". Si un estado se declara como sumo decisor de qué es verdad y qué mentira, tendría tanto poder para manipular a sus ciudadanos que el remedio sería incluso peor que la propia enfermedad.

La educación es esencial. Educar en la historia, la ética y fomentar el pensamiento crítico y los valores democráticos es la única manera de crear una generación que pueda enfrentarse a la posverdad. Debemos recuperar nuestra identidad democrática como sociedad y desligarnos de las ideologías, partidos o gobiernos cuando éstos pretenden apropiarse de la verdad.

Acabamos de vivir y a día de hoy aun seguimos con el proceso electoral estadounidense. Un ejemplo de lucha de poder a base de desinformación por uno y otro lado.



GESTHIDRO

Limpieza y Gestión de Residuos

Tlfno. 957 617 524 - Web: www.gesthidro.es

Pol. Ind. Huerto El Francés - C/ José Villafranca Melgar, 17 - 14500 PUENTE GENIL (Córdoba)

De vuelta al interior rural

Aunque el turismo ha sido uno de los sectores económicos más golpeados por la pandemia, los expertos en turismo piensan, y lo hemos comprobado este verano, que este virus puede reorientar el modelo turístico en el mundo y, sobre



todo, en España que es lo que más nos afecta.

Las maneras de viajar ya han cambiado, el coche vuelve a ser el protagonista, otras maneras como la autocaravana, el turismo ciclista, el camping...

La pandemia ha trastocado nuestras vidas en todos los sentidos y ha parado nuestros planes de ver mundo. En el turismo actual ya es impensable lo que antes era lo normal: movilidad, contacto social, hacinamiento en los transportes... Aunque las cifras son muy malas, no todas las noticias son malas. Se ha abierto una gran oportunidad para potenciar el turismo de interior, rural, urbano y cultural. Si podemos sacar algo positivo de la pandemia es el redescubrimiento de tantos lugares espectaculares

que tenemos en España. Sostenibilidad y diversificar el producto que se ofrece, serán los pilares sobre los que sustentar el futuro del turismo.

Las pernoctaciones en establecimientos hoteleros en el pasado mes de julio disminuyeron más de un 70% respecto al mismo mes del año pasado. Por otro lado, el número de turistas, nacionales y extranjeros, que pernoctaron en alojamientos rurales ese mismo mes en comparación con el de 2019 sólo cayó un 16%. Aunque sigue siendo difícil hacer cábalas, se puede decir el turismo rural y el alquiler vacacional estarán mejor posicionados en el contexto en el que estamos, en cuanto a necesidad de privacidad y distanciamiento social.

Según los expertos, opciones como el enoturismo, el cicloturismo, el turismo cultural y el turismo de interior, van a salir claramente reforzadas. Señales como la del dato de que el parque de 5.500 caravanas y auto caravanas que se existe en alquiler en España se ha alquilado todo en una lluvia de reservas que empezó en mayo.

Aunque algunas zonas se han resentido como Canarias, Baleares, algunas zonas de la Costa Brava o la Costa del Sol; otras se han sorprendido agradablemente, como por ejemplo, en Jaén donde han tenido el mejor año turístico que

recuerdan, con más un 65% de pernoctaciones en la provincia y más de un 20% de visitantes. Turistas que antes sólo iban a la playa ahora los veías por Sierra Mágina o por Cazorla.

Los menos perjudicados han sido los alojamientos que tenían turismo doméstico, destinos a los que se podía ir en coche privado, y los de turismo rural. Los operadores tienen claro que no va a fallar el turismo privado, de coche y de cercanía, aunque esa cercanía puede incluir en un momento dado países cercanos como Francia, Portugal, Italia o incluso Alemania.

Este verano ha sido el del re descubrimiento de las caravanas, claramente. Los clientes se han rifado las caravanas, autocaravanas o furgonetas camper, y un 40% de ellos eran primerizos. Ni lo habían hecho nunca y seguro que no se hubieran animado si no es por el coronavirus. La autocaravana es un vehículo muy versátil, que puede servir para una pareja, un matrimonio con hijos o dos parejas de amigos. Con la gran ventaja de la movilidad, sin horarios ni prisas, un día puedes estar en la playa y al otro en la montaña.

Lo mismo ocurre con el cicloturismo. La gente demanda aire libre, grupos pequeños y entornos rurales. Y eso es lo que ofrece el cicloturismo: viajar a tu aire y naturaleza, mucha naturaleza-

za. Descubrir paisajes tranquilamente. Como también el trekking. En España hay cientos de clubes de aficionados a un deporte que es también una forma de viajar saludable y respetuosa con el medio ambiente. Picos de Europa, Camino de Santiago, Pirineos, Sierra Nevada, Sierra de Cazorla... son zonas poco visitadas en verano que ahora se han vuelto imprescindibles. Viajes arqueológicos por Extremadura, Cádiz o Córdoba en busca de restos de la época romana, musulmana o tartésica se han puesto de moda. Muchas de estas preferencias han venido para quedarse y serán las pautas para desarrollar nuevos

modelos turísticos para el futuro.

Las pernoctaciones de residentes en España en alojamientos rurales creció más de un 18%. Las comunidades con más ocupación rural fueron Castilla y León, Cataluña y Asturias.

Los viajeros buscan una mayor flexibilidad para modificar o cancelar reservas y buenas medidas de higiene y limpieza. Se implantan cada vez más las cancelaciones gratuitas, hoy en día ya nadie se arriesga a perder las reservas. En las zonas de costa aumentaron las búsquedas y reservas en chalés y villas con amplias estancias, espacio al aire libre, jardín y piscina privada;



esto mismo también se busca en el interior.

También han destacado las propuestas de viajes individuales por destinos urbanos y culturales. Por supuesto, siempre reservando con antelación y en pequeños grupos. La Alhambra, las visitas culturales en general y los free-tours han sido lo más demandado este verano.

Con el Enoturismo, una



Washalia

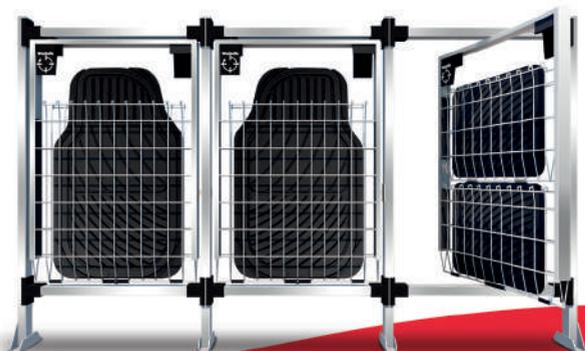
Novedoso sistema para el lavado de alfombrillas

NUEVA
SWCPLT5

www.washalia.com

650 843 151 / 922 072 139

comercial@washalia.com



Sistema Patentado

Ofrezca mejor servicio a sus clientes e incremente los ingresos en cada box

Materiales alta calidad · Fácil instalación · Sin mantenimiento

Tamaño perfecto para boxes

Largo	Alto	Separación de la pared
205cm	123cm	30cm



Cómodas cestas giratorias para sujetar las alfombrillas



Las cestas giran simplemente aplicando agua a presión

Distribuidores en Andalucía y Extremadura:

CÁCERES

AQUACAR
628 522 278

JAÉN

COMPLEJO ORTEGA
953 311 216

SEVILLA

SURTIDORES ANDRÉS LEDO
955 998 142/667 464 314

SEVILLA

TECAUTO
955 195 980



propuesta muy consolidada, también se han modificado ha causa del Covid-19; ahora más que visitar el interior de la bodega, es importan-

te generar una experiencia alrededor del viñedo y el producto. Pasear e interactuar por las plantaciones, incluso colaborar en la recogida físicamente. También en el mundo del aceite se están implantando nuevas acciones dirigidas a que el cliente viajero conozca todo el proceso desde que se recoge la aceituna hasta que

se saborea de la botella. No estará lejos el momento en que los turistas colaboren a recoger la aceituna y recorran todo el proceso de la producción.

Está claro que las empresas turísticas están abriendo nuevos horizontes "interiores".

Como hemos cambiado... nuestros hábitos de consumo.

Según los expertos en consumo debemos de olvidar nuestro "pasado" más reciente. Ahora somos unos consumidores con hábitos totalmente distintos. Nos hemos vuelto consciente de nuestros gastos y más mirados con el dinero. Según todos los estudios muchos hogares españoles han ahorrado desde marzo y la tasa de ahorro se sitúa en el 1,7%, lo que no pasaba desde 2004.

Nos lo pensamos más antes de comprar y lo hacemos, sobre todo, online. Y compramos productos y servicios relacionados con la decoración del hogar y nuestro bienestar.

Aunque en julio volvimos a la calle, en las últimas semanas de agosto el escenario sanitario volvió a empeorar. Las buenas noticias sobre la vacuna de final de año duraron poco. La compra que debía ser una experiencia placentera se ha convertido en una operación médica

hiperprotegida. El pasear por los centros comerciales los sábados por la tarde ya es historia. Sólo se ha-

online no desplace la compra "física".

La tienda física vive un momento delicado. No so-



cen transacciones rápidas, compras rápidas que se han visto por internet, devolver o probarse ropa o zapatos para comprobar tallas. Las calles comerciales están llenas, pero las tiendas están vacías. En España como en los países del mediterráneo la compra es muy social y esperamos que la compra

brevivirá el más grande o fuerte, sino el que mejor se adapte a la nueva situación.

La realidad es que el proceso había empezado años antes con el acortamiento de los plazos de entrega de las compras online. Empresas como Amazon ponen muy difícil la compra física. Pedirlo hoy y tenerlo mañana-

na es un argumento demodador.

La pandemia y el confinamiento han sido el gran acelerador. Muchas tiendas físicas sobreviven siendo almacenes de los pedidos online, las llamadas "dark stores". El consumidor ahora está dispuesto a experimentar con la tecnología, a probar nuevos canales de venta.

Este verano ha sido muy distinto a lo que estábamos acostumbrados. Hemos disfrutado menos días de vacaciones. El hogar se percibe como refugio. Quien ha podido se ha mudado a un adosado con jardín, previendo otro posible rebrote y lo que venga en años venideros. Se ha invertido en la mejora del hogar. Ha cre-

cido la venta de electrodomésticos, muebles, plantas y pequeñas reformas de la casa. Cuando Ikea reabrió, en la segunda semana recibió 800.000 visitas. Si en el confinamiento triunfaron los productos relacionados con el orden, el teletrabajo y la multifunción; después se vendieron muebles de dormitorio, y almacenaje,, productos de cocina, sofás, sillones y artículos de decoración.

En cuanto a ropa, destacan por encima de todo la ropa de deporte: el chándal y la sudadera. Este otoño las decisiones de compra serán complejísimas. Serán compras muy meditadas, siempre de disfrute. Es una época de consumo sofisticado y menos impulsivo.

El consumo doméstico de bebidas y aperitivos están entre las supervivientes de esta crisis sanitaria. La gente se ha montado el bar en casa. ¿Quién no se ha dedicado en el pasado confinamiento a seleccionar, probar y deleitarse con la gran variedad de vinos que tenemos en España y, por supuesto, en nuestro supermercado más cercano?

Otro tema a considerar es la seguridad de toda esta actividad de consumo. Mirar, cuidar y consumir con toda la seguridad posible. Utilizar cada vez más internet es lo que conlleva, la ciberseguridad, es un punto a tener muy en cuenta para no llevarnos ninguna desagradable sorpresa.



www.caygust.net
95 587 21 09



**Desarrollo e Implantación de
Proyectos de Imagen Corporativa**

Vinilos e impresión digital

Limpieza y Mantenimiento de EE.SS.

Preciario electrónicos y manuales

Falsos techos y Pintura general



Saint Émilion FRANCIA



Saint-Émilion es una pequeña ciudad cerca de Burdeos, Francia, que es conocida por los vinos que se producen en sus alrededores. Es una bonita y pequeña ciudad medieval cercana, fácil de visitar, rodeada de viñedos y con un casco antiguo digno de conocer.

Más de trece siglos de historia a sus espaldas, fue en el siglo VIII cuando Emilion Bretón decidió abandonar su tierra natal para dedicarse a la oración. A lo largo de la costa atlántica, se hizo monje y luego se trasladó a Ascumbas, antiguo nombre de la ciudad de Saint-Émilion, convirtiéndola en un

referente al fundar la primera comunidad religiosa y dando hogar a benedictinos, franciscanos, agustinos, dominicos y hermanas Ursulinas a lo largo de los siglos posteriores. En 1999 fue catalogado como **Patrimonio Mundial de la Humanidad**, siendo el primer viñedo clasificado del mundo.

Una vez se llega a Saint-Émilion nuestro consejo es que os acerquéis a la Oficina de Turismo, brindan una estupenda atención al viajero y os ayudarán en todo lo que necesitéis. Ahí mismo se pueden comprar los tickets para la mayoría de la actividades y visitas.

Es muy recomendable la visita de la Ermita de Émilion, la Capilla de la Trinidad con sus pinturas medievales, las Catacumbas y la Iglesia subterránea. Después de la visita al Claustro se puede subir a la Torre del Rey y así obtener unas bonitas vistas panorámicas de Saint Émilion.

Además son muy aconsejables: El Claustro de los Cordeliers, La Puerta Brunet, El Convento de las Ursulinas, El mercado cubierto y La puerta y la casa de la Cadène.

A lo largo de toda la ciudad hay cientos de pequeños restaurantes muy interesantes y tiendas de vino representando a la mayor parte de las bodegas que



rodean la ciudad.

A Saint-Émilion se puede llegar desde Burdeos, que tiene aeropuerto, en tren o en coche. El tren te deja a las afueras y es un paseo muy agradable. La visita se suele acompañar de otra a los viñedos que la rodean alquilando una especie de tuk-tuk muy agradable, que también se puede alquilar en la oficina de turismo.

Saint-Émilion merece la pena.



¿Qué trucos utiliza Google para ‘acertar’ cuando buscas algo?

La precisión de Google a la hora de dar respuestas a las preguntas que planteamos en el buscador tiene truco. Te explicamos cómo hace el gigante para saber exactamente qué andas buscando. Cuando los usuarios buscan en Google, se limitan a introducir en el buscador unas palabras clave para obtener una información concreta, y ante determinados eventos, son muchas las personas que esperan descubrir qué está ocurriendo en ese mismo momento.

Los usuarios pueden buscar todo tipo de información, desde algo genérico hasta cosas muy específicas, pero la mayoría de las veces encuentran lo que desean. Sin embargo, pocos se preguntan cómo Google logra ofrecer exactamente la información que los usuarios necesitan tan solo introduciendo unas pocas palabras en el buscador.

Por esta razón, la compañía ha explicado en un su blog oficial cómo Google selecciona los fragmentos destacados y en qué se basa para ello.

El tiempo y la ubicación geográfica son dos de los as-

pectos más importantes que ayudan a Google a comprender exactamente aquello que buscan los usuarios.

En este sentido, los sistemas de Google determinan las páginas que consideran como una “excelente opción” para la búsqueda de los usuarios y la incluye en los elementos destacados.

Asimismo, Google cuenta con unos “indicadores de frescura”, tal y como se refiere a ellos en su blog, que pueden identificar si se produce una gran cantidad de contenido nuevo sobre un tema en concreto. De esta forma, los “indicadores de frescura” logran que los sistemas de Google descarten la mayoría de contenido que existe sobre un tema, aprendan un nuevo patrón y ofrezca nuevos resultados de páginas destacadas.

Para explicar este proceso, la compañía ha puesto como ejemplo los incendios forestales en el norte de California, que provocaron que el cielo se volviera de un color anaranjado en algunas zonas de Estados Unidos.

Al ver el cielo de ese color, muchos usuarios recurrieron a Google para saber qué era lo que pasaba. De hecho, las

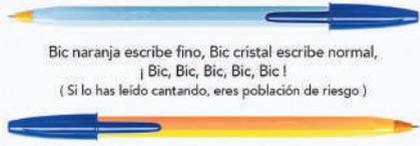


búsquedas de “por qué el cielo es naranja” han alcanzado un máximo histórico en septiembre en Estados Unidos, según indica la compañía.

El cielo puede tener un color naranja por diversas razones y no únicamente por incendios forestales. Sin embargo, a los usuarios que se encontraban en lugares afectados por los incendios forestales y que buscaban “por qué el cielo es naranja”, Google les ofrecía resultados con información sobre los incendios.

En este sentido, los sistemas de Google extraían automáticamente información actual basada en la ubicación de los usuarios, así como el contenido nuevo sobre los incendios forestales, para ayudar a los usuarios a encontrar exactamente lo que buscaban.

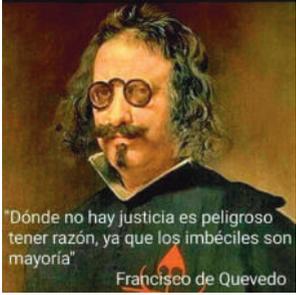
Memos/Chistes



Bic naranja escribe fino, Bic cristal escribe normal,
¡ Bic, Bic, Bic, Bic, Bic!
(Si lo has leído cantando, eres población de riesgo)

Madreee mia, tu imagínate q nos encierran otra vez, pero ahora con turrone, mantecados y polvorones....

-Vengo a presentar mi tesis:
"Apatía, desgana y pereza en el marco de la sociedad actual".
-Comience.
-No me apetece.
-Brillante.



"Dónde no hay justicia es peligroso tener razón, ya que los imbéciles son mayoría"
Francisco de Quevedo



"Muchos miran al empresario como el lobo que hay que abatir; otros lo miran como la vaca que hay que ordeñar; pero muy pocos lo miran como el caballo que tira del carro"

Winston Churchill

-Si sigue con ese estilo de vida tan competitivo, podría usted morir en 6 meses.
-Puedo hacerlo en 3.

Los años en números romanos:
2018: MMXVI
2019: MMXIX
2020: LPMQTPHDLGP

Año 2064. Rafa Nadal gana su título número 40 en Roland Garros al derrotar en la final al nieto de Federer.

Juegos/Sudoku

SENCILLO

		4		7	5	2		
	2		8			5		
8			9	1		6	7	
			7	9				
9			1	5	8	3		2
	7	1	6		2	9	8	
6	3						2	
	1		2		6	7		
			5				1	4

SOLUCIÓN

4	1	9	3	8	5	7	2	6
3	5	6	7	9	4	1	8	2
9	8	2	4	1	7	8	2	6
5	7	9	6	2	3	1	4	8
3	7	1	4	2	9	8	5	6
6	4	9	5	8	3	7	2	1
5	8	2	7	3	6	9	1	4
8	5	3	9	2	1	4	6	7
7	2	6	8	9	5	3	1	4
1	6	4	3	7	5	2	9	8

COMPLICADO

								7
	9	2						1
3		7	8					4
					2	9		
			5	7		2	6	
	4				1		8	
	3							
4			7	6				
			2	5				9

SOLUCIÓN

9	6	8	2	5	3	4	7	1
4	2	9	7	6	8	1	5	3
7	3	5	4	1	9	8	2	6
2	4	6	9	3	1	7	8	5
9	8	3	5	7	4	2	6	1
5	7	1	6	8	2	9	3	4
3	1	7	8	9	5	6	4	2
6	9	2	3	4	7	5	1	8
8	5	4	1	2	6	3	9	7



Dile tú a este tío que se tiene que cambiar la mascarilla cada 6 horas.





Central de Franquicias AGLA S.L.

EMPRESAS QUE HAN SUSCRITO ACUERDOS CON AGLA

TRANSPORTES J.L. PANTOJA Suministro de carburantes. **BABOT-ARANGUREN ASOCIADOS** Asesoría jurídica y dentro de esta: civil, mercantil, laboral, administrativa, fiscal y penal. **GESTHIDRO** Limpieza y gestión de residuos. **TALLERES ANGEL TORRES, S.L.** Revisión de los surtidores. **ENTIDAD DE CONTROL Y CERTIFICACIÓN, S.L.** Inspección global, periódica y de baja tensión. **EUROPEST** Desinfección, desratización y legionella. **VITOGAS** Comercialización de GLP. **HERCULES. TELSON SISTEMA DE SEGURIDAD, S.L.** Sistema de seguridad 24 horas y revisión anual de extintores, retimbrado y rellenado del que haya sido utilizado. **ANTEA PREVENCIÓN** Prevención de riesgos laborales. **PROINCA** Consejero de seguridad, protección de datos y formación. **GRUPO BCM GESTIONARTE** Soluciones integrales para la gestión de ofertas laborales y recursos humanos. **DE LA TORRE ASOCIADOS** Asesoramiento. **AERIM** Instalación, revisión y mantenimiento integral de productos derivados del petróleo. **IMPEES ROLDÁN** Calibración de depósitos. **GAS&GO** Gas natural como combustible alternativo. **INIZIA INGENIEROS** Empresa de ingeniería especializada en Estaciones de Servicio. **ONCE** Productos de juego. **AGLA SEGUROS** Todos los seguros y todas las compañías. **BANCO SANTANDER** Convenio de colaboración financiera. **UNICAJA** Convenio de colaboración financiera. **CAJAMAR** Convenio de colaboración financiera. **LA CAIXA** Convenio de colaboración financiera. **ELAVON** Soluciones de pago. **SUN AIR ONE** Suministro eléctrico. **XENERA** Suministro eléctrico. **PETRONIEVES ELECTRICIDAD** Suministro eléctrico. **OPTIMAE** Compra de suministro eléctrico. **GEESOL** Instalaciones fotovoltaicas. **VODAFONE** Telefonía. **FULLCARGA IBÉRICA, S.L.** Recarga de móviles. **MICROSERVER** Soluciones integrales de informática. **ASEPRODA** Ingeniería informática. **AVALÓN** Informática y servicios. **ALVIC** Innovación y desarrollo de software. **INQUISA, S.L.** Máquinas, lavado y productos. **ISTOBAL, S.L.** Equipos de lavado de coches. **KARCHER** Sistema de lavado de vehículos. **WASTECH** Sistema de lavado de vehículos. **MAQLAVAND** Maquinaria de lavado. **CAYGUST, S.L.** Diseño, fabricación e implantación de imagen corporativa. **IMAGEN CORPORATIVA DEL SUR, S.L.** Diseño, fabricación e implantación de imagen corporativa. **ROTUSER ROTULACIÓN, S.L.** Diseño, fabricación e implantación de imagen corporativa. **MINASIERRA DISEÑO COMERCIAL, S.L.** Diseño, fabricación e implantación de imagen corporativa para tiendas.

Empresas suministradoras

Monda Baket, S.L. · Quality Spray España, S.L. · Sierra Nevada, S.L. · Compañía de Bebidas Pepsico, S.L. · Manipulador Sevilla, S.L. · Grupo Aitana Levante, S.L. · Aceites Barranco La Palma, S.L. · Aldryn Rodríguez, S.L. · Almendras Alejandro Tapia, S.L. · Angel García Guillen · Ascendeo Ibérica, S.L. · Bosteza, S.L. · Burner España y Portugal, S.L. · Busines Pleasure, S.L. · Carmen Logistica, S.L. · Capiedal, S.L. · Capricho Andaluz, S.L. · Cepas con Artes, S.L. · Circuit Planet España, S.L. · Coca-Cola European Partners · Comercial Emilio García Cejudo · Deem Corporate Internacional, S.L. · Dessèn Designs, S.L. · Disfrugo, S.L. · Distribuciones y Bebidas Gordillo, S.L. · Ecris Bussines, S.L. · El Pozo Alimentación, S.A. · Expenda Venta Automática, S.L. · Food From Nature · Garant Impex, S.L. · Garvill Granada Products, S.L. · Grupo Esencia Viva, S.L.U. · Grupo Garrampa, S.L. · Grupo Leche Pascual · Grupo Mecánico Líquido, S.L. · Happy Hands Spain, S.L. · Henifer, S.A. · Hidraworks, S.L. · Industria Cárnica y Distribución DCOOP · Jalandá Stock, S.L. · Joel Bonaventura Vallmajor · José Manuel Ruiz Perez · Juguetes Mayestic · Kentia e.market Horeca, S.L. · Lekerman Ibérica, S.L. · Lider-1, S.L. · Lubricantes Martín, S.L. · Manipulados en Centro Especial de Empleo, S.L. · Manuel Ortiz López · Manufacturas VG, S.L. · Minibombero, S.L. · Qualianza Ser Int Dist, S.L.U. · Rodicar Hidraulica, S.L. · Rosa Belleza, S.L. · Sal Vuscan Jimenez, S.C. · Servigas, S.L. · Sierra del Sol · Sol Power Plus, S.L. · Tech Part Trading, S.L. · Trasmisa Adblue, S.L. · Tyrsonoil Distribuciones, S.L. · Universo del Juguete, S.L. · Valento Oil, S.L. · Vendigals, S.L. · Zelnova Zeltia, S.A.

Las Petroleras y Operadoras que nos abastecen son las siguientes:

- Carburantes AXOIL
- BURAN ENERGY
- BP OIL ESPAÑA
- DISA PENINSULA
- GALP ENERGIA ESPAÑA
- SARAS ENERGIA, S.A.
- DYNEFF ESPAÑA
- PENTAGAS HIDROCARBUROS
- GM FUEL SERVICE
- JADASH PETROLEUM
- MARILLION, S.L
- ESERGUI, S.A.
- MENA ENERGY SPAIN
- ENI IBERIA
- HAFESA ENERGIA
- PULSAR OIL



MÁLAGA

E.S. HNOS. CORTÉS RUBIO
Avda. Málaga, 2
29520 Fuente de Piedra
TLF: 952.73.52.00

E.S. NUÑEZ
Poligono Industrial Parc. 13
29310 Villanueva de Algaida
TLF: 952.74.43.96

E.S. LA VENTILLA
Ctra. C- 339, Km. 10,475
29451 Parauta
TLF: 657.83.37.78

E.S. HIDROCARBUROS ALHAURIN
Ctra. Ferrocarril MA 307, Km. 2
29130 Alharuín de la Torre
TLF: 952.41.68.99

E.S. PETROLEROS MIJAS
Avda. Carmen Saénz de Tejada, Pk. 1
29650 Mijas TLF: 952.58.44.28

E.S. MONTECORTO
Ctra. Aut. Pk. 101,5 Carmona- S. Pedro
29430 Montecorto
TLF: 952.18.41.24

E.S. EL TORCAL
Ctra. Almogía, S/N
29230 Villanueva de la Concepción
TLF: 952.84.25.92 / 952.75.33.01

E.S. ARROYO DE LAS CAÑAS
Ctra. A Campillos- Málaga, K.m. 33,200
29566 Casarabonela TLF: 952.59.57.40

E.S. LA SERRANA
Ctra. Subzona a Alora, Km. 0,5
29560 Pizarra
TLF: 952.48.43.50

E.S. SIERRA DE LAS NIEVES
C/ del Castillo, S/N Solares Urb. UE 1
29410 Yunquera
TLF: 952.40.44.69

E.S. EL CAMPILLO
Ctra. A- 356, Pk. 18,7
29180 Riogordo TLF: 952.03.15.28

E.S. ARRIATE
Ctra. Ronda-Arriate, Km. 3,7
29350 Arriate
TLF: 952.16.60.27 / 649.19.43.35

CAMPANO AREA DE SERVICIO
Pol. Ind. U-IND 2 Parc. 4 A, 7
29550 Ardales
TLF: 639.15.77.09

E.S. VISTAHERMOSA
Ctra. Málaga-Ronda, Km. 44
29567 Alozaina
Tlf: 952.48.00.72 / 667.73.42.62

E.S. SAN ANTONIO
Avda. Pablo Picasso, 46
29300 Archidona (Málaga)
TLF: 607.76.93.20

E.S. EL TOMILLAR
C/ Lara Castañeda, S/N
29190 Málaga TLF: 620.02.37.13

E.S. EL VALLE
Ctra. A-7057, Km. 2,7
29570 Cartama
TLF: 653.98.12.78

E.S. NAGÜELES
Ctra. N-340, Km. 179
29600 Marbella
TLF: 952.86.74.90

E.S. CERRALBA
Ctra. Cerralba Km. 1
29560 Pizarra
TLF: 636.16.86.08

E.S. EL FUERTE
C/ General, s/n P. I. El Fuerte
29400 Ronda
TLF: 649.19.43.35

E.S. BENAMOCARRA
Ctra. Vélez-Málaga-Benamocarra
Pk. 1,5 29700 Benamocarra
TLF: 951.32.16.57

EXPLOTACIONES DE CARBURANTES HNOS. MARTÍN
C/ La Cruz, 67
29328 Sierra de Yeguas
TLF: 615.83.82.16

E.S. SANTA ISABEL
Ctra. A-369, Km. 38,5
29480 Gaucín TLF: 619.56.75.48

JAÉN

E.S. ORTEGA
Ctra. Valdepeñas- Jaén, Km. 32,9
23150 Valdepeñas de Jaén
TLF: 953.31.12.16 / 953.31.13.00

E.S. CAMBIL
Ctra. de la Cerradura- Huelma, Km. 7
23120 Cambil TLF: 953.30.02.02

E.S. MORAL
Ctra. Jaén- Andújar, Pk. 9,400 (A-311)
23180 Fuerte del Rey
TLF: 953.12.94.84

E.S. VIRGEN DE CUADROS
Ctra. Mancha Real- Cazoría, Km. 28,3
23537 Bedmar
TLF: 953.35.09.93

E.S. VIRGEN DE LOS DOLORES
Ctra. Valdepeñas, 57
23160 Los Villares TLF: 953.32.01.63

E.S. HNOS. LORENTE
Ctra. Alcalá-Frailes, Km. 10,200
23690 Frailes
TLF: 953.59.31.03

ESA E PUNTO ROSELLO
Ctra. Baños - Linares
23711 Baños Encina
TLF: 953.61.31.27

E.S. CELIA
Ctra. San José -Aldea de la Rábita-
23680 Alcalá la Real
TLF: 953.59.61.69 / 618.40.08.96

E.S. CASTILLO
Ctra. Jaén - Alcalá la Real, Km. 53
23670 Castillo de Locubin
TLF: 953.59.12.40

E.S. ALBATROS CANENA
LG Virgen del Val, N-322
23430 Rus TLF: 953.79.59.37

E.S. LA ASOMADILLA
LG Pago de los Carcajales
23170 La Guardia
TLF: 953.32.82.77 / 670.91.61.24

E.S. ALBATRO RUS
Ctra. Córdoba-Valencia, S/N
23430 Rus
TLF: 953.79.59.37

E.S. LAS ERAS
Ctra. Campillo del Rio, Km. 0,3
23510 Torreblascopedro
TLF: 953.62.62.98

CÁDIZ

E.S. REYCA
Ctra. Jerez, Km. 1
11540 Sanlúcar de Barrameda
TLF: 956.38.14.40

E.S. LA ALMORAIMA
Poligono Industrial La Almoraima
Ctra. Algeciras-Ronda
11350 Castellar de la Frontera
TLF: 670.51.96.61

E.S. OCTANPLUS
Ctra. A-43, Km. 5,8 Zabal bajo
11300 La Línea de la Concepción
TLF: 610.72.57.28

HUELVA

E.S. SAN GINES
Ctra. Sevilla-Lisboa, Km. 88
21200 Aracena TLF: 959.12.83.90

E.S. SAN REMO
Ctra. Huelva-Aljaraque, Km. 6,300
21110 Aljaraque TLF: 663.05.09.76

E.S. EL ROCIO
Ctra. H-611, Km. 475
21710 Bollullos del Condado
TLF: 959.41.32.55

E.S. HNOS. NIETO ARTEAGA
Bda. García Correa
21270 Cala
TLF: 959.19.12.00 / 650.72.20.36

E.S. LA RAYA
C/ Cerámica, 1 E-2 Parc. 3
21110 Aljaraque
TLF: 959.52.00.33 / 657.89.55.17

E.S. EL CERRO DE ANDÉVALO
Ctra. HU-5101, Km.12
21320 El Cerro de Andévalo
TLF: 699.65.89.85

E.S. VALDESEQUILLO
Ctra. Lepe-La Antilla, Km.1,7
21440 Lepe
TLF: 695.70.90.20

SEVILLA

E.S. DE LA VEGA

Ctra. A-360 Km. 4,400
41500 Alcalá de Guadaíra
TLF: 954.89.43.19

E.S. LOS MONTES (GILENA)

Ctra. Gilena-Pedreira, Km. 11,050
41656 Gilena TLF: 955.91.76.51

E.S. LOS MONTES (LOS CORRALES)

Ctra. A-360, Pk. 102,600
41657 Los Corrales TLF: 955.91.76.51

E.S. LA ESTRELLA

Autovía Sevilla-Coria, Km. 11
41100 Coria del Río TLF: 954.77.15.40

E.S. LOS PAJARES

Ctra. A-436, Pk. 0,530
41320 Cantillana TLF: 955.73.09.53

A.S. LA ESTACIÓN

Ctra. A-8005, Pk. 21,300
41320 Cantillana TLF: 955.95.20.56

E.S. LAS CUMBRES

Ctra. Nac. IV, Km. 496
41410 Carmona TLF: 954.89.70.10

E.S. PUEBLA DE LOS INFANTES

Ctra. SE-141, Km. 11,325
41479 Puebla de los Infantes
TLF: 679.54.96.81

E.S. LA PLATA

Ctra. Nac. 433, Km. 47,5
41890 Castillo de los Guardas
TLF: 645.81.73.14

E.S. VIRGEN DEL ROCIO

Ctra. SE-401 Tocina-Arroyo,
Km. 0,800 41340 Tocina
TLF: 954.74.03.48 / 652.22.21.61

E.S. EL CERRO

Pol. Ind. El Cerro C/ Ingeniería, 1
41210 Guillena TLF: 955.00.09.09

E.S. LOS VENTOLINES

Ctra. SE-631, Km. 1
41840 Pilas Tlf: 955.75.31.43

E.S. LOS ALBEROS

Polígono Industrial Los Alberos
C/ Fco Rivera Ordoñez, 22
41610 Paradas TLF: 615.54.05.90

E.S. LA ISLA

Polígono Industrial La Isla
C/Anfora, 15
41700 Dos Hermanas TLF: 954.93.01.25

E.S. OIL 24

C/ Juan Maestro Ruiz, 1
41420 Fuentes de Andalucía
TLF: 692.23.73.12

E.S. PETROUVE

Avenida de Nervión, 42
41740 Lebrija TLF: 644.33.17.84

COMBUSTIBLES ALJARAFE

C/ Francisco Tomás y Valiente,3
41930 Bormujos TLF: 618.95.63.28

E.S. AZNALCAZAR

Ctra. Aznalcazar-Benacazón Km. 7,21
41849 Aznalcazar TLF: 955.75.07.42

E.S. LAS MARISMAS

Ctra. SE-666, Pk. 22,7
41140 Isla Mayor TLF: 657.83.37.78

E.S. SALTERAS

Ctra. Camas-Albaida, Km 6,250
41909 Salteras TLF: 955.70.76.48

E.S. LA RIVERETA

Ctra. A-8002, Pk 7,600
41309 La Rinconada
TLF: 652.39.33.84

E.S. BURGUILLOS

Ctra. Comarcal 433, Pk 23,400
41220 Burguillos TLF: 657.83.37.78

ALMERÍA

E.S. SAN AGUSTÍN

Ctra. C- 223, Pk. 29 San Agustín
04700 El Ejido TLF: 950.33.65.44

E.S. EL SOLANILLO

Ctra. La Mojonera al Solanillo
04738 Vicar TLF: 950.33.65.44

E.S. EL SALADILLO

C/ Juan Torrico Lomeña, 64
14850 Baena TLF: 655.91.75.49

E.S. LA TRINIDAD

Avda. Marqués de Santillana, S/N
14270 Hinojosa de Duque
TLF: 957.14.05.42 / 957.14.06.00

E.S. SANTA CLARA

Ctra. Villanueva- Andújar, Km. 93,700
14280 Belalcazar
TLF: 957.14.05.42 / 957.14.06.00

SUM. PETROLIFICOS LA LAGUNILLA

Ctra. de la Paz, Km. 1,500
14100 La Carlota
TLF: 957.30.01.34 / 957.30.15.94

E.S. CANJAYAR

Ctra. A-438 Mgn. Dcho. Pk. 121,500
04450 Canjayar TLF: 608.95.73.83

E.S. CRUCE LOS PALOS

Calle Salsona, 26
04711 El Ejido TLF: 615.98.87.74

E.S. BUENAVISTA

Ctra. Nac. 321, Km. 132,5
14800 Priego de Córdoba TLF: 630.96.11.00

E.S. LA MILANA

Paseo de la Milana, S/N
14800 Priego de Córdoba TLF: 957.54.22.44

COMBUSTIBLES EL SYLO

Ctra. Baena-Martos, Km. 2
14859 Albendín-Baena TLF: 699.21.58.17

GASOLINERA LOS LLANOS

Ctra. Nac. 321, Km. 118,200
14800 Priego de Córdoba TLF: 957.70.51.86

E.S. LA LANCHA

Ctra. Nac. IV Pk. 393
14014 Córdoba
TLF: 957.32.06.71 / 607.63.34.03

BADAJOZ

ZUJAR OIL S.L.

Polígono Industrial, Parcela 13
06427 Monterrubio La Serena
TLF: 671.08.87.48

CÓRDOBA

E.S. LAGO DE ANDALUCÍA

Ctra. Lucena-Loja, Km. 34
14970 Iznajar TLF: 620.86.01.49

E.S. TECNOCORDOBA

Polig. Indust. Las Quemadas
C/ Finlandia, 62 · 14014 Córdoba
TLF: 607.63.34.03

E.S. ARRIBAS DE LA TORRE

Ctra. de Posadas, Km. 118,1
14300 Villaviciosa de Córdoba
TLF: 957.36.04.44 / 639.75.77.42

E.S. TAPIA

Avenida de Andalucía, 32
14857 Nueva Carteya
TLF: 669.51.92.71

GRANADA

E.S. VALLE ZAHOR

Ctra. Nac. 323, Km. 457,1
Bda. Marchena 18656 Dúrcal
TLF: 958.79.50.28

E.S. VIRGEN DE AGUA

Ctra. del Suspiro-Jete
18699 Jete TLF: 651.86.89.25

E.S. RUTA SIERRA NEVADA

Ctra. Granada, Km. 11,5
18517 La Peza TLF: 607.75.61.22

E.S. NTRA. SRA. DEL ROSARIO

Ctra. Baza-Castillejar-Huescar, Km. 13
18818 Castillejar
TLF: 958.73.70.77 / 653.88.22.40

E.S. SAN JOSÉ

Ctra. Priego de Córdoba-Ventorros José
18311 Loja TLF: 958.31.41.20

E.S. MOGAR

Calle Barrio Bajo, S/N
18810 Caniles TLF: 958.71.07.47

E.S. VILLANUEVA DE LAS TORRES

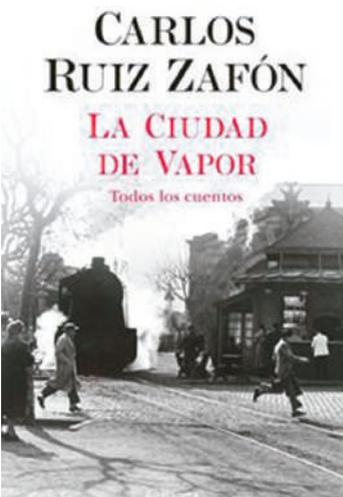
Polígono Industrial PG 2 Parcela 105
18539 Villanueva de las Torres
TLF: 653.58.60.66

E.S. LEMANS

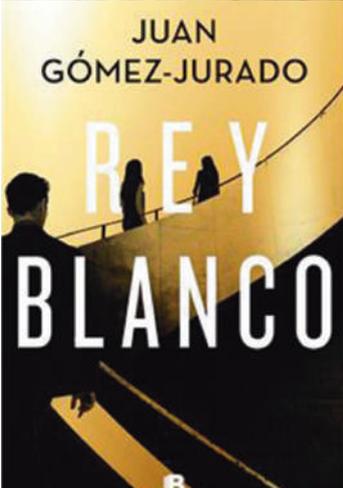
Calle Granada-Talara, 30
18656 Lecrín TLF: 600.61.49.50



Aquitania. 1137. El duque de Aquitania, la región más codiciada de Francia, aparece muerto en Compostela. El cuerpo queda de color azul y con la marca del «águila de sangre», una ancestral tortura normanda. Su hija Eleanor decide vengarse y para ello se casa con el hijo del que cree su asesino: Luy VI el Gordo, rey de Francia. Pero el propio rey muere durante la boda en idénticas circunstancias. Eleanor y Luy VII intentarán averiguar, junto con los gatos aquitanos, los épicos espías de los duques, quién quiere a los inexpertos reyes en el trono. Décadas antes de la muerte del duque de Aquitania, un niño sin nombre es abandonado en un bosque por sus cinco madres. Acaso un monstruo, o tal vez un santo, el pequeño superviviente acabará convirtiéndose en uno de los hombres más excepcionales del medioevo europeo.



La Ciudad de Vapor. Carlos Ruiz Zafón concibió esta obra como un reconocimiento a sus lectores, que le habían seguido a lo largo de la saga iniciada con *La Sombra del Viento*. «Puedo conjurar rostros de chiquillos del barrio de la Ribera con los que a veces jugaba o peleaba en la calle, pero ninguno que quisiera rescatar del país de la indiferencia. Ninguno excepto el de Blanca.» Un muchacho decide hacerse escritor al descubrir que sus invenciones le regalan un rato más de interés por parte de la niña rica que le ha robado el corazón. Un arquitecto huye de Constantinopla con los planos de una biblioteca inexpugnable. Un extraño caballero tienta a Cervantes para que escriba un libro como no ha existido jamás. Y Gaudí, navegando hacia una misteriosa cita en Nueva York, se deleita con la luz y el vapor, la materia de la que deberían estar hechas las ciudades.



Rey blanco. La trilogía iniciada con *Reina Roja* (2018) y continuada con *Loba Negra* (2019) es el mayor fenómeno de ventas del thriller español. Con más de 700.000 lectores solo en nuestro país, se ha convertido en uno de los éxitos más abrumadores de los últimos años, conquistando por igual a los lectores y a la crítica gracias a su intriga impecablemente trazada, el carisma de sus personajes y el personal humor que el autor destila en cada página. La peculiar pareja de investigadores formada por Antonia Scott y Jon Gutiérrez regresa a las librerías en la tercera entrega de la saga, donde se enfrentarán por fin al enigmático Rey Blanco, garantizando un final espectacular para una historia que ha enganchado a una legión de lectores. «Lo que está haciendo Gómez-Jurado es, sencillamente, el mayor truco de magia de la historia del thriller.» ABC

SI SOMOS MÁS, PAGAMOS MENOS

Papel OCB Oferta 5 Cajas



0,38€

Código: 915594
Unidades x caja: 100
Precio Oferta: 190,00€

Rollo Papel Térmico AGLA



1,15€

Código: 404012
Unidades x caja: 40
Precio caja: 46,00€

Aceite AGLA 20W50 5L



10,90€

Código: 803001
Unidades x caja: 5
Precio caja: 54,50€

Antihumos Diesel AGLA



4,58€

Código: 915825
Unidades x caja: 12
Precio caja: 54,96€



Central de Franquicias AGLA S.L.

Limpia Catalizador AGLA



7,64€

Código: 601002
Unidades x caja: 12
Precio caja: 91,68€

Tratamiento Inyectores AGLA



6,37€

Código: 915735
Unidades x caja: 12
Precio caja: 76,44€

AGLA Sintético 2T 1L



2,88€

Código: 803037
Unidades x caja: 20
Precio caja: 57,56€

Spray Grasa Cadena AGLA



7,77€

Código: 915734
Unidades x caja: 12
Precio caja: 93,29€

CEPSA Genuine 15W40 5L



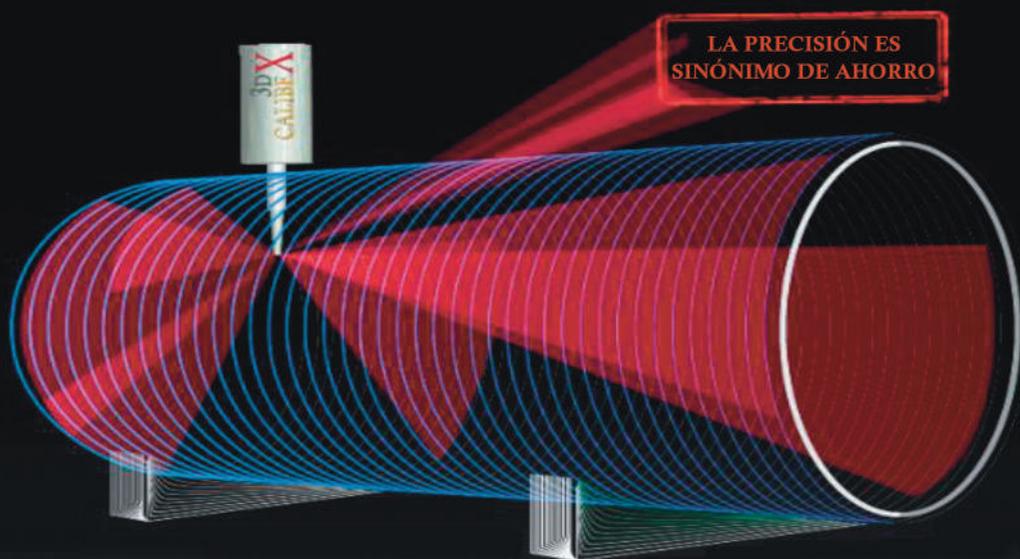
12,49€

Código: 802017
Unidades x palet: 5
Precio caja: 62,46€

663 906 019 / franquicias@agla.es

Ahorre Dinero
Cumpliendo la Normativa

3D CALIBRE X



Para cumplir con la nueva Normativa ITC del Real Decreto 706/2017 del 7 de Junio, los depósitos que estén controlados con un Sistema de Detección de Fugas por indicador de nivel, deben cumplir una serie de requisitos para que se consideren exentos de realizar pruebas de estanqueidad:

- ✓ Los Depósitos deben estar debidamente calibrados. (Calibex 3D)
- ✓ El Sistema de Detección de Fugas tiene que estar Registrado en Industria.
 - * Si no lo estuviera, IMPEES ROLDAN S.L. puede darlo de alta en industria.
- ✓ El Sistema de Detección de Fugas debe someterse a una revisión anual.
- ✓ Debe hacerse una prueba semestral de estanqueidad con el propio sistema,

guardando los resultados para disposición de la administración y de la OCA.

Para más información no dude en llamarnos o mandarnos un email a administracion@impees.es, estaremos encantados de hablar con usted



Pol. Ind. Fridex
C/ 10, Parcela 142, Nave 3 y 4
41500 Alcalá de Guadaira (Sevilla)
Telf: 955 63 04 20 / 955 63 01 09
www.impees.com