



Gasolina



AGLA



AGLA en el buen camino,
en la dirección correcta.



E.S. EL VALLE
Gasolinera del mes



Sólo los mejores
ofrecen calidad,
seguridad y
excelencia
en el servicio



TAT

TALLERES ÁNGEL TORRES



GSL
SERVICIOS DE FORMACIÓN



Gesthidro
LA GESTIÓN DE SUS RESIDUOS



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

Publirreportajes: **8** Gesthidro

18 GSL Servicios de Formación

10 Eventos y Acuerdos

20 Rincón de José Cortés

21 Rincón de Carlos Babot

22 Últimos Eventos
y Acuerdos

25 Últimas incorporaciones



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.

AGLA en el buen camino, en la dirección correcta.

Queridos compañeros:

Es un placer dirigirme a vosotros a través de nuestra revista Gasolina, en nombre de mis compañeros y en el mío propio.

AGLA cumple 21 años, es la prueba de que la unión hace la fuerza, contra todo pronóstico, gracias a la perseverancia de nuestros compañeros, estábamos en

el buen camino y en la dirección correcta.

Por lo tanto, creo que es el momento de agradecer a todas las personas y a todas las empresas que nos acompañaron en este largo peregrinar. **AGLA** ha sido posible por la implicación de sus asociados, y el apoyo recibido por empresas que creyeron en nosotros.

A día de hoy nuestro modelo de negocio, es reconocido por nuestra competencia, como un modelo a seguir.

Con toda humildad invitamos a que formen parte de **AGLA**, a todas aquellas personas o entidades que en su día no se atrevieron a dar el paso, **AGLA** es una asociación sin ánimo de lucro, nuestro esfuerzo siempre va encaminados a mejorar las condiciones de nuestros asociados, a dotarlos de las herramientas necesarias para que puedan defender su medio de vida.

AGLA cuenta a día de hoy con las infraestructuras necesarias, para dar servicio y cobertura de forma integral a todos sus asociados.

AGLA es una asociación de ámbito nacional, por lo que ampliaremos en breve nuestro radio de acción, para dar servicio a aquellos compañeros de otras comunidades que estén interesados. Contamos a día de hoy con una extensa red de estaciones de servicio muy consolidada, identificadas



con nuestra Marca y nuestros Colores, compartimos un fondo de comercio común, somos los **cuartos** en el ranking a nivel andaluz y los **novenos** a nivel nacional. Nuestro volumen de compra, nos permite negociar con nuestros proveedores de forma favorable.

Cambiando de tema, desde la disolución del monopolio en los años noventa, las estaciones de servicio han estado en constante ebullición, desde las inversiones que llevaron a cabo las grandes compañías para identificar su red de estaciones de servicio, hasta adaptación de estos negocios a la libre competencia. Fue un cambio drástico de modelo de negocio, las estaciones de hoy día, no tienen nada que ver con las de entonces. Muchos son los factores que nos afectan, (las políticas comerciales de las grandes empresas del sector, las decisiones de los políticos de turno, las continuas adaptaciones a los cambios de normativa, la protección del Medio Ambiente, o la

adaptación de nuestro negocio a las necesidades del mercado). Por otro lado, no podemos obviar, que la calidad de vida de las grandes ciudades empeora por momentos, debido al elevado grado de contaminación del aire, por lo que deben tomar medidas urgentes que reviertan

de los llamados combustibles alternativos. Propuestas que a priori parecen muy buenas, pero que a largo plazo o no tan largo, nos pueden dar muchos dolores de cabeza.

Espero que hayáis disfrutado un feliz verano junto a vuestras familias.

Company	Brand	Web	Provincia	Number of petrol stations
REFSOL PETROLIO SA		http://www.refsol.com	Madrid	3445
COMPAÑIA ESPAÑOLA DE PETROLIO SA		http://www.cepasa.es	Madrid	1537
BP ESPAÑA SA		http://www.bp.com/es	Madrid	667
DISA CORPORACION PETROLIFERA SA		http://www.enxeri.com	Madrid	581
GALP ENERGIA ESPAÑA SA		http://www.galp.es	Madrid	578
ESTACIONES DE SERVICIO DE DIFUSION SA		http://www.avia.es	Madrid	180
CENTROS COMERCIALES CARREFOUR SA		http://www.carrefour.es	Madrid	143
BALLENOIL SL		http://www.ballenoil.es	Madrid	100
SARAS ENERGIA SA		http://www.saras.es	Madrid	89
AN ENERGETICOS SL		http://www.anenergeticos.com	Madrid	85
DOEL SL		http://www.iberdrola.com	Madrid	58
MEROL SA		http://www.merol.es	Madrid	56
BONAREA ENERGIA SL		http://www.bonarea.es	Madrid	54
PETROLIO ENERGIA SL		http://www.petrolio.es	Madrid	55
AGLA		http://www.agla.es	Madrid	52
AGLA		http://www.agla.es	Madrid	51

el proceso, también es verdad que no sólo las energías alternativas tendrán un papel importante en este proceso, la adaptación de los vehículos diesel y gasolina, por parte de los fabricantes para reducir drásticamente las emisiones, contribuirá.

Debemos estudiar con detenimiento, las distintas propuestas que nos llegan de las empresas del sector

Un abrazo.

José Cortés Rubio
 Presidente de AGLA
 josecortes@agla.es

Posdata. Si queréis contactar conmigo para cualquier tema, enviar escrito a mi correo, os atenderé muy gustosamente.



E.S. El Valle

Gasolinera del mes

Nos entrevistamos con **D. Ismael Millán**, uno de los miembros de la familia Millán-González, propietarios de la **E.S. EL VALLE** y **E.S. BENAMOCARRA**.

A finales del año 2.004 se nos presenta la oportunidad de realizar un proyecto distinto del que estábamos acostumbrados ya que venimos del sector de la construcción y la promoción de viviendas, la construcción y gestión de una Estación de Servicios. Por ello se constituyó en febrero del 2.002 la actual sociedad **Milcapro, s.l.** para la explotación de Estaciones de Servicios.

Al principio nos costó arrancar con la construcción de la primera estación de servicio ya que era un sector al cual no estábamos acostumbrados (proyectos, infraestructura, instalacio-

nes, gestión de estaciones, etc.) pero el 01/06/2006 inauguramos la actual E.S Benamocarra en el término municipal de Vélez-Málaga (Málaga). Años más tarde, con la experiencia adquirida y ya perteneciendo a **AGLA**, el 20/01/2011 inauguramos nuestra segunda estación **E.S El Valle** en el término municipal de Cártama (Málaga).

¿Cómo conocísteis AGLA?

A través de nuestro primer encargado, nos comentó que existía una asociación que agrupaba a gasolineras libres que no querían estar abanderadas con las multinacionales petrolíferas que todos conocemos. Nos entrevistamos con **D. José Cortés**, presidente de **AGLA**, en Fuente de Pie-

dra, nos explicó todas las ventajas y beneficios que suponía unirnos a una asociación sin ánimo de lucro donde todo giraba y gira en torno a la mejor manera de gestionar la estación de servicio teniendo cubiertas todas nuestras necesidades y obligaciones técnicas, administrativas y compras de combustibles y tienda. Con **AGLA** nosotros lo controlamos todo, con la seguridad de más de 95 estaciones libres unidas en una marca consolidada.

¿En qué os ha beneficiado AGLA?

En todo, desde primera hora contar con el asesoramiento de una asociación para guiarte por el buen camino de toda la gestión que conlleva un negocio es fundamental,



(compra de combustible, normativas, empresas colaboradoras del sector, etc.). **AGLA** para nosotros ha sido fundamental.

Después de 13 años perteneciendo a AGLA, ¿Habéis acertado? Sin ninguna duda pertenecer a esta gran familia que forma hoy en día con casi 100 Estaciones de Servicio en Andalucía ha sido un acierto por su ayuda y por todos los servicios que nos presta.

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

Nuestra principal clientela es la gente local de cada uno de los términos municipales en los que estamos situados. Aunque la competencia es fuerte, tanto por parte de las grandes compañías como por las famosas low cost, nosotros seguimos apostando por el servicio y trato a los clientes y la calidad de nuestros productos.

¿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, FIDAGLA, etc, etc. Utilizamos todos los servicios informáticos que **AGLA** pone a disposición del asociado, los cuales son de gran ayuda. Gracias a las armas y servicios que supone pertenecer a **AGLA** lo tenemos todo cubierto y nos podemos dedicar a nuestro trabajo sin sobresaltos.

¿Qué pensáis que se puede mejorar? En los operadores petrolíferos en conseguir más operadores que nos ayuden a comprar producto ya sea al contado ó crédito con una garantía, que no desaparezcan como ha ocurrido ya con algunas y que nosotros también respondamos con nuestros pagos a tiempo. Trabajando y beneficiándonos todos en equipo, como una gran familia que somos todos los asociados de **AGLA**.





EXPERTOS EN GESTIÓN TRATAMIENTO VALORIZACIÓN DE RESIDUOS.



Gesthidro

Limpienza y Gestión de Residuos

ISO 9001
ISO 14001

BUREAU VERITAS
Certification



C/ José Villafranca Melgar, 17
Pol. Ind. Huerto El Francés
14500 Puente Genil (Córdoba)

Tels./Fax: **957617524**

957118181

contacto@gesthidro.com

www.gesthidro.com



Presentación de **GAS&GO**

La empresa GAS&GO GLOBAL SERVICES llevó a cabo una presentación de sus servicios.

Santiago Garrido, ceo de la empresa, y Fernando Fuster, encargado de desarrollo y negocio, nos expusieron su dedicación a la promoción de energías renovables y combustibles alternativos de menor contaminación,

entre ellos, el gas natural licuado GNL y el gas natural comprimido GNC. Además, también se dedican a la construcción de puntos de suministros en las estaciones de servicio y transforman vehículos para su uso. AGLA en su política de ofrecer y buscar nuevas alternativas de combustibles menos contaminantes y pensando en

el futuro de nuestras estaciones de servicio asociadas rastrea el mercado buscando soluciones de futuro. Según comenta el señor Garrido, existe un compromiso a nivel europeo de crear una red de GNC cada 200 kilómetros y de GNL cada 300 km para reducir las emisiones de CO₂ en un 25%.

Cajón Inteligente de **AZCOYEN** y Máquinas Vending **JOFEMAR**

D. Álvaro Matador, National Account Manager de AZCOYEN, nos enseñó in situ el Cajón de Seguridad "Cashlogy". Es una solución rápida y sencilla, que proporciona una disminución de pérdidas, muchas de ellas producidas por errores del

expendedor. Reduce el hurto de empleados. Es muy saludable y práctico porque evita tocar el dinero, además, detecta los billetes falsos. Va anclado al mostrador. Otra ventaja es que no expende el ticket hasta que no se introduce el dinero de la venta.

A continuación, D. Manuel Pavón, delegado de Andalucía, y D. Carlos González, delegado de zona, de JOFEMAR nos presentaron las nuevas máquinas de vending y de tabaco, llevando a cabo una demostración de su funcionamiento.



Presentación **HELP FLASH** Señales de Emergencia

D. Lucía Pérez y D. David Lamas, responsable de distribución y agente comercial respectivamente, nos presentaron el nuevo dispositivo patentado de señalización de emergencia, denominado HELP FLASH,

convertir en linterna con luz blanca y tiene una autonomía de 5 horas. Pero lo que sobre todo destaca de este producto es que evita poner en riesgo nuestras vidas al tener que desplazarnos varias decenas de metros en carreteras para poner, hasta ahora, los triángulos.

Hace pocos meses, Ana Blanco, subdirectora adjunta de la DGT, recordó que en 2018 murieron más de 20 personas en autopistas y autovías como consecuencia de atropellos. Lo hizo para contextualizar la medida que Tráfico prevé para 2025: sustituir los triángulos de preseñalización e n

caso de avería o accidente por señales luminosas. Desde agosto del año pasado ya se permite el uso de las últimas, pero un cambio normativo podría volverlas obligatorias.

El organismo quiere evitar de este modo la desprotección a la que se ven sometidos los conductores cuando tienen que salir del coche para colocar los triángulos. Según Tráfico, los muertos en autopista aumentaron el año pasado de 208 a 303 y el 20% fueron peatones. En países como Reino Unido está prohibida la colocación de los triángulos en vías de alta capacidad.

AGLA, además de incluirlos en nuestra Central de Compras, también lo hará en nuestro catálogo de regalos.



que va a sustituir a los triángulos de señalización. Según nos explicaron, destaca su fácil manejo, fácil de guardar, largo alcance visual (1 km.). Emite destellos de luz ámbar, y además, se puede



Sesión Coaching por PROINCA



PROINCA, como empresa encargada de los cursos de formación de AGLA, y como parte de su formación, tuvo lugar en nuestra sede la celebración de una interesante y divertida sesión de coaching titulada "10 Claves para aumentar resultados en una pyme". Fue impartida D. José Ca-

bello, conocido coach y profesor asociado de la Universidad Pablo Olavide de Sevilla.

Basándose en un caso real, fue desgranándonos las 10 claves que considera primordiales para evitar los altibajos empresariales mediante el reconocimiento y la adaptación a las nuevas

tendencias tecnológicas, en el caso estudiado, o económicas, sociales, etc., dependiendo de nuestra profesión o rama empresarial.

Finalmente nos ofreció su libro donde recoge la esencia de su exposición con sus 10 claves para aumentar y mejorar resultados.

AGLA con Bike Philosophy Team

Nuestra compañera de VLADOIL (E.S. El Tomillar y E.S. El Campillo) nos presentó el equipo ciclista que patrocinan. Uno de los objetivos planteados para esta temporada es salir fuera de la provincia y recorrer toda Andalucía. Aprovechando estas competiciones promocionar la marca **AGLA** por todo el territorio. Además del impacto directo con nuestros clientes, reforzándolo con la aparición de nuestra marca en medios de comunicación, como Canal Sur, prensa deportiva, webs y resto de redes sociales.

Por ello, nuestra compañera pide el apoyo de los asociados y compañeros para

poder dar este salto a nivel regional con lo que supone un presupuesto ya profesional. Bike Philosophy Team es un equipo oficial con director deportivo, mecánicos, staff de apoyo y, por supuesto, unos deportistas altamente preparados y competitivos, ocupando el primer puesto en triunfos en la provincia de Málaga. La meta ahora es conseguir lo mismo a nivel de nuestra comunidad autónoma. Por ello es neces-

sario que todos colaboremos regularmente para mantener nuestra marca en la élite del ciclismo andaluz. ¡ÁNIMO EQUIPO!



Presentación de resultados Acuerdo **AGLA-LOGISTADIS**

D. Ignacio Cuartas, delegado nacional de ventas y D. Raúl Aguilar, responsable de Andalucía, nos presentaron el trabajo realizado desde que comenzaron las relaciones con **AGLA**.

La relación de estaciones dadas de alta, número de visitas, llamadas y los resultados e incrementos de ventas. Datos que ponen de manifiesto el buen hacer de este proveedor y, concretamente, su equipo de trabajo, y su apuesta firme por

las gasolineras asociadas a **AGLA**.

Poco a poco con el trabajo de campo y dentro de la estrategia de la mejora continua y recabando directamente información de las estaciones de servicio asociadas, se limarán detalles para que la relación sea perfecta. Se han introducido mejoras como la entrega de albarán valorado y la gestión de incidencias en el sistema de **AGLA**, lo que simplifica el proceso.



Nuevo servicio **AGLA SEGUROS**

AGLA en su proceso continuo de incorporar todos los servicios necesarios para gestionar las estaciones asociadas añade uno más: **AGLA SEGUROS**.

D. Asier Cillero, director comercial, y D. Manuel Armario, nos presentaron su correduría de seguros e implantación de su sistema en la web de AGLA.

Se ofrecen todo tipo de seguros a través de multitud de aseguradoras. El funcionamiento en nuestra web es como la de cualquier comparador de precios. Además nos peritan sin ningún compromiso los capitales asegurados de la póliza de nuestra estación, para comprobar si están correctamente valorados, infravalorados o sobrevalorados.

Cuentan con una amplia gama de seguros como, por ejemplo, de PYME, de Salud, viaje, hogar, riesgo de créditos, avales, etc.

Cualquier necesidad de seguro y si no existe en España, nos lo buscan en cualquier país a través de sus asociados. Incluso nos asesoran cuando contratemos un seguro con el banco para que se adapte a lo que real-

AGLA SEGUROS

TODOS LOS SEGUROS Y TODAS LAS COMPAÑIAS

CALCULAR AHORA

LLAMANOS al 627489815
o te llamamos **GRATIS**

Tu teléfono **ENVIAR**





Eventos y Acuerdos

mente necesitamos.

Este nuevo servicio de **AGLA** es una buena manera de reducir costes en nuestras estaciones, empresas y personalmente, gracias a la economía de escala con la que trabajan en el sector de seguros, además de

ofrecernos más coberturas por el mismo precio, por supuesto, por pertenecer a **AGLA**.

También nos ofrecen una oferta novedosa, la contratación de seguro por días, hasta un máximo de 28 días, muy apropiado para

llevar un vehículo a la ITV o para un fin de semana.

A este servicio de **AGLA** podemos acceder mediante nuestra web y contratar sobre la marcha, consiguiendo ofertas y precios especiales para los asociados y familiares.



Presentación operadora **ESERGUI**

Cumpliendo con el compromiso de presentar a nuestros asociados las distintas operadoras del mercado, recibimos la visita de D. Javier Ramos, director comercial, y Alberto Gonzalo, controller de ventas, de la operadora Esergui, S.A., que opera bajo la marca AVIA.

Nos desgranaron la historia y evolución de la operadora, desde 1981 en que empezaron con la unión de cinco estaciones de servicio del País Vasco. En 1988 se hicieron operadores y comenzaron a abanderar estaciones de servicio. Tienen terminal propia, actualmente, con capacidad de 220 MM, conexión ferrovia-

ria con Madrid y en el año 2015 compran la distribución de Kuwait Petroleum en España.

Actualmente su expansión va enfocada a la compra de más almacenes fiscales y distribuidores por Levante y Madrid.

En cuenta a estaciones de servicio, basarán su estrategia en los próximos años en el alquiler y abanderamiento en lugar de comprar, dada la incertidumbre del sector en estos últimos años.

En este año 2019 quieren expandirse la mercado portugués y al mejicano.

A día de hoy figuran como sexto operador petrolífero en España. Su departamento de I+D+I está dirigiendo sus estudios y desarrollos a la Electricidad y, sobre todo, al Hidrógeno como alternativa de combustible.

Desde 2018 funcionan con **AGLA** y este año quieren doblar las ventas con una política más agresiva de precios.



Convenio PLACAS SOLARES CAMPOHELIOS-AGLA

En la sede de AGLA durante la Asamblea de marzo, la empresa CAMPOHELIOS, especializada en el sector de las energías renovables, sobre todo, en energía fotovoltaica y térmica, representada por D. Allan Thomsen, director, D. Raúl Jiménez, comercial y D. Daniel Sánchez, ingeniero; nos expusieron, en primer lugar, una breve descripción de su empresa.

Cuentan con un equipo de profesionales especializados en este tipo de instalaciones, capacitados para realizar proyectos llave en mano, desde la concepción y diseño del proyecto hasta la ejecución de las instalaciones y posterior legalización, aunque si el cliente así lo desea se le puede proporcionar sólo el material o sólo la mano de obra.

Comentaron que este tipo de instalación que nos ofrecen están enfocadas para el autoconsumo eléctrico.

A continuación nos describieron los beneficios de instalar placas solares:

- **Es renovable.** Siempre tendremos energía solar. Por miles de millones de años.
- **Es abundante.** La tierra

recibe 120 mil terawatts de radiación solar, 20 mil veces mas de energía que la energía que se necesita en el mundo entero.

- **Amigable con el medio ambiente.** La energía del sol no causa contaminación.

- **Disponibilidad en todo el mundo.** Aún en países del hemisferio norte, o incluso cerca de los polos, es posible usar la energía solar.

- **Reduce los costos de electricidad.** Con los nuevos medidores bidireccionales es posible que si un hogar produce más energía de la que consume pueda "regresarla" a la red eléctrica de CFE con lo que el usuario obtiene crédito a favor.

- **Sistemas compartidos.** No todas las casas o edificios tienen espacio para ubicar decenas o centenas de paneles solares, es por ello que se están creando los "jardines solares comunitarios", de tal manera que la gente se puede suscribir a estos parques y ahorrar elec-

tricidad.

- **Es silenciosa.** No hay ningún ruido asociado.

- **De bajo mantenimiento.** Apenas se necesita limpieza de los paneles, los cuales llegan a tener hasta 20 años de garantía.

- **Avances exponenciales en tecnología.** La innovación



en nanotecnología y en física cuántica representan la esperanza que obtener hasta el triple de energía desde paneles solares cada vez más pequeños.

El coste de la instalación variará según las características y necesidades de consumo de cada estación de servicio. El convenio firmado con **AGLA** refleja unos precios en función de las instalaciones que se contratan: 6'6, 8 ó 10kw.





Eventos y Acuerdos

Presentación **WASHALIA** Máquina de Limpiezas de esterillas

Desde Canarias nos visitaron D. José Clemente García Noda y D. José Cabrera Orihuela de la empresa Washalia. Nos presentaron la máquina manual de limpieza vertical de esterillas de coche, fabricada y diseñada por ellos mismos.

Su funcionamiento es simple y manual, por lo tanto, no consume electricidad. No precisa de monedero, simplemente lo colocamos en un lugar de la pista de lavado y con la lanzadera vamos limpiando las alfombrillas. cada vez que queramos girarlas sólo tendremos que enfrentar el agua a presión de la lanzadera con la plati-

na negra de la parte superior izquierda y la haremos girar cuantas veces la enfrentemos.

Está fabricado en acero inoxidable y plástico de alta resistencia. Prácticamente carece de avería, a no ser que se haga un mal uso del mismo.

Los señores de Washalia

nos presentaron una oferta especial para los asociados de **AGLA**, teniendo dicha oferta muy buena aceptación por parte de los asociados asistentes con algunos encargos sobre la marcha. Al tener nuestro Presidente instalada ya la máquina, los asociados pudieron comprobar in situ su funcionamiento.



Cambio de la normativa Autónomos **MC MUTUAL**

D. Pedro Luis Delgado Fernández, director provincial de nuestra mutua MC MUTUAL nos expuso, en la Asamblea celebrada en marzo, a través de su letrado, las novedades más significativas del nuevo **Real Decreto-Ley 28/2018** de 28 de diciembre que afectan notablemente a los trabajadores autónomos. Una de ellas es que el trabajador autónomo tendrá que pagar por accidente de trabajo y pasar del INSS a una mutua de accidente de tra-

bajo a partir del 31 de marzo. Siguió exponiendo **diferentes novedades** en RETA, ampliación de contingencias obligatorias, coberturas, incremento transitorio de tipos RETA, tratamiento de accidentes de trabajo, abono de la cotización durante la IT, cobertura de autónomos con Mutua, tarifa plana, recargo cotización en contratos temporales, falsos autónomos, prestación por cese de actividad, jubilación forzosa, jubilación

parcial, etc, etc.

Todos los cambios más significativos se pueden consultar detalladamente en la Acta de la Asamblea y, por supuesto, también podéis consultarlo en nuestra web y en el gestor documental.



Presentación Cambios en la Normativa IPC-04 **CONCERTI**

La siguiente ponencia de la Asamblea fue llevada a cabo por **D. Roberto Fritsch**, nuestro asesor en materia de certificaciones de instalaciones en estaciones de servicio, director técnico de la empresa **CONCERTI**.

En primer lugar nos mostró la **Guía Técnica** de aplicación práctica de la **ITC MI-IP04** de instalaciones para suministro a vehículos **2019**. Seguidamente nos presentó un power point muy ilustrativo y aclaratorio de los aspectos más destacados de la nueva ITC que afectan a nuestras estaciones de servicio. La mayor parte de los cambios de la nueva normativa tienen relación con las estaciones

de servicio desatendidas y deberían haber estado implantadas desde el 2 de noviembre de 2018.

En cuanto a los **cambios en la normativa** que afectan a todas las estaciones de servicios en general destacan las relativas a los nuevos plazos de las inspecciones periódicas, de las pruebas de estanqueidad de tuberías, de las pruebas de estanqueidad de tanques, etc. Otros requisitos que afectan a las instalaciones es el cambio de la válvula de escuadra, por ejemplo. También nos informó de los plazos previstos para el cambio de tanques y tuberías de simple a doble pared. Por supuesto, dada la importan-

cia y el grado de afectación, toda esta instrucción técnica y su detallado desarrollo están colgados en la parte privada de los asociados de **AGLA** en la **web** y en nuestro **gestor documental**.

Por supuesto también, para ampliar más información y ante cualquier duda, los asociados pueden ponerse en contacto directo con **CONCERTI**, como siempre.



Especialistas en:

- **Instalaciones Fotovoltáicas.**
- **Autoconsumo Fotovoltáico.**
- **Bombes Solares.**
- **Electricidad en general.**



Campohelios S.A.

951 24 25 18
622 05 13 03

C/ Porvenir, 20 · 29560 Pizarra (Málaga)
www.campohelios.es · antonio@campohelios.com



Trabaja Seguro

En GSL Servicios de Formación **llevamos más de 12 años ofreciendo una amplia gama de acciones formativas en Prevención de Riesgos Laborales.**



DOCENTES PROPIOS

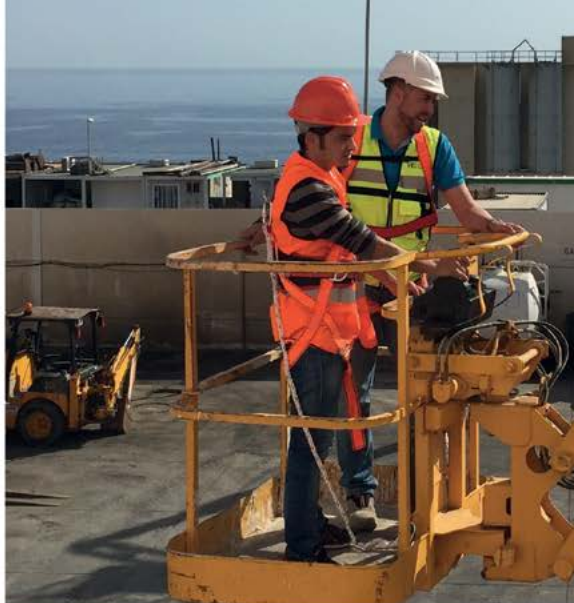


COBERTURA NACIONAL



ENTREGA INMEDIATA DE LA TITULACIÓN

Impartimos formación del sector de la construcción homologada por la Fundación Laboral de la Construcción **y del sector del metal**, homologada por la Fundación del Metal para la Formación, Cualificación y el Empleo.



¿ESTÁS INTERESADO?

Contacta con nosotros y te informamos
formacion@gsiconsultoria.com
951 08 54 08



EL CURSO QUE NECESITAS ESTÁ
AQUÍ

Cursos Prevención de Riesgos Laborales



Movimiento
de tierras



Aparatos
Elevadores



Trabajos
de Pintura



Maquinaria
Agrícola



Carpintería
de Madera



Seguridad Vial
Laboral



Estructuras
Tubulares



Albañilería



Técnico
Básico



Manipulación
de Alimentos



Aplicador de
Fitosanitarios



Bienestar
Animal

y muchos más cursos

Esríbenos y te informamos
formacion@gslconsultoria.com

951 08 54 08



Cuestiones no comprensibles



Hay cuestiones que no comprendo, ¿cómo puedo ser responsable subsidiario de los impuestos que ha dejado de pagar mi proveedor, porque el precio venta de sus productos sea un poco más bajo que el de otros proveedores?

Por esta regla de tres, ¿todos aquellos clientes que reposten en las estaciones de

servicio Low cost, son responsables subsidiarios de los impuestos que puedan dejar de pagar estos, porque están repostando a unos precios sustancialmente más barato que en el resto de las estaciones de servicio?

Y por otra parte, ¿con qué medios cuento para poder controlar fiscalmente a mi proveedor? Yo creo que más bien es responsabilidad de la administración porque es la que cuenta con los medios de control para evitar esta evasión de impuestos.

Y hablando de **Low Cost**, todavía no he visto ningún estudio que cuantifique el

costo real que supone para las arcas del estado este formato de venta al por menor de carburante.

El precio tan competitivo al que venden las estaciones de servicio Low Cost, es a costa del ahorro en costes laborales. Las consecuencias más inmediatas son el cierre o los despidos de los trabajadores de las estaciones de servicio de su zona de influencia.

Las Low cost no solo no generan empleo sino que lo destruyen precisamente en un sector que cuenta con trabajadores fijos bien remunerados. Esto repercute negativamente en la recaudación del Estado, los trabajadores despedidos dejan de cotizar a la Seguridad Social, dejan de pagar el IRPF, y comienzan a recibir el subsidio de desempleo.

Nuestros administradores no pensaron en esto, cuando tan alegremente vendían esta fórmula como la panacea. A esto me refiero, cuando digo que nadie todavía ha cuantificado el montante de este perjuicio para las arcas del estado.

Pero si además la Low Cost es la de una cooperativa agrícola, ya no es solo el costo laboral, sino que también repercute directamente en el pago de impuestos, ya que las cooperativas disfrutan de un régimen especial contributivo.

Pero al final da igual, aquí todos tenemos que comer,

siempre hay listos que lo quieren todo, pero si no generan puestos de trabajo, serán las máquinas las que paguen los impuestos necesarios para que el estado pueda sustentar a aquellos que dejaron sin trabajo.

Cambiando de tema, entiendo que la **reducción de emisiones de CO2** a la atmósfera es vital para mejorar nuestra calidad de vida, y sobre todo, se deben tomar medidas urgentes en las grandes ciudades, es responsabilidad nuestra cuidar y respetar el medioambiente, seamos responsables con el futuro de nuestros hijos.

No solo será el coche eléctrico el que contribuya a esta imperativa reducción de emisiones, sino que habrá otras energías alternativas que también contribuirán a esta reducción de emisiones. Los fabricantes de vehículos tradicionales, tendrán que ponerse manos a la obra de forma inmediata, para fabricar vehículos diésel y gasolina, que reduzcan las emisiones drásticamente.

Siguiendo con el tema de los **coches eléctricos**, lo que yo veo en este tema, es un impresionante negocio para las empresas suministradoras de electricidad. Las principales suministradoras del país anuncian 8500 nuevos puntos de recarga, un 90 por ciento de ahorro en el suministro, energía limpia, etc.

Puede que ese 90% de ahorro sea la diferencia en la

imposición de los impuestos especiales, entre una energía subvencionada y otra muy cargada de impuestos, si se produjera ese cambio tan drástico que auguran de vehículos diesel por coches eléctricos, el estado se vería obligado a trasladar los impuestos especiales a esta energía, por lo que desaparecería esta diferencia en precio o incluso pudiese ser que fuese hasta más caro.

Otra duda que tengo a este respecto como gasolinero, ¿existe infraestructura suficiente para dar un servicio óptimo?, ¿los vehículos eléctricos tendrán suficiente autonomía?, ¿las baterías serán reciclables?, ¿quién soportará el costo del obligado y sustancial incremento del término de potencia, gasto fijo indiferente a la venta?, ¿será esto negocio alguna vez para nosotros?

En fin, supongo que el tiempo nos dará la solución.

Por último, ¿el mercado al por mayor de ventas de carburantes está realmente liberalizado?, ¿qué normativa tan malévola impide que un grupo que cuenta con casi cien estaciones de servicio abanderadas, no sean operadores? Al final será Bruselas la que imponga el sentido común.

Saludos, José Cortés

El Rincón de Carlos Babot



La incertidumbre en el sector

De hace un tiempo a esta parte, se nota en el sector una cierta e indeseable incertidumbre.

Uno de los datos más significativos de esa percepción de incertidumbre se nota en la venta de estaciones de servicio. Unos quieren vender, pero muy caro, y otros quieren comprar, pero muy barato.

Datos como la posible subida de impuestos en el diesel, la posible purga futura del diesel, las propuestas de dotar a las estaciones de cargas eléctricas para los vehículos de ese tipo, el apoyo al gas y a los vehículos eléctricos y una más que posible nueva recesión mundial, atemorizan a un sector que no llega a encontrar nunca su paz social.

Sigue existiendo en nuestro país la injusta creencia de que el empresario de estaciones de servicio es

un potentado multimillonario y, eso, justifica ante la gente, en este país, su permanente persecución y la perpetua creación de incertidumbre en el sector.

Nada más lejos de la realidad. Como en cualquier otro sector, está el empresario que ha cosechado un éxito enorme y, en efecto, es un potentado multimillonario pero también existen miles de estaciones de servicio, pequeñas pymes, que venden 1 ó 2 millones de litros al año, que tienen ocupada a toda su familia en la estación de servicio y vive toda la familia de ello, no en la opulencia, sino modesta y honradamente, de esa estación de servicio.

Como es imaginable, a quien más daño hace esa incertidumbre no es al potentado multimillonario que tiene 50 estaciones de servicio,

a quien más daño hace esa incertidumbre es al pequeño empresario de una estación de servicio que ve como su modo de vida (el suyo y el de su familia) se pone en entredicho sin saber cual será el futuro de su negocio.

Sería deseable que el partido que ahora vuelve a gobernar, el PSOE (quizás creador de gran parte de esa incertidumbre actual) logre dotar de paz social a un sector tan importante como el de las estaciones de servicio.

Será deseable que encuentre el equilibrio entre el sostenimiento medioambiental y lo ya creado con mucho esfuerzo y mucho sudor por honestos empresarios que lo que menos merecen es que se ponga en entredicho su futuro.





El Rincón de Rafael Mesa



“Si sigues haciendo lo mismo, obtendrás el mismo resultado”

Después de varios años de trabajo en el sector, después de innumerables e interesantísimas conversaciones con la mayoría de los actores implicados en el sector (Operadores, Instaladores, técnicos, asesores, proveedores, etc..) y ¿cómo no?, con VOSOTROS, el último eslabón de la cadena y no por eso el menos importante.

El que trabaja con el cliente final, el que crea empleo, el que sufre en mayor medida el afán recaudatorio por parte de la administración, el que sufre inspecciones, cambios normativos, el Empresario que lucha **CONTRA VIENTO Y MAREA** todos los días por mejorar sus negocios y prestar mejor servicio para sus clientes.

Después de esas innumerables reuniones cuando vuelves para casa, con la

soledad que te permite reflexionar sobre lo hablado en el trayecto de vuelta en el coche, en el tren o el avión, siempre se me viene el mismo recuerdo a la memoria:

LA HISTORIA DE LA VACA

Para quien no conozca esta historia, le diré que el cuento trata de una familia muy pobre que sólo tenía una vaca. Siempre fueron igual de pobres, pues se agarraban a la idea que gracias a la vaca tenían leche y eso les separaba de la miseria más absoluta, y no veían la necesidad de cambiar su forma de vida.

Pero un día la vaca muere (no hace falta ahora explicar la razón) y la familia tiene que tomar uno de estos dos caminos: estar en la miseria absoluta o hacer algo para salir adelante. Lógicamente, optaron por la segunda opción. La familia empezó a sembrar hortalizas y pasado un año,

llegó a una posición económica mucho más desahogada que cuando tenían a la vaca.

La moraleja de este cuento es que si tu **NEGOCIO** no funciona como va, se valiente y cambia, porque si sigues haciendo lo mismo, obtendrás el mismo resultado. La vida laboral y personal depende de lo que queramos hacer nosotros con ella y hay que evitar echar la culpa a los demás.

Probablemente la mayor motivación que tiene el ser humano para pensar en hacer cosas diferentes es cuando nos vemos en una extrema necesidad, como cuando “se nos muere la vaca”, pero nunca nos movemos cuando la necesidad no ha llegado a ese extremo, ya que nos gusta vivir en nuestra zona de confort, aunque no sea una situación ideal.



Últimos Eventos y Noticias

Novedades Riesgos Laborales **GSL**



En la Asamblea del pasado mes de mayo, Dña. Belén Ramírez, coordinadora de GSL Prevención, empresa proveedora en temas de Prevención de Riesgos Laborales de **AGLA,** nos expuso las novedades y cambios más

importantes en la normativa en cuanto a la Prevención de Riesgos Laborales.

Toda la información relativa a este tema podéis consultarla más ampliamente y completa en nuestro gestor documental.

Nuevo Servicio para los Asociados **AGLASESORÍA**



También en la Asamblea de mayo tuvo lugar la presentación de la **puesta en marcha del nuevo servicio de AGLA para sus asociados: AGLASESORÍA.**

Este nuevo servicio de **AGLA** abarcará todo lo relacionado con la Asesoría Fiscal, Contable y Laboral.

La responsable de este nuevo servicio Dña. Inmaculada Cortés Ayllón, economista, Licenciada en Ciencias Económicas y Administración y Dirección de Empresas, responsable de

la operadora **CentralDtodo** y con una amplia experiencia en el mundo de las estaciones de servicio y operadoras petrolíferas, nos describió las características de este nuevo servicio, que incorpora **AGLA** para completar el círculo de necesidades de las estaciones de servicio asociadas.

Por supuesto, para más información podéis poneros en contacto mediante los teléfonos y correos de **AGLA.**

✓ 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

✓ Inspección periódica de almacenamiento GLP envasado cada 2 años

✓ Consejero de Seguridad.

✓ Documento ATEX

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



OCA  901 23 36 42

Concerti[®]

www.concerti.es



Últimos Eventos y Acuerdos

Limpieza de Imagen **AGLA CAYGUST**

CAYGUST, presentó en la última asamblea el Plan de Limpieza de la Imagen de AGLA y mejoras de la imagen de las estaciones de servicio asociadas. D. José Manuel Ramos, gerente de CAYGUST, nos presentó las características del plan que comenzará a funcionar en el mes de julio. Empezarán por las estaciones más antiguas de la asociación. El plan tendrá una duración aproxima-



mada de cuatro años en los que se completará el total de las estaciones. Además CAYGUST aprovechará para ofrecer mejoras y soluciones no

incluidas aprovechando las visitas. Lo que incluye este plan (Limpieza exterior de rótulo marquesina, pilares, submarquesinas, si las hay, rótulo tienda, corpóreo Dto-Shop, cartel precario pared, cartel de normas, placa identificativa de metacrilato, cartel aire/agua y monolito precario...) pueden consultarlo más detalladamente en nuestra web y en el gestor documental.

Firmado Acuerdo con **BOCAYÁ**



Este mes de mayo se firmó el convenio con la empresa distribuidora de periódicos y revistas BOYACÁ. D. Venancio Pérez, director de operaciones y D. Alejandro Millán,

responsable comercial, nos presentaron las nuevas propuestas especialmente diseñadas para las estaciones de servicio asociadas de **AGLA**. Consisten en distintos packs de periódicos y revistas, recogidos diariamente y con la novedad de la eliminación de cualquier tipo de aval.

Sorteos asistentes Asambleas **AGLA**

En las últimas asambleas celebradas se sortearon entre los asociados asistentes un Pack vacacional y un Asistente Home Inteligente.

Mostramos las fotos de los agraciados.



AGLA sigue creciendo como siempre, incluso fuera de Andalucía

Últimas incorporaciones: Salteras, La Rivereta, Zujar Oil y Burguillos.

En lo que llevamos de 2019 se han unido a **AGLA** las siguientes estaciones:

En Sevilla se incorporaron **E.S. Salteras** en Salteras y **E.S. La Rivereta**, en La Rinconada.

En Badajoz, nuestra primera incorporación desde Extremadura: **E.S. Zujar Oil**, situada en Monterrubio La Serena.

Y la última, por ahora, también en la provincia de Sevilla, **E.S. Burguillos** en Burguillos.



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

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


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.

“La que se avecina” con el control del horario laboral

La implantación de un sistema rígido de control del tiempo de trabajo aprobada por el Gobierno no es una buena noticia para los empresarios y autónomos con trabajadores a su cargo. En un país donde domina con diferencia la pequeña y mediana empresa, y donde la actividad económica es también mayormente de servicios, el panorama no es muy halagüeño.

Las luchas históricas por la jornada de ocho horas se tradujeron, en la mayor parte de los países, en el establecimiento de una duración máxima de la jornada diaria de trabajo y en la limitación de las horas extraordinarias. Con una normativa más o menos compleja (descansos entre jornadas, semanales y anuales) se perseguía, en todo caso, garantizar el derecho al descanso del empleado y proteger la seguridad y la salud en el trabajo. En momentos donde dominaba el sector industrial, la concreción de todo ello era relativamente fácil: los sistemas de control de entrada y salida del trabajo podían garantizar el cumplimiento de los límites de jornada y permitir, en su caso, la sanción de su incumplimiento.

Pero en la actualidad la situación ha cambiado notablemente. Primero, el trabajo industrial ha dejado de ser prevalente y la primacía

del sector servicios es nota común en todas las economías avanzadas, en la española es indudable. El trabajo en los servicios no tiene nada que ver con el trabajo en la industria. Diferencias, sin duda, en cuanto a la duración; que cede gran parte de su protagonismo a la distribución, el control sobre el uso efectivo del tiempo pasa en medida importante a manos del trabajador y el centro de trabajo deja de ser la referencia exclusiva para reconocer la prestación laboral.

A la vez, actúan nuevas preocupaciones, que pasan de estar centradas en la garantía del derecho al descanso a enfocar principalmente los derechos de conciliación de la vida laboral y personal que plantean cuestiones referidas más a la ordenación del tiempo laboral que a su duración. Por otro lado, entran los cambios en los procesos productivos derivados de las nuevas tecnologías y de las nuevas formas de prestación y de organización propiciadas por ellas.

En estas condiciones, plantear un rígido sistema de control de comienzo y fin de la jornada, es un problema más para la actividad económica actual, y un nuevo frente entre trabajadores



y empresarios.

Como todas las normas que pretenden aumentar el control y la información, el registro tendrá efectos secundarios con los que hay que contar. Cualquier decisión tiene costes y riesgos de malinterpretación. El más importante, para el que las empresas y los agentes sociales tienen que estar prevenidos, es el debate que se avecina sobre el tiempo efectivo de trabajo. Medir las horas de trabajo implica una mayor probabilidad de discusión sobre el trabajo real que realizan los asalariados; y esa discusión suele trasladarse a los tribu-

nales de Justicia, es decir, el riesgo es que aumente la litigiosidad en las empresas.

El hecho de que el Ministerio de Trabajo haya publicado una Guía sobre el registro de la jornada después de la entrada en vigor de la disposición obliga a preguntarse si no hubiera sido más conveniente publicarla antes, para, al menos, tener claras las categorías laborales afectadas. Si bien la negociación dentro de la empresa es el mejor procedimiento para aplicar el registro de forma flexible y que cumpla efectivamente con su tarea de evitar la precariedad y el fraude, también es cierto que algunos aspectos de la norma no terminan de estar claros. Como por ejemplo, cuáles



son los procedimientos válidos y legalmente admisibles para contabilizar las horas de los trabajadores móviles y otras categorías laborales cuya aportación no depende estrictamente del número de horas fichadas; o cómo pueden resolver las pequeñas y medianas empresas el problema de la negociación con los trabajadores. Se deja, mientras tanto, en la inseguridad jurídica a sectores enteros (el transporte, sobre todo, marítimo y aéreo), trabajos

(la distribución comercial) y categorías profesionales (personal directivo fuera de convenio, teletrabajadores) cuya evidente especialidad exige una modulación normativa que reconozca el propio texto del decreto ley. Las prisas y las exigencias de riguroso cumplimiento, como siempre, son para el administrado; la Administración puede seguir instalada en el tradicional “las cosas de palacio van despacio”.

División de Líquidos

grupopANTOJA.com



Principales cambios del Real Decreto para nuestras estaciones

D. Juan José Roldán, máximo responsable de ROLDÁN IMPEES, empresa dedicada al mantenimiento, instalación y equipamiento de estaciones de servicio, nos detalla los principales cambios que conlleva la publicación del Real Decreto 706/2017 que complementa a la ITC-MI-IP04.

Tras la nueva publicación del Real Decreto 706/2017 que complementa a la ITC-MI-IP04, las estaciones de servicio deben realizar ciertos cambios en diversa materias para poder seguir cumpliendo con la normativa de forma segura. Todos estos cambios van enfocados a mejorar la seguridad.

Los trabajos descritos a continuación son los que en IMPEES ROLDAN S.L. estamos realizando de manera más activa. Podemos dividirlas en cuatro apartados:

VÁLVULAS. Eliminar la válvula de escuadra en el interior de la arqueta Boca de Hombre e instalar una nueva válvula en la base del surtidor.

J. J. Roldán: Esto propicia que ante una picadura en la tubería, esta se descargue, por lo que nos daríamos cuenta de dicha avería y no se contaminaría el te-

rreno al contrario que con el anterior sistema.

REVISIONES PERIÓDICAS.

Ha habido un cambio de fechas, anteriormente las pruebas de estanqueidad que debían pasar las tuberías eran cada 5 años, ahora hay un nuevo plazo:

- Tuberías de simple contenimiento que lleven producto (Aspiración, Descarga, Impulsión y Sifonamiento). Cada 3 años.

- Tuberías de Ventilación (Venteos, RVFI Y RVFII). Cada 5 años.

- Depósitos de simple pared. Cada año.

Los depósitos de simple pared que posean un sistema de detección de fugas por indicador de nivel como el de Veeder Root deben reunir una serie de requisitos para cumplir con la norma:

- El sistema (Consola y sondas) deben estar registradas en Industria.

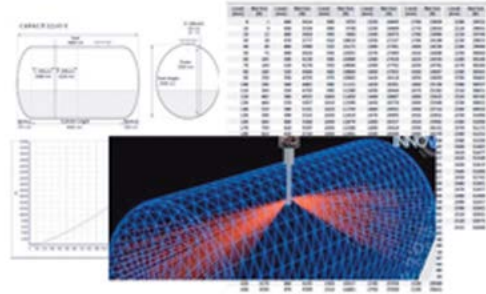
- Los depósitos deben estar debidamente calibrados (Calibex 3D).

- El sistema debe realizar una prueba semestral de estanqueidad con el propio sistema, guardando dichos resultados.

- El sistema debe someterse a una revisión anual.

J. J. Roldán: Ante el surgimiento de la nueva tecnología laser de calibración de

depósitos, industria ha exigido que estos Sistemas de Detección de Fugas (SDF) por indicador de nivel deben tener calibrados los depósitos con esta tecnología porque aunque el fabricante



del depósito dé una tabla de medición esta nunca será tan exacta como la proporcionada tras la calibración.

J. J. Roldán: Si una estación tiene este sistema pero no tiene la calibración, en una inspección lo sancionarán, ya que le pedirán las tablas y los certificados proporcionados por la empresa calibradora donde aparezca el sistema que se ha usado, número de serie del equipo etc.

Por otro lado, los depósitos de doble pared que no posean un sistema automático de detección de fugas (Clase I, II o III) que cumplan con la norma UNE 13160 se consideran como depósitos de simple pared y tienen que pasar su revisión periódica anual.

J. J. Roldán: Actualmente hay muchas estaciones de servicio con depósitos de doble pared sin estos siste-





TIR TANQUES Y TUBERIAS DE IMPULSIÓN A DO-

mas de detección de fugas (SDF), solo tienen instalado un manómetro, vacuómetro o vacostato en la arqueta de boca de hombre, cosa que ya no cumple. Esto mejora nuevamente la seguridad de la instalación contra posibles contaminaciones al terreno por picaduras en los depósitos. Ya que los equipos SDF avisan de forma visual y acústica mientras que los otros no lo hacen.

PLAZOS PARA INSTALAR O RECONVER-

BLE PARED. Instalaciones enterradas con volumen de ventas anual superior a los 3.000.000 litros, deben disponer de tanques de doble pared y tuberías de impulsión de doble pared a partir de:

- Instalaciones con más de 40 años: 02/11/2020.
- Instalaciones con más de 30 años: 02/11/2022.
- Instalaciones con más de 20 años: 02/11/2024.
- Resto de instalaciones: 02/11/2026.

Instalaciones con ventas anuales por debajo de

los 3.000.000 litros hasta el 01/01/2040 siempre que:

- Se haga una prueba de estanqueidad a tanque vacío, limpio y desgacificado con medición de espesores.

- O Se instale un sistema de detección de fugas que puede ser:

>Un sistema de detección de fugas por variación de nivel de clase IV (Categoría A o B) de acuerdo con la norma UNE EN 13160 o UNE 53968 IN como el de Veeder Root (cumpliendo los requisitos mencionados anteriormente en el apartado de revisiones periódicas, depósitos de simple pared)

> O Se disponga de un sistema de análisis estadístico de conciliación de inventario.

J. J. Roldán: La opción



Expertos en PROTECCIÓN DE DATOS

Llámanos

902 102 539

www.proinca.com



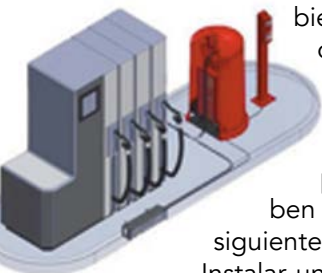
Proinca
Consultores



del sistema de detección de fugas por variación de nivel es muy interesante para las estaciones de servicio con depósitos de simple pared, ya que aunque la inversión inicial es superior si haces el computo de los gastos que suponen las pruebas de estanqueidad hasta el 2040, con este sistema la estación de servicio se ahorra dinero y la precisión del control del combustible es mayor.

ESTACIONES DE SERVICIO EN REGIMEN DESATENDIDO.

J. J. Roldán: Ante la proliferación cada vez mayor de las denominadas LOW COST Industria ha tratado de normalizar la situación en concepto de seguridad. Pero claro, ¿cómo hacerlo? Estamos tratando con estaciones de servicio donde tenemos productos químicos, inflamables y demás riesgos que requieren de estar presentes para poder ofrecer una cierta seguridad ante los innumerables peligros que existen en nuestro sector. Estar presente...una filosofía que es totalmente opuesta a la del LOW COST, sin personal, todo automatizado. Pues bien para



que estas estaciones cumplan deben hacer lo siguiente:

- Instalar un contraincendios con alarma óptica, acústica y de disparo de polvo o de espuma. De accio-

namiento manual, remoto y automático.

- Instalar un pulsador de paro de emergencia manual y remoto que corte la alimentación eléctrica de las zonas clasificadas.

- Instalar un sistema de comunicación Bidireccional a un centro de control propio o ajeno.

- Instalar un circuito cerrado de televisión (CCTV) con grabación y transmisión de imágenes.

- Todas las arquetas, tanto las de boca de hombre como las de descarga deben de estar protegidas contra un ac-



ceso no autorizado de forma mecánica y si no dispone de ello, algún sistema para que el propietario sepa al instante que la han abierto.

- Instalacion de sensores discriminatorios en las arquetas boca de hombre.

- Instalar un sistema de monitorización que permita accionar de forma remota el interruptor de paro de emergencia, el sistema contraincendios y ver en tiempo real el sistema de detección de fugas.

- Se debe de disponer de un teléfono de emergencias con atención las 24 H (Independientemente del sistema

Bidireccional).

- No se puede suministrar mas de 75 litros o de 3 minutos por repostaje. Y además se debe de suprimir el trinquete del boquerel que para impedir el repostaje automático.

- Si las descargas de producto las realiza únicamente el conductor de la cisterna sin apoyo del personal de la estación. Debe existir un protocolo de actuación acordado y firmado por la empresa suministradora y por la estación de servicios.

J. J. Roldán: Ante esta exigencia por parte de industria, IMPEES ROLDAN S.L. ha desarrollado el **SMART CONTROL REFUELING**. Un sistema de gestion capaz de controlar todos los sistemas clave de la estación de servicios (accionador remoto del contraincendios, del paro de emergencia, del video portero con sistema de grabación Push, monitorizacion del sistema de detección de fugas, de sensores discriminatorios, de apertura de arquetas, producto bajo, bloqueo de surtidores y con posibilidad de rearme de los sistemas accionados) todo ello a través de una app y con nuestro propio teléfono móvil.



Nuevo “festival rosa” en la Laguna de Fuente de Piedra

El espectáculo ya se puede apreciar en la Laguna de Fuente de Piedra, un humedal conocido por la habitual presencia de los flamencos, que con su reconocido color rosa han hecho que sea un punto de llegada de miles de personas que quieren verlo, ya que en ese enclave antequerano es fácil poderlo hacer en cortas distancias y sin necesidad de adentrarse en la naturaleza.

Es habitual ver ejemplares de flamencos en las pequeñas lagunas que están situadas en los alrededores del centro de visitantes, que estos días congregaban una importante cantidad de estas aves, permitiendo ver los rituales de cortejo o la búsqueda de comida. Además, en estos pequeños lagos hay puntos de observación que hacen que

se pueda observar la actividad en la naturaleza sin que la presencia humana la altere, lo que también permite poder captarla en su totalidad. Algunos de los amantes de la naturaleza optan por la simple observación y escucha, y es que muchos son capaces de distinguir las diferentes especies con solo oír las, sin necesidad de verlas, ya que el ruido que genera la importante actividad de las diferentes aves también es muy considerable. Y es que el humedal suele acoger cada año, excepto cuando las condiciones de agua no son adecuadas, a miles de parejas que han elegido este espacio natural como su punto para la reproducción. Tampoco dudan en desplazarse a humedales mucho mayores, como es el caso de Doñana, aunque re-

gresan a Fuente de Piedra, al ser la zona que han elegido como su base durante su estancia en estas latitudes.

Una actividad de reproducción que también hace que llegado el verano se realice en este espacio natural un anillamiento de pollos que hace que más de medio millar de voluntarios se conviertan en unos privilegiados que por unas horas tendrán la oportunidad de estar junto a los flamencos, dentro de la propia laguna, a la que se entra durante la noche y se espera a que amanezca para ir cercando a los flamencos jóvenes que todavía no saben volar para llevarles hasta el corral, en el que también se les pesa, extrae sangre o se les cura en caso de detectar algún tipo de problema.

Fotografía de Diego Valera Colomer



Washalia

Novedoso sistema para el lavado de alfombrillas

NUEVA
SWCPLT5



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

www.washalia.com

comercial@washalia.com

650 843 151 / 922 072 139

¿El gran fraude de los influencers?

Más de 20 millones de personas trabajan como influencers en todo el mundo. La profesión del siglo XXI, según algunos "gurús" de las redes sociales. Youtubers, influencers y viceversa. Un negocio que mueve ya más de 1.000 millones de euros y que llegó para reinventar el mercado de la publicidad. Al fin y al cabo era tan sencillo como acumular seguidores y escribir un mensaje en Twitter o subir una foto a Instagram elogiando las bondades de un producto para que las ventas se disparasen.

En los últimos tiempos hemos visto cómo un hotel de Dublín vetaba el acceso a todos los influencers después de que una youtuber pidiera cinco noches gratis a cambio de publicidad. O la chapuza del Fyre Festival, un evento musical sobrepromocionado por estrellas de las redes sociales que resultó ser una estafa. O aquel tuitero que quería comer gratis en un restaurante de "3 estrellas" para después recomendar el restaurante entre sus 2.000 followers. Sin embargo, pocos casos son tan sintomáticos del nuevo panorama como el de un tal "Arii", una influencer americana de 18 años y 2,6 millones de seguidores en Instagram. Su primera foto la subió en septiembre de 2017 y hoy acumula 139.651 me gusta. Arii posa un día con su nueva gorra de marca; otro, con sus cejas recién blanqueadas, zapas nuevas, pintalabios fucsia, una fiesta, su perro, un lote de productos de belleza, desayunando muffins en albornoz con vistas a la torre Eiffel... Tantos followers, tantos likes y tantos comentarios acumulaba en su cuenta que decidió lanzar su propia línea de ropa.

No ha vendido ni 36 camisetas, el mínimo para encargar los pedidos. La confesión de

su fracaso tuvo 35.788 likes, aproximadamente 35.770 más likes que camisetas vendidas. Entre una cifra y la otra hay una gigantesca burbuja inflada sobre la industria del postre.

Su caso es muy sintomático del fraude sobre el que han crecido algunos influencers. La mayor parte de su comunidad es falsa y su audiencia es de muy baja calidad. Más de la mitad de sus seguidores son bots (usuarios falsos automatizados) y alguien debió advertirle de que un bot no compra camisetas. La tragicomedia de esta chica es sólo un ejemplo extremo de una realidad que ya es imposible disimular con filtros de colores. Según algunos estudios del estado del sector en España: las conclusiones son demoledoras.

En 2018 las marcas de nuestro país invirtieron 35 millones de euros en campañas con influencers, un 400% más que en 2017. La mitad de esa inversión no tuvo ningún retorno y sin embargo las previsiones dicen que el negocio en nuestro país superará los 100 millones este año. La burbuja no deja de crecer.

El fraude es fácil. El truco es sencillo (y barato). Internet está repleto de páginas web que permiten comprar seguidores en cualquier red social para engordar tu influencia. Por menos de 10 euros puedes conseguir 10.000 nuevos followers. Por 75 euros, 100.000. Tener 10.000 likes en tu última foto cuesta unos 18 euros y ganar 500 maravillosos comentarios, menos de 50 euros.

Nadie se pregunta cuántos usuarios reales tiene un influencer o cuánto retorno tiene una campaña en Instagram respecto a una campaña en la tele o una página en prensa. Los expertos dicen que una persona tiene al día contacto con

cerca de 3.000 marcas pero sólo una de cada cuatro le resulta relevante. Según un estudio de la multinacional francesa Havas, el 77% de las marcas que existen actualmente podrían desaparecer esta misma tarde y a ningún consumidor le importaría lo más mínimo. La gente está saturada de publicidad y empieza a sufrir también lo que técnicamente se llama Branded influencer fatigue (BIF), o, lo que es lo mismo, estamos hasta el gorro de los dichosos influencers.

Los influencers se hicieron famosos de repente porque se les daba credibilidad y arrastraban una comunidad muy grande que interesaba a las marcas. Pasó de ser una moda a una profesión. Todo el mundo quería ser youtuber o influencer y al final el modelo se ha desgastado. Hoy, según otros estudios en Europa, la mitad de los consumidores están cansados de los mensajes repetitivos y de baja calidad que publican los perfiles más seguidos en las redes sociales. Son demasiado materialistas y distorsionan la vida real. Cuatro de cada cinco usuarios confía más en un cliente anónimo que en un influencer. Algunos ya se han convertido en verdaderas celebrities, promocionan marcas que no concuerdan con su estilo de vida o sus valores, y cuando esto ocurre, se pierde la credibilidad y la audiencia desconecta. Los influencers son un modelo obsoleto, sobrevivirán los cuatro elegidos pero el resto desaparecerán y habrá que buscar alternativas.

Desde luego, no confíe su publicidad o su inversión en redes sociales a cualquiera. En este mundo de modas y última tecnología la confianza es un alto grado.

200 años del Museo del Prado

El pasado 19 de noviembre arrancaron los actos de la celebración del bicentenario del Museo del Prado, que se extenderán durante un año, hasta el 19 de noviembre de este año. Son muchas las actividades programadas por la pinacoteca, que incluyen todas las disciplinas: arte, teatro, cine, danza, literatura... El calendario de exposiciones, que dio comienzo con la muestra conmemorativa, «Museo del Prado 1819-2019. Un lugar de memoria», inaugurada el pasado mes de no-

viembre por los Reyes, incluye interesantes muestras como «Una pintura para una nación. Los fusilamientos de Torrijos (1888)» (23 de marzo-30 de junio), «Fra Angelico y los inicios del Renacimiento en Florencia» (28 de mayo-22 de septiembre), «Confluencias: Velázquez, Rembrandt, Vermeer y los Siglos de Oro español y holandés» (25 de junio-29 de septiembre), «Sólo la voluntad me sobra. Dibujos de Goya» (19 de noviembre de 2019-16 de febrero de 2020)... A partir del pasado 2 de abril,

17 esculturas y 2 pinturas de Alberto Giacometti entablarán un diálogo imaginario con los lienzos más importantes de la colección permanente. Además, el Prado ha puesto en marcha en su bicentenario el proyecto «De gira por España», con el que quiere enfatizar su condición de museo nacional. Se prestarán doce obras de especial relevancia a distintas instituciones, una por comunidad autónoma, excepto Madrid.

Finalniederlage bei French Open
Der „Sand-König“ Nadal war für Thiem erneut zu mächtig

ROLAND GARROS 2019
Derrota a Thiem en cuatro sets y alza su duodécimo Roland Garros
¡Olé tu docena, Rafa!

INVICIBLE

CAYGUST
RÓTULOS E IMAGEN

95 587 21 09
www.caygust.net

- 
- Desarrollo e Implantación de Proyectos de **Imagen Corporativa**
 - Impresión Digital y Vinilos
 - Limpieza y Mantenimiento de EE.SS.
 - Preciarios Electrónicos y Manuales
 - Falsos Techos y Pintura en General



Picaresca en New York

Anna Delvey. Condenada a entre cuatro y 12 años de cárcel por embaucar a empresarios, magnates, actores y a uno de los hijos del arquitecto Santiago Calatrava.



Anna Delvey se interesó por el arte y terminó por convertirlo en su medio de vida interpretado a su manera. Empezó fotografiando moda y terminó convertida en una artista de la estafa, como la ha definido la fiscalía que ha llevado la acusación contra ella en el juzgado de Nueva York donde un jurado la condenó, el día 8 de mayo, a entre cuatro y 12 años de prisión.

La historia de esta mujer de 28 años, de origen ruso-alemán, es la de una pícaro de los tiempos modernos, esos en los que el brillo del dinero de su m-bra tanto que deja ciegos a quienes

no ven más allá del estilo de vida lujoso de quien está dispuesto a engañarles.

Anna intuyó esta debilidad y la convirtió en su salvoconducto para vivir por todo lo alto en Nueva York, la meca del ver y dejarse ver. Llegó a la ciudad, procedente de París, a finales del verano de 2013 para un viaje a la ciudad costera de Mountauk

y después asistir a la Semana de la Moda. Debió percibir buenas sensaciones, porque la que había sido becaria de Purple, la revista francesa de arte y moda, decidió quedarse. Trabajó temporalmente en las oficinas de la misma publicación en la Gran Manzana y después intuyó las posibilidades de dar un buen mordisco a todos aquellos ricos con los que se cruzaba a diario y que cayeron enganchados por su don de gentes y en su red de mentiras.

Anna Delvey o Sorokin pasó de seguir siendo becaria y se inventó un currículo de rica heredera alemana, poseedora de una fortuna de 25 millones de dólares (más de 22 millones de euros) en un fondo fiduciario a la altura de sus pretensiones y de las relaciones que iba tejiendo para conseguir su ascenso a la élite neoyorquina. Entre esos amigos han desfilado Rachel DeLoache Williams, la editora de fotografía de Vanity Fair USA, el magnate Aby Rosen, el chef Daniel Rose, el empresario Roo Rogers, el actor Macaulay Culkin, influencers europeas como Giorgia Tordini y también el arquitecto Gabriel Calatrava, hijo del también arquitecto Santiago Calatrava y habitual de los eventos de la alta sociedad neoyorquina.

A Gabriel Calatrava, Anna Sorokin le engatusó con el ambicioso proyecto que vendía a todo aquel que conocía y tenía una economía más que saneada: un club exclusivo con un gran espacio dedicado al arte contemporáneo que bautizaría Fundación Anna Delvey (ADF) y que tendría su sede en un edificio en alquiler en la esquina de Park Avenue y 22nd Street, de cuya reforma se encargaría su nuevo amigo. Una inversión de 40 millones de dólares. El resto de la farsa tomó forma vivien-

do en hoteles chic, repartiendo propinas de 100 dólares, vistiendo modelos de marcas de lujo o presentándose en reuniones con posibles inversores en avión privado de alquiler.

Pero, ¿de dónde conseguía Anna el dinero en efectivo para crear su personaje? La respuesta no es otra que de la misma aura de millonaria que se había inventado: las relaciones que la presentaban en los sitios le abrían las puertas a crédito y el resto lo consiguió durante un tiempo a base de transferencias que nunca llegaban y giros postales y cheques falsos que depositaba en bancos a cambio de dinero en efectivo.

Cuando empezaron a saltar las alarmas, primero en el hotel de cinco estrellas 11 Howard en el que vivía y después en un banco con el que negociaba un crédito multimillonario, su historia estaba a punto de tocar fondo. Cuando la detuvieron a finales del verano de 2017 en Malibú, había engañado a distintas personas y establecimientos por más de 200.000 dólares. Se declaró inocente e ingresó en la prisión femenina de Rikers Island, incapaz de pagar la fianza que le pedían para acceder a su libertad provisional.

Pero su historia puede terminar por procurarle, cuando salga de prisión, la vida de lujo que le negó su inexistente fortuna. Shonda Rhimes, la creadora de las series Anatomía de Grey o Scandal, ha adquirido los derechos de su historia para el que será su primer proyecto con Netflix. Y la misma Anna Delvey/Sorokin anunció que había comenzado a escribir sus memorias y que un segundo libro recogería sus experiencias en prisión. Puede que siga negando la realidad, pero sigue confiando en tener su propio fondo de inversión en el futuro.

¿Aplastas las latas antes de tirarlas?

Aunque te sorprenda esto que lees, pero si estas comprometido con el reciclaje los expertos recomiendan que metamos estos envases en el contenedor con su forma original.

Aplastar las latas, es algo que todos hacemos con cierta normalidad. Ya sea por manía, por sentir cómo fluye nuestra fuerza, por ocupar menos espacio en la bolsa de basura o simplemente porque nos mola hacerlo, aplastar las latas de cerveza o refresco al terminar de bebérselas y tirarlas al contenedor es una práctica muy habitual. Pero debes saber que si quieres ayudar al reciclaje de estos envases, es recomendable que dejes de hacerlo desde ya.

Así al menos lo aseguran los expertos en reciclaje. Según

éstos, todo depende del tipo de planta de reciclaje a la que llegue tu basura, pero las latas aplastadas son un quebradero de cabeza para estas empresas y es que al perder su forma original pueden ser confundidas con otros productos y contaminar así el resto de la basura, impidiendo que incluso esta sea reciclada.

Según estos expertos, uno de los principales problemas que tienen estas plantas a día de hoy es que, aunque el compromiso con el reciclaje ha aumentado considerablemente en los últimos años, seguimos sin saber correctamente cómo debemos hacerlo y esto encarece y ralentiza todos los procesos. "Cuando recolectamos el material, este está contaminado hasta en un 25%, pero para venderlo debe tener me-

nos del 1%", explica Susan Robinson, directora senior de sostenibilidad y política de Waste Management, una compañía que gestiona 100 instalaciones de clasificación de reciclaje en América del Norte. Entre las prácticas que pueden ayudar a bajar estos porcentajes es vaciar correctamente los envases y, como comentamos, no aplastar estas latas.



SUROINCO

SISTEMAS AVANZADOS DE SEGURIDAD

HIGH SECURITY SYSTEM

EMPRESA ESPECIALIZADA EN ALARMAS Y CÁMARAS

SPECIALISED COMPANY IN ALARMS AND CAMERAS

Nº AUTORIZACIÓN D.G.P. 3774

C/ GUADALIMAR Nº 10 · 29400 RONDA (MÁLAGA) · TELS.: 952 87 63 77 / 625 12 49 75

www.suroinco.com

MEKNÈS MARRUECOS

Meknès, la menos famosa de las cuatro ciudades imperiales de Marruecos, tiene un precioso casco antiguo lleno de zocos y rincones mágicos, que enamoran al visitante.

Lo mejor de la ciudad es pasear por las laberínticas calles de la medina, en las que puedes ver a los artesanos trabajar el hierro o el tejido como hace siglos. En Meknes se puede caminar tranquilo, se puede bajar la guardia. Meknes se encuentra a menos de una hora en coche o tren desde Fez.

Los lugares más destacados y merece visitar son:

Museo Dar Jamaï. Es el museo de arte marroquí y tanto el continente como el contenido son dignos de ver. El museo Dar Jamaï es un gran palacio del 1882 con un bonito patio estilo andalusí. Se exponen pinturas, artesanía, muebles de la época y orfebrería. Muy recomendable que ver en Meknes.

Madraza Bou Inania. La Madraza Bou Inania de Meknes data del 1336. La dis-



tribución de la madraza es la típica marroquí: un patio central porticado y las celdas de los estudiantes alrededor del patio. El patio central es una preciosidad: con bonitos azulejos, relieves y tallas de madera. Además, tiene una fuente principal que le da armonía al espacio.

Mausoleo de Mulay Ismail. En Meknes se encuentra el mausoleo del sultán más temido de Marruecos. Mulay Ismail es conocido como el "Rey Guerrero" ya que fue el único capaz de hacer retroceder a los turcos con su gran ejército. Pero si algo llama la atención de Mulay Ismail es que

tuvo 888 hijos con sus 550 esposas y sus miles de concubinas. Si al nacer un hijo veía que era mujer, mandaba estrangularla al momento. Dicen que es uno de los hombres más fértiles de la historia y, nosotros añadiría-

mos, que también uno de los más macabros. Otro de sus hobbies era asesinar a esclavos. Dicen que asesinó a más de 36.000 esclavos.

Plaza el-Hedim. Al pisar la plaza el-Hedim no puedes evitar pensar en la plaza Jemaa el Fna de Marrakech. La plaza de Meknes no es tan grande como la de Marrakech pero la actividad que se desarrolla durante el día es similar. Al caer la tarde, el ajetreo invade la plaza con cuenta cuentos, encantadores de serpientes y representaciones. La plaza el-Hedim es un lugar de encuentro en Meknes y los marroquíes van allí al salir del trabajo.

Bab-el-Mansour. Es la puerta de entrada principal a la medina de Meknes y una de las más bonitas de Marruecos. Fue ordenada construir por el temido Mulay Ismail. Cuando el arquitecto acabó la obra, Ismail le preguntó si podía hacerlo mejor. Él le contestó que sí e Ismail, enfurecido, mandó ejecutarlo.



Digit, el robot que entrega pedidos a domicilio

El transporte de mercancías es una de las utilidades más obvias de los próximos coches autónomos; especialmente para llevar los pedidos de nuestras compras directamente a nuestra casa. Ya se han realizado algunos avances en esta dirección, con el desarrollo de furgonetas autónomas. Claro, que estos coches se encuentran con un serio problema una vez que aparcan, ¿y ahora, cómo nos entregan el pedido? Una opción es que tengamos que bajar al coche y recoger el paquete nosotros mismos; pero eso sería algo contraproducente. La solución que se le ha ocurrido a Ford es usar otro robot, por supuesto. Viaja en un vehículo completamente autónomo, y cuando llega al destino, entrega los paquetes solicitados por los clientes como si fuera un repartidor humano. El movimiento de sus piernas está inspirado en los pasos de los seres humanos, puede esquivar objetos, subir escaleras y otras muchas funciones, pero, sobre todo, está pensado para llevar a los clientes paquetes con sus compras y otros servicios de mensajería en un escenario en el que el coche autónomo ya circule por las ciudades sin problemas por las infraestructuras ni la legislación.

Este robot bípedo sin cabeza –en su lugar lleva un sensor láser de forma circular– es un proyecto en el que ha participado Ford con la startup Agility Robotics de Oregón, se llama Digit, y es el complemento a un sistema de reparto autónomo creado hace dos años a partir de un Ford Mondeo completamente automatizado en colaboración con una conocida firma de pizzas norteamericana que llevaba los envíos hasta el domicilio del cliente, pero éste tenía que salir hasta el coche a recoger las cajas con sus pedidos. Ahora Digit hace las tareas de un repartidor, un curioso robot de 18 kilos de peso que tiene unas formas parecidas a las de los humanos, salvo en las piernas, que llevan las rodillas al contrario, como las avestruces, puede subir escalones, esquivar obstáculos y llevar paquetes de hasta 20 kilos.

Otro dato curioso: durante los desplazamientos en la furgoneta autónoma de reparto, Digit viaja completamente plegado, ocupando muy poco espacio, y al llegar al destino se despliega rápidamente, coge los paquetes y los entrega a su destinata-



rio, pudiendo transportar un máximo de 20 kilos. Cuando está en la puerta, en lugar de llamar al timbre como haría un repartidor humano, envía un SMS para avisar al cliente de que su pedido está a punto de entregarse.

La duda que nos viene a la cabeza con este tipo de avances es si restarán empleo a los humanos haciendo este tipo de trabajos. De momento, es solo una aplicación en fase de estudio sobre lo que puede llegar a hacer un robot inteligente como Digit en la sociedad moderna.

Cuando los utilicemos en las gasolineras, no dentro de mucho, ¿cómo llamaremos a las estaciones atendidas por robots? ¿desatendidas? ¿o "i-atendidas"?

La osa 'mataovejas' provoca Cumbre entre España y Francia

Los ataques en Navarra de un ejemplar reintroducido por el Gobierno francés forzaron una reunión entre ambos Estados.

Los temores de los ganaderos navarros por la suelta de dos osas eslovenas el 4 de octubre de 2018 en Francia, en los Pirineos Atlánticos, eran fundados. Uno de los ejemplares liberados, Claverina, en la región de Béarn (Francia), prefiere el territorio español y ha atacado en los valles de Roncal y de Salazar siete veces: ocho ovejas muertas. En Francia mató a otra. Navarra solicitó una reunión francoespañola, la cumbre de la osa, que se celebró en el Ministerio de Transición Ecológica. Asistieron representantes de Cataluña y Aragón, también afectadas. Fuentes del ministerio dicen que los directores generales no solo hablarán de plantigrados.

Con la reintroducción de las dos osas se pretendía reforzar su presencia en el Pirineo Atlántico: el alto Béarn, la zona del Roncal y de Salazar y la comarca de la Jacetania (Huesca) donde solo vivían dos machos. El resto de la población osera de esta cordillera se distribuye por el Pirineo central con unos 45 ejemplares. En España existe, además, el núcleo de la cordillera Cantábrica, con cerca de 300.

Los ganaderos navarros están acostumbrados a tener

el ganado libre por el monte en los meses cálidos. "Es evidente que no puede haber osos y menos del calado de Claverina, que mata ovejas", se planta Félix Bariaín, presidente de la Unión de Agricultores y Ganaderos de Navarra. Y se queja de la falta de información. "A mí me comunicaron la no-



ticia cuando la decisión ya estaba tomada, sin consultar a nuestro sector".

El Gobierno navarro ya expresó su malestar en octubre de 2018 por la falta de información del Gobierno francés, que les impidió tomar medidas antes de la "reintroducción no voluntaria de la especie". Un mes después de la suelta de las osas, la Consejería de Desarrollo Rural, Medio Ambiente y Administración Local navarra presentó un plan que se está aplicando ahora. Han instalado emisores a ovejas de 15

explotaciones "para detectar movimientos extraños", además de construir dos cercados electrificados, introducir mastines y contratar a pastores de apoyo a los ganaderos. No tienen acceso directo a los emisores que portan las osas y que permiten saber dónde están, pero reciben la información desde Francia, con varias horas de retraso. También se ha mejorado la vigilancia terrestre para detectar antes a los animales y dar la voz de alarma.

Eva García Balaguer, directora general de Medio Ambiente y Ordenación del Territorio de Navarra, considera que la discusión "oso sí, oso no" no lleva a ninguna parte, porque los animales ya están ahí. "Es evidente que

significa un cambio en la calidad de vida de los ganaderos, pero ahora es necesaria la colaboración de todas las Administraciones. No nos pueden tener al margen de la información y las decisiones que se tomen", matiza.

A pesar de la situación que se ha generado en esa zona del Pirineo, Guillermo Palomero, presidente de la Fundación Oso Pardo (FOP), asegura que se puede convivir con la especie. "Los osos no son más agresivos que antes, el problema es que el ganado no está protegido", indica. Las medidas de disua-

sión en los Pirineos centrales desarrolladas dentro del programa Pyros Life “han funcionado de maravilla”, añade. Se han instalado casetas con pastores que viven allí, cercados electrificados móviles y hay mastines vigilando. “Eso ha reducido los daños de una manera notable, y los que todavía se producen son en rebaños de ganaderos que no se han acogido a las medidas”, asegura.

Palomero explica que las dos osas eslovenas liberadas se encontraron en otoño antes de hibernar, “sin hayucos ni bellotas que son vitales para ellos, porque el año fue desastroso”. Por eso Claverina atacó a las ovejas, “para conseguir la grasa que necesitaba”. Su compañera, Sorita, sin embargo, encontró un roble con bellotas “y se puso morada”. Los osos recorren grandes distancias desde que son liberados hasta asentarse en algún lugar. Por eso, los dos ejemplares han visitado Aragón y Navarra. El experto, sin embargo, no desdeña las razones de los ganaderos: “Los ataques han sido la gota que ha colmado el vaso en zonas muy despobladas donde producir corderos es muy caro y, además, sin medidas de prevención. Hay que entender todo”.

Finalmente, tras la “cumbre franco-española” se ha decidido que la osa Claverina seguirá por el Pirineo, pero más vigilada.

España y Francia acuerdan aumentar la coordinación en la reintroducción de la especie en la cordillera. Navarra pide un plan integral y finan-



ciación para prevenir ataques al ganado.

Francia no introducirá a más osas y Claverina continuará sus andanzas por el Pirineo, pero sometida a una mayor vigilancia. El Gobierno foral tendrá, además, acceso de forma directa a la plataforma gestionada por Francia que recoge los datos de donde se encuentra la osa.

El plan es seguir a Claverina de cerca, día a día, conocer sus hábitos y cuando se acerque al ganado, por el que ha demostrado una especial predilección, aplicar el protocolo, que, en principio, contempla el asustarla. “Se trata de alejarla de las zonas calientes”. Un trabajo complicado porque en una noche Claverina puede cambiar hasta tres veces de valle: “recorre unos 30 kilómetros todas las noches”.

Hay experiencias que demuestran que la convivencia es posible. Técnicos de Forestal Catalana y de la Fundación Oso Pardo (FOP) han implementado medidas de prevención de daños en el Parque Natural Alt Aneu, en Lleida, en el marco del

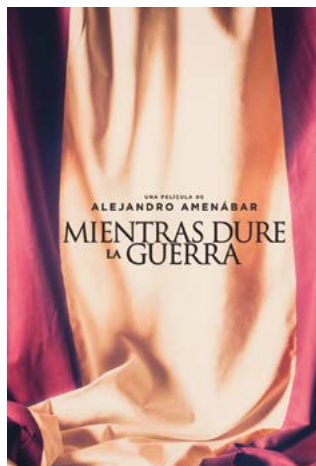
proyecto PiroLife. En 2017, en el Pallars Sobirà se agrupó en cinco grupos a varios rebaños de ovejas y uno de cabras, con cerca de 4.000 animales pertenecientes a 14 ganaderos. Se dotó a los rebaños de perros y vallaos electrificados, además de contratar a pastores y a ayudantes para los que se arreglaron o construyeron cabañas y barracones que facilitan su estancia en la alta montaña. Se contrató a cuatro personas para supervisar posibles incidentes con las vacas y caballos que pastan libremente en los puertos de verano y se protegieron 21 colmenares con cercados electrificados.

La prevención funcionó. Según datos de la FOP: “Desde 2014 hasta 2017 solo se registraron 11 ataques con unas pérdidas de 19 ovejas, 4 cabras y 4 colmenas. Es decir, entre 5 y 6 cabezas de ganado y una colmena de media al año. Además de escasos, conviene recordar que estos daños son indemnizados”.

... seguiremos informando de las andanzas de Claverina.



Estrenos de cine y DVD's que no te puedes perder



En Cine, Peliculón español y un poco de locura. Diversión clásica y nostálgica en DVD.

Mientras dure la guerra. España. Verano de 1936. El célebre escritor Miguel de Unamuno decide apoyar públicamente la sublevación militar que promete traer orden a la convulsa situación del país. Inmediatamente es destituido por el gobierno republicano como rector de la Universidad de Salamanca. Mientras, el general Franco consigue sumar sus tropas al frente sublevado e inicia una exitosa campaña con la secreta esperanza de hacerse con el mando único de la guerra. La deriva sangrienta del conflicto y el encarcelamiento de algunos de sus compañeros hacen que Unamuno empiece a cuestionar su postura inicial y a sopesar sus principios. Cuando Franco traslada su cuartel a Salamanca y es nombrado Jefe del Estado de la zona nacional, Unamuno acudirá a su Palacio, decidido a hacerle una petición...



Joker. Joker se centra en la historia del icónico archienemigo y es una historia original e independiente que no se ha visto antes en la gran pantalla. La investigación que realiza el director Phillips sobre Arthur Fleck (Phoenix), un hombre ignorado por la sociedad, es algo más que el estudio de un personaje extraño e inquietante. Se trata también de una fábula con moraleja.



El Gordo y el Flaco. Laurel (Steve Coogan) y Hardy (John C. Reilly), el dúo de comedia más famoso del mundo, intentan reavivar sus carreras cinematográficas mientras se embarcan en una maratónica gira teatral por la Gran Bretaña de postguerra.

Ignacio Martínez de Pisón
Derecho natural



Antes de los años terribles
Víctor del Árbol

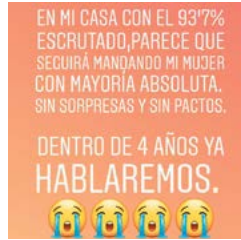


Derecho Natural. Entre la Barcelona de los setenta y el Madrid de los ochenta se desarrolla esta historia que recoge la vida familiar del narrador, Ángel, el hijo mayor, en su camino desde la infancia hasta la edad adulta, en la que la inestabilidad y el desorden han sido los elementos predominantes. El padre, Ángel Ortega, fue un actor de películas de serie B que acabó su vida artística imitando a Demis Roussos por salas de fiestas de Madrid y la costa levantina. La madre, mujer enamorada del marido, soportaba sus continuas huidas y repariciones hasta que harta de creer en él decide, avanzada la Transición, tomar las riendas de su vida.

Antes de los años terribles. La vida de Isaías volvió a empezar el día que llegó a Barcelona siendo un muchacho y dejó atrás su mundo. Después de mucho tiempo ha construido una nueva vida junto a su pareja, mientras intenta abrirse camino con un negocio de restauración de bicicletas. Todo cambia el día que recibe la visita de Emmanuel, un antiguo conocido que lo convence para que regrese a Uganda y participe en un encuentro sobre la reconciliación histórica de su país. Aceptar esa propuesta hará resurgir un pasado que Isaías creía haber dejado atrás. Se verá forzado a enfrentarse al niño que fue, mirarlo a los ojos sin concesiones y perdonarse a sí mismo, si quiere seguir adelante con su vida y no perder a su mujer, que pronto, y de la peor manera, descubrirá una terrible verdad: no siempre lo conocemos todo de aquellos a quienes amamos. Cuando se ha llegado demasiado lejos, huir no es una opción.

Listas, guapas y limpias. "Mi abuela dice siempre: ojalá conozcas a un hombre la mitad de bueno que tu padre. Yo pensaba siempre en el significado oculto de esa frase. La mitad de bueno que. Tu padre. Ojalá conozcas a un hombre bueno. Otra vez como si fuera una especie de lotería y me pudiera tocar uno malo. Como si no dependiese sólo de mí. Como si hubiera tantos hombres malos que, realmente, encontrar a uno bueno, moderadamente bueno, la mitad de mi padre, fuese una cuestión de suerte". Anna Pachecho, periodista de 'Playground', se estrena en la novela con 'Listas, guapas, limpias', la historia de una universitaria que regresa durante al barrio obrero donde se crió para cuidar a su abuela enferma. Un verano que le cambiará para siempre, con sus luchas con sus ideas políticas, su construcción de su identidad de género y su humor negro.

Memes/Chistes



Típica formación militar española copiada de la legión romana para proteger las papas aliñas, las tortillas de papa, los filetes empanados y los botellines de Cruzcampo



EN UNA PLAYA DE LIBIA...



Hoy me he levantado espléndido, voy a invitar a mi suegra a carne mechá.. 🤪🤪



No sé si gracias a los 320 millones de donación de Amancio Ortega vamos a mejorar en la detección precoz de cánceres, pero en la detección precoz de gilipollas ya estamos viendo excelentes resultados.



Juegos/Sudoku

SENCILLO

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

SOLUCIÓN

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

COMPLICADO

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

SOLUCIÓN

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

Si estás triste y piensas que has tenido un mal día, piensa en esta mujer que está haciendo cola detrás de 3 maniqués.



El caballero de la raqueta vuelve a conquistar París. Y lo hace con la misma humildad, esfuerzo, educación y respeto que siempre. Que ejemplo para todos!!!! Y que suerte poder vivir en su misma época y disfrutar sus triunfos en directo. Grande Rafa.



EMPRESAS QUE HAN SUSCRITO ACUERDOS CON **AGLA**

TRANSPORTES J.L. PANTOJA Suministro de carburantes.

BABOT-ARANGUREN, S.L.P. Asesoramiento a todos los socios de AGLA.

UPTA Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos de Andalucía.

CEMPE Confederación de Empresas Pequeñas y Autónomos de Andalucía.

YUDIGAR Equipamiento, S.L.U. Equipamiento para las Estaciones de Servicio y proveedor de mobiliario comercial.

MC MUTUAL Colaboración en la gestión de la Seguridad Social.

GESTHIDRO Limpieza y gestión de residuos.

MIDES, S.A. Mantenimiento, Instalación y Diseño de Estaciones de Servicio.

CAYGUST, S.C.A. Diseño, fabricación e implantación de imagen corporativa.

SUROINCO Alarmas, video vigilancia y mantenimiento de extintores.

SUN AIR ONE Suministro eléctrico.

BANCO SANTANDER Convenio de colaboración financiera.

ELAVON Soluciones de pago.

INGENICO Gestión de pagos.

WASHTEC Spain S.A.U. Venta, Instalación y mantenimiento de máquinas de lavado.

ICALEOS, S.L. Consultoría.

INDUSTRIAS ARAS, S.L. Diseño, fabricación e implantación de imagen corporativa.

IMAGEN CORPORATIVA DEL SUR, S.L. Diseño, fabricación e implantación de imagen corporativa.

J. MONTERO INSTALACIONES PUBLICITARIAS. Diseño, fabricación e implantación de imagen corporativa.

LA CAIXA Convenio de colaboración financiera.

EUROPEST Tratamiento de legionella.

MAQLAVAND Máquinas de lavado.

ISTOBAL Máquinas de lavado.

OPTIMAE Compra de suministro eléctrico.

FULLRECARGAS Recarga de móviles.

SEGUROS HNOS. ROSILLO Correduría de Seguros.

VITOGAS Comercialización de GLP.

Empresas suministradoras

GRUPO LECHE PASCUAL

ISTOBAL S.A.

LA BOTICA DEL AUTOMOVIL S.L.

LUBRIME MEYGO, S.L.

MANIPULADOS SEVILLA S.L.

MINIBOMBERO S.L.

MONDAT BAKER S.L.

MOTUL IBERICA S.A.

PEPSICO FOODS A.I.E.

QUALITY SPRAY ESPAÑA S.L.

SERVIGAS S.L.

SIERRA DEL SOL

SIERRA NEVADA S.L.

SODIOIL S.L.

SOL POWER PLUS S.L.

CEPAS CON ARTE

UNILUBE S.L.

ANIMOSA HIELOS S.L.

BOSTEZA S.L.

COCA-COLA EUROPEAN

PATNERS S.A.

LUBRICANTES MARTIN S.L.

COMPAÑÍA DE BEBIDAS PEPISCO S.L.

DISFRUGO S.L.

DISTRIB. DE BEBIDAS GORDILLO S.L.

DTODO

ECROS BUSSINES S.L.

EUROCUBI S.A.

FASEBA

VALENTO S.L.

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
- GMFUEL SERVICE
- SARAS ENERGIA
- BIOTERUEL
- JADASH PETROLEUM
- MAGNA OIL, S.L.
- MARILLION, S.L.
- ESERGUI, S.A.
- MENA ENERGY SPAIN



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 Alhaurín de la Torre
TLF: 952.41.68.99

E.S. PETROLEROS MIJAS

Avda. Carmen Saénz de Tejada, P.k. 1
29650 Mijas TLF: 952.58.44.28

E.S. MONTECORTO

Ctra. Aut. P.k. 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. VISTA HERMOSA

Ctra. Málaga-Ronda, Km. 44
29567 Alozaina
Tlf: 952.48.00.72 / 680.35.35.21

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. LOS MARCOS

Ctra. Madrid- Cádiz, Km. 324
23740 Andújar TLF: 953.50.08.95

E.S. MORAL

Ctra. Jaén- Andújar, P.k. 9,400 (A-311)
23180 Fuerte del Rey
TLF: 953.12.94.84

E.S. VIRGEN DE CUADROS

Ctra. Mancha Real- Cazorla, 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

BADAJOZ

ZUJAR OIL S.L.

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

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

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-Pedraera, 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-Coría, Km. 11
41100 Coría 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 ROCÍO

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: 955.78.67.61

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. CANJAYAR

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

E.S. EL SOLANILLO

Ctra. La Mojenera al Solanillo
04738 Vicar
TLF: 950.33.65.44

CÓRDOBA

E.S. EL SALADILLO

C/ Juan Torrico Lomeña, 64
14850 Baena TLF: 957.67.07.44

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. 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

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

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
18318 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

CÁDIZ

E.S. REYCA

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

E.S. LA ALMORAIMA

Polígono 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

Servicios que ofrece **AGLA** para sus asociados

BABOT-ARANGUREN ASOCIADOS

Asesoría jurídica y dentro de ésta: Civil, Mercantil, Laboral, Administrativa, Fiscal y Penal.

ENTIDAD DE CONTROL Y CERTIFICACION S.L.

Inspección periódica conforme R.D. 706/2017 (Cada 5 años), Inspección periódica de instalación eléctrica según ITC-BT-05 R.D. 842/2002 (Cada 5 años), Inspección periódica de equipo a presión según Art. 6 R.D. 2060/2008 Nivel A (Cada 3 años), Inspección periódica de equipo a presión según Art. 6 R.D. 2060/2008 Nivel B (Cada 6 años), Inspección periódica de equipo a presión según Art. 6 R.D. 2060/2008 Nivel C (Cada 12 años), Verificación de aparato surtidor (Anual), Verificación de aparato surtidor tras reparación, Verificación de manómetro (Anual).

GESTHIDRO, S.L.

Retirada de aguas hidrocarburadas una vez al año. Retirada de residuos sólidos dos veces al año. Elaboración del informe anual del pequeño productor.

EUROPEST

Desinfección, desratización semestralmente.

SUROINCO

Conexión a central receptora de alarmas 24 horas. Verificación y transmisión de señales de alarma. Dos revisiones anuales.

Revisión anual de extintores de pista, carro y CO2 de cuadro eléctrico. Retimbrado y rellenado del que se haya utilizado.

GRUPO DE PREVENCIÓN Y SOLUCIONES LABORALES, S.L.

Evaluación de riesgos laborales. Planificación preventiva. Control periódico de las condiciones de trabajo. Formación a los trabajadores. Información a los trabajadores. Investigación de accidentes. Asistencia técnica ante los requerimientos por parte de la

Inspección de Trabajo.

PROINCA

Consejero de seguridad. Plan básico de emergencia. Protección de datos personales (LOPD). Formación a los trabajadores.

TALLERES ANGEL TORRES, S.L. (TAT)

Mantenimiento preventivo y correctivo de los surtidores, sondas y bombas sumergidas. Incluye mano de obra, materiales y los gastos de desplazamiento necesarios para efectuar las revisiones de mantenimiento de los equipos. Se realizarán 1 revisión inicial para evaluación de instalaciones y una revisión anual que se hace coincidir con la revisión metrológica anual de surtidores, por un precio cerrado por manguera/mes del cual AGLA cubre 30 por ciento.

CAYGUST

Limpieza y mantenimiento de la imagen AGLA.

AGLA SEGUROS

Seguros de todo tipo a través de multitud de aseguradoras. El funcionamiento es como la de cualquier comparador de precios. Además nos peritan sin ningún compromiso los capitales asegurados de la póliza de nuestra estación.

AGLASESORIA

Servicio de Asesoría Fiscal, Contable y Laboral.



SI SOMOS MÁS, PAGAMOS MENOS

Guante Piel Vacuno Blanco



Código: 915244
Unidades x caja: 12
Precio caja: 30,00€

ORBIT Bote Fresa 60



Código: 918143
Unidades x caja: 6
Precio caja: 2,08€

Guantes Nitrilo



Código: 915322
Unidades x caja: 1
Precio caja: 0,75€

SMINT MINT 2 Hours Menta



Código: 917368
Unidades x caja: 1
Precio caja: 1,36€

CENTRAL DE COMPRAS
dtodo

CONTROL Adapta Finissimo



Código: 601002
Unidades x caja: 48
Precio caja: 61,92€

ACEITE AGLA 5W30 5L



Código: 803022
Unidades x caja: 5
Precio caja: 84,00€

Tubo Sintético AGLA 2T



Código: 803044
Unidades x palet: 240
Precio caja: 108,00€

ACEITE AGLA 5W40 5L



Código: 803016
Unidades x caja: 5
Precio caja: 84,50€

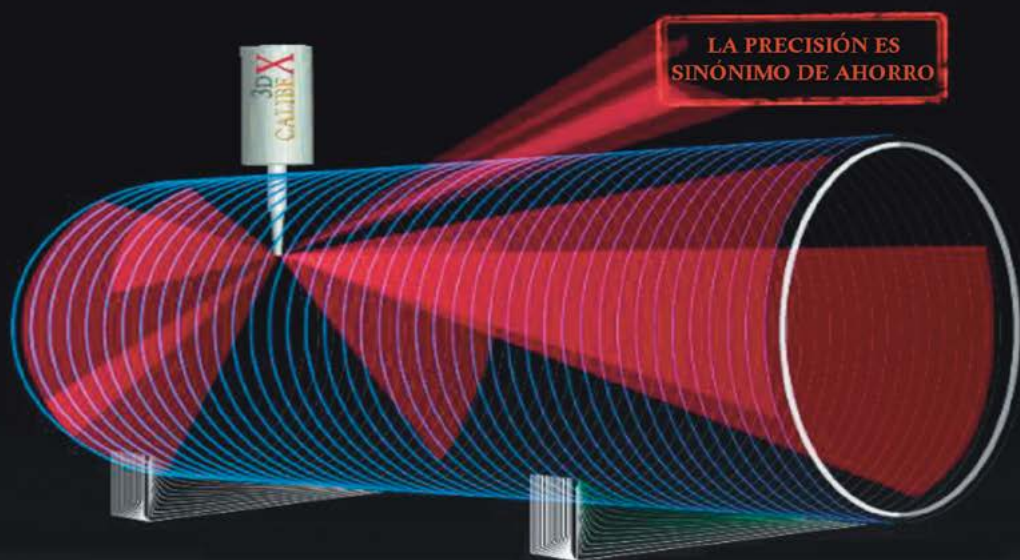
CEPSA Genuine 5W30



Código: 802026
Unidades x palet: 18
Precio caja: 81,66€

Ahorre Dinero
Cumpliendo la Normativa

3D CALIBEX 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 Guadaíra (Sevilla)
Telf: 955 63 04 20 / 955 63 01 09
www.impees.com