

# Gasolina

AGLA

E.E.S.S. Lisangoa  
Gasolineras del año



presenta



Todas las inspecciones cubiertas  
Seas estación abanderada o libre.

POR SÓLO  
**399€**  
IVA NO INCLUIDO



Descubre más  
>> Pág. 29



EUROPEST Higienización 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 Ángel Torres S.L.*

**Más de 40 años a su servicio**

Proyectos

Instalaciones mecánicas y eléctricas

Instalaciones de Ad-Blue y GLP

Puntos de recarga en vehículos eléctricos

Automatización de instalaciones desatendidas

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





**4** Carta del Presidente

**8** Petróleo y Diesel.  
Misión Imposible

**10** Servicios que presta **AGLA**

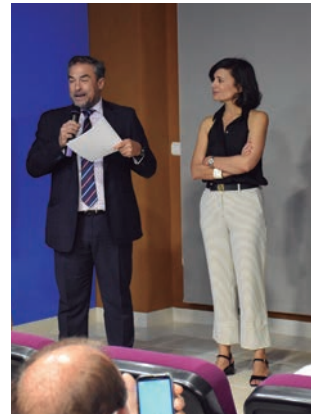
**13** Eventos y Acuerdos

**22** El *Despacho* de José Cortés

**23** Rincón de Carlos Babot

**26** **AGLA** Asesoría

**29** **NUEVO AGLA SERVICES PACK**



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



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

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

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

# “Esto también pasará”.

**Queridos Compañeros,**

bienvenidos a esta nueva edición de la revista **Gasolina**.

Todos estamos viviendo una situación atípica desde hace tres años, primero la pandemia, después la pos-pandemia y ahora una guerra. Si a esto le añadimos las bonificaciones estatales y las campañas masivas de las grandes operadoras para la captación de nuevos clientes, es la tormenta perfecta.

El gobierno está ausente, sólo quiere bajar la inflación a toda costa, aunque esta sea a costa de la ruina del pequeño comercio. La CNMC que debe velar por una competencia limpia y transparente, está desaparecida. Y para colmo las Low Cost y las cooperativas agrícolas están cada vez más agresivas, porque también están acusando la pérdida de clientes.

Como véis la situación prácticamente es inasumible e insoportable. Aquellos empresarios que estén empezando o aquellos que no dispongan de un remanente suficiente se quedaran en el camino.



Pero esto también pasara, soy optimista, el empresario siempre es optimista ya que de otra manera nunca hubiese hecho nada. Nosotros decimos como los agricultores: el año que viene la cosecha será mejor.

Muchas veces aquellas acciones encaminadas a “Limpiar la era” como yo digo, a costa del cierre del pequeño comercio, se les vuelven en contra a aquellos que las provocan.

**AGLA** lleva ya más de 24 años trabajando para mejorar las condiciones de sus asociados para que su negocio sea rentable y competitivo. Ha dotado a sus asociados de las herramientas necesarias para poder competir en este mercado de grandes marcas, cumpliendo estrictamente con la normativa y respetando el medioambiente.

Está claro que después de más de 24 años el proyecto de **AGLA** ha dejado de ser proyecto para ser una realidad muy consolidada.

Una de estas herramientas es nuestro Gestor documental y la monitorización de los servicios obligatorios que se les debe prestar a las estaciones, a través de este servicio controlamos que nuestro asociado cumpla en tiempo y forma con la extensa normativa a la que está sometido.

También hemos pensado, que podíamos ofrecer este servicio a cualquier estación de servicio no asociada, independientemente de su régimen de explotación. Por una cuota mensual nosotros nos encargaríamos de todo, no sólo de controlar que las obligaciones legales se lleven a cabo en tiempo y forma sino también de pagar a las empresas que efectúan esas verificaciones o revisiones. Subiendo la documentación de dichas obligaciones a su apartado en el Gestor documental y de esta forma siempre tendrá a mano toda la documentación en vigor de todas sus obligaciones.

Creo que esto va a suponer para los compañeros gasolineros, primero, un ahorro importante en costo, y segundo, les evitaría sanciones por inspecciones evitando malos ratos, con lo cual también obtendría un ahorro importante en salud.

Los pormenores de estos servicios serán detallados en folletos explicativos y de forma pormenorizada en el contrato que ha de firmar la gasolinera con nuestra Central.

Nuestro interés como asociación no es otro que el de mejorar el día a día de nuestro sector. Si con esto estamos aportando nuestro granito de arena para mejorarlo, objetivo conseguido.

Cambiando de tema estamos acercándonos a la Navidad, son fiestas familiares, hogareñas, de reencuentro, espero que estas las podamos vivir en paz, ya que no tiene sentido una guerra con las mismas pretensiones de siempre, quedarme con lo de otro utilizando la fuerza bruta, cuando en realidad no necesita más terreno, sino lo que de verdad necesita es mejorar las condiciones de sus conciudadanos.

De igual manera y para finalizar, me gustaría desearle a todos los compañeros del sector una racha venidera mejor que la actual, y estoy convencido de que llegará y recompensará a todos aquellos que se sobrepongan al temporal. Tal y como decía el anillo de la leyenda del sabio y el rey, "Esto también pasará"

Un abrazo a todos.

**José Cortés Rubio,**

Presidente de **AGLA** (Asociación de gasolineras libres **AGLA**)

josecortes@agla.es





# E.E.S.S. Lisangoa

## Gasolineras del año

Entrevistamos a D. Javier García, copropietario junto con D. Ramón Callejón de las estaciones de El Ejido E.S. Lisangoa I y E.S. Lisangoa II. Las dos gasolineras se crearon en 1994, abanderadas por Cepsa. Las estaciones estaban preparadas para vehículos pesados. Nos iba muy bien hasta que llegaron las cooperativas y el negocio fue a menos, por lo que decidimos cortar el abanderamiento. E iniciamos nuestro camino por libre, buscando la mejor opción.

### ¿Cómo conocísteis AGLA?

Por vuestra revista GASOLINA. A partir de ahí investigamos por internet en vuestra web. Una vez que quedamos con Rafael Mesa, todo fue sobre ruedas. No nos hizo falta que nos convenciese que **AGLA** era la mejor opción del mercado. Nos mostró todas las herramientas, soluciones y ventajas que supone pertenecer a vuestra asociación.

### ¿En qué os ha beneficiado AGLA?

En los comienzos de nuestra andadura dentro de **AGLA** ha sido fundamental para la búsqueda de operadores, las herramientas de **AGLA** son fundamentales para el día a día.



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

Nuestro cliente es muy local, la gran mayoría es de nuestro entorno. Los fines de semana si tenemos clientes foráneos que van a la Alpujarras almeriense y granainas.



## ¿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 Franquicias AGLA, Gestor Documental, App de AGLA, AGLA Asesoría, AGLA Seguros, etc, etc.

Si, claro que utilizamos los servicios que **AGLA** pone a nuestra disposición. Principalmente el sistema de compra de combustibles, que es un herramienta fundamental para obtener los mejores precios y la gran variedad de operadores. También las tarjetas de fidelización **AGLA CARD** funcionan muy bien.

## ¿Cómo os ha afectado la pandemia, subida actual de precios, descuentos del Gobierno?

Nada bien, me imagino como a todo el mundo. Nuestros clientes eran Cepsa y con los descuentos que han aplicado es muy difícil recuperar clientes. Pero poco a poco vamos saliendo.

## Una vez dentro de AGLA, ¿habéis acertado?

Si, nosotros pensamos que si. **AGLA**, es una gran familia y un gran respaldo.

**E.E.S.S. LISANGO I Y II. A-358 Ctra. de Berja P.K. 16**





# Petróleo y Diesel, Misión imposible.

*Carlos Cortés Ayllón. Economista*

**El precio tanto del petróleo como de los productos refinados ha subido hasta unos niveles alarmantes** sobre todo teniendo en cuenta que buena parte del mundo va de cabeza a una recesión en la que se van a pagar los excesos de crédito y los tipos de interés negativos que han provocado la inflación en la que estamos inmersos.



Vamos a poner inicialmente el foco en el petróleo, cogiendo el Brent como más representativo. Podemos ver cómo 2022 y final del 2021 han sido los máximos de



los últimos 5 años. Este precio es especialmente preocupante si observamos que Estados Unidos está liberando sus reservas estratégicas para hacer bajar el precio del petróleo de cara a las pasadas elecciones al senado estadounidenses donde Biden se jugaba el poder legislar con libertad, y China, uno de los gigantes importadores de petróleo, está cerrado por sus políticas de 0 Covid. Además por parte de



la oferta, la OPEC+ se ha manifestado en contra de subir la cuota de producción, la cual recortaron en el mes de Octubre (en gran parte por no poder cumplir gran cantidad de los países miembros con la cuota de producción que tenían que aportar en base a sus reservas y porque un petróleo alto les beneficia de cara a cumplir con sus presupuestos).

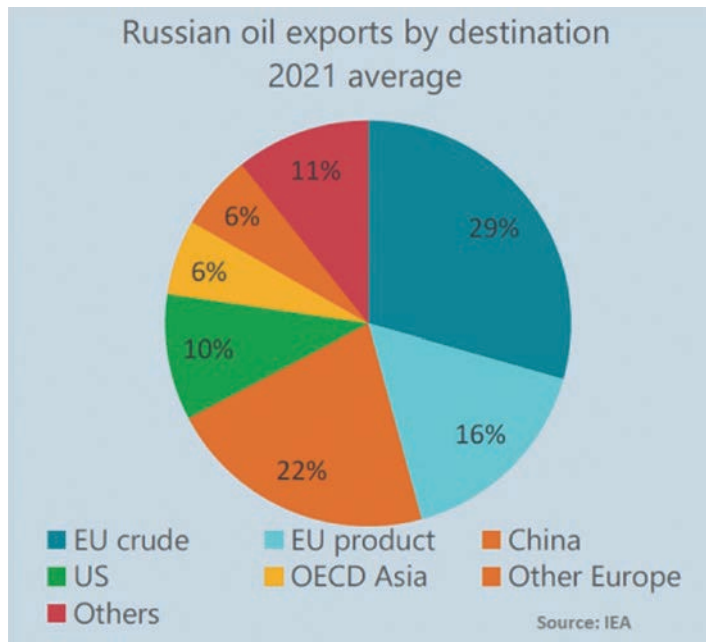
Por otro lado, el ciclo de capital se ha “roto” en tanto se han hecho políticas desincentivando la inversión por parte de los grandes productores occidentales en nuevos pozos, llegando incluso obligándoles a cerrarlos por las presiones tanto gubernamentales como de grupos ecologistas. De esta forma no podemos esperar que una gran inversión por parte de las empresas productoras de petróleo que nos salve y haga bajar el precio a base de inundar el mercado de barriles. Tampoco podemos esperar un rescate por parte del fracking estadounidense, ya que es una técnica con un declino muy rápido y las cuencas más importantes que se pueden sacar con fracking de forma sencilla en EEUU ya se sacaron.

Tenemos todos los ingredientes para un petróleo alto los próximos años, especialmente en occidente, donde se ha penalizado la inversión y se han puesto sanciones a uno de los principales exportadores que es Rusia. Incluso en una recesión donde se baje la demanda, no hay suficientes barriles por parte de la oferta.

Rusia no era solo uno de los principales exportadores de petróleo a Europa, sino también de productos refinados y concretamente del diésel.

No solo ha habido falta de inversión por la parte de la extracción de petróleo, también ha habido falta de inversión por parte del refino, haciendo que ocurran cosas como el inusual precio del diésel respecto a otros productos.

Occidente, y especialmente Europa, no ha hecho los deberes en términos de inversión en energía, la ha desincentivado en su honorable objetivo de la transición ecológica. El tiempo dirá si esto es positivo o negativo, pero de momento va a tocar pagar el haber hecho una política de mundos ideales sin pensar en el presente.





## Servicios para el asociado

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

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



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

EMPRESA	OBLIGACIONES DE LA EMPRESA
<b>Europest</b>	Desinfección, desratización semestralmente.
<b>Antea Prevención Riesgos Laborales, S.L.</b>	<p>Evaluación de riesgos laborales.</p> <p>Planificación preventiva.</p> <p>Control periódico de las condiciones del trabajo.</p> <p>Formación a los trabajadores.</p> <p>Información a los trabajadores.</p> <p>Investigación accidentes.</p> <p>Asistencia técnica ante los requerimientos por parte de la Inspección de Trabajo.</p>
<b>Proinca</b>	<p>Consejero de seguridad.</p> <p>Plan básico de emergencia.</p> <p>Protección de datos personales (LOPD).</p> <p>Formación a los trabajadores (con los créditos de formación).</p>
<b>Hércules Seguridad (Alarmas)</b>	<p>Conexión a central receptora de alarmas 24 horas.</p> <p>Verificación y transmisión de señales de alarma.</p> <p>Tres revisiones anuales.</p>
<b>Hércules Seguridad (Extintores)</b>	<p>Revisión anual de extintores de pista, carro y CO<sub>2</sub> de cuadro eléctrico.</p> <p>Retimbrado y rellenado del extintor que se haya utilizado.</p>



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

EMPRESA	OBLIGACIONES DE LA EMPRESA
<p><b>Talleres Ángel Torres</b></p>	<p>Una revisión preventiva anual de la estación de servicio.</p> <p>Cubrirá el coste de mano de obra, piezas de recambio, desplazamientos, kilómetros y media dieta (aparatos surtidores, bombas sumergidas y sondas) y la Certificación anual de sondas.</p>
<p><b>AGLA Asesoría</b></p>	<p>Servicio de asesoramiento contable, fiscal y laboral.</p> <p><b>FISCAL:</b> Confección y presentación de impuestos y modelos. Información acerca de ayudas y subvenciones. Atención y respuesta frente a inspecciones.</p> <p><b>CONTABLE:</b> Llevanza de la contabilidad y libros. Confección de cuentas anuales. Análisis de resultados y propuestas de mejora.</p> <p><b>LABORAL:</b> Confección de nóminas, salarios y seguros sociales. Atención frente a inspecciones de trabajo. Confección de modelos de IRPF.</p>

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

EMPRESA	OBLIGACIONES DE LA EMPRESA
<p><b>Aerim</b></p>	<p>Prueba periódica de estanqueidad de tuberías enterradas, así como a los tanques asociados a estas (1 cada 3 años), de la instalaciones petrolíferas para suministros a vehículos.</p>

## Participación de **AGLA** en la Mesa para la transición energética del transporte

**Nuestra asociación AGLA participó el día 21 de Febrero en la Mesa para transición energética de transporte en Andalucía**, organizada por la Agencia Andaluza de la Energía y el Puerto de Huelva y celebrada en la capital onubense.

La Mesa está basada en un esquema de colaboración público-privada en la que participan, además de la Administración regional, las principales asociaciones y empresas relacionadas con la movilidad sostenible, así como representantes de las corporaciones locales.

En la misma se expusieron diferentes programas de ayudas para incentivar la instalación de puntos de recarga eléctrica y el compromiso de potenciar nuevas energías que reduzcan la huella de carbono y sean sostenibles.



---

## 8º Curso de Formación para las estaciones asociadas de **AGLA**

**Siguiendo con los cursos de formación de herramientas tecnológicas que AGLA pone a disposición de los asociados**, durante la Asamblea del pasado mes de marzo se impartió el 8º Curso. En esta ocasión, trató sobre los distintos servicios que presta **AGLA** a sus asociados, describiendo en cada caso, en qué consiste el servicio prestado por los distintos proveedores. El curso fue expuesto por el desarrollador del curso e informático de **AGLA**, D. Jesús Ariza.

Como siempre, para los que no pudieron asistir o quienes quieren aclarar dudas sobre este curso, o los anteriores, pueden consultarlo y descargárselo en nuestra web o desde el gestor documental de **AGLA**.



# Obligaciones y Ayudas para Cargadores de Coches Eléctricos



En la asamblea de marzo D. **Carlos Cortés Ayllón**, licenciado en Economía y Administración y Dirección de Empresa de **AGLA** nos presentó las Obligaciones y Ayudas nacionales y de la Junta de Andalucía para cargadores de coches eléctricos.

Según comentó D. Carlos Cortés, estas nuevas ayudas emanan de 2 fuentes, Real Decreto ley 29/2021 y el programa MOVES III. Del Real Decreto se obtendrán los baremos que marcan cuáles son las estaciones de servicio obligadas a situar puntos de recarga eléctricos.

Y de la segunda fuente, el programa MOVES III, obtendremos los distintos tipos de ayudas, características del punto de recarga, tramitación, procedimiento, conceptos subvencionables, exigencias, límites, etc. A continuación pasó a detallarlo más ampliamente.

## Resultados Coca-Cola **AGLA**

**D. Francisco Soler**, responsable de Coca-Cola en Andalucía, nos presentó los resultados de Coca-Cola en **AGLA** durante el pasado año 2021, destacando el gran incremento de ventas de un 27,4%. Además presentó nuevos artículos y propuestas de venta de productos para este año 2022.

Seguidamente pasó a detallar el calendario de lanzamientos para esta temporada. De los 20 nuevos, 10 son Monster, lo que nos da una idea del gran peso en ventas que está adquiriendo este producto.

Además nos informó sobre diversas promociones especialmente diseñadas para nuestras estaciones de servicio.





# Nuevos cargos de la operadora BP visitan **AGLA**

En marzo pasado tuvimos el placer de recibir el nuevo director comercial nacional de BP OIL para canal libre, D. Alfonso Rodríguez Guerrero, y a su compañero D. Julián de Lago

**López, responsable de zona de Andalucía.** Nos comentaron la situación actual heredada de la pandemia e intentar paliar entre todos la crisis que está sufriendo nuestro sector por el continuo incremento del precio del crudo y el estrecho o nulo margen de beneficio que nos queda. Destacaron la buena relación existente a lo largo de todos estos años entre la operadora y **AGLA**. Y en sintonía con esa buena relación, van a continuar mejorando las condiciones de los asociados durante lo que queda de 2022 y el próximo 2023.



## División de Líquidos

**PANTOJA**  
GRUPO LOGÍSTICO



Camino de la Encinilla s/n  
41970, Santiponce (Sevilla)

955 996 200

grupopANTOJA.com  
cisternas@grupopantoja.com

## **E** Eventos y Acuerdos

# 9º Curso de Formación para las estaciones asociadas de AGLA

Durante la Asamblea del pasado mes de junio se impartió el 9º Curso de Formación. El curso fue expuesto por el desarrollador del curso e informático de **AGLA**, D. Jesús Ariza.



En esta ocasión, trató sobre los distintos acuerdos que **AGLA** tiene con proveedores para ponerlos a disposición de todos sus asociados. El curso enseña a sus asociados a utilizar la plataforma donde están todos los acuerdos ordenados, facilitando así su consulta. Allí tienen disponibles todos los acuerdos que **AGLA** ha firmado haciendo uso de su fuerza de grupo para conseguir mejores condiciones para el aprovechamiento de sus asociados. Hay acuerdos muy variados como

de compra de productos para tienda, compra de maquinaria, suministros y prestación de servicios. Este curso, al igual que el resto, se puede encontrar en el gestor documental, y los mismos, se irán actualizando conforme vayan surgiendo cambios.

## Nuevos acuerdos con proveedores de Central de Franquicias **AGLA**

Durante la Asamblea del pasado mes de junio se destacaron los nuevos acuerdos firmados entre nuestros proveedores y Central de Franquicias **AGLA**, estos han sido los siguientes:

**INTERFUM TRADING S.L.:** artículos del fumador y vapeadores muy de moda actualmente.

**PLICK IMPORT SL:** artículos de telefonía de muy buena calidad con gran aceptación entre nuestros clientes y que viene a sustituir a nuestro anterior proveedor de estos productos.

**VITAMIN DRINKS:** nutrición deportiva, bebidas energéticas, barritas y batidos proteicos todo ello muy de la mano de la demanda actual.

Además estos nuevos acuerdos, se han llevado a cabo nuevas mejoras en las condiciones de compra con **Pepsico, Matutano y Coca Cola.**

También se han llegado a importantes acuerdos con **Lubricantes REPSOL y CETIL.**



# Presentación máquinas vending y efectivo de **AZCOYEN**



En el desarrollo de la asamblea de Octubre se celebró en nuestras instalaciones la presentación de máquinas vending y máquinas de cobro de billetes y monedas por parte de la empresa **AZCOYEN**, asistieron D. José Ramón Alonso, Nacional Account Manager, D. Manuel Pavón, delegado de Azkosur, D. Miguel Ángel López, Jefe Técnico de Azkosur y D. Juan Carlos González, Responsable de Azkosur y Gonmaca en Andalucía.



Respecto de las máquinas vending, nos presentaron in situ, en el hall de entrada de nuestra sede, las máquinas de café, el cual pudimos degustar en el descanso de la asamblea, la máquina de tabaco y la máquina de gestión de efectivo, concretamente, el modelo que lleva incluido la caja fuerte. Todas ellas son perfectamente integrales en el sistema de gestión de la gasolinera.

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

**Maqlavand**  
MAQUINARIA DE LAVADO ANDALUZ, S.L.

SERVICIOS MAQLAVAND

**MANTENIMIENTO INTEGRAL EN ESTACIONES DE SERVICIO**  
ELECTRICIDAD, FONTANERÍA, REFORMAS, OBRA MENOR, ALUMBRADO, AIRE ACONDICIONADO, BOXES DE LAVADO, TÚNEL DE LAVADO, ASPIRADORAS, ETC.

**VENTA, REPARACIÓN DE EQUIPOS DE LAVADO Y MAQUINARIA DE ALTA PRESIÓN**  
BOXES DE LAVADO, PUENTE DE LAVADO, TÚNEL DE LAVADO, ASPIRADOR, LIMPIATAPICERÍAS, TRATAMIENTO DE AGUAS, COMPRESORES, ELEVADORES, ETC. Y TODO TIPO DE MATERIAL DE LAVADO Y PRODUCTOS QUÍMICOS.

Dpto. Comercial  
**607 189 595**  
[www.maqlavand.es](http://www.maqlavand.es)  
[maqlavand@maqlavand.es](mailto:maqlavand@maqlavand.es)

**Maqlavand**  
MAQUINARIA DE LAVADO ANDALUZ, S.L.

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



# Propuestas **ORES Y BRYAN-AGLA**



Nuestro proveedor actual de Crédito y Caucción, de la mano de D. Manuel Villegas, director técnico del departamento de crédito de mediadores Ores y Bryan, empresa que cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector, nos expuso las funciones esenciales de un seguro de crédito. Mediante dicho seguro tenemos analizada y vigilada nuestra cartera de clientes, se nos gestiona el recobro de las deudas y se nos anticipa la indemnización de la deuda. Para finalizar su ponencia, recalcó la importancia de asegurar los créditos en estos tiempos que se avencinan, en el cual, se va a dar un cóctel perfecto para el incremento de la morosidad.

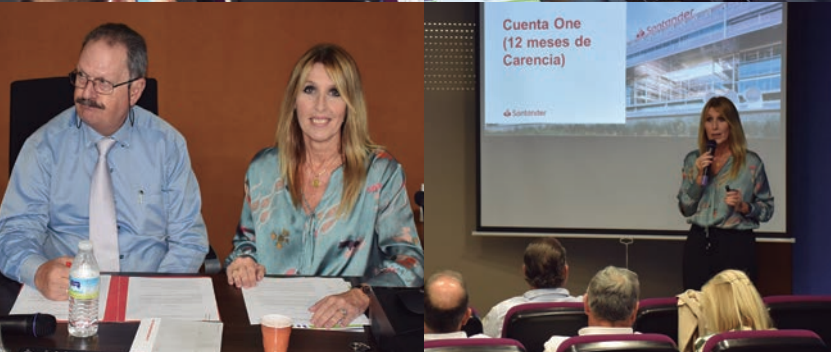
## Firmas convenios **BBVA-SANTANDER-AGLA**

Durante la asamblea del pasado mes de junio se firmó el Convenio entre **AGLA y BBVA**, por parte de BBVA asistieron la Srta. M<sup>a</sup> Luisa Grande Nuñez, departamento de franquicias, la Srta. Pilar de la Rosa Enriquez, gestor pymes captador y el Sr. Javier Gisbert Redon, director CBC zona de Antequera. Nos detallaron las características del convenio, teniendo a disposición de los asociados un amplio conjunto de productos y servicios como pueden ser: préstamos, leasing, renting, pólizas, avales, etc.



**También en la asamblea del pasado mes de octubre se firmó un acuerdo con el Banco Santander.**

Asistieron a la firma, D. Esther Ortiz Extremera, responsable de pymes y negocios de Málaga, y D. Juan Antonio Molina, gerente de empresas de antequera.



D. Esther Ortiz nos explicó las diferentes ventajas: mejora de condiciones, acceso al crédito y bajo interés; y oportunidades que se ofrecen a los asociados bajo este acuerdo como nuevo cliente Santander.

# Nuevas propuestas ONCE

También asistieron a la asamblea de junio los representantes de la ONCE. D. José Antonio Crespo, director nacional CFC-ONCE nos presentó la renovación del acuerdo ONCE-AGLA, con el agradecimiento a AGLA y sus asociados por los años que llevamos ya en colaboración y el incremento de ventas que año tras año estamos logrando juntos. Destacó los incentivos trimestrales que están ofreciendo a las estaciones asociadas.

Acto seguido, el otro representante de la ONCE D. Christian Santos, jefe de zona suroeste, nos comunicó la nueva apuesta de la ONCE para reforzar su imagen en nuestras estaciones de servicios en beneficio de ambos. Presentando nuevos elementos de exposición más llamativos y atractivos.



**¿LOS CLIENTES VIENEN  
CABREADOS  
POR EL PRECIO DE LA GASOLINA?**

**CONVIÉRTELOS EN CLIENTES  
"CABLEADOS"**

Con nuestros accesorios para smartphone multiplicas tu beneficio por superficie de mostrador gracias al expositor patentado que te enviamos. Son los resultados de las ventas con Carrefour, Cepsa, Ilunion...

**Haz una prueba con condiciones especiales AGLA  
y comprueba los números en persona.**

 **PLIN**  
plin.es  
(+34) 646 617 118

# PLIN nuevo proveedor accesorios de telefonía

En la asamblea de junio la marca PLIN, por medio de D. José Antonio Rodríguez Masa, responsable de Desarrollo de Negocio, nos presentó su empresa de accesorios de telefonía, nuevo proveedor de AGLA.



PLIN es creada en el 2014 bajo la empresa Telemail con 20 años de experiencia en marketing. D. José Antonio Rodríguez, comenzó su exposición justificando el enfoque de su empresa hacia el mercado de los móviles pero con algunas diferenciaciones que la caracteriza. Se centran en este mercado porque España es el país con más smartphones por persona del mundo y de los que más gastan al año en accesorios. La primera dife-

rencia con respecto a sus competidores, es la comercialización de sus productos sin envoltorios, muy en línea con las políticas medioambientales actuales, reduciendo el plástico del envoltorio al 100% y el cartón al 60%. Su política de ventas, con múltiples referencias en espacio reducido, solo productos de alta rotación, márgenes altos y bajo volumen de almacenaje. La otra gran diferenciación que les caracteriza es la calidad de sus productos, a precios muy ajustados, que tienen que superar las exigencias de su departamento de producción y calidad.

---

## GIBAM, Mobiliario de tienda

**D. Francisco Jiménez, gerente de Gibam, en la pasada asamblea de junio, nos presentó su empresa como especializada en diseño e imagen de espacios comerciales.**

Gibam, con gran experiencia en el sector de las estaciones de servicios, trabajan con todas las marcas importantes. Realizan la implantación tanto de una tienda nueva, como la reforma de tiendas ya existentes, cambiando todo el mobiliario o parte de él, asesorando y adaptándose a lo que el cliente desee realizar según su presupuesto.





AGLA sigue creciendo como siempre

# Últimas incorporaciones AGLA: Lisangoa I, Lisangoa II, Bormujos y Chipiona

En este año 2022 se han unido a AGLA las siguientes estaciones:

En Almería se incorporaron **E.S. Lisangoa I y E.S. Lisangoa II** en El Ejido. En Sevilla se incorporó **E.S. Bormujos** en Bormujos. Además, en Cádiz, más concretamente en Chipiona, estamos pendientes de otra próxima apertura de una nueva estación asociada.

Les damos la bienvenida a la gran familia **AGLA** y les deseamos suerte en esta nueva andadura.



954 047 968  
proinca@proincaconsultores.es

El contrato de formación  
el de menor coste y mayores ventajas



## VENTAJAS

**0 €** Seguridad Social bonificada

**60 - 80 €** Bonificación adicional por tutorización

**50 %** Ahorro

## CARACTERÍSTICAS

**30** Años edad máxima trabajador

**3** meses a **2** años duración

Formación online

CONSULTANOS y te ayudamos a  
encontrar la solución adecuada



**El Despacho de José Cortés**

## Cadena perpetua.



En el año 2001 entró en vigor una ley de carácter autonómico en la que se prohibía la **venta de bebidas alcohólicas de más de 20 grados** en las tiendas de las estaciones de servicio, para que de esta forma los jóvenes del botellón no se pudiesen suministrar de dichas bebidas.

Debemos decir que el botellón nació como respuesta a los altos precios de las bebidas alcohólicas en de los establecimiento de copas, (pub, discotecas o salas de fiestas). El presupuesto de nuestros jóvenes les permitía consumir en estos establecimientos donde acudían a divertirse a lo sumo una bebida. Como respuesta a esta situación nació el botellón, sumando el presupuesto de varios compañeros de fiesta, les permitía comprar la botella de licor, el hielo y la botella de 2L de refresco, y en vez de una consumición tenían para seis, y si me apuras igual le sobraba dinero.

Esto nos aboca a una situación irreversible, se lo puedes prohibir todo, pero de nada sirve porque ya han aprendido el camino.

De aquí surgió de nuestros políticos la genial idea de la prohibición de venta de alcohol en las tiendas de las estaciones de servicio veinte años después, aunque sepan a ciencia cierta que los jóvenes nunca compraron el alcohol en las tiendas de las estaciones de servicio, porque es más caro que en establecimientos como supermercados, hipermercados o tiendas específicas de bebidas. Es cuestión de presupuesto como ya he dicho antes.

Llevan perjudicando a un sector en concreto veinte años sin que ningún político se plantee revocar esta ley injusta e inútil, sólo Madrid en 2011 derogó esta ley, aplicó el sentido común y dijo basta ya al perjuicio que estamos ocasionando a estos establecimientos que están abiertos cuando ningún otro permanece abierto los fines de semana. Puede vender alcohol en el bar o restaurante anexo a la estación de servicio pero en la tienda no cuando algunas veces lo que separan ambos negocios es un pasillo intermedio.

Llevamos veinte años de condena, sin haber cometido ningún delito, y vamos camino de la cadena perpetua, pero ningún político hace nada para remediar esta injusticia.

Otro tema espinoso son las **ayudas a las pymes**, ¿por qué en las convocatorias de dichas ayudas no aparecen el epígrafe de la venta al por menor de carburantes? y que conste que a raíz de un escrito enviado por **AGLA** a la Consejería de Hacienda de la Junta de Andalucía nos incluyeron en las primeras ayudas de 3000 euros, pero no así en las segundas nos dijeron que nuestra petición llegó tarde, cuando las estaciones deberían estar incluidas desde un inicio.

Habrán estaciones de servicio grandes o de operadoras que no las necesiten, pero la mayoría de las estaciones de servicio son pymes pequeñas y familiares que si lo necesitan. De hecho en su día reconocieron que nuestros negocios son esenciales y nos obligaron a permanecer abiertos y dar servicio.

Otro tema del que yo discrepo, es la **obligación de instalar puntos de recarga eléctricos** a aquellas estaciones que superan la venta de una cantidad de litros, y yo me pregunto a

cambio de qué la administración me puede obligar a hacer una inversión a sabiendas que va a ser un negocio a pérdidas. A los Ayuntamientos se les garantiza un 80% de la inversión, a nosotros un 30% si es que quedan fondos cuando les llega la petición.

En fin, estamos atravesando malos tiempos, atrás quedan aquellos tiempos cuando el propietario de la gasolinera jugaba al dominó mientras su negocio iba viento en popa.



## El Rincón de Carlos Babot



# AGLA 3 – CRISIS 0

**Podemos coincidir en que la pandemia del COVID ha terminado. Muchos de nosotros no habíamos vivido una situación tan cruda y extraña como aquella. Muchos pensaron que sería el fin de sus negocios... o de sus vidas, pero la superamos.** Después han venido otros acontecimientos, la guerra de Ucrania y la crisis de los carburantes con el famoso descuento promovido por el gobierno. Algunos volvieron a pensar lo mismo, pero también lo hemos aguantado.

Somos un grupo fuerte, bien organizado, estructurado, con pasado, presente y futuro y precisamente por ello hemos superado todo ello y aquí estamos, posiblemente, más fuertes que antes. Vendrán más acontecimientos, es ley de vida, pero podremos afrontarlos con una fortaleza mucho mayor que la que teníamos y dentro de un fuerte colectivo como es **AGLA** que engloba toda la fuerza de nuestros asociados.

**AGLA** sigue, como la vida, y seguirá defendiendo los derechos de nuestros asociados y velando por el bienestar de nuestras estaciones de servicio. Seguiremos reuniéndonos, ya sin mascarillas, sin distancias y sin miedos, e intercambiaremos opiniones, dudas, problemas, ideas y todo ello nos hará todavía más fuertes y sólidos.

Vamos a luchar porque la Junta de Andalucía derogue la norma que impide a las estaciones de servicio la venta de alcohol por encima de los 21º y ello porque resulta del todo absurdo. Es del todo ilógico que una persona pueda aparcar su vehículo y tomarse en el bar de la estación de servicio las copas que quiera pero no pueda comprar una botella de alcohol en la tienda de la estación de servicio. No sólo no es lógico, sino que puede ser hasta contraproducente (impide a una persona comprar una botella de alcohol para bebérsela en su casa ante lo cual el conductor decide tomarse las copas en el bar de la estación de servicio y luego conduce).

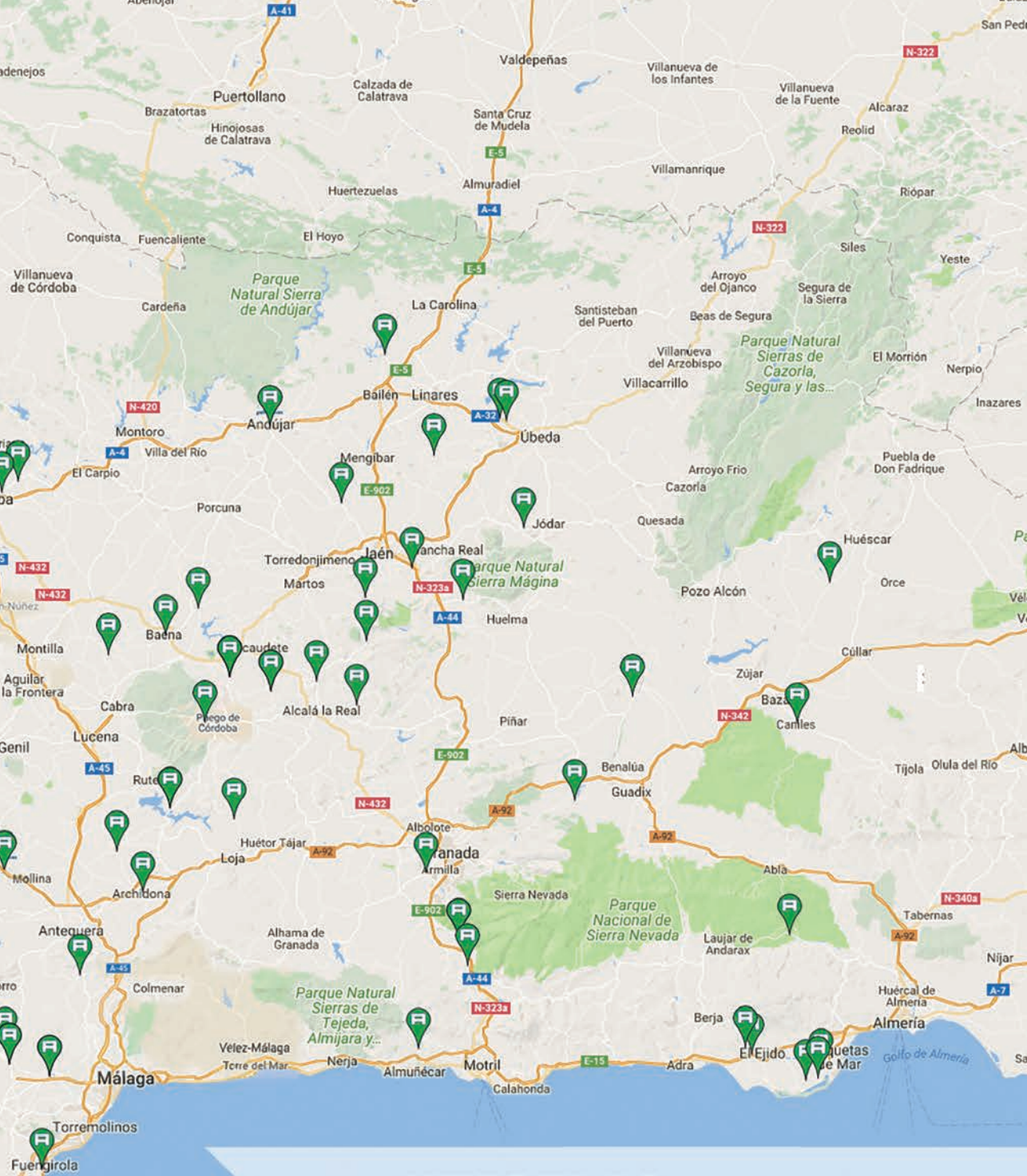
Otras Comunidades Autónomas, como es el caso de la Comunidad Autónoma de Madrid, ya eliminó esas restricciones a la venta de alcohol en las tiendas de las estaciones de servicio de su Comunidad mediante la Ley de Medidas Fiscales y Administrativas aprobada por el pleno de la asamblea de la comunidad de Madrid en sesión celebrada el día 27 de diciembre de 2011 sobre la venta de bebidas alcohólicas en estaciones de servicio.

A pesar de que es el menos común de los sentidos, **AGLA** siempre abogará y luchará por el sentido común y no consideramos que la Junta de Andalucía tenga menos sentido común que la Comunidad de Madrid. Vamos a seguir creciendo, vamos a seguir fortaleciéndonos y vamos a volver a ganar.









# NUESTRAS GASOLINERAS

## Bonificación: **SÍ**. A costa de la estación de servicio: **NO**



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

**El pasado 29 de marzo entró en vigor el Real Decreto Ley 6/2022 por el que se adoptaron medidas urgentes en el marco del Plan Nacional de respuesta a las consecuencias económicas y sociales de la guerra en Ucrania.** Para nuestro sector supuso el inicio de la aplicación del descuento de los 20 céntimos a todos los carburantes cuyo primer mes de aplicación fue Abril.

Su implantación se produjo de manera caótica ya que en un inicio hubo una gran confusión a la hora de interpretar el decreto, lo cual provocó que la Administración tuviera que realizar sucesivas aclaraciones mediante distintas notas informativas que iba publicando en la página web de la Agencia Tributaria.

Para las estaciones de servicio, que ya venían sufriendo los estragos de la escalada de precios de los combustibles y de una competencia feroz en el mercado, supuso un verdadero quebradero de cabeza tanto por el incremento de costes derivados de las modificaciones de los sistemas informáticos, coste que debían asumir íntegramente las estaciones sin ninguna ayuda por parte de la Administración, como por el hecho de que eran dichas estaciones las que debían adelantar la bonificación de su bolsillo y esperar a que la Administración se lo devolviera en un plazo indeterminado, con la consecuente incertidumbre que ello conlleva.

Y no sólo eso. Para paliar en cierta medida el desembolso que esto suponía especialmente para pymes y autónomos, el Gobierno decidió conceder un anticipo en base a las ventas del año anterior. Este mecanismo provocó que muchas estaciones que habían iniciado su actividad ese año se quedaran sin anticipo y tuvieran que adelantar el dinero de su bolsillo, lo cual supuso un mazazo para aquellas empresas que ya de por sí disponían de una liquidez reducida al estar comenzando su actividad.

Con todo ello, la bonificación se puso en marcha con muchas dudas e incertidumbre, especialmente a la hora de la facturación y la aplicación del IVA, ya que en una aclaración publicada más tarde se especificó que el precio en tickets y facturas debía figurar sin aplicar la bonificación y desglosarla al final de la factura.

Además a la hora de solicitar la devolución de la bonificación aplicada, muchas estaciones de servicio han sufrido inspecciones por parte de la administración, en las cuales se le ha solicitado en algunos casos, no solo que aportaran listados de facturas, si no copias de las mismas y de los tickets de venta, lo cual supone un volu-



men de trabajo y dedicación muy difícil de asumir para las estaciones, las cuales se veían obligadas a desatender sus tareas habituales para recopilar esta descomunal cantidad de documentación en tiempo récord, ya que de ello dependía cobrar la devolución de dicho mes.

Y si todo esto no fuera suficiente, recientemente ha entrado en vigor la obligación de informar a la CNMC de las ventas mensuales, desglosadas por producto y especificando en qué estación se han producido o si ha sido en un almacén fiscal. En un formato específico muy complicado de entender y de cumplimentar.

Para más inri, el ponerse en contacto con la Administración para resolver dudas resulta tarea imposible, ya que ni contestan a correos, ni al teléfono ni nada, dejando al contribuyente indefenso frente a posibles inspecciones y sanciones.

Todos estas trabas e inconvenientes se hubieran eliminado si la Administración, en lugar de montar todo este entramado de formularios, solicitudes e inspecciones, hubiera aplicado un descuento a través de la reducción del IVA o del Impuesto de Hidrocarburos, lo cual hubiera resultado de aplicación más sencilla, práctica y sin suponer costes adicionales y anticipos de dinero por parte de las Estaciones de Servicio, las cuales sin comerlo ni beberlo se han visto perjudicadas y maltratadas por parte de la Administración. Con todo ello, las estaciones de servicio asociadas a **AGLA** se han visto en mejor situación que muchas otras, ya que desde la asociación las hemos



## HÉRCULES SEGURIDAD

Especialistas en: CCTV  
IP04  
GRADO 3  
PCI

T: 954580949  
[www.hercules-seguridad.com](http://www.hercules-seguridad.com)  
[info@hercules-seguridad.com](mailto:info@hercules-seguridad.com)





mantenido al tanto de la normativa y las diversas modificaciones que se iban produciendo, además de brindar apoyo a la hora de resolver dudas acerca de la misma.

Y además de esto, también hemos puesto a disposición de todas las que lo necesitan un servicio de solicitud de devolución de las bonificaciones así como de cumplimentación y envío de los formularios a la CNMC, que son de obligado cumplimiento para todas las estaciones.

Pertenecer a un gran grupo como **AGLA** por tanto, supone la tranquilidad de vamos a estar informados de toda la normativa que constantemente se va implementando por parte de la Administración y además nos van a aportar apoyo y herramientas para no tener que preocuparnos por cumplimentación de formularios o por posibles sanciones que deriven del incumplimiento de dicha normativa.

En estos tiempos de incertidumbre con **AGLA**, unidos somos más fuertes.



## El Rincón de Rafael Mesa

### “Reflexionando en voz alta”

**El pasado 28 de octubre, la Unión Europea alcanzó un acuerdo para prohibir definitivamente la comercialización de vehículos de combustión de cara al año 2035.** Claro, todo esto está pendiente

del visto bueno de los veintisiete, y del pleno de la Eurocámara para que entre en vigor. En conclusión, si todo esto se aprueba, a partir de 2035 no se podrá vender en toda Europa ni un solo vehículo de combustión (Gasolina o Diésel), es más, ni los híbridos se librarían!!

Lo que nos lleva a preguntarnos; ¿podremos cambiar todo un sector en doce años o 4.441 días? La verdad es que cuanto menos esto resulta una extraordinaria hazaña, y más, teniendo en cuenta que menos de 2.15% de los vehículos que se venden actualmente son puramente eléctricos (3.5% con híbridos incluidos durante lo que llevamos del 2022). Y Si a todo lo anterior le sumamos que España es el país europeo con menos instalaciones de puntos de recarga de europa, con tan solo 3% de los necesarios, nos da una idea del tremendo esfuerzo que se tendría que realizar para cumplir con los objetivos marcados para el 2035.

Realizando unos cálculos a voz y pronto tendríamos, que actualmente tenemos 11.517 puntos de Recarga instalados, en 2023 deberíamos tener instalados 70.000 un 600% más en tan solo un año. Para el 2025 140.000 un 100% más que 2023, y para el año 2030, 340.000, un 300% más que 2025. Una cifra de instalación, que se antoja muy..... ambiciosa????!!

Volvamos a los vehículos. Si tenemos en cuenta el volumen de las ventas de vehículos nuevos el 2018 (Año de más ventas de la última década a falta de que termine el 2022) corresponden a 1.334.000 und/anuales. Por lo que para cumplir el objetivo de vehículos eléctricos 2030 de 5.000.000 de Vehículos, las cuentas son las que son, en 7 años han de venderse 4.850.000 unidades, hagan ustedes las cuentas teniendo en cuenta la referencia que el 2021 se vendieron 841.000 und.

Desconozco y me cuesta imaginar cómo se hará para cumplir con los objetivos, pero lo que tengo claro es que queda sector todavía para unas décadas.





## AGLA SERVICES PACK

### ¿QUIERES DORMIR TRANQUILO?

producto oficial de



### ¿Para quién es este paquete de servicios?

Para todas las estaciones de servicio, no importa que sean libres o abanderadas.

TIPO DE PACK	PRECIO	SERVICIOS
Pack Plus	399 €/mes	7 EMPRESAS
Pack Premium	599 €/mes	9 EMPRESAS

*\*IVA NO incluido en el precio*



producto oficial de



## ¿Cómo puedo contratarlo?

Es muy sencillo, tan sólo tienes que hablar con nuestros comerciales, que te asesorarán de la mejor forma y estarán a tu disposición para explicarte como adherirte a este paquete de servicios

**CONTACTO:** 667 605 249  
servicios@agla.es



Te gestionamos los servicios para cumplir con la normativa



Confianza mutua



Estar al día aumentará tus BENEFICIOS

## Trabajamos con empresas LIDERES del sector



Seguridad Industrial



Control de plagas



Verificación Metroológica



Prevención Riesgos Laborales



Medioambiente



Consultoría, formación y consejo de seguridad



Alarmas y extintores



Pruebas de estanqueidad



Mantenimiento de surtidores



## ¿Qué servicios ofrece para mi estación?

### Seguridad Industrial


#### 1) ENTIDAD DE CONTROL Y CERTIFICACIÓN S.L.

El servicio en conceptos de seguridad industrial

##### INCLUIDO EN EL PACK PLUS

-  Inspección periódica global (Cada 5 años)
-  Inspección periódica instalación eléctrica (Cada 5 años)
-  Inspección periódica de equipo a presión (3, 6 y 12 años)

##### INCLUIDO EN EL PACK PREMIUM

-  Certificación de prueba de estanqueidad de tanques y tuberías (Cada 3 años)

**Concerti**<sup>®</sup>  
Entidad de Control y Certificación, s.l.





### Verificación Metrológica

#### 2) INGEIN

El servicio para propietarios de EESS en calidad de Gestión Metrológica

##### INCLUIDOS EN EL PACK PLUS

-  Verificación de aparato surtidor (Anual)
-  Verificación de manómetro (Cada 2 años)

A cargo de la estación. **NO incluidos en packs**

-  Verificación de aparato surtidor tras reparación

**Ingein**  
INGENIERIA DE GESTIÓN INDUSTRIAL







## Medioambiente

### 3) GESTHIDRO S.L.



El servicio para propietarios de EESS en calidad de Gestión Medio Ambiental

#### INCLUIDOS EN EL PACK PLUS

-  Retirada de aguas hidrocarburadas. (Anual. Una por año)
-  Retirada de residuos sólidos. (Dos retiradas al año)
-  Elaboración del Informe anual del pequeño productor
-  Alta de pequeño productor de residuos peligrosos







## Prevención Riesgos Laborales

### 4) ANTEA PREVENCIÓN RIESGOS LABORALES S.L.



El servicio para propietarios de EESS en calidad de Gestión Preventiva

#### INCLUIDOS EN EL PACK PLUS

-  Evaluación de riesgos laborales
-  Planificación preventiva
-  Control periódico de las condiciones de trabajo
-  Formación a los trabajadores. Información a los trabajadores
-  Atendemos las inspecciones de trabajo personalmente

A cargo de la estación. **NO incluidos en packs**

-  Vigilancia de la salud. Revisión médica (Reconocimientos médicos)



## Control de Plagas

### 5) EUROPEST

INCLUIDOS EN EL PACK PLUS

 Desinfección, desratización semestralmente

A cargo de la estación. **NO incluidos en packs**

- Analítica y control de legionella



## Consultoría, Formación y Consejero de Seguridad


### 6) PROINCA

INCLUIDOS EN EL PACK PLUS

 Consejero de seguridad

 Plan básico de emergencia

 Protección de datos personales (LOPD)

 Formación a los trabajadores. Curso de legionella, manipulación de alimentos, manipulación de mercancías peligrosas (Créditos de formación)



## Alarmas y Extintores

### 7) HÉRCULES SEGURIDAD

INCLUIDOS EN EL PACK PLUS

- ALARMAS

 Conexión a central receptora de alarmas 24 horas

 Verificación y transmisión de señales de alarma Tres

 revisiones anuales (**Una presencial**)

- EXTINTORES

 Revisión anual de extintores de pista, carro y CO2 de cuadro eléctrico y señalización obligatoria

 Rellenado del extintor que se haya utilizado

 Retimbrado cada 5 años











## Mantenimiento de Surtidores

### INCLUIDO EN PACK PREMIUM

#### TALLERES ÁNGEL TORRES S.L.




-  Revisión preventiva anual de la Estación de Servicio
-  Debe haber un contrato de mantenimiento entre TAT y la EESS
-  Cubrirá el coste de mano de obra, piezas de recambio, desplazamientos y media dieta
-  Las reparaciones contemplan: Aparatos surtidores, bombas sumergidas y sondas (sondas solo mano de obra y desplazamiento)
-  Informe de revisión de sondas (anual)
-  Certificado anual de la instalación



## Pruebas de Estanqueidad

### INCLUIDO EN PACK PREMIUM

#### AERIM

-  Prueba periódica de estanqueidad de tuberías enterradas de las instalaciones petrolíferas para suministros a vehículos. Según Real Decreto 706/2017, de 7 Julio en el que se aprueban la instrucción técnica complementaria MI-IP04 (Cada 3 años)
-  Prueba de estanqueidad de tanques (1 gratuita que la hace coincidir con la prueba de tuberías)
-  Las pruebas de estanqueidad de los 2 años restantes se facturan aparte, a precio de oferta.





## LAS MEJORES HERRAMIENTAS - APP MÓVIL



### Digitalización y comodidad de tus gestiones

Te incluimos una **APP personalizada** para acceder a todas las certificaciones de los servicios incluidos en el **pack**, notificación de averías o incidencias, ver los **precios de combustible** actualizados de la competencia, etc.



Acceso a mis documentos

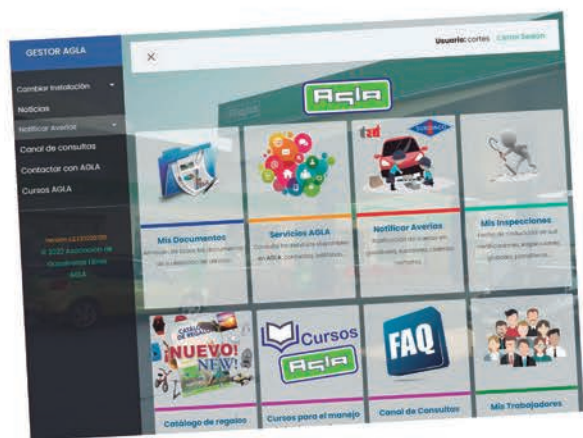


Ver precios competencia



Notificar incidencias

## LAS MEJORES HERRAMIENTAS - GESTOR DOCUMENTAL



# Elcano: 500 años de la primera vuelta al mundo



**Hace 500 años, la expedición Magallanes-Elcano completó por primera vez la circunnavegación del planeta. Cinco naves con unos 250 hombres a bordo partieron de Sanlúcar de Barrameda el 20 de septiembre de 1519. Tres años más tarde, sólo un puñado de supervivientes arribaría a puerto.**

El 8 de septiembre de 1522, dieciocho hombres capitaneados por Juan Sebastián Elcano, a bordo de la Nao Victoria, culminaban en

Sevilla la mayor hazaña marítima de la historia: la Primera Vuelta al Mundo. Tras más de tres años de navegación y penurias, por primera vez se consiguió navegar los grandes océanos del planeta y conocer la auténtica dimensión del globo.

La expedición compuesta por 5 naos y 245 tripulantes, había partido desde Sevilla el 10 de agosto de 1519 capitaneada por Hernando de Magallanes. Componían la que se conoció como la Armada de la Especiería, que promovida por la corona española, llevaba el objetivo de abrir una nueva ruta hacia el oeste hasta las islas de productoras de las especias. Pequeñas y preciadas mercancías que se convirtieron en el "oro de la época" en los mercados europeos, que crecían especialmente en las islas Molucas (Indonesia). Para ello, y poniendo sus proas siempre a poniente debían encontrar un paso o estrecho que uniera los dos grandes océanos del mundo, hasta entonces desconocido.

Durante tres años la expedición atravesó tres océanos y bordeó otros tantos continentes. Tras cruzar el Atlántico, descubrieron el estrecho de Magallanes. La expedición atravesó por primera vez en la historia el océano Pacífico en toda su extensión, reconociendo sus islas y archipiélagos hasta alcanzar las islas Filipinas y las Molucas.

Los tripulantes de la armada vivieron toda clase de vicisitudes, que llevaron a muchos a perder la vida y a otros a probar fortuna en las nuevas tierras. Magallanes, el impulsor del proyecto, no llegó a ver el final de la empresa y murió en Filipinas. Juan Sebastián Elcano, capitán de la única nao superviviente, la Nao Victoria, emprendió el camino de regreso a España cargada de especias, por el océano Índico. Navegó durante 86 días por la ruta de los "cuarenta rugientes", sin escalas, hasta llegar al continente africano. Una vez doblado el cabo de Buena Esperanza, puso rumbo al norte, alcanzando por fin Sanlúcar de Barrameda y Sevilla, con solo 18 hombres supervivientes a bordo: el 8 de septiembre de 1522, tras tres años y catorce días y 37.753 millas náuticas navegadas (69.918 kms), la Nao Victoria completaba así la Primera Vuelta al Mundo.



# 1922-2022 Cien años de Tutankamón: un mito de cine

Al asomarse por un pequeño hueco a la antecámara de la tumba de Tutankamón, Howard Carter (1874-1939) quedó "mudo de asombro". La sala rebosaba cientos de objetos de oro, carros, cofres, tronos...

Era un descubrimiento impresionante, único, pero también una responsabilidad enorme. De forma casi inmediata, el arqueólogo británico se dio cuenta de que iba a necesitar ayuda y reclutó un all-star de especialistas que tardaría una década en documentar y vaciar el enterramiento. Uno de los principales legados de Tutankamón es precisamente que sentó las bases científicas de cómo debería ser una excavación arqueológica. "Ha habido hallazgos espectaculares en Egipto, pero ninguno había sido registrado o conservado en la forma que lo estaba haciendo Carter", escribe el egiptólogo Bob Brier en Tutankhamun and the tomb that changed the world. Los resultados de la excavación fueron publicados en un triple volumen.

A lo largo de su vida, el descubridor del faraón niño firmaría otras obras como La tumba de Tutankamón. La 'tutmanía' estalló como un fenómeno mundial que llevó al arqueólogo a



[www.caygust.net](http://www.caygust.net)  
95 587 21 09



Desarrollo e Implantación de  
Proyectos de Imagen Corporativa

Vinilos e impresión digital

Limpieza y Mantenimiento de EE.SS.

Preciario electrónicos y manuales

Falsos techos y Pintura general





participar en multitud de conferencias, entre ellas, dos en Madrid, en 1924 y 1928, propiciadas por su amistad con el duque de Alba.

El 5 de abril de 1923 lord Carnarvon, mecenas de la expedición que había hallado la tumba de Tutankamón unos meses antes, murió en el Hotel Savoy de El Cairo, seguramente a causa de una septicemia causada por la picadura de un mosquito. Poco después, en septiembre, el Coronel Aubrey Herbert, medio hermano del aristócrata que había participado en las excavaciones, también pasaba a mejor vida. Poco más necesitó la prensa sensacionalista para comenzar a elaborar la leyenda de la maldición de Tutankamón, que para 1930 ya contabilizaba (o se inventaba) hasta 30 muertes relacionadas con la empresa liderada por Howard Carter (que falleció en 1939 a los 64 años, para chasco de los imaginativos plumillas).

No era la primera vez que una maldición del Antiguo Egipto saltaba a los titulares, siendo la más famosa la "unlucky mummy", que se conserva en el Museo Británico. Adquirida en Luxor a unos ladrones de tumbas en 1865 por Thomas Douglas Murray (que perdió un brazo poco después), de ella se llegó a escribir que iba a bordo del Titanic y que provocó, nada menos, que la Gran Guerra. Hollywood pronto se dio cuenta de que podía rentabilizar esta sarta de supercherías que tanto animaban a la conversación de la época. En concreto, el productor de Universal venía de triunfar con Drácula (Tod Browning, 1931) y Frankenstein (James Whale, 1931).

A pesar de los diados del XIX, por la egiptología como Louisa Conan Doyle,atha Christie o habían dormidas de terroríficos, no encontró obra literaria que le satisficiera llevarla a la talle. Por eso, al guionista Balderston, cubierto la de la tumba



que desde me con la fiebre gía, escritores May Allcott, Kipling, Agatha Christie o Bram Stoker tado a las elementos Laemmle Jr. n i n g u n a raria que ciera para gran pan- contrató John L. que había apertura de Tutanka-

món para el New York World, para que desarrollara una nueva historia. Tomando elementos del mito del dios Osiris, que era resucitado por su mujer Isis tras ser asesinado por su hermano Set, Balderston pergeñó una mezcla de melodrama y horror-movie que sentaba las bases de las futuras momias cinematográficas.

Aprovechándose de la popularidad de la maldición de Tutankamón, en 1932 Universal estrenó La momia, un filme con Boris Karloff que abrió paso a un personaje ya clásico del terror. En el filme, Imhotep, un sacerdote egipcio momificado vivo como castigo por intentar resucitar a su amada, la princesa Anjesenamón, es revivido por unos arqueólogos cuando



leen en voz alta el conjuro de Toth. A partir de entonces, Imhotep emprende la búsqueda de la reencarnación de Anjesenamón. La momia, dirigida en 1932 por Karl Freund, no dió lugar a secuelas directas, pero fue el origen de un sinfín de acercamientos a este monstruo ya clásico. En los 40 la momia Karis protagonizaría hasta cuatro películas, en los 60 sería Christopher Lee quien interpretara al personaje para la Hammer, histórica productora de cine británica y en los 90 el terror sería sustituido por la aventura en los filmes de Stephen Sommers.



Sin embargo, el intento de Universal de crear un Universo Cinematográfico de Monstruos se fue al traste por el fracaso de *The Mummy* (Alex Kurtzman, 2017), a la que ni Tom Cruise pudo salvar. Parece que la maldición continúa...

Pero es un hecho probado que la egiptomanía es algo muy real aunque sólo sea turística-mente hablando. El propio gobierno egipcio "estaba muy interesado" en que aumentase el número de fallecimientos a causa de la apertura de la tumba de nuestro personaje. Todo sumaba y suma para atraer visitantes al Valle de los Reyes.

# Siempre Cerca



+ de **100**  
DELEGACIONES  
EN TODA ESPAÑA

*Comprometidos con tu Prevención*

[www.anteaprevencion.com](http://www.anteaprevencion.com)



# Tynemouth *INGLATERRA*

**Tynemouth** es una ciudad costera en el distrito metropolitano de North Tyneside, en el noreste de Inglaterra. Se encuentra en el lado norte de la desembocadura del río Tyne, de ahí su nombre. Se encuentra a 8 millas al este-noreste de Newcastle upon Tyne.

Es un enclave turístico muy visitado, sobre todo, por los propios británicos. Está a 20 minutos en metro del centro de Newcastle, lo que supone que se le considere una ciudad



dormitorio de la urbe cercana. Además, destaca por la práctica de deportes acuáticos, como el surf, vela y kitesurf. Destacan durante los fines de semana los **mercadillos** que se celebran en la estación de metro, donde se pueden encontrar antigüedades, música, libros y gastronomía de todas las partes del mundo. Muy concurrido durante todo el año. Merece la pena.

Entre sus monumentos cabe destacar las ruinas del **Priorato y el Castillo** de Tynemouth, que se encuentran en un paraje muy bonito, en un promontorio frente al mar del Norte, flanqueadas por las bahías de Tynemouth a la derecha y King Edward a la izquierda. Su acceso es muy cómodo ya que se encuentra a un paseo de diez minutos de la estación del metro. El conjunto monumental comprende las torres del castillo, el foso, la puerta de entrada y el torreón, así como las ruinas del priorato benedictino donde fueron enterrados los primeros reyes de Northumbria, rodeadas por un cementerio. Aunque no queda mucho en pie, el sitio es espectacular, y las vistas de Tynemouth son preciosas.

También son destacables sus amplias **playas** de arena blanca, que como hemos comentado están invadidas de surfers con gran mérito, por cierto, porque la temperatura del agua es bastante baja durante todo el año. Sin embargo, merece la pena solo por pasear y tomar el sol... cuando sale.



## ¿Metaverso, un mundo paralelo?

El prefijo meta, proveniente del antiguo griego, significa “después” o “más allá”, y se utiliza para indicar un concepto que es una abstracción sobre otro concepto. Los metadatos, pues, son datos sobre otros datos, y la metaprogramación consiste en programas que controlan otros programas. Podemos deducir, entonces, que el Metaverso es un universo que pretende ir más allá del nuestro, abarcándolos todos. Imagina vivir un concierto como si estuvieras a un metro de distancia del escenario, pero sin salir de la casa; probarte la ropa sin ir a la tienda; o trabajar en una oficina virtual de la misma forma que en la oficina física. El metaverso promete cambiar la forma en la que interactuamos. Es importante saber que cuando se habla de metaverso no se hace referencia a una plataforma o marca en particular sino al concepto de espacio virtual. De hecho, la compañía de videojuegos en línea Roblox cuenta con su propio metaverso y es pionera en el desarrollo de varios aspectos, en parte, por su experiencia con los mundos virtuales creados por sus usuarios, así como por la celebración de grandes eventos en su plataforma. También existen plataformas como Decentraland o The Sandbox, que están basadas en la tecnología blockchain, y que han desarrollado sus metaversos.

Aunque hoy en día es fácil distinguir entre el mundo digital y el físico o entre lo online y offline, con la irrupción del metaverso se creará una frontera que combinará entornos virtuales y reales, y que nos permitirá realizar las actividades de la vida cotidiana, como trabajar, jugar, reunirnos con amigos, asistir a conciertos, acudir a eventos deportivos...

Lo que sí parece evidente es que será la evolución de lo que hoy conocemos como Internet, por lo que algunos de los principales cambios se producirán en la forma en la que consumimos y creamos contenidos, y en cómo nos relacionamos socialmente: **Trabajar**. Durante la presentación de su metaverso, Zuckerberg dejó claro que uno de los objetivos es que se convierta en un lugar de trabajo, en el que las personas se puedan reunir en espacios virtuales como si estuvieran físicamente, y cuenten con las herramientas necesarias para mantener reuniones, trabajar, hacer presentaciones, entre otras cosas.

**Divertirse**. Asistir a un concierto y sentirse como si estuviera compartiendo el mismo lugar con el artista y el público, pero sin moverse del salón de casa es uno de los ejemplos de cómo podría cambiar la industria del entretenimiento. Los eventos masivos tendrían la opción de ser presenciales, virtuales o un híbrido, según las necesidades de los espectadores. **Comprar**. Pese a que en la actualidad ya es posible comprar de forma online, con el metaverso esta práctica sería mucho más real, pues el avatar de cada usuario serviría para probarse la ropa de forma virtual y así saber cómo nos veríamos con ella. Como vemos las oportunidades del metaverso son infinitas, y estamos en los inicios. Al

igual que Meta, compañías como Microsoft, Google, Apple, Epic Games y muchas otras del mundo de la tecnología están trabajando en el desarrollo de aplicaciones y herramientas para formar parte del nuevo universo. Pero también hay empresas de diversos sectores que se han interesado en aprovechar las oportunidades de negocio que ofrece el metaverso, lo que configurará un nuevo ecosistema financiero basado en blockchain y las criptomonedas, y que podría ser similar al del mundo físico.

Por ejemplo, la multinacional de moda Nike presentó Nikeland, una realidad paralela ubicada en la plataforma de juegos Roblox, y que permite a los usuarios hacer ejercicio o vestirse con la ropa de la marca utilizando sus avatares; la marca de automóviles BMW tiene planes para crear una réplica exacta de una de sus fábricas y hacer pruebas virtuales que luego trasladarían a la vida real; la compañía inmobiliaria Metaverse Property vende parcelas en varios de los metaversos que ya se han creado, además de gestionar el alquiler o cuidado de las propiedades virtuales...





# Exposiciones/Madrid



## Juegos/Sudoku

### SENCILLO

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

### SOLUCIÓN

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

### COMPLICADO

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

### SOLUCIÓN

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





Central de Franquicias AGLA S.L.

## EMPRESAS QUE HAN SUSCRITO ACUERDOS CON AGLA

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

## Empresas suministradoras

ALDRYN RODRIGUEZ · PLICK IMPORT (PLIN) · CAMEN LOGISTICA · CANDYSHOC · CANO MOYA ANA MARÍA · CAPIEDAL · CENTRAL DE FRANQUICIAS AGLA · COCA COLA EUROPEAN PARTNERS · COMPAÑÍA DE BEBIDAS PEPSICO · DEEM CORPORATE INTERNATIONAL S.L. · DILUSUR · FEEL LAGOM TECH · FERNANDEZ ALARCÓN FRANCISCO JAVIER · GLUCK AND SWEET (VIDAL) · I-DIRECTO MAYORISTA · ISTOBAL ESPAÑA S.L.U. · SERVICIOS Y AGENTES MARITIMOS · ANDALUZA DISTRIBUIDORA DE ACEITES · JALANDA SOLUCIONES · INTERFUM TRADING · LA BOTICA DEL AUTOMOVIL · LUBRICANTES MARTÍN · MANIPULADOS SEVILLA · ASIMOTO · MONDAT BAKER · PERICHE PROFESIONAL · QUALIANZA · VITAMIN DRINKS · ROBOT ENERGY LIMITED · SAL VUSCAN JIMENEZ · SIERRA NEVADA · SOL POWER PLUS · TECH PARTS TRADING · NEVADA DE LUBRICANTES · UBIDEA ALIMENTACION · VALENTO-OIL

Las Petroleras y Operadoras que nos abastecen son las siguientes:

- Carburantes AXOIL
- BP OIL ESPAÑA
- DISA PENINSULA
- GALP ENERGIA ESPAÑA
- SARAS ENERGIA, S.A.
- DYNEFF ESPAÑA
- PENTAGAS HIDROCARBUROS
- GM FUEL SERVICE
- ENI IBERIA
- HAFESA ENERGIA
- EFIDOIL S.L.
- DEVI PETROL, S.L.
- INTER. DE ALCOHOLES
- GESTORA PETROLERA MLC
- REPSOL
- BIOPETROL S.L.



## 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: 649.77.34.15

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

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

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

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

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

**E.S. EL 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

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

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

## JAÉN

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

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

**E.S. MORAL**  
Ctra. Jaén- Andújar, P.k. 9,400 (A-311)  
23180 Fuerte del Rey  
TLF: 696.66.90.12

**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 Locubín  
TLF: 953.59.12.40

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

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

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

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

## HUELVA

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

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

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

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

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

## ALMERÍA

**E.S. SAN AGUSTÍN**  
Ctra. C- 223, Pk. 29 San Agustín  
04700 El Ejido TLF: 950.33.65.44

**E.S. EL SOLANILLO**  
Ctra. La Mojonera al Solanillo  
04738 Vicar TLF: 950.33.65.44

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

**E.S. CRUCE LOS PALOS**  
Calle Salsona, 26  
04711 El Ejido TLF: 615.98.87.74

**E.S. LISANGO A I**  
Calle Pampico, 16 M. Derecho  
04700 El Ejido TLF: 607.94.27.63

**E.S. LISANGO A II**  
Calle Pampico, 16 M. Derecho  
04700 El Ejido TLF: 607.94.27.63

## SEVILLA

### E.S. DE LA VEGA

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

### E.S. LOS MONTES (GILENA)

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

### E.S. LOS MONTES (LOS CORRALES)

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

### E.S. 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: 955.00.09.09

### E.S. LOS VENTOLINES

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

### E.S. LOS ALBEROS

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

### E.S. LA ISLA

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

### E.S. OIL 24

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

### E.S. PETROUVE

Avenida de Nervión, 42  
41740 Lebrija TLF: 644.33.17.84

### COMBUSTIBLES ALJARAFE

C/ Francisco Tomás y Valiente, 3  
41930 Bormujos TLF: 911.09.23.00

### 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 Saltera 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

### E.S. ARISCAL

Avda. Las Palmeras, 30  
41808 Villanueva del Ariscal  
TLF: 665.91.75.49

### E.S. BORMUJOS

Avda. Juan Diego, s/n Parc. E2  
41930 Bormujos  
TLF: 675.61.03.19

## CÓRDOBA

### E.S. EL SALADILLO

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

### E.S. LA TRINIDAD

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

### E.S. SANTA CLARA

Ctra. Villanueva- Andújar, Km. 93,700  
14280 Belalcázar  
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. LA MILANA

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

### 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

### E.S. TAPIA

Avenida de Andalucía, 32  
14857 Nueva Carteya  
TLF: 669.51.92.71

## GRANADA

### E.S. VALLE ZAHOR

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

### E.S. VIRGEN DE AGUA

Ctra. del Suspiro-Jete  
18699 Jete TLF: 651.86.89.25

### E.S. RUTA SIERRA NEVADA

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

### E.S. NTRA. SRA. DEL ROSARIO

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

### E.S. SAN JOSÉ

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

### E.S. MOGAR

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

### E.S. VILLANUEVA DE LAS TORRES

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

### E.S. LEMANS

Calle Granada-Talara, 30  
18656 Lecrín TLF: 600.61.49.50

### E.S. SAN FRANCISCO

Avda. Tierno Galván, 1  
18300 Loja TLF: 607.63.17.46

## 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

## BADAJOS

### ZUJAR OIL S.L.

Polígono Industrial, Parcela 13  
06427 Monterrubio La Serena  
TLF: 687.37.22.17



## PEDRO BAÑOS LA ENCRUCIJADA MUNDIAL

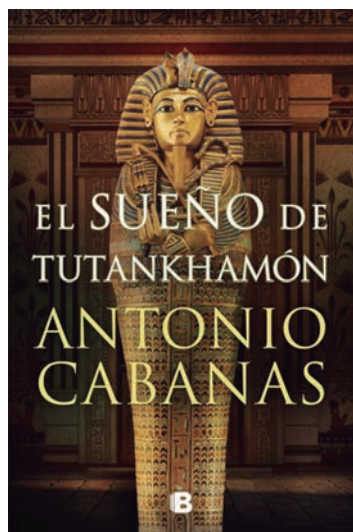


UN MANUAL DEL MAÑANA

*Ariel*

**La encrucijada mundial.** Si en sus anteriores libros Pedro Baños ofrecía un lúcido análisis de las relaciones de poder, esta nueva obra no solo describe con detalle las excepcionales circunstancias que se están dando en el presente y las que padeceremos en el futuro inmediato en nuestro mundo hiperconectado, sino que va mucho más allá y propone soluciones que sirvan a todas las personas, en cualquier país, convirtiéndose en un manual práctico imprescindible.

He aquí el enorme reto de este libro. El tiempo apremia, los problemas son urgentes y la incertidumbre máxima. El mañana ya está aquí, y el manual para superar la encrucijada mundial lo tienes en tus manos.



**El Sueño de Tutankhamón.** La gran novela sobre Tutankhamón por el maestro del género del Antiguo Egipto. Un viaje fascinante al corazón del Antiguo Egipto y el reinado de Tutankhamón, el faraón más enigmático de la Historia.

Tras el reinado déspota y caótico de su padre, el joven Tutankhamón trata de poner orden en un país dividido. El faraón es apenas un adolescente y la despiadada lucha por el poder le ha sumido en la más absoluta soledad, pero todo cambia cuando aparece en su vida un humilde pescador llamado Nehebkau, que posee el increíble don de atraer a las cobras y encantarlas con su sola presencia. Será así como comience la profunda amistad que marcará la vida de ambos y será el hilo conductor de esta historia que nos transporta a una época fascinante.



**Revolución.** Ésta es la historia de un hombre, tres mujeres, una revolución y un tesoro. La revolución fue la de México en tiempos de Emiliano Zapata y Francisco Villa. El tesoro fueron quince mil monedas de oro de a veinte pesos de las denominadas maximilianos, robadas en un banco de Ciudad Juárez el 8 de mayo de 1911. El hombre se llamaba Martín Garret Ortiz y era un joven ingeniero de minas español. Todo empezó para él ese mismo día, cuando desde su hotel oyó un primer disparo lejano. Salió a la calle para ver qué ocurría y a partir de ese momento su vida cambió para siempre...

Revolución es un relato de iniciación y madurez a través del caos, la lucidez y la violencia: el asombroso descubrimiento de las reglas ocultas que determinan el amor, la lealtad, la muerte y la vida.

# SI SOMOS MÁS, PAGAMOS MENOS

**Aceite AGLA 2T 125 ml**



**0,56€**

Código: 924435  
Unidades x caja: 240  
Precio Oferta: 134,40€

**Antihumos Gasolina (Pre-ITV)**



**4,02€**

Código: 915726  
Unidades x caja: 12  
Precio caja: 48,24€

**Multiusos Aflojatodo AGLA**



**3,97€**

Código: 915721  
Unidades x caja: 5  
Precio caja: 19,85€

**Limpia Inyectores Diesel**



**3,83€**

Código: 915719  
Unidades x caja: 12  
Precio caja: 45,96€



## Central de Franquicias AGLA S.L.

**Motosierra AGLA 5L**



**10,18€**

Código: 916413  
Unidades x caja: 4  
Precio caja: 40,72€

**Agua Destilada AGLA 5L**



**2,00€**

Código: 909003  
Unidades x caja: 4  
Precio caja: 8,00€

**Rollo Papel Térmico AGLA**



**1,76€**

Código: 404012  
Unidades x caja: 40  
Precio caja: 70,40€

**IZY VAPE Berry Mix 5 uds.**



**4,50€**

Código: 924714  
Unidades x caja: 5  
Precio caja: 22,50€

**Aceite AGLA 5W40 5L**



**16,99€**

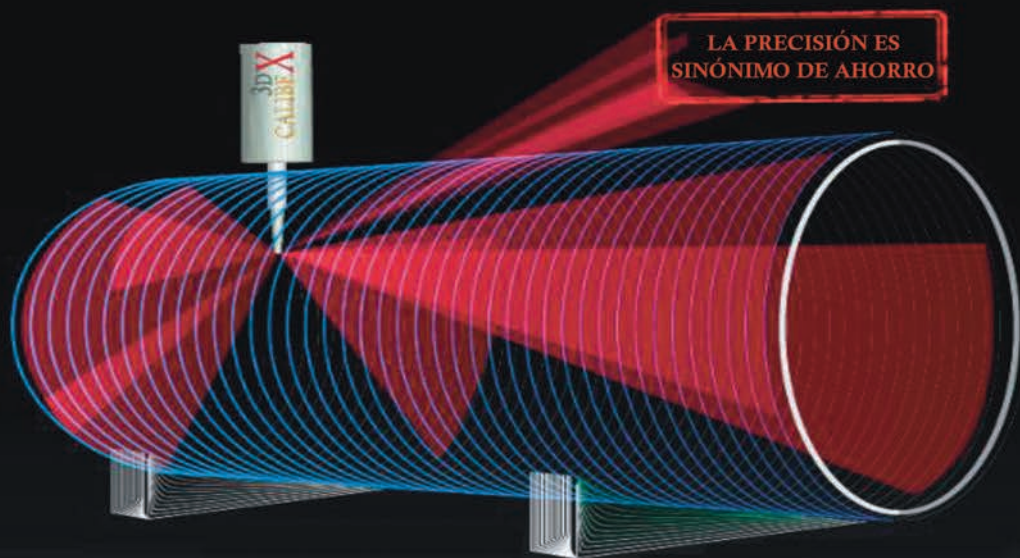
Código: 803016  
Unidades x caja: 5  
Precio caja: 84,95€

663 906 019 / franquicias@agla.es



**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](mailto:administracion@impees.es), estaremos encantados de hablar con usted



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