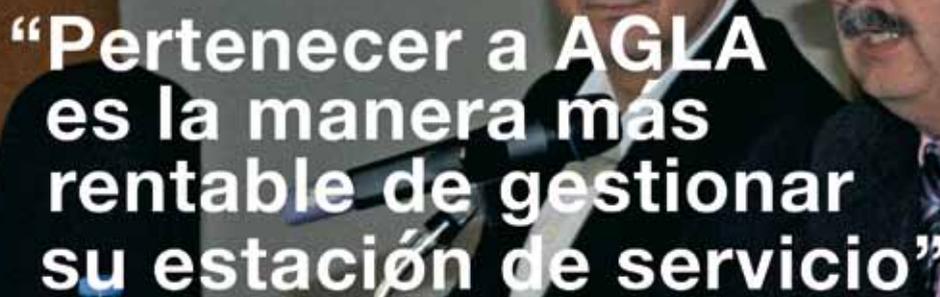




Gasolina



AGLA



“Pertener a AGLA es la manera más rentable de gestionar su estación de servicio”

D. José Cortés, Presidente de AGLA

E.S. ARRIATE
Gasolinera del mes

Gesthidro

LA GESTIÓN DE SUS RESIDUOS

GSL

SERVICIOS DE PREVENCIÓN

La nueva APP
de AGLA



Fidagla



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

www.ponquesalibre.com

Gasolineras Libres de Andalucía



Gasolineras Libres de Andalu

**YA SOMOS
OPERADOR**

CENTRAL DE COMPRAS



Gasolineras Libres de Andalucía

www.ponquesalibre.com



grupoPANTOJA.com

LA CALIDAD
AL MEJOR PRECIO



6 Gasolinera del mes



4 Carta del presidente

Publirreportajes: **8** Gesthidro

16 GSL Prevención

10 Últimos Acuerdos: ONCE, VEIASA y DIA



14 Nueva APP FIDAGLA

18 Rincón de Carlos Babot



Nº 63 EN RANKING MÁLAGA PROVINCIA

elEconomista

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 y Asociados S.L.
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 LA MEJOR OPCIÓN, CON DIFERENCIA

Queridos compañeros:

AGLA es un proyecto fuerte, serio y consolidado, reconocido y valorado por nuestra competencia. Yo diría que **AGLA** es un proyecto a estas alturas imparable. **Somos la mejor opción para la explotación de una estación de servicio con mucha diferencia sobre el resto de oportunidades que ofrece el mercado.** En los próximos años veremos crecer **AGLA** a pasos agigantados. Yo auguro que para el 2020 **AGLA** tendrá una red de más de 600 estaciones de servicio en toda España.

Las ventajas de **AGLA** son innumerables; contamos con sistemas informáticos pioneros en este sector que nos dicen, en cuestión de segundos, cual es la compra de carburante óptima del momento. **AGLA** dispone a la vez de sistemas informáticos para el seguimiento y control de las obligacio-

nes administrativas, asumiendo el costo íntegro de las mismas.

Nuestros **carburantes son de máxima calidad**, respetuosos con los motores y confieren la máxima potencia a los vehículos.

Nuestra marca y nuestros colores son sinónimo de libertad, **AGLA es el emblema del mercado libre.**

Nuestro fondo de comercio crece a un ritmo frenético. Nuestros clientes están **muy satisfechos por la atención y la calidad del servicio** que se les presta.

Nuestra Central de Compras consigue los mejores precios y las mejores condiciones de compra para sus asociados, tanto en productos de tienda, como en carburantes.

Desde una posición dominante, heredada del extinto Monopolio, que un alto cargo de una gran operadora española, se jacte a vox populi, que él no le vende a **AGLA** ni le

venderá mientras él esté al frente de la empresa. Nos halaga y nos fortalece, es un claro reconocimiento a la labor llevada a cabo por **AGLA**, nos considera un serio adversario.

Nosotros independientemente de esta actuación caciquil, no estamos aquí para criticar ninguna política comercial, sino, para tender la mano a estos señores desde nuestra humilde posición de **Asociación sin ánimo de lucro.** Solo pretendemos ofrecer a nuestros asociados todo el abanico de posibilidades que ofrece el mercado, queremos que ellos y el resto de operadoras participen en este gran proyecto.

Como dicen los nuevos asociados de **AGLA**, cuando llevan algún tiempo formando parte de nuestra familia: **ahora me doy cuenta del tiempo y el dinero que he perdido. Ahora tengo un negocio muy rentable donde yo**

soy el que toma las decisiones.

En otro orden de cosas, la información debe ser veráz y actualizada, y por eso, hemos actualizado el video promocional que aparece en la web y hemos confeccionado otro para que comprueben que detrás de las Siglas hay personas muy jóvenes y comprometidas con **AGLA**.

La normativa a la que está sometida una estación de servicio es muy extensa, y el desconocimiento no te exime de ella. En la última Asam-

blea celebrada a principios de Junio, se ha encomendado con cargo a las arcas de **AGLA**, al despacho "BABOT-ARANGUREN, S.L.P." la realización de un **plan de prevención de comisión de delitos en el ámbito empresarial** ("COMPLIANCE PENAL") personalizado para las empresas (PERSONAS JURIDICAS) asociadas a **AGLA**. Este se ejecutará y entregará a las empresas en el plazo máximo de un mes contando desde la celebración de dicha Asamblea. Sin saberlo, podemos ser responsables de forma subsidiaria del delito cometido por

nuestros expendedores en el puesto de trabajo. Responsables penales o civiles. Increíble pero cierto.

Como siempre ha sido un placer poder utilizar este medio para llegar hasta vosotros. Os deseo lo mejor. Si estáis interesados en comunicaros conmigo podéis enviarme un Email, gracias.

Un abrazo a todos.

José Cortés Rubio
Presidente de AGLA
josecortes@agla.es



COMIENZE A AHORRAR CON NOSOTROS

La comercializadora eléctrica que mejor se adapta a usted:

- Precios ajustados sin sorpresas tanto fijos como indexados a mercado.
- Permitimos cambiar de modalidad de fijo o indexado durante el contrato.
- Servicio personalizado 24 horas / 7 días semana.
- Realizamos el estudio de ahorro sin coste y compromiso.
- Seguimiento con informes semestrales.

¡¡ Los únicos del mercado!!

¡Sea cual sea su tamaño, cuidamos de su energía!

www.petronievesenergia.com
Tel. 900 820 005
clientes@petronieves.com





E.S. ARRIATE

Gasolinera del mes

Nos entrevistamos con **D. José Durán**, propietario de **E.S. ARRIATE**.

La gasolinera la inauguro en **1993** y estamos abandonados con **CAMPSA** hasta 2008, 15 años de contrato. Después volvemos a renovar un plazo de 3 años con **REP-SOL**. Así hasta 2.011, mismo año en que empezamos a pertenecer a **AGLA**.

Cuando acabamos los 15 años con **CAMPSA** fui a Fuente de Piedra a hablar con **José Cortés**, y me explicó como funcionaba la asociación pero tenía yo ese miedo a lo que no conoces y volví a firmar con **Repsol**. Y ya cuando terminaron los tres años volví por segunda vez, ya convencido para firmar con **AGLA**. Me acuerdo perfectamente que José Cortés me dijo, "¿todavía te lo estas pensando?". Y yo le dije: "no, ya estoy decidido a firmar".

¿Cómo conoció **AGLA**?

Conocimos **AGLA**, precisamente, a través de la revista. Antes de pertenecer a **AGLA** la recibíamos y la leía y me pareció muy interesante.

¿En qué os ha beneficiado **AGLA**? ¿Notastéis diferencias al pasar de **Repsol** a **AGLA**?

La facilidad en la gestión del negocio, al ser un grupo grande a la hora de comprar, ir todos con el mismo objetivo, al ser un grupo de más de noventa empresarios con los mismos objetivos, con la misma problemática, a mi mí me ha venido muy bien, vamos, estupendamente. Para mi lo más importante es que **eres el dueño de tu negocio, tu decides en todo momento**, por supuesto, con el apoyo de tus compañeros y la Asociación, que siempre

está ahí cuando la necesitas.

A diferencia de cuando era abandonado, que tu no decides nada, todo te viene de "arriba" y no admiten que tu varies las cosas o decidas por tu cuenta. "Esto es lo que hay", y a aguantar mientras dure el contrato. Esta es la diferencia fundamental.

Después de 5 años perteneciendo a **AGLA**, ¿pensáis que habéis acertado?

Hasta el momento estoy muy contento de pertenecer a **AGLA**, ten en cuenta, con su prestigio trabajado, que no es lo mismo ir sólo





que estar formando parte de este gran grupo, y desde aquí animo a aquellas gasolineras abanderadas o libres que estén pensando en dar el paso de unirse a **AGLA**, que lo hagan, que no se lo piensen tanto. Ya **AGLA** es muy conocida aquí en Andalucía, y es sinónimo de calidad y confianza. Una marca asentada, y con una imagen tan reconocida como cualquiera de las grandes, siendo una de las tres redes de estaciones de servicio más importantes aquí en Andalucía.

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

Nuestra clientela en Arriate es local y nos conocen desde hace tanto tiempo que no notaron ningún cambio cuando empezamos con **AGLA**. Para nuestra clientela el cambio en ningún momento ha sido negativo, al contrario, una vez que nos quedamos libres con **AGLA**, los precios fueron más competitivos que los que teníamos antes. Si es verdad que hemos perdido la tarjeta Solred, que está muy extendida, como todos sabemos, ahí

notamos la diferencia y era uno de nuestros miedos. Pero al poner nosotros los precios, nuestra clientela aumentó, así que ese miedo duró muy poco tiempo, por que las ventas aumentaron rápidamente.

¿Utilizáis y ofrecéis los servicios, acuerdos y armas tecnológicas e informáticas que os proporciona **AGLA: sistema de compra de combustibles, tarjetas AglaCard, Central de compras Dtodo, Gestor documental, etc, etc?**

Ofrecemos todos los servicios que nos proporciona **AGLA**. Siendo nuestras tarjetas una manera eficaz de fidelizar a nuestra clientela. Y además con la fuerza del precio nuestra clientela es muy fiel.

Nuestro sistema de compra de combustible, yo creo, que no hay nada parecido. Estamos muy por delante en lo que se refiere a sistema informáticos y de gestión, siendo sin duda pioneros en este tema. Que tengas a tu disposición la lista de precios a tiempo real de las ocho o diez petroleras, incluyendo a la nuestra, ofreciendo sus precios, consultando y comparando todas las opciones de

carburantes posible y con el transporte garantizado.

También comentar que hemos sido uno de los primeros con firmar con **DIA**. Estamos muy contentos. Ellos nos asesoran pero nosotros somos los que hacemos los pedidos.

Finalmente, ¿qué pensáis que se puede mejorar?

Todo siempre es mejorable. Pero ahora mismo no se me ocurre nada.

Estaremos encantados de atender a aquellos socios o aquellos gasolineros que quieran compartir experiencias con nosotros, estamos en **Arriate (Málaga), E.S. ARRIATE, Carretera Ronda-Arriate Km. 3,7 C.P. 29350**





Gesthidro “Referente en la gestión, tratamiento y valorización de residuos”

GESTHIDRO es una empresa dedicada a la gestión de residuos y limpiezas industriales en EESS, Centros de Distribución de Combustibles y Centro de Lavado. Dispone de personal altamente cualificado y una flota de vehículos homologados y autorizados por medio ambiente,

garantizando la trazabilidad de los residuos gestionados en el centro productor y por todo ello, sus servicios son de calidad.

Autorizada por medio ambiente con el nº de registro AN-117 (residuos peligrosos) y GRU-532 (no peligrosos), englobadas ambas en la AAU/CO/19310. Además disponemos de las certificaciones ISO 9000 (Calidad) y 14000 (Medio Ambiente) por la entidad BUREAU VERITAS.

GESTHIDRO, SL está ubicada en Puente Genil (Córdoba), situada en el centro geográfico de Andalucía, por lo que ofrecemos servicio en toda la comunidad autónoma.

LOS SERVICIOS QUE GESTHIDRO OFRECE:

GESTIÓN INTEGRAL DE **RESIDUOS PELIGROSOS** EN ESTACIONES DE SERVI-

CIO, CENTROS DE DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLE, CENTROS DE LAVADO Y LIMPIEZAS INDUSTRIALES.

A.1) Limpieza de separadores / arquetas de hidrocarburos, rejillas perimetrales, bocas de hombre, imbornales, arquetas areneras (box de lavado), decantadores previos y arquetas de muestra.

A.2) Gestión de residuos procedentes de la limpieza de la pista de repostaje, al emplear material absorbente (sepiolita), así como la gestión de envases contaminados vacíos de plástico generados por los usuarios de la estación de servicio, por la compras de aceites minerales, líquidos de inyección...

GESTHIDRO en base a la autorización GRU-532 es gestor de los **residuos no peligrosos** generados en la limpieza de depuradoras, separadores de grasas, pozos ciegos, fosas sépticas, alcantarillado y aquellos residuos





liquido / pastosos generados en actividades que se puedan caracterizar de tipología urbana.

INSTALACIONES Y MAQUINARIA DE TRABAJO

GESTHIDRO dispone de una planta de recepción, almacenamiento, tratamiento de residuos tanto peligrosos como no peligrosos que actúa como planta de transferencia y planta de tratamiento final de aguas y lodos con hidrocarburos, así como aguas residuales asimilables a urbanas.

En cuanto a la maquinaria, disponemos de una amplia flota de vehículos:

-Camiones: Camión Mixto de Limpieza (7,5 Tn / 12 Tn) y remolques (10 Tn).

-Semirremolque cisterna de 27 Tn.

-Semirremolque bañera para lodos y pastosos, de 25 Tn.

-Tren de carretera mixto de limpieza de 40 Tn.

-Camión de recogida de aceites usados.

-Camión caja para el transporte de los residuos sólidos.

-Furgonetas para la recogida de residuos en bidones.

GESTOR FINAL Y PLANTA

DE TRATAMIENTO

GESTHIDRO tal y como se recoge en su última revisión de la Autorización Ambiental Unificada con nº de registro AAU/CO/193/10 ha implantando un proceso de gestión final de residuos peligrosos y no peligrosos, por tanto, **GESTHIDRO** consigue cerrar la trazabilidad y gestión del residuo generados en el centro productor, ya que procede a su eliminación en su propia planta ubicada en Puente Genil.

En concreto, **GESTHIDRO** ha instalado un sistema de depuración y tratamiento en base a dos líneas independientes:

a) LINEA de **RESIDUOS PELIGROSOS**.

b) LINEA de **RESIDUOS NO PELIGROSOS**.

TRAMITACION DOCUMENTACION AMBIENTAL

GESTHIDRO tramitará la documentación ambiental exigible por la normativa en materia

de residuos, que acreditará la trazabilidad de los residuos gestionados en sus instalaciones. Dichos procedimientos administrativos son:

-Solicitud de admisión y Documento de aceptación de residuos.

-Tramitación en el registro de productores de residuos peligrosos.

-Notificación de traslado de residuos (NT).

-Documento de control y seguimiento (DCS).

-Informe Anual Productor de Residuos Peligrosos.



Pol. Ind. Huerto El Francés
C/ José Villafranca Melgar, 17
14500 Puente Genil (Córdoba)
Tels./Fax: 957617524 / 957118181
www.gesthidro.com
contacto@gesthidro.com



Acuerdo AGLA - Productos ONCE



Este acuerdo no se firmó en la Asamblea de diciembre a causa de un contratiempo de última hora surgido con Repsol, compañía que ya tenía un acuerdo similar firmado para la venta de productos ONCE y que amenazaba con

perfectamente preparadas.

Los representantes de **SalesLand** empresa colaboradora y encargada de la creación de puntos de ventas de artículos ONCE fueron tomando la palabra. En primer lugar el señor Guillermo Bello, jefe de ventas de la zona

sur, quien realizó una breve introducción de su empresa SalesLand y los 6000 puntos de apoyo a la ONCE que gestiona.

A continuación, el señor Cristian Santos, supervisor de Andalucía Occidental, Extremadura y Castilla La Mancha, mediante el proyector fue mostrando diapositivas de la labor social realiza-

da por la ONCE, así como de los tipos de productos que vamos a comercializar en el canal físico complementario como son, los **cupones del viernes, sábado, domingo, los extraordinarios por ejemplo en el día del padre**, etc.

Posteriormente, pasaron la palabra al señor Daniel Cortés, supervisor del sureste y Levante, quien nos explicó la operativa desde que se abre

el punto de venta, es decir, la primera formación de los empleados en el punto de venta, seguimiento continuo, sobre todo los primeros 3 meses en los que habrá comunicación cada semana para resolver dudas, segunda formación a las 3 semanas de abrir, etc.

Nos proporcionarán toda la cartelería de las distintas promociones que vayan surgiendo. Incentivan también por objetivos además de las condiciones generales.

A nivel de Agencia Tributaria no tenemos incompatibilidad alguna puesto que trabajamos a través de otro canal de ventas diferentes a la ONCE pero a su vez complementario. Son ventas por impulso que no hacen competencia a los cuponeros puesto que si el cliente no lo compra en el momento, ese cliente por regla general dejará de comprar el producto ese día.

Finalmente se procedió a la firma del acuerdo con el compromiso verbal de lanzar un **cupón recordatorio del 15 aniversario de AGLA** a nivel nacional, será el cupón de lunes a jueves, o el Cuponazo del viernes.



anularlo si lo hacía extensivo a **AGLA**.

Finalmente, solucionado este contratiempo, se firmó en la pasada Asamblea del día 18 de marzo. Este acuerdo no solo es para vender sus productos en nuestras tiendas, sino también de colaboración para llevar a cabo acciones conjuntas que faciliten el acceso y el trabajo a personas discapacitadas, pero



Acuerdo con **VEIASA**, nuevo servicio por ser de **AGLA**

El pasado día 18 de Marzo se llevó a cabo la firma del acuerdo con **VEIASA** anunciado en la última asamblea del año pasado. Por fin cerramos el círculo, en cuanto a los servicios proporcionados por **AGLA** gratuitamente a los asociados.

“Por fin cerramos el círculo, en cuanto a los servicios proporcionados por **AGLA** gratuitamente a los asociados”

D. Jesús Alba Mallado, de la división de Metrología, acompañado del D. Joaquín Zamora, jefe de área de Málaga, explicó en líneas generales en qué consiste este acuerdo mediante el cual **AGLA** pasará a partir del próximo año a abonar

directamente a **VEIASA** las verificaciones, así como a ir notificando aquellas que están a punto de cumplir.

Acto seguido **José Cortés** explicó los pormenores del acuerdo y de qué forma afecta éste a los asociados como nuevo servicio gratuito. En un principio cada estación pagará su revisión correspondiente al 2016, posteriormente, la gasolinera enviará la factura abonada a **AGLA**. En función del importe, Agla prorrateará el mismo en 12 cuotas iguales que le irá cobrando a la estación siempre y cuando ésta no cubra el costo con el rappel. Aquellas estaciones que ya hayan realizado la revisión este año se les prorrateará en base a los meses restantes desde que la realizó hasta que le toque de nuevo, es decir, si la pasó en febrero

por ejemplo, se dividiría el importe de su factura entre los 11 meses restantes que le faltan hasta la próxima. De este modo cuando llegue la próxima revisión del 2017, será Agla quien abonará el pago de la factura correspondiente a cada estación. La revisión de la probeta está incluida en el acuerdo, la del manómetro no lo está, por lo que cada estación tendrá que pagar su revisión de manómetro o como hacen muchas estaciones comprar uno de mano cada año.



AGLA firma acuerdo con SUPERMERCADOS DIA

Tras un largo periodo de negociaciones, finalmente hemos llegado a un acuerdo con el **Grupo DIA** para franquiciar las tiendas de las estaciones de servicio **AGLA**, de aquellos asociados que estén interesados y cuenten con las condiciones mínimas que contempla el Grupo DIA.

En la pasada asamblea de marzo fue presentado este acuerdo. Comenzó el Sr Ildelfonso Espinosa Garrido, responsable de franquicias Centro Regional de Antequera, que junto con su compañero el señor Rodrigo Hernández Ponce de León, promotor de expansión Centro Regional de Antequera, explicaron las bases de este acuerdo.

Ildelfonso en primer lugar quiso disculpar al director general que con motivo de coincidencia de una importante reunión del grupo en Madrid no pudo asistir a nuestra asamblea aunque ha estado presente a lo largo de las negociaciones.

Apoyándose en un vídeo

promocional, fue presentando poco a poco las macro cifras del grupo DIA, describiendo los distintos modelos de negocio del

a nivel de todo el territorio andaluz y su número de estaciones.

Sus valores son la calidad y el reconocimiento de



grupo, el número de tiendas, de las cuales el 40%, unas 2.500, son franquicias. Tras 25 años de experiencia en ellas, facturación anual, gama de productos y su club de fidelización, el más importante de España.

Entrando posteriormente en los pormenores del modelo de franquicia de tiendas en estaciones de servicios, destacó que cuentan ya con varias tiendas de la petrolera SHELL y otras

dos en **AGLA** (E.S. Arriate y E.S. Arroyo de las Cañas) considerando a nuestra asociación como un importante potencial de negocio para sus franquicias gracias a su situación

la marca DIA, la auditoría de homologación a la que someten a sus proveedores, su grupo de analistas de productos, su fondo de comercio, una facturación mensual para simplificar la contabilidad, etc.

La marca identificativa de la franquicia para las estaciones de servicios será **"CADA DIA"** creada con el interés de incrementar la afluencia de clientes a la estación y al mismo tiempo posicionar un nuevo sistema de negocio beneficioso tanto para el grupo DIA como por supuesto, para nuestras estaciones de servicio.

Gracias a su importante logística, es tal vez la única empresa de alimentación junto con Carrefour, capaz de atender a un gran número de puntos de venta con



un coste menor que el de otras cadenas.

Para ayudarnos al desarrollo del proyecto, nos proporcionan en la medida de lo posible, mobiliario como estanterías, frío, publicidad, cartelería, etc. Para ellos, al igual que para nosotros, es una experiencia piloto en la que están en continuo aprendizaje.

El PVP de los productos lo marcan ellos, aunque habrá un grupo reducido de

artículos que por sus características y consideración de tienda de conveniencia, como son las bebidas en frío, podremos marcar otro precio diferente.

Los productos no tienen devolución por caducidad, pero intentarán que ésta sea la mínima mediante el control de artículos a través de su TPV que permite conocer aquellos productos con buena rotación y aquellos que no. A pesar de esta

condición, en un principio, y para configurar un grupo estable de alimentos con buena rotación, ellos asumirán la devolución de aquellos productos perecederos que caduquen por falta de experiencia.

El surtido de los productos de cada estación dependerá también de la localización de esta.

Para finalizar se procedió a la firma del acuerdo.

Nuevo servicio AGLA

Plan de Prevención de Comisión de Delitos personalizado.

AGLA ha encargado a su asesoría jurídica BABOT-ARANGUREN ASOCIADOS un servicio que redundará en beneficio de todas las empresas asociadas.

BABOT-ARANGUREN ASOCIADOS va a elaborar para todas las personas jurídicas asociadas a **AGLA** un **Plan de Prevención de Comisión de Delitos en el Ámbito Empresarial** (también llamado Compliance Penal). Este nuevo servicio fue presentado el pasado

día 10 de junio en Asamblea.

En el año 2.010 nuestro Código Penal estableció, por primera vez, la responsabilidad penal de las personas jurídicas (o sociedades). De tal forma, si un administrador o empleado de una sociedad comete un delito no sólo será responsable el administrador o empleado que cometió el delito, sino que también lo será la sociedad o empresa (por culpa "in vigilando"

–vigiló usted mal a su empleado- o por culpa "in eligendo" – eligió usted mal a su empleado).

La única forma de exonerar a la empresa en esos casos es tener un Plan de Prevención de Comisión de Delitos en el Ámbito Empresarial que es precisamente lo que **BABOT-ARANGUREN ASOCIADOS** va a confeccionar personalizado para cada uno de los asociados.





Tecnología Made in AGLA 100%

Aplicación desarrollada por nuestro departamento informático

FIDAGLA nueva aplicación de AGLA

¿QUÉ ES FIDAGLA?

Es una aplicación para smartphones, tablets y dispositivos portátiles exclusiva de AGLA.

llevar encima su tarjeta de plástico. Ahora podemos usar nuestro smartphone para eso.

Rápidez: Es muy rápido

podrá pagar fácilmente desde su móvil.

PROMOCIONES

Los clientes podrán estar al día de todas las promociones y ofertas que **AGLA** ofrece a lo largo de la temporada.

AGLA

Apartado exclusivo para AGLA. Aquí podrá consultar toda la información relativa a:

- Mis estaciones favoritas: Añada como favoritas aquellas que más frecuenta.

- Catálogo actualizado de los productos y ofertas: encontrará la imagen del producto, código del artículo y

✓ Todas tus Tarjetas de Fidelización, sean de AGLA o no, en tu Móvil y Tablet.

NUEVA APP DE AGLA

Quando la tengas, no podrás vivir sin ella

Descárgala en cualquiera de nuestras webs, en www.agla.es | www.porquereslibre.com
O pregunta en cualquiera de nuestras Estaciones Asociadas aglacartarjetas@agla.es | agla@agla.es

Infórmate 952 735 311

AglaCard

Con **Fidagla** puedes llevar todas las tarjetas de fidelización en su dispositivo móvil ¡Y olvídense de llevar las tarjetas de plástico encima!

¿Quién puede usarla?

Está destinada principalmente para clientes de las estaciones de servicio de **AGLA**, aunque cualquier persona puede hacer uso de la misma.

Las características principales son:

Comodidad: No necesita

dar de alta nuestras tarjetas, y no es necesario registrarse en la aplicación.

Muy útil: Tiene muchas funcionalidades para el cliente. Descárguela y compruebe sus ventajas.

La aplicación tiene tres apartados principales que son:

TARJETAS

Aquí es donde podrá añadir todas las tarjetas que quiera, incluso de la competencia. Con sus códigos de barra

FIDAGLA

CATÁLOGO DE REGALOS

Ref. 14053

10510 Puntos

En Stock

CANJEAR REGALO

ASPIRADOR SIN BOLSA TAURUS CI...

Ref. 14003

4340 Puntos

En Stock

CANJEAR REGALO

Buscar...



canjearlo.

- Localizador de las estaciones asociadas de AGLA.
- Precios de los carburantes: podrá comprobar el precio del combustible que ten-

drá la estación de servicio en ese momento.

- **Consulta de puntos:** en este apartado, el cliente podrá consultar los puntos acumulados hasta el momento de todas sus tarjetas de puntos de AGLA.

- **Estación más cercana:** se le muestran las 5 estaciones de **AGLA** más cercanas por "Km" conducidos, ruta desde su ubicación actual o navegador GPS, precisión Google Maps.

¿DÓNDE SE PODRÁ DESCARGAR?

Se puede descargar desde las distintas páginas webs de **AGLA:**

- www.agla.es
- www.porqueslibre.es
- www.gdes-agla.es

También estará disponible en la tienda virtual de Android (Play Store), y en muy poco tiempo en Apple Store.



Como siempre **ROSILO HNOS.** a su disposición como correduría de **AGLA** para proporcionarle cualquier cotización de seguro.

Acuerdo en exclusiva con las estaciones de servicio asociadas a **AGLA.**

Tarifique y compare su seguro en el apartado **SEGUROS** a través de www.agla.es

...¡y viva tranquilo!

ROSILO HNOS. S.A.
Correduría de Seguros

Plan de Prevención de Riesgos Laborales para su Estación de Servicio

Estimado lector,

Como propietario de una estación de servicio, queremos facilitarle un listado con las medidas de seguridad y salud que toda estación de servicio debe llevar a cabo para **garantizar la seguridad y salud** y mejorar la integración de la prevención en su empresa. En GSL Servicios de Prevención estaremos encantados de ayudarle en la implantación de las mismas:

► **Higiene:**

- Medición higiénica de compuestos volátiles (benceno, tolueno, xileno).
- Evaluación de las condiciones de temperatura y humedad de diferentes puntos de la instalación, para determinar si cumplen con los valores marcados por la ley.
- Mediciones de iluminación de los puestos y zonas de trabajo.

► **Formación:**

- Formación e Información a los trabajadores sobre métodos seguros de trabajo.
- Formación para la designación del trabajador designado con funciones preventivas.
- Formación en primeros auxilios y medidas de emergencia para la designación de los responsables de Primeros Auxilios y de Emergencia y Evacuación.
- Realización de la formación de la persona designada como Consejero de Seguridad.
- Mediciones de iluminación de los puestos y zonas de trabajo.

► **Ergonomía:**

- Elaboración de estudio ergonómico (manipulación de cargas, posturas, etc.).

► **Psicosociología:**

- Elaboración estudio psicosocial en la empresa.

► **Vigilancia de la Salud:**

- Realización de los reconocimientos médicos de los trabajadores, añadiendo vigilancia específica con los marcadores especiales para Benceno.

► **Documentación:**

- Documentación de coordinación de actividades empresariales.
- Elaboración de la Memoria Anual de actividades realizadas y Planificación de Medidas Preventivas y/o correctoras.

► **Explosiones:**

Elaboración y actualización del Documento de Protección contra Explosiones, según R.D. 681/2003, en el que se detallan:

- La clasificación de las zonas de riesgo.
- Los equipos utilizados y su nivel de seguridad.
- La formación sobre ATEX a los trabajadores, permisos y autorizaciones de trabajo.
- La coordinación de medidas de protección contra explosiones.

► **Emergencias:**

- Elaboración del plan de autoprotección según R.D. 393/2007, y demás normativa sectorial y de edificación:
 - Evaluación de riesgos.
 - Designación de los responsables.
 - Formación de medios humanos.
 - Instalación y mantenimiento de instalaciones y equipos contra incendios.
 - Implantación del plan de autoprotección, emergencias y evacuación.
 - Etc.
- Realización de simulacros de emergencias en el centro de trabajo.



Oficinas de GSL Consultoría e Innovación en Málaga.



El rincón de Carlos Babot

¿EL FIN DE LAS DESATENDIDAS?



> Carlos Babot, asesor AGLA

Cada día vemos más noticias referentes a Comunidades Autónomas donde los gobiernos autonómicos pasan a exigir que las estaciones de servicio estén atendidas o noticias en las que partidos políticos o sindicatos piden el fin de las estaciones de servicio desatendidas.

Nosotros, como Asociación, no podemos postularnos en una posición o en otra, pues lo cierto es que en nuestro seno puede haber ya estaciones de servicio desatendidas o puede llegar a haberlas ya que alguna a lo mejor tendría que convertirse en desatendida para poder competir y subsistir.

Lo cierto es que en Andalucía sólo una norma de Consumo exige que las estaciones de servicio es-

tén atendidas de cara a las personas con discapacidad física. Igualmente es cierto que, hasta la fecha, las sentencias que ha habido en algunos juzgados de lo contencioso-administrativo han sido favorables a las estaciones de servicio desatendidas.

También es cierto que las principales marcas que operan este tipo de establecimientos han decidido

“vemos como hay una tendencia nacional a defenestrar a las desatendidas mientras estas se defienden en el panorama europeo”

asociarse para denunciar ante la Comisión Europea la violación del Tratado de Funcionamiento de la Unión en lo que se refiere a las restricciones para la apertura de establecimientos comerciales (y habría que recordar que en muchos países de la

Unión Europea la presencia de estaciones de servicio desatendidas es francamente masiva).

De tal forma, vemos como hay una tendencia nacional a defenestrar a las desatendidas mientras estas se defienden en el panorama europeo (donde tienen gran calado las estaciones desatendidas).

Tal es así que, creemos que en breve plazo las estaciones de servicio desatendidas estarán prohibidas en España (Andalucía incluida), si bien muy mucho nos tenemos que la palabra final, como en otros muchos temas, la tendrá la Unión Europea.



El autogas cada vez más presente en el transporte profesional

El autogas confirma su crecimiento en el mercado de logística y transporte en España. En la actualidad, según datos aportados por la AOGLP, en España ya 1.000 ambulancias utilizan este carburante alternativo, al igual que más de 8.000 taxis, 3.500 carretillas elevadoras, más de 200 autobuses y cabezas tractoras y un gran número de furgonetas de reparto.

Según asegura la Asociación de Operadores de GLP de España el número de flotas de vehículos profesionales que utilizan GLP se ha incrementado considerablemente gracias al desarrollo de tecnologías de movilidad que permiten realizar transformaciones complejas, como es el caso de las cabezas tractoras.

Desde la AOGLP se augura, la incorporación masiva de estas tecnologías, que permitirá el desarrollo de la industria pesada con energías alternativas en España, situándonos al nivel de otros países de nuestro entorno, donde muchas empresas trabajan ya con camiones a GLP, y disfrutan de sus ventajas en ahorro y sostenibilidad. En el mercado están disponibles dos sistemas de uso de autogas en transporte, señala la AOGLP: los sistemas bifuel, que usan indistintamente gasolina o autogas, y los sistemas Dual-Fuel, que utilizan una mezcla de diésel y autogas.

Aquí en la península se están desarrollando por iniciativas privadas, lo que permite que los profesionales del transpor-

te pesado por carretera puedan recurrir a tres kits homologados de Dual Fuel para transformar los motores. Asimismo, varios talleres especializados llevan a cabo el proceso de forma fácil y rápida.

El bajo coste de instalación, el ahorro de un 10% en costes de carburante o la facilidad de repostaje (ya que en España hay más de 500 estaciones de servicio en las que se puede repostar GLP), la posibilidad de contar con skids (depósitos aéreos) propios son las principales ventajas económicas y operativas del autogas aplicado al transporte pesado por carretera. A todas ellas se suman los beneficios ambientales.



Gama CB

Puentes de lavado para cualquier necesidad

Alta tecnología de lavado de escaso mantenimiento para satisfacer cualquier necesidad gracias a su concepto flexible.

www.karcher.es

KÄRCHER

makes a difference



D. José Cortés da un repaso a la actualidad de AGLA

Entrevista a nuestro presidente



Con el nuevo servicio de VEIASA incluido, AGLA parece cerrar el círculo de los servicios necesarios para gestionar, sin sobresaltos, una estación de servicio. ¿Se pueden considerar los asociados unos privilegiados?

AGLA se encarga, a través de su **Gestor Documental**, del control para que el cumplimiento de todas las obligaciones administrativas se efectúe dentro de plazo, asumiendo el costo económico íntegro, de todas las obligaciones. Sólo nos faltaba la revisión anual de surtidores llevada a cabo por **VEIASA** para cerrar el círculo completo de estas obligaciones, y en la última Asamblea se aprobó incluir este servicio.

Esto permite a nuestros

asociados cumplir con la extensa normativa a la que estamos sometidos, sin tener que preocuparse de nada, incluso de las inspecciones que puedan sufrir a este respecto. **Nosotros nos encargamos de todo.**

Paso a enumerar los **servicios que AGLA presta a sus asociados** para el cumplimiento estricto de la normativa:

- Revisión de baja tensión cada cinco años.
- Revisión de compresores cada tres, seis y doce años
- Revisiones globales de cinco y diez años.
- Revisión de las sondas cada tres años.
- Revisión anual de medios de extinción, incluyendo retimbrado, relleno de extintores y la reposición de los pictogramas en mal estado.
- Conexión alarma 24 horas, incluyendo el libro y la revisión anual de las obligaciones de la Seguridad privada.
- Desinfección, Desratización y Legionela.
- Ley de protección de datos, alta y seguimiento del protocolo.
- Plan de prevención laboral (en sus cuatro apartados).
- Plan de prevención de comisión de delitos en el ámbito empresarial.
- Plan de emergencia
- Recogida de aguas hi-

drocarburadas, Recogida de sólidos contaminantes, confección y presentación del informe anual en Medio Ambiente, incluyendo el alta como pequeño productor.

- Auditoria anual in situ, sobre la calidad de los servicios que presta **AGLA** a sus asociados.

- Cursos de formación para los expendedores y propietarios de las estaciones de servicio. (Cursos de prevención de riesgos laborales, para la manipulación de mercancías peligrosas, para la manipulación de alimentos, cursos de Marketing, cursos para el manejo de los medios de extinción, etc.)

- Plan de higiene para la tienda.

- Asesoría jurídica especializada en estaciones de servicio.

- Revisión anual de surtidores, aparato de medidas de presión de aire, y revisión cada tres años de la probeta, además de las revisiones llevadas a cabo a lo largo del año por reparaciones. (VEIASA).

- Consejero de Seguridad, con un protocolo de seguridad muy elaborado para el control de la descarga de la cisterna.

Y, sobre todo, **AGLA** es cercana ante cualquier problema. **Es la mano amiga**

que da respuesta inmediata a cualquier eventualidad que le pueda surgir al asociado.

¿Cómo va la entrada de nuevos asociados? ¿Es más fácil la entrada de abanderados de otras operadoras? ¿Valoran más lo que AGLA les ofrece? ¿Qué se le puede decir a ese empresario de gasolinera libre o abanderada que tanto le cuesta dar el paso?

AGLA está creciendo de forma paulatina y ordenada. Es importante que el nuevo asociado entienda que entra a formar parte de la gran familia **AGLA** conlleva derechos y obligaciones, que si hemos llegado hasta aquí es porque el interés general ha prevalecido al particular.

Pienso que a día de hoy, el abanderamiento de una estación de servicio es una fórmula obsoleta, muy rentable para la operadora y con poco margen de maniobra para el gasolinero, independientemente de la fórmula de compra que les propongan.

En cuanto a las estaciones de servicio libres no asociadas, la presión de las grandes marcas y de sus carburantes les dejan en total indefensión. Sus clientes repostan con cierta desconfianza.

Por tanto, **la fórmula perfecta, la más rentable, indudablemente es AGLA**, porque bajo el paraguas de una gran marca, compras en condiciones de mercado libre.

Parece que en la mayoría de comunidades autónomas están prohibiendo las estaciones de servicio sin personal, ¿ocurre lo mismo en Andalucía?

Espero que Andalucía se sume a estas iniciativas en apoyo al empleo, y contrarias a la destrucción de puestos de trabajo. No tengo la menor duda de que seremos los últimos de los últimos en subirnos al carro, presionados por las actuaciones del resto. Me costa que en estos momentos se va a presentar en el Parlamento Andalúz medidas al respecto que pueden modificar la regulación de las llamadas Low Cost para la mejorar las obligaciones en materia de empleo y de seguridad.

Entiendo que es un mo-

ClearView
powered by **WAYNE FUELING SYSTEMS**

PRECIO ESPECIAL SOCIOS AGLA

ANDROID APP ON Google play

Available on the App Store

AlterEco

Alternativas Ecológicas Ingeniería Energética S.L.
altereco@alterecolingenieria.es Tlf. 902 11 04 59
www.alterecolingenieria.es

LLEVE SU ESTACIÓN EN EL BOLSILLO Y CONOZCA EN TIEMPO REAL SUS INVENTARIOS, ALARMAS, DESCARGAS ETC... SAQUE TODO EL PARTIDO A SUS SONDAS DE NIVEL

- Gestione inventario y estanqueidad en su instalación en tiempo real **DE FORMA ECONÓMICA Y EFICIENTE**
- Evite robos, sobrellenados, bajo caudal, agua en tanques etc... **SISTEMA DE ALARMAS CONTINUO Y EN TIEMPO REAL**
- Sistema Conciliación Estadística de inventario con aprobación EPA **MEDICIÓN DIARIA, SEMANAL Y MENSUAL DE MERMAS**
- Soporte analistas 9:00 – 18:00 (opcional 7 x 24 x 365) le avisamos por teléfono y correo electrónico de inmediato en caso de alarmas
- **OFERTA SOCIOS AGLA:** Tramitamos la **exención de pruebas de estanqueidad** por sondas de su instalación **GRATUITAMENTE** (necesario tener instalado sistema ATG válido). **LLAME E INFORMESE SIN COMPROMISO TLF.: 911 873 556 / 911 873 557**

delo muy extendido en algunos países de la Unión Europea, pero también entiendo que la actual situación laboral no es la misma. España duplica la tasa de desempleo de la Unión Europea, por tanto no tiene sentido que España incentive en estos momentos modelos de negocio, que no solo no generan empleo, sino que van a ocasionar la destrucción de más de cincuenta mil empleos estables.

¿Andalucía permitirá la venta de alcohol en las tiendas de conveniencia de las estaciones de servicio, algún día?

Con el tema de la venta de alcohol en las tiendas de conveniencia de las estaciones de servicio nos pasa exactamente lo mismo. En la mayoría de Comunidades se ha levantado la prohibición de la venta de alcohol, dado el nulo resultado de la ley que prohibía la venta de alcohol en las tiendas de conveniencia de las estaciones de servicio. Con esto perseguían restringir la compra de alcohol por parte de los jóvenes para el botellón. Está más que demostrado que los jóvenes con el botellón lo que buscan es un ahorro sustancial en las bebidas, y por lo tanto efectúan las compras en hipermercados y supermercados. Por lo tanto, sería lógico cambiar la aplicación de la norma. Deberían autorizar definitivamente la venta de alcohol en las tiendas de conveniencia de las

estaciones de servicio. Y terminar de una vez por todas con este agravio comparativo.

¿Por qué tiene AGLA la fórmula mágica para ser la manera más rentable y mejor para gestionar una estación de servicio?

Una estación de servicio es una empresa que busca la rentabilidad, como cualquier otra, por lo tanto, es la suma de muchos factores, optimizar compras, aminorar gastos y vender con márgenes suficientes. Con **AGLA** consigues rentabilizar tu negocio al máximo. Compramos al mejor precio del mercado el carburante, nuestro producto principal. Optimizamos las compras de los productos de tienda. Nuestra **Central de Compras** se encarga de negociar todos y cada uno de los artículos de tienda obteniendo por volumen la mejores condiciones. Tenemos acuerdos con todos y cada uno de las empresas implicadas en este sector (electricidad, teléfono, seguros, lavaderos, surtidores etc.), mejorando las condiciones de mercado de forma sustancial. Y nuestros servicios para que cumplan con toda la normativa de forma cómoda y sin costo, todo ello hace que a final de año **nuestro negocio obtenga la mejor rentabilidad del mercado, con gran diferencia sobre el resto de las opciones que ofrece el mercado.**

Después de casi 20 años

de trayectoria de la Asociación, con una imagen muy asentada, con una clientela fiel, y siendo ya operadores petrolíferos, ¿con qué nuevos proyectos se enfrenta AGLA?

La proyección de futuro para **AGLA** es muy prometedora. **AGLA** es un proyecto serio, consolidado y a tener en cuenta, fruto de muchos años de trabajo y del apoyo de sus integrantes. En los próximos cuatro años su crecimiento será espectacular, mejorando las más optimistas previsiones.

Futuro mercado petrolífero, GLP...

Las grandes ciudades deberán tomar decisiones urgentes para garantizar a sus ciudadanos calidad de vida, mejorando la calidad del aire que respiran. Deberá incentivar las energías limpias. **AGLA**, asociación preocupada por el medio ambiente, apoyará estas iniciativas, adaptando el negocio de sus asociados para cubrir estas nuevas necesidades. Queremos que nuestras generaciones futuras, hereden y disfruten al menos, lo que nosotros hemos disfrutado.

A modo de despedida, te diré que **AGLA, ha sido todo menos un camino de rosas.** Son muchos los obstáculos encontrados en el camino, pero como decía **Mahatma Gandhi: "Primero te ignoran, después se ríen de ti, luego te atacan, entonces ganas".**

AGLA sigue creciendo a buen ritmo

Últimas incorporaciones: Tecnocórdoba, Hermanos Martín, Santa Isabel y MOGAR.

En lo que llevamos de este año 2016 se han unido a **AGLA** las siguientes estaciones:

En Córdoba capital se incorporó **E.S. Tecnocórdoba**, situada en el Polígono Industrial "Las Quemadas".

En Sierra de Yeguas (Málaga) se incorporó **Explotaciones de Carburantes Hnos. Martín**.

También en Málaga, en Gaucín, se ha incorporado



E.S. Santa Isabel.

Y la última en Caniles, Granada es **E.S. MOGAR.**

¡Bienvenidos!

Para **TODAS** las certificaciones reglamentarias de su **ESTACIÓN DE SERVICIO**

Inspecciones técnicas

Revisiones



OCA

Pruebas de estanqueidad

Consejero de seguridad

Atmósferas Explosivas



Eficiencia energética



PRL-Equipos de trabajo



Concerti®

Entidad de Control y Certificación, s.l.

901233642

info@entidaddecontrol.com

www.entidaddecontrol.com

TRAS 55 AÑOS REANUDA RELACIONES CON EEUU

Turismo en Cuba: ¿Se acabó el monopolio español?

Cuba abre sus puertas al cambio. El país caribeño restablece sus relaciones diplomáticas con EEUU tras 55 años de la llegada de Fidel Castro al poder (1959).

Atrás quedan los tiempos de la guerra fría y de la adhesión a la causa comunista, el mundo de los dos bloques. Tras la desaparición de la URSS (1989), Cuba se abrió a la inversión extranjera y reorientó sus alianzas geoestratégicas hacia China y Venezuela. Estos cambios permitieron al régimen de Fidel Castro paliar el impacto económico del bloqueo comercial impuesto por la Casa Blanca

en 1996 con la famosa ley Helms-Burton, por la que se sancionaba a empresas con intereses en EEUU hacer negocios en territorio cubano.

Cuba cuenta con 11,2 millones de habitantes, con una población activa de 5,1 millones, de la que un 77% está ocupada en el sector público y un 23%, en la privada. Se trata de un país con

una economía estatalizada, cuyo PIB de 68.500 millones de dólares, según los últimos datos del Banco Mundial, mantiene una desproporcionada dependencia (70%) del sector servicios, fundamentalmente sanidad y turismo.

La industria del sol y playa mueve cerca de 3 millones de turistas al año en Cuba,

más de 1.800 millones de dólares anuales.

En la actualidad, el país cuenta con 335 hoteles y un total de 60.500 habitaciones, de las cuales dos tercios son de categoría 4/5 estrellas, según datos oficiales del Ministerio de Turismo. Por segmentos, un 75% de esta capacidad pertenece a complejos de sol y

playa, mientras que el otro 25% es urbano. El filón económico es tan evidente, que Cuba aspira a que para 2020 esté operativo un volumen de 85.000 camas.

La industria hotelera de Cuba es casi un monopolio español. De los 17 operadores ex-

tranjeros, 13 son españoles y aglutinan 60 contratos de administración hotelera. A la cabeza de todos figuran Meliá, el primero en llegar hace 25 años, que gestiona 27 hoteles (13.000 habitaciones), e Iberostar, con otros 10 emplazamientos (5.000 habitaciones) repartidos fundamentalmente entre La Habana, Cayo Coco y Varadero.



de los cuales casi un 1 millón corresponde a Canadá. A continuación, los países con mayor flujo de visitas se encuentran Reino Unido, Alemania, Francia, España e Italia.

El turismo es uno de los grandes motores económicos, ya que después de la medicina es la segunda fuente de ingresos del país, con

A su estela, otras firmas hoteleras, muchas de ellas de raigambre mallorquina, han ido estableciéndose en Cuba durante estas dos últimas décadas, sólo con la competencia de Canadá, Francia y Portugal. Cadenas como Blau, Roc, Barceló, Be Live, NH, Blue Bay, H10, Hostusa y Valentin tienen intereses en el turismo cubano, un grupo del que se han descolgado este año Occidental y Riu al preferir no renovar los mandatos de gestión.

Cuba necesita del orden de 2.000 millones de euros anuales para reactivar su economía. Por ese motivo, en ju-

nio entró en vigor una nueva Ley de Inversión Extranjera por la que las plusvalías que obtengan los inversores foráneos estarán exentas de impuestos durante los primeros ocho años, además de bonificaciones del 50% en otro tipo de impuestos. Marriot, Hilton, Best Western, Hyatt o Holiday Inn esperan su oportunidad.

Tras crecer casi un 20% entre 2014 y 2015, la industria turística cubana podría rondar en 2016 los cuatro millones de visitantes, una cifra que está bien lejos de lo que podría llegar a ser.

Cuba está de moda. 'Lo-

cura' es solo un término relativo en La Habana de estos días. En los últimos meses, se han vivido las visitas del papa Francisco y el presidente norteamericano, Barack Obama, las más sobresalientes entre una larga lista de otros mandatarios y hombres de negocios.

A las empresas españolas sólo les queda seguir trabajando como saben hacerlo.



- ✓ Instalación y Mantenimiento Multimarca de E.S.
- ✓ Surtidores
- ✓ Contraincendios automáticos
- ✓ Sondas
- ✓ Aceptadores de Autopago
- ✓ Accesorios y Consumibles

evoil
Instalaciones Petrolíferas

1a
intervención
en mano de obra
y desplazamiento
GRATUITA

GRUPO
seproda

C/ Píncel 20, 41007 SEVILLA
Tlfno. 954 421 832
evoil@seproda.com
www.evoil.es

Instalador petrolífero autorizado
Nº REIA 41042545
Registro de Establecimientos Industriales de Andalucía
Nº RCM 04-H-2004-R
Registro de control meteorológico

Se cumplen cuatro siglos de la muerte del escritor y cobra vida

Miguel de Cervantes

400 aniversario

Cuatrocientos años después, Miguel de Cervantes pervive. Entre el hombre y el mito, en los pliegues de una vida con hechuras de novela, habitaron muchos Cervantes: el hijo de un sangrador en Alcalá de Henares y el soldado en Lepanto, el cautivo en Argel y el escritor de comedias en Madrid, el comisario de abastos en Sevilla y el sutil observador en los caminos de la Mancha, el novelista inaugural en Valladolid y el poeta en todas partes, en todos sus libros.

La obra de **Cervantes** explica España al mundo, y el mundo se comprende por medio de la España de la época. Años convulsos, de crisis y esplendor, que se corresponden con el tránsito del Renacimiento al Barroco, y con el conflicto de civilizaciones que se escenifica en el Mediterráneo y que será, para Cervantes, mucho más que un telón de fondo: el teatro de operaciones de un hombre de acción. Cervantes sustancia la vida -el sentido de la vida- en sus libros y agota las posibilidades de la existencia humana en su peripecia vital. Hace muchas cosas en muchas partes, y sueña todo lo demás -por ejemplo, sueña con América, sobre la que se proyecta ya el Imperio.

Cervantes es trascendente porque vive más allá de su

propia existencia, y también su obra desborda su propio cauce.

Estos son, cronológicamente, los momentos más importantes de su "novelesca" vida:

1547. Nacimiento en Alcalá de Henares. ¿Dónde y cuándo nació Cervantes? Durante siglos constituyó un doble misterio. El primero se esclareció tras encontrarse su partida de bautismo, fechada el 9 de octubre de 1547 en la parroquia de Santa María la Mayor de Alcalá de Henares. En cuanto a la fecha exacta, solo cabe presumir que fuera el 29 de septiembre, día de San Miguel.

1568. Madrid, versos de circunstancias. Estremecimiento en la corte. La reina Isabel de Valois, tercera esposa de Felipe II, muere después de dar a luz un niño, que también morirá. Un temblor recorre Madrid, y el joven Cervantes, alentado por el maestro de gramática Juan López de Hoyos, escribe unos poemas que verá editados al año siguiente, en una Historia y relación de la enfermedad, muerte y exequias de la reina.

1569. Roma, camarero de monseñor Acquaviva. Cervantes busca fortuna en la Roma de los césares y los papas. Sirve como camarero en el séquito de monseñor Acquaviva, quien vestirá más

adelante la púrpura cardenalicia. Agotada su etapa palaciega, Cervantes ingresa como soldado bisoño en la compañía de Diego de Urbina. Atraviesa Italia e Italia lo atraviesa a él.

1571. Lepanto. El destino de Cervantes se confunde con la historia el día de la batalla de Lepanto, que enfrenta a la Santa Liga con la armada turca. Sobre un mar de espuma sanguinolenta, en medio de un caos de arcabuzazos, barcos que se incendian, cuerpos mutilados y pífanos aterradores, Cervantes resulta herido en el pecho y pierde el uso de la mano izquierda.

1572. Convalecencia en Mesina. Al horror de la batalla suceden la incertidumbre y el amontonamiento de almas en el hospital de Mesina, en Sicilia, donde Cervantes convalece de sus heridas. Sicilia es entonces plaza española, y será cuartel de invierno para la flota de don Juan de Austria. Entretanto, Cervantes salva la vida y en unos meses se reincorporará a la milicia.

1575. Cautivo en Argel. El Mediterráneo es un mar en guerra, infestado de corsarios. Cervantes se embarca en Nápoles rumbo a España y, en las aguas del golfo de Rosas, su goleta será abordada por los hombres del corsario Arnaut Mamí. Cervantes acaba en Argel, bulliciosa

base de la piratería berberisca y gran mercado de esclavos. Mediarán cinco años, y cuatro fugas fallidas, hasta que recupere la libertad.

1580. Valencia, patria y libertad. Al fin, el ex cautivo tocará tierra española en Denia, y luego seguirá hasta Valencia, donde procesionará en acción de gracias y pasará unas primeras semanas de libertad. Han pasado once años desde que salió de España, y han pasado muchas cosas en muchas partes: se pierde Túnez y se recupera, muere Juan de Austria, nace Felipe III, se anexiona Portugal y la corte se instala en Lisboa. España sigue ensanchando el mundo: Legazpi ha fundado la ciudad de Manila, Mendaña toca las islas Salomón. Y Cervantes sueña con pasar a América.

1581. Orán, oscura misión. Una comisión oficial sobre la que poco o nada se sabe, y el velo misterioso de esta plaza española en el Norte de África, hacen del viaje a Orán –mayo y junio de 1581– un nuevo enigma en la vida de Cervantes. Entre la

diplomacia, el espionaje o el encargo administrativo, sólo queda constancia de que, a la vuelta, se le pagaron cincuenta ducados.

1581. Lisboa, aspirante a nada.

Cervantes comparece en Lisboa al olor de nuevas oportunidades, que se quedarán en nada. La nueva corte, de pronto desbordada de buscavidas y aspirantes a cualquier cosa, hierve de vida comercial: "En ella se descargan las riquezas de Oriente y desde ella se reparten por el universo". El autor desempolvará los recuerdos de esta inútil estadía en algunos pasajes del Persiles.

1584. Boda en Esquivias. Cervantes se entrega a la especulación amorosa. Acaba de tener una hija natural

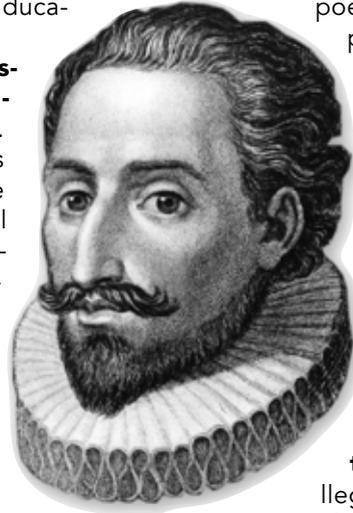
con Ana Franca –mujer de un tabernero– y enseguida viaja a Esquivias, Toledo, para ayudar a la viuda de un

poeta amigo en la publicación de un cancionero póstumo. Una vez allí, se casa con Catalina Palacios Salazar, a la que dobla en edad. Vende los derechos de La Galatea, que se publicará al año siguiente.

1587. Comisario de abastos, Sevilla. Todo

llega, aunque sea un gris destino como recaudador de abastos en Sevilla. Pero Sevilla es entonces la ciudad cosmos, antesala de las Indias y cauce de todas sus riquezas y esplendores. No abandona la pluma, y cultiva la poesía y el teatro mientras las calamidades –deudas, demandas, y hasta excomuniones– se agolpan en su frente.

1592. Castro del Rio (Córdoba), encarcelamiento fu-



No busques más,
SOMOS LO QUE NECESITAS

ESPECIALISTAS EN PRODUCCIÓN Y MONTAJE DE:
VINILOS - RÓTULOS - LONAS - CAMPAÑAS PUBLICITARIAS
ROTULACIÓN VEHÍCULOS - DECORACIÓN E INTERIORISMO

info@pubext.com / +34 952 41 38 21

www.pubext.com

PUBEXT
PUBLICIDAD A LO GRANDE

PROVEEDOR OFICIAL DE AGLA



gaz. La vida de un recaudador no era necesariamente fácil. Cervantes será acusado de vender trigo sin autorización y pasará unos días arrestado en Castro del Río. Algunos estudiosos conjeturan que fue aquí donde incubó la idea de El Quijote; otros sostienen que fue más adelante, durante un nuevo encarcelamiento en Sevilla.

1603. En Valladolid, siguiendo a la corte. Muy cerca del matadero municipal y encima de una taberna, en un pequeño edificio donde vive mucha gente junta, se instalará la familia Cervantes –el escritor y su mujer, hermanas, hija y sobrina– que han llegado hasta Valladolid siguiendo el rastro de la corte. En este clima de apremio, Cervantes termina la primera parte de El Quijote.

1605. Madrid, primera parte de El Quijote. Seiscientas sesenta y cuatro páginas y muchísimas erratas.

Nace en la imprenta de Juan de la Cuesta, en la calle Atocha de Madrid, la novela que cambia la novela. El librero Francisco de Robles, dueño de los derechos, la vende al precio de doscientos maravedíes y medio. No tarda en agotarse, y enseguida se suceden las reediciones, algunas clandestinas.

1613. Madrid, Novelas ejemplares. La novela, larga o corta, siempre estuvo ahí, en Cervantes, que hace suya, es decir, española, la novella italiana. Las Novelas ejemplares parecen condenadas a ser doce, ya sea porque hay dos en una –El coloquio de los perros se incrusta en El casamiento engañoso– o porque durante años se incluyó en la cuenta La tía fingida, hoy descartada.

1614 – 1615. Tarragona y Madrid, un Quijote apócrifo y otro verdadero. Alonso Fernández de Avellaneda, seudónimo todavía por des-

entrañar, firma una continuación apócrifa de El Quijote que se edita en Tarragona. La añagaza espoleará a Cervantes a terminar su segunda parte de El Quijote, enriquecerá la trama y se incorporará como asunto metaliterario al discurso de la novela, que se publicará en Madrid un año después. Publica Viaje del Parnaso y las Ocho comedias y ocho entremeses nuevos, nunca representados (1615).

1616. Madrid, agonía y muerte. Media el mes de abril y el escritor empieza a convivir con la muerte, que se ha instalado en su casa de la calle del León, esquina con la calle Francos (hoy Cervantes). Recibe la extremaunción, firma la dedicatoria del Persiles y, tres días después, el 22 de abril, muere. Al día siguiente es enterrado en el convento de las Trinitarias Descalzas.



España se prepara para un verano de récord turístico absoluto

Los empresarios españoles se preparan para un verano turístico récord. No es el primero —las cifras de turistas internacionales llevan seis años de record en record— pero esta vez expertos y empresas esperan un verdadero salto. La inestabilidad en destinos como Túnez, Egipto o Turquía atrae a muchos hacia España. Eso, sumado a la bajada de los billetes de avión por el petróleo barato y la recuperación de los viajes por parte de los españoles, crea el caldo de cultivo para un lleno total que las empresas se preparan para aprovechar.

Las perspectivas de las playas llenas y los hoteles hasta la bandera han llevado ya a las empresas españolas a acelerar la inversión. Compañías como Mercadona o Vueling ya han iniciado sus procesos de selección para reforzar las plantillas. Las empresas de trabajo temporal auguran un incremento de hasta el 13% en la contratación temporal de verano. Y la venta de coches se disparó en mayo un 21%, impulsada por la actividad de las compañías de alquiler de vehículos. Las rent-a-car dispararon sus adquisiciones casi un 38% con respecto al año anterior, hasta más de 34.000 unidades. Han renovado sus flotas, a la espera de la llegada de más viajeros este verano.

Entre enero y abril llegaron 18,1 millones de turistas extranjeros, un 13% más que en el mismo periodo de 2015. Las perspectivas son espectacular-

res. Si no hay una catástrofe o un problema grave de seguridad, se batirá el récord del año pasado sin duda. Incluso en abril, que por el efecto del calendario podría haberse producido cierta caída (el año pasado ese mes se celebró parte de la Semana Santa y en 2016 ha caído toda en marzo) el crecimiento fue potente: del 11%. En buena medida, gracias a los ingleses, que elevaron sus visitas un 18%.

Y eso que, ante el próximo referéndum para votar si Reino Unido sale de la UE, la libra se ha depreciado. Pero no ha sido un freno.

España va a recibir a muchos de los turistas que podrían haber viajado a países como Egipto o Turquía, que compiten con nosotros en sol y playa. El efecto ha provocado que haya ya determinadas zonas de Baleares donde ya es imposible encontrar buen alojamiento para este verano", asegura Rafael Gallego, presidente de CEAV, la confederación de agencias de viaje. Cree que la recuperación definitiva de los viajes domésticos va a poner la guinda al 2016. Se espera que los viajes de los españoles crezcan entre el 13% y el 15%.

El año pasado España recibió en total 68 millones de turistas. Si se mantienen crecimientos mensuales medios de

entre el 5% y el 10%, la barrera de los 70 millones se quedará corta en 2016.

El turismo que ha sido la locomotora de la economía incluso en los años de crisis.



Pero para que no frenase, y seguir colgando el cartel de completo, los hoteleros se vieron obligados a echar el freno a sus tarifas en los años más fuertes de la recesión. Los dos últimos ejercicios han recuperado terreno y en 2016, los récords turísticos llegarán en las zonas más populares con una lista de tarifas en los hoteles de tres y cuatro estrellas muy parecidas a las de 2008. La tarifa media diaria de los establecimientos de cinco estrellas de España fue en abril incluso superior a la de la época anterior a la crisis: 171 euros, frente a 164 euros ocho años.

El verano ya está casi aquí, aprovechemos el momento, pero pensemos también en el futuro. Demos lo mejor que tenemos para que sigan repitiendo.

La tenista española-venezolana triunfa en Roland Garros

Muguruza reina de París

Por fin, desde hace 18 años que ganara Arancha Sánchez Vicario a Mónica Seles, vuelve a reinar una

barreras hasta ahora inquebrantables.

Garbiñe supo interpretar a la perfección el partido, una lucha aguerriada entre dos tenistas con un perfil parecido sobre la pista. Ambas quisieron hacerse fuertes en el saque desde el co-

nideros. Curiosamente es su primer título en tierra batida, única superficie donde había sido capaz de ganar a la tres veces campeona de Roland Garros.

Se le avecina un futuro muy prometedor, lo tiene todo para ser la número uno durante muchos años. Rafa Nadal, en mujeres, tiene una estependa heredera.

La reina de París vuelve a ser española.



española en Roland Garros.

Un año, desde su derrota en Wimbledon con Serena, es tiempo suficiente para aprender de los errores y en el caso de Garbiñe Muguruza, también para pulir ese potencial que lleva dentro. De nuevo contra la norteamericana, la más grande de este siglo, Muguruza demostró haber aprendido la lección y se graduó ganando Roland Garros tras realizar un partido brillante (7-5, 6-4).

A sus 22 años, Garbiñe demostró ser presente y futuro de este deporte, digna sucesora de la número uno cuando decida abdicar o le obligue la española a hacerlo. La derrotó con total autoridad en un partido digno de una final entre dos colosas sobre la arcilla parisina. Ganar en dos sets a Serena no es tarea sencilla, pero el crecimiento de la tenista española le permite romper

barrieras hasta ahora inquebrantables. Garbiñe supo interpretar a la perfección el partido, una lucha aguerriada entre dos tenistas con un perfil parecido sobre la pista. Ambas quisieron hacerse fuertes en el saque desde el comienzo, así como mostrar su agresividad en el resto. No se dejó intimidar Garbiñe ante un monstruo como Serena, capaz de cohibir y empuqueñecer a cualquiera. Aguantó bien la presión cuando los primeros no entraban, sin conceder las primeras bolas de break de las que dispuso la menor de las Williams.

Muguruza no se lo podía creer. Ni que hubiera entrado la bola ni que se acabara de proclamar campeona de Roland Garros. Tras unos segundos desconcertada, se tiró al suelo entre lágrimas para celebrar su gran gesta. Con este triunfo, el tenis femenino español vuelve a tocar la gloria en París, algo a lo que se habituó en la parte masculina durante muchos años gracias a Nadal.

Garbiñe logra así su primer trofeo de Grand Slam, el primero de muchos ve-



¿Cuál de los aparatos domésticos consume más energía en 'stand by'?

Cuando le damos al botón de 'power' de la televisión pensamos que la hemos apagado. Pero no. Este aparato –al igual que los ordenadores, las cafeteras o las videoconsolas– continúa encendido en función 'stand by'. Como no está desenchufado, la corriente sigue entrando por sus cables con el consiguiente consumo que eso supone a fin de mes. Aquí quedan reflejados los diez dispositivos que más lastran nuestra cuenta corriente a fin de mes si los dejamos en 'stand by'. El consumo se muestra en vatios por hora.

1.- Caja de televisión por cable. Consumo medio: 43.4 w/h. Este aparato es el que más consume aunque no lo estemos utilizando. La modalidad "cable con cargador de vídeo" es la que más energía demanda.

2.- Ordenador portátil. Consumo medio: 8.9 w/h. Piénsatelo dos veces antes de mantener tu laptop en función "sleep": el gasto aumenta hasta los 15.7 w/h.

3.- Equipo de sonido. Consumo medio: 8.3 w/h.

Si el aparato dispone de radio y no se desenchufa, la ingesta energética sube hasta los 14.4 w/h.

4.- Televisión de proyección trasera LCD. Consumo medio: 6.6 w/h. Aunque las televisiones LCD suelen consumir menos que los antiguos aparatos, los modelos de proyección trasera pueden gastar el doble que los televisores de rayos catódicos.

5.- Microondas. Consumo medio: 3.8 w/h. Procura no dejar la puerta de este electrodoméstico abierta. Si lo haces, el consumo energético aumentará hasta los 25 w/h.

6.- Ordenador de escritorio. Consumo medio: 2.8 w/h. Muy pocas personas desenchufan su ordenador de escritorio después de utilizarlo. Si lo dejaran en la función "dormido", el gasto aumentaría hasta los 21.1 w/h. Al mantenerlo encendido, aunque el monitor está apagado, el ordenador puede gastar



hasta 73.9 w/h.

7.- Cafetera. Consumo medio: 1.1 w/h. ¿Qué razón esgrimes para dejar la cafetera enchufada después de hacerte el desayuno? El ahorro empieza por los pequeños gestos.

8.- Videconsola. Consumo medio: 1 w/h. Si la pereza nos puede hasta tal extremo que dejamos la consola en función "lista para usar", el consumo se eleva hasta los 23.3 w/h.

9.- Teléfono inalámbrico. Consumo medio: 0.98 w/h. Si el teléfono inalámbrico dispone de contestador, el gasto se incrementa hasta los 2.9 w/h.

10.- Cargador del móvil. Consumo medio: 0.26 w/h. Ok, está en el último puesto de la lista de los aparatos que más consumen si se dejan en 'stand by', pero... ¿qué necesidad hay de dejarlo colgando del enchufe si lo podemos evitar?



Una furgoneta está frenando el abandono de los pueblos

La Exclusiva está consiguiendo que varias aldeas de Soria, la región con mayor despoblación de Europa, mantengan su censo gracias a un novedoso modelo de negocio. España se está quedando sin pueblos y la solución a esta tragedia demográfica podría residir en algo tan simple como una furgoneta de reparto. Es lo que está demostrando La Exclusiva, una empresa de logística social que está frenando el abandono rural en Soria a base de entregar la compra a domicilio. Y todo sin cobrar a sus clientes ningún cargo por el transporte. Una fórmula revolucionaria que ya ha llamado la atención de una docena de provincias que quieren replicar el modelo. Muy pronto, medio país podría tener en sus carreteras comarcales a furgonetas repartiendo víveres, electrodomésticos y mucha compañía en las zonas más necesitadas.

“Estamos trabajando para resolver un gran problema social, que es el aislamiento de personas mayores que no tienen acceso a productos de primera necesidad”, explica Victoria Tortosa, gerente de La Exclusiva. “Se trata de fijar población, de que los que viven en los pueblos se puedan quedar a vivir, y la única manera de conseguirlo es que tengan todas sus necesidades

cubiertas”. Tan cubiertas como sea capaz de ofrecer un hipermercado, uno de los más grandes de Soria, que es el proveedor oficial de La Exclusiva. A cambio de acceder a centenares de clientes a los que de otra forma jamás llegaría, el hipermercado acepta hacerse cargo del coste de transporte de los pedidos. Es decir, los vecinos pagan exactamente lo mismo que si fueran a comprar en persona. “Todos ganamos: el cliente puede acceder a todo tipo de productos, incluidas las promociones, sin coste añadido y ahorrarán el viaje; el hipermercado accede a una nueva clientela y nosotros obtenemos un porcentaje del volumen total de ventas, además de prestar un servicio social”, indica Tortosa.

El traqueteo de la vieja furgoneta Iveco es recibido en las casas como una bendición. No solo porque anuncia la llegada de la compra de la semana, sino porque supone un entretenimiento y a veces también una ayuda ante cualquier inconveniente doméstico. “La parte humana es quizá la más importante. Ellos sa-

ben que todas las semanas una persona les va a visitar y nosotros estamos pendientes de lo que necesitan. Hablamos un rato con ellos y les ayudamos con lo que haga falta, desde cambiar una bombilla rota a conseguirles cualquier tipo de producto aunque no lo vendan en el hipermercado”, explica Hugo Francés, cofundador y encargado de logística en La Exclusiva.

Tortosa abunda en este punto, que es la clave de



su éxito: “Nosotros somos su nexo con la capital pero además somos su nexo con el mundo real. Algo como llevar un papel al registro público para ellos es un mundo. Los pueblos de Soria están muy aislados, hay gente que lleva ocho o nueve años sin ir a la capital. Muchos no tienen teléfono móvil, ni siquiera hay cobertura en sus pueblos”.

La iniciativa arrancó a principios de 2014. La crisis había terminado con los vendedores ambulantes y los pueblos se encontraban totalmente desabasteci-

dos. Hoy, La Exclusiva cubre cinco rutas semanales, con 24 pueblos y 200 kilómetros de recorrido por cada ruta. Van ya 350 familias atendidas y la cifra no para de aumentar. Tanto que han emprendido una campaña de 'crowdfunding' para comprar un segundo camión y poder doblar el número de rutas, con el objetivo de llegar a un abanico potencial de 3.000 familias rurales.

Francés no se limita a repartir los pedidos. Mientras escribe la lista de la compra de la siguiente semana se asegura de que en casa estén bien, en especial aquellas personas que viven solas. Si alguien ha estado pachucho, se interesa por él y le ofrece lo que necesita. Hemos empezado un servicio de catering porque

nos encontramos con que mucha gente mayor que se ha quedado viuda no sabe cocinar y se alimenta de latas de sardinas y de matanza". La verdad es que este servicio tendría que prestarlo la Administración. Con la llegada de la crisis en 2009, se suprimieron muchísimos de los servicios públicos que había en la provincia, como el autobús a la demanda, las farmacias, encima cerraron bares y tiendas... Y toda esa gente mayor que vive en los pueblos se quedó aislada y sin poder hacer la compra, lo que obligó a muchos de ellos a marcharse.

El sistema es tan efectivo que en La Exclusiva ya están trabajando en ampliar la oferta. Lo siguiente: pe-



luquería a domicilio para las señoras y rehabilitación de vivienda, sobre todo para eliminar barreras arquitectónicas como bañeras y escaleras que, en algunos casos, llevan años impidiendo a los inquilinos acceder al piso de arriba.

Emprendedores así son los que hacen falta en este país. ¡Enhorabuena por esta iniciativa!

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



Adiós a Mohamed Ali o también llamado Cassius Clay

Muhammad Ali o Mohamed Ali, nacido Cassius Marcellus Clay, Jr. (Louisville, Kentucky, 17 de enero de 1942 - Phoenix, Arizona, 3 de junio de 2016) fue un boxeador estadounidense, considerado el mejor de todos los tiempos, o uno de los más destacados. Fue una figura social de enorme influencia en su generación, en la política y en las luchas sociales o humanitarias a favor de los afroamericanos y del Islam.

En su etapa amateur, logró la medalla de oro en los Juegos Olímpicos de Roma 1960 y, como profesional, ganó el título de campeón indiscutido de la categoría de los pesos pesados en 1964 a la edad de veintidós años, el cual recobraría diez años después. En 1978, consiguió otro cetro de campeón, lo que le convirtió en el primer boxeador en ostentar en tres ocasiones un título mundial en dicha categoría.

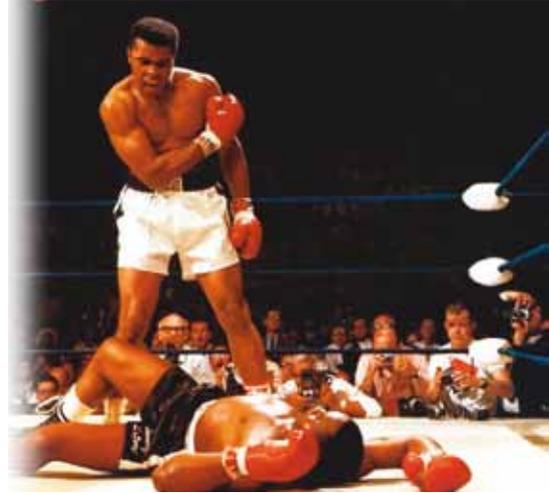
Se caracterizó por su estilo de boxeo alejado de la técnica tradicional, aunque era un conocedor del deporte y de sus contrincantes. Fue dirigido la mayor parte de su carrera por el entrenador Angelo Dundee, y sostuvo memorables combates contra los más renombrados pugilistas de su tiempo, como Sonny Liston, Joe Frazier, George Foreman y Ken Norton.

Fuera del cuadrilátero,

Muhammad Ali se erigió como una figura con influencia social desde los años 1960 cuando se opuso a su reclutamiento por parte de las fuerzas armadas de su país durante la Guerra de Vietnam. Se declaró objetor de conciencia, pese al rechazo de los defensores del nacionalismo estadounidense.

Formó parte de la organización religiosa de la Nación del Islam y, aunque se ganó detractores por su conducta independiente de los estereotipos sobre los afroamericanos, a partir de los años 1970 consiguió el respeto como figura deportiva de renombre mundial, en especial tras su pelea contra George Foreman.

Alí trascendió el ámbito deportivo como otros lo hicieron con el político, el cinematográfico o el musical (Kennedy, Marilyn Monroe, Elvis Presley, los Beatles...) para convertirse en un icono de la cultura pop, un póster en la habitación de muchos jóvenes de las décadas de 1960 y 1970, una deidad laica. Y sin ayuda de las redes sociales ni demás herramientas de la posmodernidad. El «bocazas» para sus críticos, «el más grande» para una legión de seguidores encabezada por él mismo, cayó finalmente a la lona después



de resistir contra las cuerdas del asedio de un rival formidable, el párkinson, que le golpeó durante más de treinta años.

En sus últimas apariciones públicas, casi siempre en cenas benéficas destinadas a recaudar fondos para obras de caridad o para su fundación contra el párkinson, la enfermedad con la que fue diagnosticado en 1984 a los tres años de colgar los guantes.

Alí convirtió la lucha por los derechos civiles de los negros en una de sus banderas. «No puedo hablar el inglés perfecto de los blancos, pero tengo sabiduría», fue una de sus frases más recordadas. También dijo: «Soy América. La parte que no van a reconocer. Pero acostumbraos a mí. Negro, confiado, chulo. A mi nombre, no el suyo; a mi religión, no la suya; a mis metas, no las suyas... Acostumbraos a mí». El púgil es-

tuvo más cerca del activismo extremo de Malcolm X que del más medido de Martin Luther King.

Cassius Clay se rebautizó como Mohamed Alí por su conversión a los musulmanes negros («Cassius Clay era el nombre del negro», se justificó).

Ingresó en las filas de la llamada Nación del Islam, un grupo extremista religioso que defendía la supremacía de

la raza negra sobre la blanca. Un año después ganó también la revancha a Liston en el primer asalto con un golpe invisible, la célebre «mano fantasma». En un combate celebrado en Lewiston (Maine), derribó a su oponente con un golpe casi imperceptible, que bautizaron como

«Phantom Punch [Puñetazo Fantasma]» y que se ha analizado más que el disparo a Kennedy. En opinión de algunos, es que Liston se tiró, amenazado por la mafia de las apuestas. Fue una revancha indecorosa. Pero fue en estas dos peleas en

es una máquina registradora a lomos del pay-per-view, y un tipo como Floyd Mayweather, que ha establecido registros increíbles en cuanto a ganancias por la bolsa de los combates, reclama el título de TBE (The Best Ever) por encima de Sugar Ray Robinson, Mohamed Alí,

Joe Louis y Roberto Durán. Se va en vísperas de unos Juegos, los de Río de Janeiro, en los que los profesionales del boxeo podrán luchar por las meda-

llas, una decisión polémica para la que, sin duda, habría encontrado una frase oculta.

Falleció el viernes por la noche en un hospital de Phoenix (Arizona), donde se encontraba ingresado desde el día anterior por problemas respiratorios. Tenía 74 años.



las que Ali se quitó el traje de boxeador y se vistió de la leyenda que es.

Continuó adelante en su labor de apoyo a los más desfavorecidos, dando contenido a su lema: «No cuentes los días, haz que los días cuenten». Desaparece en una época en la que el boxeo





ADITIVOS

de CALIDAD PROFESIONAL
A SU ALCANCE



OFERTA

REGALO
RELOJ



LUBRICACIÓN · COMBUSTIÓN · REFRIGERACIÓN · MANTENIMIENTO

■ ■ ANTONIO MIRO ■ ■

12 ANTIHUMOS DIÉSEL
4 ANTIHUMOS GASOLINA

+

12 TRATAMIENTO DIÉSEL
4 TRATAMIENTO GASOLINA

+

12 LIMPIA INYECTORES DIÉSEL
4 LIMPIA INYECTORES GASOLINA

☎ 952 736 179

www.centraldecomprasaglo.es

UBUD BALI (INDONESIA)

Ubud es, sin duda, el destino más popular del interior de Bali. Rodeada de arrozales, es la capital cultural de la isla. Ubud



no es sólo más fresco que las zonas costeras sino que posee una gran riqueza de actividades culturales y oportunidades para pasear, ir de compras o simplemente, relajarse. Conviene a la hora de organizar su viaje a Bali mezclar días en la zona costera, playa y diversión, y dejar otros para Ubud. Porque, además, es el trampolín perfecto para emprender excursiones hacia el norte de la isla.

Ubud está plagado de pequeños hoteles, lujosos y no

tanto. Los precios son muy asequibles. También hay mucha oferta en restaurantes y de todos los precios. Vivir, en general, en toda la isla es muy barato. Si estás en edad "surfera", por 200 dólares puedes comer y dormir durante un mes.

Volviendo a Ubud, son muy atractivos los espectáculos de danza. Todos los días al atardecer se celebran espectáculos de música y danza en algún palacio, templo o recinto comunal. En cierto modo, el turismo favorece las artes escénicas, al proporcionarles los medios para adquirir instrumentos y trajes que antes no podían permitirse.

Pero, por lo que es conocida Ubud, es por ser el centro artístico en cuanto a pintura y escultura en madera. También siempre ha habido artistas extranjeros que empezaron a llegar en la década de 1930; fueron pintores atraídos por

la belleza del paisaje y el encanto de las gentes. Con el transcurso de los años se les unieron una multitud de otros artistas locales y extranjeros.

No te puedes perder el Museo Neka, el Museo Puri Lukisan (Palacio de Bellas Artes), templos como el Pura Saren, el Pura Saraswati, el Bosque de los Monos, que mejor evitarlo, porque los monos ya están demasiado domesticados.

Destacan restaurantes como: Casa Luna, Café Lotus, Roof Garden, etc. Es muy típico alquilar motos para moverse por la zona. Aunque la opción más segura para no perderse es alquilar coche con conductor autóctono.



El futuro ya está aquí

Bienvenidos al futuro. El cartel que corona la entrada a la principal Feria de Electrónica de Consumo (CES) de Asia resume bien lo que le espera al visitante del gigantesco Shanghai New International Exhibition Center. En la edición de este año CES ha duplicado el número de las empresas que participan -400- y que en 32.000 metros cuadrados desarrollan diferentes aspectos de la tecnología del mundo que se acerca:

realidad virtual, robótica, drones, vehículos sin conductor, impresión 3D, el hogar inteligente, sistemas de seguridad por control remoto, y un largo etcétera de aparatos que ahora parecen sacados de una película de ciencia ficción pero que pronto serán habituales entre nosotros. "Estamos convencidos de que la realidad virtual (RV) va a suponer uno de los cambios más importantes en la sociedad del futuro más próximo, y ahora ya vemos sobre todo su potencial comercial en el mundo de los videojuegos", afirma Chen Yu, una de las representantes de Intel, que coopera con diferentes empresas chinas en la creación de un ecosistema que hace las delicias de los apasio-

nados de los juegos. No en vano, cuando se ponen las gafas de realidad virtual y cogen los mandos con los que se sumergen en este nuevo mundo de videojuego, las sensaciones se amontonan. "Es un gran salto, porque ya no es como mirar una pantalla. Ahora la inmersión es total", comenta una joven que acaba de probar el sistema, todavía un poco desorientada "y con el corazón a mil pulsaciones".

A pocos pasos, Lenovo muestra sus curiosas zapatillas inteligentes, que sirven para enriquecer todavía más esta experiencia. "La idea es que, poco a poco, vayamos

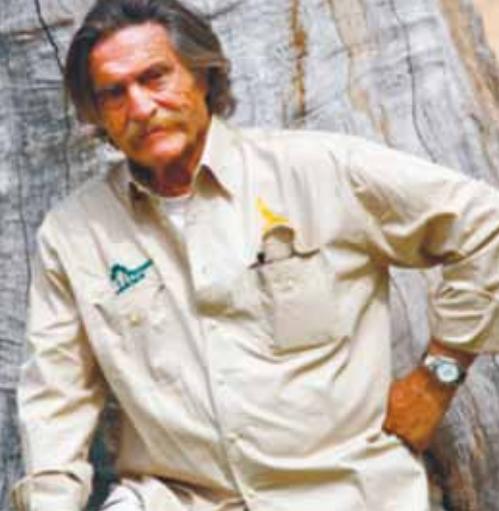
amante de los videojuegos de guerra no ha soñado alguna vez con poder desplazarse libremente con su arma por el mundo virtual que más le gusta? Pues el gigante del comercio electrónico chino, JD.com, ya comercializa una ametralladora a la que se le acopla una tableta en la mira para que el usuario pueda disparar a placer mientras se mueve -en la realidad física y en la virtual- por el escenario de multitud de juegos para dispositivos móviles.

Pero no todo son juegos en CES, ni mucho menos. "La realidad virtual llama mucho la atención, pero la verdadera revolución social ya está llegando de mano de la robótica", afirma Shen Li, de Bubble Lab. Su empresa ha captado el interés de los asistentes al CES con un sofisticado brazo robótico capaz de preparar té, café, y combinados. "No es un robot florero sino un barman completamente funcional, que sabe dónde

está cada cosa, y la coge en función de lo que pida el cliente". "Es más, después de haber terminado incluso limpia la mesa". Shen no bromea: el robot detecta varias salpicaduras, toma una esponja, y las seca hasta que todo está impoluto.

eliminando la dependencia de los mandos con la adopción de diferentes sensores corporales que detecten nuestros movimientos. Estas zapatillas recogen y envían todos nuestros movimientos al juego, de forma que si uno camina, su álgter ego virtual también lo hace. ¿Y qué





Aventurero y periodista

Muere Miguel de la Quadra

que homologar su marca, conseguida gracias a una técnica imitada de los lanzadores de barra vasca.

En 1963 fichó por televisión española como periodista y fue testigo algunos de los aconteci-

mientos más relevantes de la segunda mitad del siglo XX. Estuvo en la guerra del Vietnam, en la de Eritrea, en la de Mozambique, en Congo, cubrió el golpe de Estado de Pinochet y la muerte del Che Guevara. Con su porte atlético y sus enormes bigotes se convirtió en una de las figuras más reconocibles y queridas durante décadas en los televisores españoles.

Miguel De la Quadra, que se definía como un hombre de papel y lápiz, recordaría siempre con mucha nostalgia aquella etapa en la televisión y evocándola, años después, diría que la tecnología "había matado el misterio". Su trabajo, a caballo entre el periodismo y la aventura, despertó la vocación de varias generaciones de reporteros y fueron muchos los que entraron en el oficio para ser como él.

Perito agrícola de formación pero hombre del renacimiento de vocación, De la Quadra tenía una enorme cultura. Hablar con él era como abrir una enciclopedia por cualquier capítulo: literatura, arte, historia, botáni-

ca. Viajó por todo el mundo guiado por una curiosidad insaciable y desempeñando todo tipo de oficios. Incluso llegó a ser domador en el circo de Ángel Cristo, a cuya caravana ambulante se unió durante algunos meses con toda su familia.

Gran admirador de Emilio Salgari y de Julio Verne, una novela de este último, La Jangada, le sirvió de inspiración para una de las grandes aventuras de su vida: descender en una balsa desde Iquitos (Perú) el río Amazonas y el Napo junto a su mujer, Marisol, y su hijo mayor, Rodrigo. Enamorado del continente americano, De la Quadra repetía siempre la frase de que no se puede ser español sin conocer América. De ese amor, y de una sugerencia del Rey Juan Carlos cuando se acercaba el quinto centenario del descubrimiento, surgió el proyecto Aventura 92, luego rebautizado como Ruta Quetzal, un viaje iniciático de aventuras para jóvenes de todos los países de habla hispana en el que han participado 8.000 en sus más de 30 ediciones. Esa aventura le mantuvo activo en los últimos años de su vida. Aunque ya estaba ingresado, en la última edición de la Ruta se quitó el suero y se escapó del hospital para participar en la recepción que los reyes ofrecieron a los jóvenes.

Miguel de la Quadra-Salcedo falleció el pasado día

20 de mayo en Madrid. Había cumplido 84 años el pasado 30 de abril. De la Quadra arrastraba problemas de salud desde hacía años, pero mantenía su actividad como director de su última gran iniciativa, la Ruta Quetzal, un proyecto de aventura en el que participan cada año cientos de jóvenes de España y de todos los países de América.

El azar ha querido que su fallecimiento se produzca exactamente 510 años después que el de uno de sus personajes históricos más admirados, Cristóbal Colón. "Ayer hablé con él. Me dijo que se encontraba muy mal y que no tenía fuerzas", comentaba su hijo menor.

De la Quadra-Salcedo había nacido en Madrid, aunque siempre aludía a sus orígenes vasco-navarros (era sobrino del gran tenor del Roncal Julián Gayarre). De joven fue deportista de élite. Es célebre la anécdota de que llegó a batir el récord mundial de lanzamiento de jabalina, pero se modificó el reglamento para no tener

Milla diaria: niños en forma

Centenares de colegios de varios países se suman a la iniciativa de una profesora escocesa para combatir la obesidad infantil

Elaine Wyllie, profesora de primaria ya jubilada, pasó muchas horas mirando por las ventanas de su aula de un colegio de Stirling, en Escocia. Así, sin saberlo, fue dando forma a su idea. "A veces miraba a los alumnos en clase y me preguntaba si no estarían mejor fuera corriendo en el parque" explica.

Fue un voluntario que trabajaba en aquel colegio St Ninians, el que le abrió los ojos. "Estos niños están demasiado poco en forma", le dijo. Nada raro. Casi el 40% de los niños británicos de entre 11 y 15 años padece sobrepeso, y uno de cada diez ya es obeso antes de empezar el colegio. Los niños ingleses en edad escolar, según un estudio reciente, están en peor forma que nunca. Algo que los expertos atribuyen, principalmente, a la vida sedentaria.

De repente, un día de febrero de 2012, Wyllie decidió pasar a la acción. "Vamos todos a la calle", les dijo a sus alumnos. Les llevó al parque de al lado, el que llevaba años mirando por las ventanas de la clase, y les propuso que lo rodearan corriendo. "Una vuelta al parque era un cuarto de milla", recuerda. "Tenían 10 años y no logró completarlo ninguno, acabaron todos exhaustos". Exhaustos, pero divertidos. Al día siguiente repitieron la prueba. Al otro

también. "En un mes estaban transformados", asegura Wyllie. "Todos podían correr una milla [1,6 kilómetros], **que era dar** cuatro vueltas al parque. Por eso lo llamamos la milla diaria".

Para Semana Santa ya se habían apuntado cinco clases más. Y en verano todo el colegio hacía la milla diaria. "Se les anima a correr, pero pueden ir andando, saltando... como quieran", explica. "La clave es que les encanta. Tiene que ver con todas las necesidades de los niños: el aire fresco, la libertad, la diversión... Funciona porque sucede donde los niños están cada día, en el colegio. Todos participan y todos ganan. No es deporte, es salud".

Los índices de sobrepeso en el colegio son hoy casi la mitad de la media escocesa. La milla diaria ha mejorado la forma física de los niños, según los profesores, pero también su comportamiento, su concentración y su rendimiento académico. "Los niños satisfacen sus necesidades físicas, ejercen de niños, y luego se portan mejor y se concentran más", explica. Y todo ello, sin coste alguno.

Esa información anecdótica va camino de convertirse en evidencia científica, gracias a un estudio comparativo que está

realizando la universidad de Stirling, que medirá los beneficios "físicos, cognitivos y emocionales" de la milla diaria. "Ninguna otra iniciativa en el mundo occidental ha funcionado para reducir la obesidad infantil y esperamos que este estudio demuestre que la milla diaria sí funciona", confía.

Hoy Elaine Wyllie está jubilada como profesora y se dedica a recorrer el mundo tratando de dar a conocer su proyecto, con la ayuda de una fundación que apadrinó su causa. La milla diaria se practica ya en colegios de Bélgica, Polonia, Italia y Holanda. Cada semana se suman nuevos centros. Ella, que no es deportista. Pero la milla diaria, aclara, no tiene que ver con el deporte sino más bien con la niñez. "En 15 segundos recuerde un momento de juego feliz durante su niñez", propone. "¿Era en el exterior o en el interior? ¿Solo o con amigos? ¿Había adultos dirigiendo? ¿Había implicado un complejo juguete manufacturado? Si responde lo que creo que ha respondido, esa es para mí la definición de la niñez. Y todo eso es la milla diaria".





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



Una historia durante la dictadura argentina. Una de tiburones para un verano caluroso y un americano en París.

Kóblíc. Tomás Kóblíc (Ricardo Darín) es un ex capitán de la Armada que en tiempos de la última dictadura argentina, era partícipe de "los vuelos de la muerte", denominados así porque arrojaban vivos a los detenidos-desaparecidos al Río de la Plata. Abandonará informalmente su carrera militar para refugiarse en Colonia Helena, donde la única ley que impera es la del comisario Velarde (Oscar Martínez), un delincuente con uniforme policial, líder de una banda de robo de ganado, y oscuros vínculos con jerarcas militares.

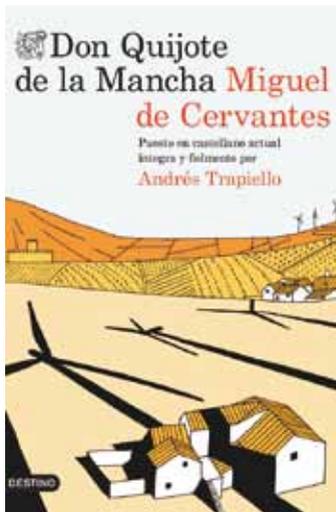


Infierno Azul. Nancy está surfeando tranquilamente en una playa recóndita cuando de repente es atacada por un gigantesco tiburón blanco. Por suerte logra sobrevivir, pero se queda atrapada en pequeño islote a tan solo 200 metros. La distancia es corta y escapar parece sencillo, pero no lo es con el enorme escualo vigilando a su presa. Para salir de allí tendrá que armarse de valor y usar todos sus recursos. "Infierno Azul" será Tiburón para las nuevas generaciones. Jaume Collet-Serra (La Huérfana) dirige este thriller escrito por Anthony Jaswinski (Kristy) y protagonizado por Blake Lively (El secreto de Adaline) como la aterrada Nancy. En el reparto también encontramos a Óscar Jaenada (Cantinflas) y a Sedona Legge (el corto Torn).

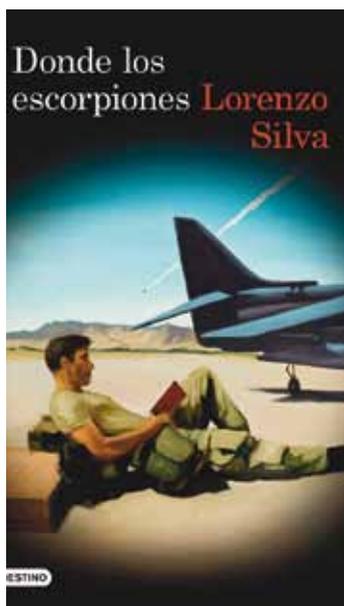


Mi casa en París. Mathias, un desventurado neoyorquino sin esposa, sin hijos y sin un céntimo, hereda de su padre, con quien no se hablaba, una enorme casa en París, de la que quiere deshacerse lo antes posible. Cuál será su sorpresa cuando descubre que... está habitada por una señora mayor, Mathilde, y su hija, Chloé. No tarda en enterarse de que, según la ley francesa, no podrá tener acceso a su propiedad hasta que Mathilde fallezca, ya que su padre lo compró como renta vitalicia. Un film de gran sensibilidad, excelentemente hecho y con un trabajo sobresaliente, como siempre, de Kristin Scott Thomas.

LIBROS *novedades*



El Quijote. Andrés Trapiello, escritor y experto en Cervantes, nos sorprende con una ambiciosa edición de uno de los mayores hitos de la literatura universal: el Quijote. Coincidiendo con el cuarto centenario de la publicación de la segunda parte del Quijote, Trapiello ha adaptado el texto íntegro de esta obra imprescindible al castellano que hablamos hoy en día. Bajo el título *Don Quijote de La Mancha*. Puesto en castellano actual íntegra y fielmente por Andrés Trapiello, este libro pretende acercar las aventuras de don Quijote y Sancho Panza a todos los lectores para que puedan disfrutar de ellas sin la dificultad que puede suponer leerlas en el castellano de cuatrocientos años atrás. En el prólogo a esta edición, Mario Vargas Llosa, escritor galardonado con el premio Nobel de Literatura, afirma: «En la versión de Trapiello la obra de Cervantes se ha rejuvenecido y actualizado [...] sin dejar de ser ella misma, poniéndose al alcance de muchos lectores a los que el esfuerzo de consultar las eruditas notas a pie de página o los vocabularios antiguos, disuadían de leer la novela de Cervantes de principio a fin. Ahora podrán hacerlo, disfrutar de ella y, acaso, sentirse incitados a enfrentarse, con mejores armas intelectuales, al texto original».



Donde los escorpiones. Lorenzo Silva en estado puro. Madrid, julio de 2014. Pasados los cincuenta, y ya con más pasado que futuro, el subteniente Bevilacqua, veterano investigador de homicidios de la unidad central de la Guardia Civil, recibe una llamada del responsable de operaciones internacionales. Se reclama su presencia inmediata a 6.000 kilómetros de allí, en la base española de Herat, en Afganistán. Un militar español destinado en la base ha aparecido degollado, y junto a él, el arma del delito: una hoz plegable de las usadas por los afganos para cortar la amapola de la que se extrae la droga que representa la principal fuente de riqueza del país. ¿Se trata del atentado de un talibán infiltrado? Podría ser, pero también que la muerte tuviera otro origen, porque el ataque no reviste la forma clásica de esa clase de acciones, sino que hace pensar en algún motivo personal. La misión de Bevilacqua y los suyos no es otra que tratar de desenmascarar a un asesino que forzosamente ha de ser un habitante de ese espacio cerrado. Sus pesquisas, bajo el tórrido y polvoriento verano afgano, les llevarán a conocer a peculiares personajes y a adentrarse en la biografía del muerto, un veterano de misiones bélicas en el exterior que guarda más de un cadáver en el armario, para llegar a un desenlace inesperado y desconcertante. Vuelve el guardia más famoso y querido de la literatura y la novela negra: el subteniente Bevilacqua, con su primer caso fuera del territorio español, en el que viajará para investigar un asesinato en la base española de Afganistán.

Memos/Chistes



Primera manifestaciones de los afectados del caso PANAMA



Juegos/Sudoku

COMPLICADO

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

SOLUCIÓN

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

SENCILLO

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

SOLUCIÓN

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



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 IBERIAN

PATNERS S.A.

LUBRICANTES MARTIN S.L.

COMPAÑÍA DE BEBIDAS PEPISCO S.L.

DISCOYRO DISTRIBUCIONES CORTES

DISFRUGO S.L.

DISTRIB. DE BEBIDAS GORDILLO S.L.

DTODO

ECROS BUSSINES S.L.

EL POZO ALIMENTACION S.A.

EUROCUBI S.A.

FASEBA

VALENTO S.L.

DISAROIL

Las Petroleras y Operadoras que nos abastecen son las siguientes:

- Carburantes AXOIL
- Central de Compras DTODO
- BP OIL
- DISA PENINSULA
- GALP ENERGIA
- PENTAGAS HIDROCARBUROS
- PETRO EUROPA
- GOLD PETROLEUM
- SARAS ENERGIA
- BIOTERUEL
- SANVEZ
- HIDROCARBUROS
- ANAXI SPAIN



Gasolineras asociadas

MÁLAGA

E.S. HNOS. CORTÉS RUBIO

Avda. Málaga, 2
29520 Fuente de Piedra
TLF: 952.73.52.00

E.S. NUÑEZ

Polígono 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: 952.18.10.19 / 952.87.23.50

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: 952.11.21.12

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: 952.42.58.93

E.S. VLADOIL RIOGORDO

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. SAN RAFAEL

Ctra. Jerez - Cartagena, Km. 136
29320 Campillos
TLF: 627.43.39.08

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: 952.53.56.52

EXPLORACIONES 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
FAX: 953.31.12.16

E.S. PUENTE MIRABUENO

Ctra. Nac. 322 Córdoba- Valencia
23330 Villanueva del Arzobispo
TLF: 953.45.12.56

E.S. CAMBIL

Ctra. de la Cerradura- Huelma, Km. 7
23120 Cambil TLF: 953.30.05.58

E.S. CHILLUEVAR

Ctra. de Acceso a Chilluevar, Km. 11,8
23477 Chilluevar
TLF: 953.73.66.35

E.S. LOS MARCOS

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

E.S. MORAL

Ctra. Jaén- Andújar, Pk. 9,400 (A-311)
23180 Fuerte del Rey
TLF: 953.12.08.43

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: 689.43.71.92

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 Rábida-
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 / 699.52.11.75

E.S. ALBATRO RUS

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

HUELVA

E.S. LOS LOBOS

H- 631 de Chucena a Hinojos, Pk. 1,450
21880 Paterna del Campo
TLF: 954.75.70.64

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. 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. SAN REMO

Ctra. Huelva-Aljaraque, Km. 6,300
21110 Aljaraque
TLF: 663.05.09.76

SEVILLA

E.S. DE LA VEGA

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

E.S. LOS MONTES (GILENA)

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

E.S. LOS MONTES (LOS CORRALES)

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

E.S. LA ESTRELLA

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

E.S. LOS PAJARES

Ctra. A-436, Pk. 0,530
41320 Cantillana TLF: 955.35.20.56

A.S. LA ESTACIÓN

Ctra. A-8005, Pk. 21,300
41320 Cantillana TLF: 955.35.20.56

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: 954.42.18.32

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

SERVICIOS JUVI NAZARENO

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

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. PETROLÍFICOS 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. VIRGEN DE LA PIEDAD

Ctra. Lucena-Loja, Km. 34
14970 Iznajar
TLF: 639.26.62.79

E.S. TECNOCORDOBA

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

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 Mojenera 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

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: 958.63.25.08

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. CANTERAS 97

Pol. Virgen de las Nieves, C/ Charcon, 3
18110 Las Gabias
TLF: 676.97.35.40

E.S. MOGAR

C/ Barrio Bajo, s/n
18810 Caniles
TLF: 958.71.07.47 / 686.68.57.91

CÁDIZ

E.S. REYCA

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

E.S. RAJAMANCERA

Ctra. CA-P-5021(La Ina) M.I. Km.7,8
11595 Jerez de la Frontera
TLF / FAX: 956.16.24.18

E.S. LA ALMORAIMA

Polígono Industrial La Almoraima
Ctra. Algeciras-Ronda
11350 Castellar de la Frontera
TLF: 650.39.72.31

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** sin costo para sus asociados

BABOT-ARANGUREN ASOCIADOS

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

VEIASA

Calibración y/o verificación de surtidores. Calibración y/o verificación de la probeta.

ENTIDAD DE CONTROL Y CERTIFICACION S.L.

Inspección periódica global y revisión periódica cada 10 años. Inspección Periódica cada 5 años. Inspección compresores cada 3, 6 y 9 años.

MIDES

Revisión preventiva anual de la estación de servicio. Incluye desplazamiento, kilómetros, media dieta y mano de obra.

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 ESE ELE 2005, 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.

RZS (Impuestos Especiales)

Asesoramiento jurídico y empresarial y en I.V.M.D.H.

PROINCA

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

MAQLAVAND

Revisión anual de los lavaderos. Las averías tienen un costo de 76€, incluyendo desplazamiento y 8 h. de trabajo, la estación de servicio tiene que pagar el costo de las piezas.



SI SOMOS MÁS, PAGAMOS MENOS

DEXLER Altavoz Bluetooth



9,50€

Código: 916594
Unidades x caja: 1
Precio caja: 9,50€

CONTROL Adapta Finissimo



1,25€

Código: 601002
Unidades x caja: 48
Precio caja: 60,00€

Aditivos AGLA + Reloj



4,36€

Código: 916723
Unidades x caja: 48
Precio caja: 209,42€

DEXLER Expositor Mediano



192,90€

Código: 91916618
Unidades x caja: 1
Precio caja: 192,90€

CENTRAL DE COMPRAS
dtodo

MULTIUSOS AFLOJATODO



3,69€

Código: 915721
Unidades x caja: 12
Precio caja: 44,28€

Jamón Cocido CF Lonchas



0,71€

Código: 916715
Unidades x caja: 18
Precio caja: 12,76€

Salami Extra REVILLA



0,73€

Código: 916718
Unidades x palet: 17
Precio caja: 12,43€

MONSTER Energy Rehad



0,91€

Código: 508013
Unidades x caja: 24
Precio caja: 21,79€

DEXLER Soporte Coche



3,85€

Código: 916598
Unidades x palet: 1
Precio caja: 3,85€

952 004 049 / 663 906 019 / www.centraaldtodo.es



All in
one



T 934 791 750
F 934 782 451

www.mides.es
mides@mides.es