



## AGLA en La Mancha



## Inauguramos Nueva Sede

# Gesthidro

LA GESTIÓN DE SUS RESIDUOS

¿Sabes lo que comes?  
[comerseguero.com](http://comerseguero.com)

## El Rocío de Nagüeles

Gasolinera del mes



EUROPEST Higiene Ambiental (I+D)

## EUROPEST

CONTROL EUROPEO DE PLAGAS

Tel.: 952 46 50 21

e-mail: [info@europest.net](mailto:info@europest.net) - [www.europest.net](http://www.europest.net)

Polígono Industrial Rancho Hermoso.

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

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

Gasolineras Libres de Andalucía



Gasolineras Libres de Andalucía

**YA SOMOS  
OPERADOR**

CENTRAL DE COMPRAS



Gasolineras Libres de Andalucía

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



[grupoPANTOJA.com](http://grupoPANTOJA.com)

LA CALIDAD  
AL MEJOR PRECIO







4 Carta del presidente

Publirreportajes: 8 Gesthidro

16 Comerseguro

10 AGLA en  
Castilla-La Mancha

11 Inauguración Nueva Sede

14 Nueva aplicación TPV AGLA

18 Rincón de Carlos Babot



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.



# Precio Platts, la panacea de los contratos de abanderamiento

## Queridos compañeros:

Si conseguimos que nuestra Revista Gasolina, sea un medio útil, participativo, actual, guía y referente ante la incertidumbre del sector, que sea un medio reivindicativo, que ponga en marcha ideas y acciones en pro de una buena causa, y a la vez sea entretenida y variada. Habremos conseguido nuestro objetivo.

Últimamente me estoy encontrando estaciones de servicio abanderadas o no abanderadas, que destacan como un logro importante comprar a precio Platts, pero cuando le preguntas por el costo real del carburante que acaba de comprar no lo sabe, para vender cualquier producto es necesario saber el costo real de dicho producto, y digo real y no **estimativo**. En este mercado con una competencia feroz hay que saber el margen real de que disponemos para poder competir, la verdad es que con esta fórmula lo que si le aseguramos el margen es a la operadora, ellos sí que compran a precio Platts y a este precio le incrementan la prima que te aplican en el precio, por lo tanto una fórmula que venden como una Panacea, son a ellos a los que le asegura el margen, independientemente del precio de venta de la estación de servicio, **el gasolinero compra a ciegas esperando la regularización de final de mes sobre unas compras que ya ha vendido**. Estas formulas al final tienen un camino corto, si antes al gasolinero no le salían las cuentas, ahora ni te cuento.

No quiero repetirme, no quiero hablar de políticos, ni de las nuevas leyes que nos afectan, perdemos el tiempo, es muy difícil, por no decir imposible ver algún político reconocer un error, y mucho menos rectificar. Ni tan siquiera están dispuestos a escuchar nuestra versión, la versión de la calle, antes de legislar. Me acuerdo de un slogan que aparecía en un anuncio de detergentes, el propio director General animaba a comprar el producto, y **si encuentra algo mejor cómprelo**. Era algo evidente pero no por ello dejaba de ser impactante, estaba tan convencido de las propiedades de su producto, que se arriesgaba a compararlo con otros productos similares del mercado. **AGLA** a través de su Presidente quiere hacer lo mismo, tan convencido esta de las ventajas de **AGLA** para tu estación, que te invita a comparar, sin contratos de abanderamiento o exclusividad, sin contrato de tiempo, **entre compare y si encuentra algo mejor cámbiese**. ¿Porqué comprar sólo a un proveedor? si tengo la posibilidad de comprar a todos, bajo el paraguas de una gran marca, en condiciones de libre mercado. Cuando empezó mi andadura como gasolinero hace veinticinco años, estuve abanderado por imperativo legal, las normas de aquel entonces establecían que para darte la autorización, debías presentar la documentación de puesta en marcha, y además un contrato de sumi-

nistro, y ahí estaban las operadoras para decirte diez años de exclusividad, **¡todas tenían el mismo plazo diez años! ¡Qué casualidad!** Sólo estuve tres años de exclusividad, luche con uñas y dientes contra un mastodonte, y después de diez años los jueces me dieron la razón. Jamás me he vuelto a plantear un contrato de exclusividad del tipo que sea, las decisiones en mi negocio las tomo yo, no me las impone ningún proveedor, y con esto no quiero decir que mi proveedor es mi enemigo, todo lo contrario, es parte imprescindible en mi negocio, porque mientras más empresas provean mi negocio, mejores condiciones obtendré.

Cambiando de tema, la **inauguración de nuestro Sede** se llevo a cabo, el pasado diecinueve de Julio, un día feliz para todos y para el futuro de **AGLA**, es la consolidación de un proyecto que lleva desarrollándose quince años. En el discurso de inauguración, dimos las gracias a todos aquellos que lo han hecho posible, proveedores, operadores, transportista, empresas de servicio, familiares, asociados, Ayuntamiento de Fuente Piedra, en fin a todos y cada uno de las personas que con su aportación e implicación hicieron posible que a día de hoy **AGLA** sea un proyecto real, valido y creíble. Es un gran paso, pero esto no ha hecho más que empezar, nuestro objetivo sigue siendo el mismo, mejorar las condiciones



de nuestros asociados y hacer que sus negocios sean prósperos, actuales y competitivos, dotándolos de las mejores herramientas para ser eficaces y eficientes, bajo el paraguas de una gran marca **AGLA**. En las reuniones que mantengo con los propietarios de estaciones de servicio interesadas en formar parte de **AGLA**, sigo observando una gran desconfianza, y cierto recelo. De alguna manera comprensible, es un paso importante para su negocio y no quiere equivocarse. Actualmente **AGLA**, lo forman noventa y cinco empresarios. Conocedores de sus propios negocios, sabiendo donde están, en qué situación se encuentran, y lo que necesitan para no solo mantenerse, sino prosperar, en este cada vez mas difícil mercado. Todos las nuevas estaciones de servicio que se van incorporando a nuestra familia **AGLA**, sin excepción, hacen el mismo comentario, **¡cuánto tiempo y dinero he**

**perdido!**, ahora sí que tengo un respaldo a todas las gestiones de mi negocio, (compras, ventas, revisiones, marca, promociones o ante cualquier problema que me pueda surgir), me siento respaldado.

El veinte de Junio del presente, mantuvimos una reunión con propietarios de estaciones de servicio de Castilla La Mancha en el hotel NH Ciudad Real, con el objetivo de dar a conocer las ventajas de **AGLA**, y hacerles partícipes de ellas. Aunque la asistencia no fue la deseada, creo que la reunión se mantuvo en un ambiente cordial, participativo y aclaratorio, espero que dentro de poco de sus frutos.

Estudiaremos con nuestra asesoría y mis compañeros medidas a llevar a cabo en contra de la normativa de cooperativas, low cost, la prohibición de venta de alcoholes en nuestra tiendas, la devolución del tra-

mo autonómico del impuesto especial los (IVMDH), a los profesionales del sector, creo que somos la única comunidad que no aplica esta devolución. Pedimos recogida de firmas en la página web [www.Change.org](http://www.Change.org) para la desaparición del monopolio del tabaco, para que los propietarios de las maquinas de tabaco puedan comprar el tabaco donde les plazca y puedan negociar con el estancero las condiciones económicas. Sería muy importante aprovechando la nueva ley, estudiar y proponer a nuestros operadores, otras formas de comprar combustible.

En fin, gracias por estos minutos que me has dedicado, gracias por permitirme compartir mis vivencias, proyectos, y mis opiniones. Estamos en el mismo barco, y todos estamos obligados a remar en la misma dirección.

**José Cortés Rubio**  
Presidente de AGLA  
[josecortes@agla.es](mailto:josecortes@agla.es)



## COMIENCE 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](http://www.petronievesenergia.com)  
**Tel. 900 820 005**  
[clientes@petronieves.com](mailto:clientes@petronieves.com)





# El Rocío de Nagüeles

## Gasolinera del mes

Tras 15 años con BP, de los que tengo un buen recuerdo porque conmigo se han portado estupendamente, decidí entre varias ofertas de otras marcas, y con la mediación de José Cortés, a entrar a formar parte de **AGLA**. José Cortés, presidente de **AGLA** al que conocía de antes, siempre me ha aconsejado muy bien, y me alegro de haberle hecho caso.

### ¿Cómo conoció AGLA?

La gente me había hablado muy bien siempre de **AGLA** y llevaba mucho tiempo queriendo conocer de primera mano su filosofía y su funcionamiento. Así que me decidí a ir a Fuente de Piedra, tuve varias entrevistas con José Cortés y me convenció totalmente. Nada más terminé correctamente el contrato con BP, empecé a cambiar la imagen corporativa a **AGLA**. En menos de un mes estaba funcionando al 100%.

### ¿En qué os ha beneficiado AGLA?

Además de pertenecer a una asociación seria, muy organizada, estricta con las líneas conjuntas a seguir, donde todos los servicios necesarios para el funcionamiento de la estación están totalmente cubiertos..., además lo fundamental es "ir todos de la mano", todos a una. En **AGLA** todo está claro y transparente. Yo definiría a **AGLA** en tres palabras: garantía, calidad y seriedad.

### Después de más de 9 meses perteneciendo a AGLA, ¿pensáis que habéis acertado?

Totalmente. Al estar abandonado anteriormente me tenía que atener a lo que me imponían, yo ni hacía ni deshacía, ellos me dirigían sin otra opción. Ahora el ne-

gocio es mío, aunque antes también lo era, ahora decido yo. Ahora a mis clientes les puedo dar calidad y precio, **el precio lo pongo yo**. Todo va mucho mejor que antes. Y sigo teniendo detrás una gran infraestructura que es





**AGLA.** Y si tengo alguna duda me pongo en contacto con José Cortés o Carlos Babot, y me la resuelven. La filosofía de ir todos juntos, sin perjudicarnos entre nosotros; ayudándonos, así de fácil. El cliente nota el mejor trato, especial, a mi me ha favorecido el cambio muchísimo en todos los sentidos, y eso lo nota el cliente. Tengo 20 personas trabajando, en verano tengo más, abro 24 horas...

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

Mi clientela es clase muy alta por la ubicación de la estación, la sigo teniendo, y además ahora tengo clientes nuevos, clase más trabajadora, por razón del precio. Tenemos cafetería, tienda 24 horas, lavadero, todos los servicios. Pero sobre todo, tenemos trabajadores cualificados y muy profesionales,

porque es un trabajo muy importante y de mucha responsabilidad. Por eso estoy en contra totalmente de las gasolineras **Low-cost**, porque no se puede entender con todo lo que nos exigen las distintas administraciones estatales, regionales y locales a nosotros, como pueden permitir esto. Si se está intentando crear empleo como permiten las low cost. Esto es un negocio muy serio, cualificado y profesional... Tampoco hay tanta diferencia de precio, yo creo que el cliente es inteligente y esto pasará. Cualquier error con la tarjeta, con el surtidor, cualquier derrame... ¿quién lo controla? No tienen ningún sentido.

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

Nuestra asociación gestiona y controla estrictamente el funcionamiento de las estaciones, en cuanto a revisiones, material, uniformes, sistemas de gestión... Cuando yo cambié, en menos de un

mes estaba funcionando al 100%, la seriedad de **AGLA** es una ventaja competitiva. Ya vamos por más de 2.000 tarjetas y creciendo. Hay que aprovechar todos los servicios y comprar todos juntos porque así nos beneficiamos todos. Además, es que no hay otra manera, juntos somos más fuertes.

### **Finalmente, ¿qué pensáis que se puede mejorar?**

Todo es mejorable. La mejor mejora que se puede hacer es que todos vayamos de la mano, todos a una. Intentar y mantener esa unidad por encima de todo. Y cuidar al cliente, darle la máxima calidad y el mejor precio, con seriedad y un trato exquisito. Gracias a **AGLA** ha crecido mi clientela. Es una marca familiar para los asociados y eso los clientes lo notan.

Estaremos encantados de atender a aquellos socios o aquellos gasolineros que quieran compartir un rato su experiencia con nosotros, estamos en **Marbella (Málaga), E.S. NAGÜELES, Carretera Nacional 340, Km. 179 C.P. 29600**





# Confíe la gestión de sus residuos con **Gesthidro S.L.**

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

ambiente, garantizando que sus servicios sean 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 y 14000.

**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 SERVICIO, 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 líquido / pastosos generados en actividades que se pue-







dan 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.



BUREAU VERITAS  
Certification



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



## Reunión en Ciudad Real para presentar **AGLA** fuera de Andalucía

El pasado mes de mayo, llevamos a cabo la presentación en el céntrico hotel NH de Ciudad Real capital para darnos a conocer como marca, y comenzar nuestra expansión fuera de Andalucía. Mediante nuestra nueva marca, Asociación de Gasolineras Libres Agrupadas y a modo de franquicias, los futuros franquiciados tendrán que adaptar sus estaciones a nuestra imagen corporativa, abonar el canon de entrada y pagar la cuota mensual.

Después de un gran y arduo trabajo por parte del equipo administrativo de **AGLA** y con la colaboración de parte de la directiva conseguimos confeccionar el listado completo de las estaciones de servicio de la



comunidad autónoma de Castilla-La Mancha y sus cinco provincias: Toledo, Guadalajara, Cuenca, Ciudad

de servicio. Durante casi tres horas nuestro Presidente, José Cortés; el vicepresidente, Juan Montes; el secretario, Antonio Nuñez; el vocal, Manuel Castro; y nuestro asesor, Carlos Babot, explicaron y presentaron nuestra Asociación, nuestra filosofía y su funcionamiento. Además se aprovechó el acto para presentar tanto el **nuevo video corporativo**, que sirvió para promocionar in

Real y Albacete.

Aunque la asistencia fue escasa, se juntaron más de 30 estaciones

situ los beneficios de pertenecer a **AGLA**, como el **nuevo Catálogo de Puntos 2015-16**.

La presentación fue fructífera y ya hay negociaciones con más de una estación para unirse a nuestra Asociación.







# Inauguración nueva Sede

**El pasado día 19 de Junio inauguramos** la nueva Sede de nuestra asociación. Hace apenas un año se puso la pri-

diciones idóneas, dar las gracias como no, a todas las empresas y operadoras que con su apoyo han permitido que este proyecto llegue a buen puerto.

casa de esta gran familia que es **AGLA**. Con la asistencia de una gran mayoría de los asociados y proveedores, D. José Cortés y el alcalde de Fuente de Piedra, D. Francisco Hidalgo, colaborador necesario para llevar a cabo nuestra sede, cortaron la cinta y acto seguido entramos a conocer nuestras nuevas instalaciones.

En las fotos que adjuntamos se ve el resultado: un edificio moderno, unas instalaciones cómodas, perfectamente

Un gran hall de entrada, una sala principal con los puestos del equipo administrativo y trabajadores de



➤ El Alcalde de Fuente de Piedra y nuestro Presidente cortando la cinta.

mera piedra, y desde entonces se ha trabajado sin parar. Después de trece años vagando por el desierto, por fin tenemos casa propia donde poder ubicarnos, es la consolidación de nuestro proyecto, esto nos va a poder permitir crecer y trabajar en las con-

adaptadas a las últimas tecnologías y perfectas para desarrollar el trabajo de la Asociación. Además de ser la





pueblo para establecer nuestra nueva sede corporativa y seguir ofreciendo su ayuda para siguientes proyectos.

**AGLA** y la Central Dtodo, despacho de dirección, almacén, etc, en la planta baja. En la primera planta, a la que se puede subir por un moderno ascensor o por las escaleras, se encuentra el Salón de Actos, amplio y tecnológicamente preparado para celebrar nuestras reuniones, asambleas, cursos, etc.

Tras curiosear los asociados por el edificio un buen rato, el párroco de Fuente de

Piedra, D. Eduardo Romero se encargó de bendecir las instalaciones.

A continuación, nos reunimos todos los asociados, proveedores e invitados en el **Salón de Actos**. Después de unas palabras de bienvenida y agradecimiento por parte de José Cortés, dió la palabra al Alcalde de Fuente de Piedra. **Francisco Hidalgo** agradeció a nuestra asociación por haber elegido su

Seguidamente nuestro vocal de Comunicación e Imagen, **Manuel Castro**, presentó el **nuevo Catálogo de Regalos AGLACARD Plus-Premium** y obsequió a todos los asistentes con un ejemplar. **José Cortés** dió por finalizado el acto y un día muy significado par toda la familia que es **AGLA** y nos trasladamos a un restaurante cercano a reponer fuerzas.





# Curso de Coaching y Prevención de Riesgos Laborales

Entre las Asambleas de diciembre y febrero se impartió un **Taller de Coaching profesional**, llamado **"¿Cómo gestionar tu líder interior?"**.

Por problemas técnicos del lugar de celebración, algo que ya no ocurrirá gracias a la nueva Sede, y de tiempo, se tuvo que dividir en dos partes. Se trató de un curso muy interesante y participativo. Una de sus conclusiones es la de pararnos y pensar ante los problemas y cuestiones que nos surjan tanto en la vida profesional como personal,



llevar a cabo antes una "conversación privada" interior. Para después desarrollar la "conversación pública" o respuesta pausada y pensada a la situación, con la consiguiente solución o superación del hecho al

que no hemos enfrentado.

Nos gustaría que estos cursos fueran aprovechados por un número mayor de asociados. Por ello sería interesante una mayor asistencia a los cursos que además de su contenido, son un punto de encuentro para compartir ideas, experiencias, etc; o simplemente para conocernos.

**También en la pasada** asamblea de febrero se celebró el **Curso de Prevención de riesgos laborales en estaciones de servicio**, impartido por **MC MUTUAL**. Muy interesante, necesario e importante para nuestra responsabilidad como dueños y para nuestros trabajadores. Hay que estar muy al día y preparados para cualquier

problema o incidencia que surja en nuestra estación de servicio, aunque suene un poco raro viendo como desde la Administración se están promocionando tanto a las "Low cost". Pero no por las incongruencias que vemos, vamos a dejar de cumplir nuestras obligaciones.



HERRAMIENTA PARA FACILITAR EL DÍA A DÍA DE SU ESTACIÓN

## Nueva aplicación TPV AGLA exclusiva para los asociados

El departamento informático de AGLA ha creado y puesto al servicio de los asociados una nueva herramienta informática para la gestión integral de la estación de servicio. Para ellos se utilizando la última tecnología y los equipos más fiables del mercado que nos van a facilitar el día a día en nuestro lugar de trabajo.

**TPV AGLA** es un programa de gestión integral para el punto de venta de las estaciones de servicio. Con el podrá gestionar y controlar tanto las ventas de carburantes como las ventas de tienda. Todo ello de forma sencilla, ágil e intuitiva. Dispone de las más modernas funcionalidades para que su estación de servicio

| DESCRIPCIÓN                 | PVP   | UND. | SUR. | % | SUBTOTAL |
|-----------------------------|-------|------|------|---|----------|
| BOOMER MENTA CHICLE         | 0.150 | 1    | 0    | 0 | 0.15 €   |
| PIRULETA CORAZON FIESTA     | 0.250 | 1    | 0    | 0 | 0.25 €   |
| BOLSA PLÁSTICO              | 0.050 | 1    | 0    | 0 | 0.05 €   |
| EMERG. TRIANGULO HOMOLOG... | 4.800 | 1    | 0    | 0 | 4.80 €   |
| BOOMER MENTA CHICLE         | 0.150 | 1    | 0    | 0 | 0.15 €   |
| FIESTA KOJAK CEREZA         | 0.250 | 1    | 0    | 0 | 0.25 €   |

| Artículos | Litros | Tienda | Carb.  | Total  | Cambio |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 6         | 0.00   | 5.65 € | 0.00 € | 5.65 € |        |

ofrezca el mejor servicio a sus clientes como sistemas de fidelización, descuentos, promociones, conexión con centros autorizadores, etc.

Además de la venta de carburantes, podrá controlar sus niveles y hacer informes al instante para controlar su gasolinera.

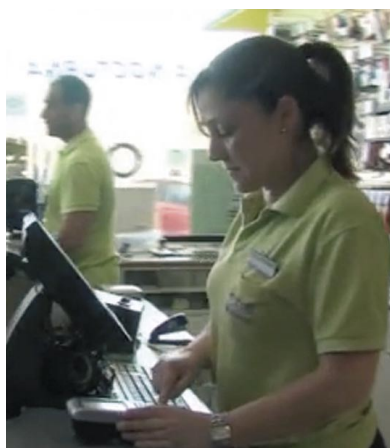
Resumiendo, sus características principales son:

- Interfaz intuitivo y amigable.
- Sencillez de uso.
- Pantalla táctil.
- TPV compacto de alta fiabilidad.
- Supervisión constante

del estado de los surtidos.

- Acepta todo tipo de tarjetas de fidelización.
- Saldo de crédito y puntos de los clientes.
- Promociones y descuentos
- Gestión para el cuadro de turnos.
- Herramientas de soporte

| Artículos | Litros | Tienda | Carb.  | Total  | Cambio |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 6         | 0.00   | 5.65 € | 0.00 € | 5.65 € |        |





09/04/2015 Turno 1 12:18:27 EXPENDIDOR

| DESCRIPCIÓN              | PVP   | UND. | CANT. | SUR. | % | SUBTOTAL |
|--------------------------|-------|------|-------|------|---|----------|
| BOOMER MENTA CIRCLE      | 0.150 | 1    | 0     | 0    |   | 0.15 €   |
| PIRULETA CORAZON PISTA   | 0.250 | 1    | 0     | 0    |   | 0.25 €   |
| BOL SA PLASTICO          | 0.050 | 1    | 0     | 0    |   | 0.05 €   |
| CHOC. TRIANGULO HOMOLOG. | 4.800 | 1    | 0     | 0    |   | 4.80 €   |
| BOOMER MENTA CHICLE      | 0.150 | 1    | 0     | 0    |   | 0.15 €   |
| PISTA KIDZEE CEREA       | 0.250 | 1    | 0     | 0    |   | 0.25 €   |

Artículos Litros Tienda Carb. Total Cambio  
0 0.00 5.63 € 0.00 € 5.63 €

Importe Litros Aceptar Cancelar

09/04/2015 Turno 1 12:15:26 EXPENDIDOR

Pagos de facturas Gastos varios  
 Cobros de facturas Ingresos varios  
 Entregas a cuenta Retirada de efectivo

Metodo de cobro o pago CONTADO

Nota

Importe

Aceptar Cancelar

remoto.

- Asistencia técnica cualificada y en constante conexión.

Y, entre los beneficios para su negocio:

- Disminuye el número de incidencias.
- Reduce errores humanos.
- Control del crédito en

tiempo real.

- Minimización en los tiempos de avería.

Con el **TPV AGLA** libérese de programas de gestión de la estación ajenos. En el momento que entra a formar parte de AGLA, le instalamos nuestro sistema de gestión global de la es-

tación de servicio sin coste alguno. Sólo tendrá que pagar una pequeña cantidad por el mantenimiento sin competencia en el mercado. Por supuesto, los asociados que lo quieran, sólo tendrán que hacer una llamada y se lo instalaremos lo antes posible.

Como siempre **ROSILLO 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!



**ROSILLO HNOS. S.A.**  
Correduría de Seguros

¿Sabes lo que comes?  
comerseseguro.com

**Con la entrada en vigor**  
del Real Decreto 1169/2011  
sobre alérgenos alimentarios,  
**Augenera**, empresa  
participada por **GSL**, ha  
diseñado una solución  
integral para que los negocios  
de hostelería puedan cumplir  
con dicha normativa.

Se trata del proyecto **comerseseguro.com**, una plataforma para poder elaborar la carta y/o menú conforme al Real Decreto, donde se generará un pdf para poder imprimirla en papel o publicarla en la app para que la gente pueda ver la carta en su propio móvil, totalmente personalizada.

Además ofrece **formación y acreditación** para el responsable del establecimiento y sus empleados en materia de manipulación de alimentos, control de alérgenos y en prevención de riesgos laborales a través de una



plataforma 100% audiovisual,  
todo ello, con el apoyo de  
una consultoría especializada  
durante todo el proceso.

se encargará además de la promoción del establecimiento con la creación de una **guía de hostelería**, donde el cliente podrá elegir la opción que más le interese. "Gracias a ello, el cliente podrá conocer por ejemplo, dónde se hacen pizzas para celíacos, postres sin lactosa... en definitiva, el consumidor podrá ver toda la oferta gastronómica geolocalizada en un mapa", señala David Muñoz, gerente de la empresa **GSL**.

Cada establecimiento  
recibirá la acreditación  
correspondiente  
que los certifica  
como negocio  
preocupado por

la información a sus clientes  
y eso le distinguirá de su  
competencia.

Una solución integral, rápida y personalizada que hará adaptarse a las nuevas exigencias del mercado pero sobre todo a las necesidades de sus clientes, convirtiéndose así en un negocio seguro y de calidad.

Dicha plataforma servirá para informar a los clientes de los 14 alérgenos que existen en la actualidad conforme a la nueva normativa que entrará en vigor el próximo año.

**comerseguro.com** es  
la herramienta que permite







# Solución completa para cumplir con la normativa sobre Alérgenos alimentarios

a los hosteleros manejar de forma fácil su carta con información sobre alérgenos. Muchos se encuentran con el problema de que una vez reciben la formación no tienen las herramientas para para llevar a cabo la carta, los logos, etc. En casos como, por ejemplo, el del menú del día, en el que la carta cambia continuamente y el problema de cumplir la ley se complica aún más. **comerseguro.com** lo facilita poniendo la información de forma instantánea a disposición del cliente, y de los propios trabajadores del establecimiento, los cuales también deben conocer perfectamente qué alérgenos tiene la carta para poder informar adecuadamente.

El cliente sólo tiene que entrar en **comerseguro.com** y buscar el nombre del restaurante. Ahí tendrá la carta disponible 24h. con los alérgenos de cada plato. Cumpliendo así el establecimiento la ley, y el consumidor 100% seguro de que no comete ningún error en la elección de sus platos. Además, el establecimiento aparece en la Guía móvil **comerseguro.com**

con mapa y descripción, distinguiéndose así también para ese público cada vez con más personas como es el de los alérgicos, celíacos e intolerantes.

Resumiendo le ofrecemos **la mejor solución**, fácil y práctica en **3 pasos**:

**1.- Información:** Con esta plataforma podrá adaptar la carta de su establecimiento en materia de alérgenos y así mantener informados a sus clientes. Podrá personalizar e imprimir sus cartas que los clientes podrán consultar incluso desde sus móviles.

**2.- Formación:** Obtendrá la formación necesaria en manipulación de alimentos, prevención de riesgos laborales y alérgenos en el sector de la hostelería. Recibirá tres diplomas y una tarjeta como acreditación. Una formación 100% audiovisual.

**3.- Promoción:** Su negocio será incluido en nuestra guía de establecimientos que ofrecen de forma adecuada la información y se preocupan por la seguridad alimentaria.

Los consumidores podrán encontrar aquellos lugares donde ir, para disfrutar de la gastronomía con mayor tranquilidad.

Además, **comerseguro.com** está en negociaciones con consultoras y distribuidores para comercializar la plataforma en toda España.

Para más información contactar con el delegado de zona: Manuel Berrocal López, 615 222 165



# La necesaria implementación de un plan de prevención de delitos en la empresa



> Carlos Babot, asesor AGLA

Pocos empresarios conocen la **reforma del Código Penal** del año **2.010** que introdujo la **responsabilidad penal de las empresas**. De tal forma, si un empleado comete un delito en el ámbito empresarial la empresa puede también ser condenada por culpa "in eligendo" y/o culpa "in vigilando". Es decir, a usted también se le condena pues eligió mal a su empleado y/o no lo vigiló adecuadamente.

La única posibilidad que tiene la empresa de no ser condenada junto a su empleado es que la empresa tenga un **plan de prevención de delitos** y que, a su vez, demuestre que llevo a cabo un control de la comisión de delitos en el seno de la empresa.

Tenemos que ser conscientes de que cada día más el abanico de posibles responsables penales se amplía, siendo una muestra de ello la **Ley Orgánica 1/2015**, de 30 de marzo ha modificado la Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre.

Esta última Ley ha establecido que la persona jurídica quedará exenta de responsabilidad si se cumplen las siguientes condiciones:

- Que el órgano de administración haya adoptado y ejecutado con eficacia, antes de la comisión del delito, modelos de organización y gestión que incluyan las medidas de vigilancia y control idóneas para prevenir delitos de la misma naturaleza o para reducir de forma significativa el riesgo de su comisión;
- Que la supervisión del funcionamiento y del cumplimiento del modelo de prevención implantado haya sido confiada a un órgano de la persona jurídica con poderes autónomos de iniciativa y de control o que tenga encomendada legalmente la fun-

ción de supervisar la eficacia de los controles internos de la persona jurídica

- Que los autores individuales hayan cometido el delito eludiendo fraudulentamente los modelos de organización y de prevención y

***Es decir, a usted también se le condena pues eligió mal a su empleado y/o no lo vigiló adecuadamente***

- Que no se ha producido una omisión o un ejercicio insuficiente de sus funciones de supervisión, vigilancia y control por parte del órgano de control de la persona jurídica.

Desde aquí les animamos adaptar su empresa a las nuevas exigencias so pena de "llegar a toro pasado".

## Por el fin de la competencia desleal que ejercen las COOPERATIVAS AGRARIAS sobre el comercio minorista en las zonas rurales.

### Estimado amigo:

Llevo observando, y sufriendo en propias carnes, como nuestros asociados son atacados con precios muy agresivos por las cooperativas agrarias de la zona, bajo el paraguas de socio, socio colaborador u otros que puedan pagar con cualquier tarjeta de crédito.

Marcan unos precios muy agresivos, gracias a la falta de personal y al régimen contributivo especial con que gozan dichas cooperativas, régimen que tiene por objetivo, no el de cerrar indiscriminadamente todos los comercios al por menor de la zona, sino la defensa y comercialización de los productos agrícolas de sus asociados. Establecimientos al por menor que la mayoría de las cooperativas ponen al servicio de todos, sin las más mínimas garantías, al ser considerados consumo

propio.

El cliente reposta en la mayor indefensión en la estación de servicio de la cooperativa, al estar considerado consumo propio, no está obligado al cumplimiento de la extensa normativa a la que está sometido cualquier estación de servicio abierta al público, sin ir más lejos no están comprobados ni verificados los medidores de los surtidores, tampoco disponen de probeta o personal ante cualquier duda o reclamación sobre la cantidad repostada.

¿Cómo comprueba la cooperativa que el uso del gasóleo bonificado es correcto?, ¿quién verifica en el momento del repostaje que es un vehículo autorizado para el uso del mismo? , o ¿quién comprueba que los envases son homologados o quién recoge un vertido?, estamos poniendo en manos de cualquier desaprensivo un producto altamente inflamable, quien atiende a una persona que no se puede valer por sí misma.

¿Qué conseguimos con estas

actuaciones de las cooperativas? Pues zonas rurales más empobrecidas, están avocando al cierre de negocios y enviando al paro a sus trabajadores, precisamente en la zona que sufren la mayor tasa de desempleo.

¡Aleluya! las grandes defensoras de las zonas rurales ante administraciones, sindicatos y demás, son las que contribuyen a pasos agigantados al empobrecimiento de las mismas, y ¿porqué este cambio?, pues seguramente porque sus directivos han visto más negocio en estos negocios alternativos que en la propia defensa de los intereses de sus socios.

Desde **AGLA** vamos a llevar a cabo una recogida de firmas a través de la web: **change.org**. Por todo ello les pido que cuando la reciban **firmen esta petición**, que elevaremos tanto a las diferentes administraciones, a todas las organizaciones sindicales, de autónomos y como no a las distintas asociaciones de cooperativas agrícolas del país.

**José Cortes Rubio**

Presidente de AGLA  
(Asociación de Estaciones de Servicio de Andalucía)





Repsol recibe la multa más alta, de 20 millones, y Cepsa, 10 millones

## Competencia multa con 32,4 millones a cinco petroleras por pactar precios

**Multa millonaria para las petroleras** por pactar precios. La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia ha impuesto sanciones por un total de 32,4 millones a cinco petroleras por los precios de las gasolinas. Competencia sanciona a **Repsol, Cepsa, Disa, Galp y Meroil** con un total de 32,4 millones de euros, aunque la mayor parte corresponde a Repsol y Cepsa.

La sanción impuesta por el órgano que preside José María Marín declara que incurrieron en prácticas prohibidas de coordinación en materia de precios, intercambio de información y pactos de no agresión.

Cierra con ello el expediente 474/13 abierto en julio de 2013 por el equipo de la extinguida Comisión Nacional de Competencia (CNC), que ha sido sustituida por la CNMC.

La mayor multa es para Repsol, que tendrá que pagar 20 millones de euros. Le sigue Cepsa, con 10 millo-

nes. Multas mucho menores son las impuestas a la petrolera canaria Disa (1,3 millones), a la filial española de Galp (800.000 euros) y a Meroil (300.000 euros).

La sanción se ha impuesto por una mayoría de 3 votos frente a 2 en la sala de Competencia de la CNMC. Los consejeros disidentes han formulado votos particulares en contra de las multas, como vienen haciendo en la gran mayoría de los expedientes sancionadores. Los argumentos que desarrollan en esos votos particulares serán de utilidad para las compañías, que previsiblemente recurrirán las sanciones ante los tribunales.

En el momento de la apertura de los expedientes, la CNC señaló que abría un expediente sancionador a las cinco petroleras por posibles conductas bilaterales

anticompetitivas, que consistirían en la coordinación entre operadores de productos petrolíferos en materia de precios, clientes y condiciones comerciales y en el intercambio de información comercial sensible, en los mercados de distribución de combustible de automoción.

En paralelo a este expediente, se ha tramitado otro contra Repsol, Cepsa y BP por posibles conductas anticompetitivas, que consistirían en la coordinación en materia de precios entre cada uno de los citados operadores de productos petrolíferos y empresarios independientes que operan en sus respectivas redes de distribución de combustible de automoción. Cepsa ha recibido una multa de 2,5 millones y BP, otra de 800.000 euros, mientras que el expediente contra Repsol está paralizado por un recurso de la compañía ante la Audiencia Nacional..



# Repsol multada con 8,75 millones por incumplir una resolución de 2009

**La CNMC multa con 8,75 millones a Repsol** por incumplir una resolución de 2009. La compañía no eliminó en determinadas estaciones de servicio una serie de prácticas comerciales que restringen la competencia, lo que provocaba una fijación indirecta de precios.

Como parte de los expedientes abiertos por la CNMC para comprobar si las petroleras cumplían las sanciones de 2009, el propio regulador ya ha multado a BP con 750.000 euros y a Cepsa con otros 2,5 millones de euros. Durante la tramitación de estos expedientes, tanto Repsol como Cepsa habían solicitado por separado la recusación del presidente de la CNMC, José María Marín Quemada, y de las consejeras del organismo María Ortiz e Idoia Zenarrutzabeitia.

La Sala de Competencia y el Pleno del organismo rechazaron por separado ambas peticiones, en las que se acusaba a los consejeros de mostrar una "enemistad manifiesta" con las empre-

sas investigadas.

La sanción anunciada este lunes cierra un proceso abierto en 2009. En ese año, la ya extinta Comisión Nacional de la Competencia (CNC) había sancionado a Repsol, Cepsa y BP por fijar indirectamente el precio de venta al público a empresar-

ios independientes que operan bajo su bandera.



Esta fijación se realizó a través de distintas prácticas contractuales y usos comerciales que restringían la competencia no solo entre las estaciones de servicio de su red, sino también entre el resto de estaciones de servicio.

En el caso de Repsol, esta resolución le obligaba a adaptar los contratos con determinadas gasolineras. En contra del criterio de la empresa, la reforma de la Ley de Hidrocarburos en 2011 no le eximía de cumplir estas obligaciones.

Esta multa se conoce me-

nos de un mes después de que el regulador sancionase con 32 millones de euros a Repsol, Cepsa, Disa, Galp y Meroil por pactar precios, en este caso como parte de una conducta de coordinación entre los operadores, pactos de no agresión e intercambios de información.

En este expediente, la sanción de la CNMC fue consecuencia de unas inspecciones realizadas en

dependencias de las empresas por la CNC en julio de 2013, que permitieron abrir dos líneas de investigación. Uno de estas líneas era de tipo "horizontal", en la que se estudiaba

posibles coordinaciones entre empresas competidoras, y la otro se conoce informalmente como "vertical", porque en ella se analiza la posible fijación de precios a las estaciones de servicio a través de condiciones comerciales. Esta segunda investigación está aún pendiente de resolución.





# Sobre la nueva Ley de Carreteras

**Actualmente, se está tramitando** el Proyecto para una nueva Ley de Carreteras que incluye una regulación sobre el llamado “encadenamiento de estaciones de servicio de igual bandera”.

Con el objetivo de promover la competencia en el sector de los carburantes, en el artículo 27.2 del Proyecto se prevé que, en la adjudicación de las concesiones de áreas de servicio en las que también se prevea la concesión de instalaciones de distribución al por menor de productos petrolíferos, no se podrá adjudicar dicha concesión en favor del mismo operador al por mayor que el que suministre en exclusiva a las estaciones de servicio inmediatamente anterior y posterior, en el mismo sentido de circulación. También se prohíbe la adjudicación en bloque a un mismo operador de concesiones de áreas de servicio que cuenten con instalaciones de distribución de carburantes. En coherencia con esta regulación, en el mismo sentido se modifica también, en la Disposición Final Segunda del Proyecto de Ley de Carreteras, la Ley 8/1972, de 10 de mayo, de construcción, conservación y explotación de autopistas en régimen de concesión.

Esta prohibición afecta a las áreas de servicio de las

carreteras del Estado, es decir, no es aplicable a las carreteras dependientes de las autoridades de las comunidades autónomas o entes municipales. Por tanto, resulta que esta limitación al encadenamiento de estaciones de servicio afecta a la adjudicación de nuevas concesiones, o sea, no se introduce cambio alguno para las áreas de servicio ya existentes, con independencia de cuántas instalaciones seguidas disponga un mismo operador.

No sólo un mismo operador, el Proyecto de Ley advierte expresamente que igualmente se aplica la limitación a operadores distintos, cuando sean del mismo grupo empresarial. En los dos supuestos se prohíbe la concesión de un área de servicio cuando con ello nos encontremos ante un encadenamiento de al menos tres estaciones de servicio del mismo grupo petrolero.

Para justificar las nuevas limitaciones, en la Exposición de Motivos del Proyecto se indica que “el sector de los carburantes tiene una gran relevancia para la economía española debido a su interrelación con el resto de los sectores de la economía. Concretamente, los carburantes son un ‘input’ clave para el sector del transporte por carretera, lo que deter-

mina su ‘rol’ esencial para la competitividad de la economía y para el logro de una verdadera unidad de mercado.” Las nuevas regulaciones tienen por objetivo limitar el grado de concentración de los operadores mayoristas en las concesiones de explotación de las áreas de servicio, mediante la expuesta prohibición del encadenamiento de estaciones de servicio de igual bandera.

Actualmente, el Proyecto de Ley se encuentra en la Comisión de Fomento del Congreso de los Diputados, donde entró el pasado 11 de Mayo de 2015, encontrándose actualmente en plazo de presentación de enmiendas.

El proyecto sustituiría, si finalmente se aprueba con el texto aquí comentado, a la actual Ley de Carreteras, que data del año 1988, siendo la pretensión del legislador, precisamente, adecuar la legislación a la evolución de la red viaria desde la puesta en marcha de la Ley vigente hace más de 25 años.



AGLA sigue creciendo a buen ritmo

# Últimas incorporaciones: El Rocío de Nagüeles, El Fuerte, Berlanga Biofuel, Oil 24 y El Palmar.

Este año 2015 ha habido numerosas incorporaciones. Ya somos unos 95 asociados y creciendo.

En Marbella se incorporó **E.S. El Rocío de Nagüeles**. Una importante estación de servicio en plena Milla de Oro. Un lugar privilegiado y perfecto para la visibilidad de nuestra imagen corporativa.

También en Málaga se incorporaron **E.S. El Fuerte**, en el Polígono Industrial del mismo nombre. Y **E.S. Berlanga Biofuel**, en Pizarra.

En Sevilla se unieron también dos nuevas gasolineras:



**E.S. Oil 24**, en Fuentes de Andalucía. Y la última esta-

ción asociada, **E.S. El Palmar**, en el Palmar de Troya.

Para TODAS las inspecciones reglamentarias de su  
ESTACIÓN DE SERVICIO

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

☎: 901233642



Más información en [www.entidaddecontrol.com](http://www.entidaddecontrol.com)



# Un doctorado español contribuye a destapar el escándalo de Volkswagen

**Un doctorado de la UJI** (Universidad Jaime I) de Castellón contribuyó a destapar el escándalo de las irregularidades de Volkswagen.

El ingeniero industrial y doctorado por la UJI, Vicente Franco, ha participado en la investigación realizada por el International Council on Clean Transportation (ICCT) que realizó el informe que ha llevado a la Agencia de Protección Medioambiental (EPA) de Estados Unidos a descubrir que Volkswagen había instalado un software específico para "trucar" las emisiones en algunos de sus coches diésel.

Según ha informado la institución académica en un comunicado, la situación ha llevado a la compañía alemana a reconocer que había actuado de "forma deshonesta" y a anunciar la reserva de 7.300 millones de dólares para cubrir los costes de reparación de un problema que afectaría a 11 millones de vehículos a nivel mundial. Estos gastos se sumarían a las multas de hasta 18.000 millones de dó-

lares a las que podría tener que hacer frente.

Franco, tras finalizar su trabajo de doctorado en el centro de investigación de la Comisión Europea en Ispra (Italia) bajo la dirección de la catedrática de Proyectos de Ingeniería y jefa del Grupo de Ingeniería de Diseño de la UJI Sari Vidal, se incorporó en 2013 al equipo de investigación del ICCT en Europa, donde trabaja hasta la actualidad

en su sede ubicada en Berlín.

El estudio realizado por la UJI explica que el "escándalo" de

Volkswagen se ha destapado a raíz de un estudio realizado por el ICCT para investigar las diferencias entre las emisiones de los vehículos diésel en EEUU y en Europa. Para este estudio, se realizaron pruebas de emisiones en carretera sobre tres vehículos (dos Volkswagen y un BMW) en colaboración con la universidad de West Virginia.

Al descubrir que las emisiones de los vehículos Volkswagen superaban "hasta 40 veces" los niveles de emisión de óxidos de nitrógeno (NOX) registrados en el laboratorio durante la prueba de homologación, Franco ha subrayado que alertaron a los organismos de control medioambiental de California y Estados Unidos, "que iniciaron inmediatamente una investigación que es la que ahora han hecho pública".

## SE TRATA DE UN PROBLEMA "GRAVÍSIMO"

Paralelamente a esta investigación, han realizado un estudio europeo "que analiza más de 140 horas de datos de emisiones en carretera de 12 vehículos distintos, y que demuestra que el problema de las emisiones nocivas del diésel en Europa es gravísimo, y que es necesaria una acción urgente de las autoridades europeas para remediarlo", ha precisado Franco, encargado de dirigir el trabajo de ICCT sobre la situación de las emisiones en carretera de automóviles diésel de última generación en Europa. El doctor de la UJI destaca que el problema en Europa es que la legislación sobre la emisión de óxidos de nitrógeno, gases que se han de-





mostrado perjudiciales para la salud, por parte de los vehículos diésel es "mucho más laxa que en Estados Unidos". "Esto se ve agravado por el hecho de que el porcentaje de coches diésel es mucho mayor", ha añadido.

En EEUU los vehículos diésel suponen un 2% del total de las ventas, y dos de cada

tres coches de este tipo son Volkswagen, por lo que, tras esta polémica, "es de esperar que el porcentaje todavía se reducirá más", ha señalado la institución. Sin embargo, en Europa el 53% de los coches vendidos son diésel, por lo que el problema de las emisiones es "mucho mayor". En este sentido, Franco

ha lamentado la "falta de una agencia a nivel europeo con atribuciones equiparables a la Agencia de Protección Medioambiental (EPA) de Estados Unidos", que fue en este caso la que asumió la investigación que ha destapado las "malas prácticas" de Volkswagen.

# Mejor Agosto en venta de coches desde 2009

**Las matriculaciones de automóviles** en el mercado español se situaron en 55.918 unidades durante el pasado mes de agosto, un 23,3% más, y llevan ya 24 meses consecutivos de crecimiento. Según datos de las asociaciones de fabricantes (Anfac), vendedores (Ganvam) y concesionarios (Faconauto), es el mejor agosto en unidades vendidas desde 2009, y en el que se ha registrado el mayor crecimiento de ventas en 16 años.

En los ocho primeros meses del presente ejercicio, las ventas de turismos y todoterrenos en el mercado español alcanzaron un volumen

de 714.062 unidades, con un crecimiento del 22,3% respecto a las 583.663 unidades vendidas en el mismo período de 2014. Las asociaciones señalan que tras el crecimiento de las ventas está el empuje del Plan PIVE, que impulsó la venta a particulares, y el aumento de las compras por parte de empresas gracias a la mejoría de la economía española. "El conjunto de mejoras económicas, más renta disponible, un mayor acceso a la financiación, la fortaleza del PIVE y el esfuerzo promocional constante de marcas y concesionarios se antojan clave para continuar con la labor de frenar el envejecimiento del parque automovilístico español". Por canales de venta, las entregas a clientes particulares alcanzaron un volumen de 37.129 unidades en agosto, una subida del 18,3%, mientras que en el acumulado del año esta cifra fue de 372.406

unidades, un 21,6% más. En el segmento de empresas el crecimiento ha sido aún mayor: adquirieron 17.703 unidades el mes pasado, un 38,4% más, y 184.560 unidades en lo que va de 2015, un 34,4% más. Las empresas de alquiler cerraron agosto con un volumen de matriculaciones de 1.716 unidades, un 4,5% más.

En agosto de 2015, un tercio de las ventas de automóviles correspondió a modelos con motor de gasolina, el 63,2%, a coches diésel, y el 2,7% a modelos híbridos o eléctricos. En lo que va de 2015, el 34,9% de las ventas fueron de vehículos de gasolina, el 63,4% de diésel, y el 1,7% híbridos o eléctricos. Volkswagen (4.814 unidades vendidas), Opel (4.293) y Peugeot (4.067) han sido las marcas que han liderado la venta de vehículos en un mes de agosto en el que destaca el aumento de ventas de Nissan (59,7%) y la caída de Renault (-5,3%).



Los padres muy agradecidos con el esfuerzo de los investigadores

## EVA BLANCO. Por fin caso resuelto.

**Los investigadores pertenecientes al Grupo de Homicidios** de la Comandancia de la Guardia Civil de Madrid nunca se dieron por vencidos. Incluso alguno de ellos llegó a dedicar muchos días libres a buscar pistas, a tratar de revivir la escena, a ponerse en la piel del asesino para tratar de averiguar cualquier cosa que ayudase a resolver el caso. Eva Blanco, una joven de 17 años que vivía en Algete (Madrid), regresaba aquella noche del 20 de abril de 1997 de salir con sus amigos. Cuando estaba ya a pocos metros de su casa, alguien la abordó, la metió en un coche y se la llevó, la violó y le asestó 20 puñaladas en la espalda y en la nuca. Tras la agresión, el cuerpo sin vida de la chica fue arrojado a una cuneta situada a siete kilómetros de su domicilio.

El asesinato conmocionó a toda España. Hubo manifestaciones y muestras de solidaridad por todo el país. La mitad de los varones del municipio se ofrecieron voluntarios a colaborar con la investigación dejando que les hicieran pruebas de ADN para facilitar el trabajo a la Guardia Civil, que podía así ir descartando sospechosos. Estas pruebas nunca se llegaron a realizar porque no lo permitió el Juzgado número 4 de Torrejón de Ardoz, que ha instruido todo este tiempo la causa.

Los agentes comenzaron a investigar en el entorno de la familia y de los amigos, donde en la mayor parte de los casos suele estar el culpable

de este tipo de delitos. En concreto, investigaron a los 20 chicos que conformaban el grupo de la joven, lo que provocó que la operación se denominara "Pandilla". Poco a poco fueron abriendo el abanico, ya que descubrieron que el autor del crimen conducía un coche y los jóvenes aún no tenían carné. La Guardia Civil interrogó a los padres, a los compañeros de trabajo de éstos últimos, a sus compañeros de clase, a los profesores, incluso a los policías que trabajaban en la zona. No encontraron, sin embargo, pistas determinantes en ningún sitio. La investigación se situó en un punto muerto, pero los miembros del Grupo de Homicidios nunca se rindieron. Siguieron con los ojos abiertos, preguntando, rastreando cualquier atisbo de pista que pudiera surgir y que hiciera avanzar las pesquisas, solicitando la colaboración ciudadana. La gente respondía, decenas de personas llamaron por teléfono a la Comandancia para aportar lo que creían que eran datos que servirían a la causa. Hasta cien líneas de investigación diferentes llegaron a abrir los agentes en este tiempo de enormes dificultades y frustraciones profesionales.

Finalmente, llegó el rastro correcto. El Instituto de Ciencias Forenses de la Facultad de Medicina de la Universidad de Santiago de Compostela elaboró un minucioso análisis de las muestras de

ADN extraídas del cuerpo de la joven. En concreto, del semen que introdujo el violador. El estudio, realizado en colaboración con miembros del Servicio de Criminalística de la Guardia Civil, dio como resultado un perfil genético del asesino. Hasta ese momento, al no haber sospechoso identificado, no se podía cotejar el ADN del violador hallado en la niña con ninguna persona. La novedosa utilización del sistema realizada por los

SERVICIO DE CRIMINALÍSTICA  
DEPARTAMENTO DE IDENTIFICACIÓN  
RETRATO-ROBOT



investigadores de la Universidad de Santiago ofreció datos que resultaron de enorme utilidad para la causa. El informe científico resolvió que el asesino era un hombre de rasgos norteafricanos que presentaba unas características determinadas.

Afortunadamente, y gracias a ese espíritu de esperanza que mantuvieron los agentes durante los 18 años que ha durado la investigación, los responsables del Grupo de Homicidios guardaban el censo de la localidad de Algete de 1997, el año en el que se produjo el homicidio. Había 300 hombres marro-

quies que podían cumplir con el perfil ofrecido por el ADN. Eran muchos todavía y el tiempo apremiaba, ya que apenas quedaban dos años para que prescribiera el delito. Los agentes comenzaron entonces una ardua investigación de campo. Había que interrogar a los sospechosos, descartar a los que tuvieran coartada y seleccionar a los que presentaban más posibilidades. Así fueron desechando a decenas de ciudadanos hasta quedarse con uno, A. C. G., que había abandonado España en 1999, dos años después del asesinato. El hombre vivía en Algete cuando se produjeron los hechos. Se dedicaba a hacer trabajos esporádicos en el sector de la construcción, de la albañilería o del transporte. Tras

huir de la localidad madrileña, se instaló en Francia, se casó y tuvo tres hijos. Fue detenido en Pierrefontaine Les Varans, gracias también al testimonio de su hermano, que vivía en Algete cuando tuvo lugar el asesinato y que aún reside allí. El perfil genético desarrollado por la Universidad de Santiago apuntó al hermano, que fue quien derivó finalmente a los agentes hacia el detenido. La Fiscalía de Besançon aseguró que el sospechoso “no ha reconocido los hechos” que se le reprochan, aunque precisó que no ha sido interrogado en Francia sobre el fondo del asunto. “Deben ser las autoridades judiciales españolas quienes le interroguen, nosotros simplemente hemos estudiado la demanda de ex-

tradición”, apuntó una fuente judicial.

Sin embargo, precisó que el sospechoso pidió a las autoridades “cumplir la pena en Francia”, lo que es “casi como una confesión” del crimen. De 52 años, nacionalidad española y origen marroquí, compareció ante el Tribunal de Apelación de Besançon, donde no se opuso a su extradición a España. El presunto asesino llegó a España el pasado 9 de octubre, cuando apenas quedan menos de 16 meses para que prescriba el delito de asesinato que durante 18 años ha mantenido en vilo a toda una población. Su ADN, que coincide con la muestra hallada en el cuerpo de la víctima, será la prueba clave para el esclarecimiento del caso.

[www.maqlavand.es](http://www.maqlavand.es) 20 Años en el sector nos avalan

LAVADO A PRESION AGUA CALIENTE CON OSMOSIS

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

SERVICIOS MAQLAVAND

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

**VENTA Y REPARACIÓN DE EQUIPOS DE LAVADO**  
BOXES DE LAVADO, PUENTE DE LAVADO, TÚNEL DE LAVADO, ASPIRADOR, LIMPIAPICERÍAS, ETC.

**VENTA Y REPARACIÓN DE MAQUINARIA DE ALTA PRESIÓN,**  
TRATAMIENTO DE AGUAS, COMPRESORES, ELEVADORES, ETC.

*\* ASESORAMIENTO PERSONALIZADO PREOCUPÁNDONOS DE SU NEGOCIO QUE ES EL NUESTRO \**

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



Andalucía alcanza el mejor registro de su historia en el mes agosto

# 47,2 millones de turistas hasta agosto, un nuevo récord para España

**España recibió 47,2 millones** de turistas extranjeros en los ocho primeros meses del año 2015, un 4,1% más que en el mismo período del año pasado, lo que supone un aumento de 1,8 millones de visitantes adicionales, según datos de la Encuesta de Movimientos Turísticos en Frontera (Frontur), difundida en septiembre por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

En **agosto**, visitaron España 9,2 millones de turistas, un 1,6% más que durante el mismo mes de 2014, sellando el mejor mes turístico de la historia, y superando el récord alcanzado en agosto del año pasado. Destacaron las llegadas de turistas procedentes de Francia y Reino Unido, países asiáticos y EE UU (+25%).

Unas cifras que culminan el mejor verano en número de visitas para el turismo español: entre junio y agosto se superaron, también por primera vez, los 24 millo-

nes de turistas en estos tres meses de verano, para alcanzar los 24,7 millones, un 3,2% más que en este mismo período del año pasado. La mayor contribución en términos absolutos a este crecimiento procedió de Francia, países asiáticos, principalmente de Corea del Sur, China y Japón -con el avance más destacado un 37,7% interanual-, y de Reino Unido. También hay que destacar el repunte del 21,9% de las entradas desde Estados Unidos.

Por mercados emisores, Reino Unido, Francia y Alemania sumaron el 55,4% de las entradas de visitantes extranjeros a España en los siete primeros meses del año como principales mercados emisores. Los turistas

británicos representaron el 23% del total de las llegadas, con 10,88 millones, un 2,9% más, seguidos de los procedentes de Francia, con 8,16 millones de turistas, un 7,1% más, mercado que representó el 17,3% del total. En tercer lugar, se sitúa el mercado alemán, con más de siete millones de turistas internacionales hasta agosto, un 0,4% menos que hace un año, el 15% del total. Los países nórdicos, cuarto mercado, emitieron 3,32 millones de visitantes (-4,1%), por delante de Italia con 2,77 millones (+6,8%) y Países Bajos con más de dos millones (+5,8%).

El descenso más destacado fue la entrada de turistas rusos, un 36,7% menos en



los siete primeros meses del año, hasta 675.231 visitantes, compensado en buena medida por el repunte de los visitantes estadounidenses (21%), que superan ya el millón. También se registró un 2% menos de entradas procedentes de Portugal.

Cataluña (25,7% del total), Baleares (18,5%), Canarias (16,1%) y Andalucía (13,5%) son las comunidades que más llegadas internacionales acaparan, con casi el 75% de los visitantes registrados hasta agosto. Más de 12,11 millones de turistas internacionales visitaron Cataluña de enero a agosto, un 3,8% más que hace un año. Le siguió Baleares, con 8,72 millones de visitantes, un 3,1% más. Canarias, con 7,59 millones de visitantes, protagonizó el crecimiento más moderado (+1%), con subidas desde los principales mercados emisores, salvo el alemán. Y Andalucía, con 6,38 millones de visitantes, registró un crecimiento del 6,7%

El mayor aumento lo presentó la Comunidad de Madrid, con la llegada de un 11,4% más de turistas, 3,34 millones de visitantes, y el 7,1% del total. El resto de comunidades autónomas, que representan el 9,4% de las entradas, vieron aumentar en un 3,3% las llegadas de turistas internacionales.

El alojamiento hotelero, utilizado por más del 62% de los turistas extranjeros, cre-



ció un 3,9% mientras el resto de formatos aumentaron un 4,4% hasta agosto, impulsado sobre todo por la vivienda alquilada (+4,4%). Ya son 5,5 millones de turistas los que recurren a este tipo de alojamiento. En agosto, sin embargo, retrocedió tanto el no hotelero (-4,8%) como la vivienda alquilada (-13,9%), frente al aumento del 7,1% del hotel.

Por último, los viajes con paquete acumulan una ligera caída del 0,4% en lo que va de año, frente a los viajes sin paquete turístico, que suponen el 71,6% del total. La mayoría de los visitantes extranjeros accedieron por vía aérea (34,4 millones de turistas, el 79,3% del total), lo que ya se hizo notar en el tráfico en los aeropuertos españoles, también en niveles récord en agosto. La carretera fue utilizada por 8,9 millones de visitantes (el 18,9% del total).

**Andalucía** ha hecho el agosto y ha conseguido alcanzar en este periodo el mejor registro de su historia

en llegada de turistas extranjeros. La estadística confirma que la región atrajo a 1.262.211 de viajeros internacionales, un 5,1% más que el pasado año.

Este fuerte tirón, que no han conseguido en el mes más intenso del año los principales competidores como Cataluña, Baleares o Canarias, ha permitido que en los ocho primeros meses del ejercicio, la Comunidad se coloca como líder en cuanto al crecimiento experimentado de entre estos grandes destinos. Los datos hablan por sí solos. Andalucía ha recibido a más de 6,3 millones de turistas extranjeros de enero a agosto, lo que supone un 6,7% más. Y en septiembre se vuelve a batir record de turistas extranjeros, triplicando la media nacional. Desde el Gobierno central apuntan a que el impulso de Andalucía viene de la mano del buen comportamiento de los Países Bajos, mercados asiáticos y Reino Unido y, en menor medida, por los procedentes de países nórdicos, Irlanda, Suiza y Estados Unidos.

La selección española vuelve a ganar la Eurocopa de baloncesto.

# España reina en Europa de nuevo. 9 partidos hacia la gloria.

**Desde el debut de España** en Berlín hasta la gran final de Lille. Un recorrido de una España en constante crecimiento que llegó a lo más alto en un gran estado de forma.

## **ESPAÑA-SERBIA 70-80**

En el primer partido del Eurobasket España no pudo con una potente Serbia que sentenció el partido desde la línea de tres puntos y frenó a nuestra selección con una tremenda defensa.

## **ESPAÑA-TURQUÍA 104-77**

Mensaje de ambición de España en el segundo partido del Eurobasket y victoria contundente, incontestable ante Turquía. El acierto exterior y el dominio del rebote determinaron la superioridad de nuestra selección.

## **ESPAÑA-ITALIA 98-105**

Un gran acierto de Italia desde la línea de tres puntos



(11 triples) impidió a España sumar la victoria en el tercer partido del Eurobasket. La extraordinaria actuación de Pau Gasol (34 puntos) no fue suficiente.

## **ESPAÑA-ISLANDIA 99-73**

Victoria obligada y trascendente que convierte el último partido de la primera fase ante Alemania en decisivo para la clasificación. Ante Islandia la pareja Gasol-Mirotic (43 puntos) contrarrestó los 11 triples del rival.

## **ESPAÑA-ALEMANIA 77-76**

En un partido dramático, ante doce mil aficionados, decidido en el último segundo, España consiguió una grandísima victoria y con ella el pasaporte para los octavos de final.

## **ESPAÑA-POLONIA 80-66**

Un equipo ordenado y sólido como Polonia era un duro rival ante una España que comenzaba el partido con la baja de Rudy Fernández. Pero el compromiso y el carácter de unos jugadores con ganas de seguir ganando llevan a España a los cuartos de este EuroBasket.

## **ESPAÑA-GRECIA 73-71**

Victoria dramática, extraordinaria, ante Grecia en el cruce de cuartos en una nueva demostración de talento y carácter de una grandísima Selección Española.





## ESPAÑA-FRANCIA 80-75

En una actuación antológica, en un partido que pasará a la historia del baloncesto, España consiguió la victoria más maravillosa, dramática y trascendente que se recuerda consiguiendo con ella no sólo estar en la final del

Eurobasket sino también en los Juegos Olímpicos de Río. Pau Gasol volvió a ser el líder de nuestros héroes con 40 puntos anotados.

## ESPAÑA-LITUANIA 80-63

¡Campeones! España viajará a Río de Janeiro con el oro

colgado en el cuello, con la condición de campeones de Europa tras ganar en la final a Lituania cerrando así un campeonato extraordinario que ha conseguido entusiasmar a todo un país. Pau Gasol (25 puntos) fue nombrado MVP del campeonato.

## Sorprendente historia de sus platos más populares

# Comida ¿italiana?

La palabra **"pizza"** probablemente comparte su origen con la 'pitta' griega y la 'pide' turca, lo cual nos indica que pertenece a una numerosa y ancestral familia de panes planos. Aunque hay referencias a la 'pizza' desde el siglo XVIII, la palabra se utilizaba de forma genérica para referirse a toda clase de pasteles y para lo que se conocía como 'focaccia' o 'schiacciata', es decir, un trozo plano de masa salpicado con grasa o aceite y cocinado rápidamente en un horno caliente.

¿Cómo han llegado los platos italianos a convertirse en los más populares del mundo? La respuesta es más compleja de lo que podría parecer. Solemos pensar que los platos típicos que todos comemos llevan preparándose de la misma forma toda la vida. Pero no es cierto. Y por muy ortodoxa que sea, la cocina italiana no es la excepción que confirma la regla. En las últimas décadas, la industria publicitaria ha contribuido a situar sus

orígenes entre los viñedos y los olivos de la Toscana, pero esta encantadora historia poco tiene que ver con la realidad. La cocina italiana es una cocina urbana que nace en las hermosas ciudades de Italia, en los centros de civilización donde confluyen dinero, talento, ingredientes y poder: desde los bulliciosos mercados medievales de Milán hasta los salones renacentistas de Ferrara, de los puestos callejeros napolitanos del siglo XIX a las ruidosas 'trattorias' de la Roma de posguerra.

**Espagueti.** Los espaguetis tienen su origen en los 'itriyya', unas tiras largas y delgadas de masa seca que se hervían, y que empezaron a producirse en Sicilia, cuya primera referencia escrita puede encontrarse en un texto de un médico tunecino del siglo X, que habla ya de su presencia en tierras italianas. La 'pasta secca' alargada se popularizó en Italia en la Edad Media, pero la palabra 'spagueti', que significa lite-

ralmente "tiras pequeñas", no fue habitual hasta principios del siglo XIX.

**Parmesano.** La primera y más famosa mención al 'parmigiano' data de la década de 1350, en un texto de Giovanni Boccaccio, hijo de un banquero mercantil



florentino. En esa época, el parmesano se producía en una extensa región de campo fértil en el valle del Po, pero se consideraban de Parma. A medida que se fue extendiendo su reputación, su fama fue explotada por los mercaderes que exigían que se produjera cada vez más queso con el mismo método. Hoy en día el parmesano está protegido por una denominación de origen, pero en la Edad Media los productos adulterados y fal-

sificados eran una presencia constante.

**Mortadela.** Es un plato eminentemente típico, pero no es boloñes de pura cepa. El término se incorporó al italiano en la Edad Media a partir del francés y después el toscano, y tenía su origen en la palabra latina que designa el mortero en el que se triturbaba la carne. Ahora bien, la mortadela de Bolonia es, probablemente, el primer producto con denominación de origen protegida del



mundo. La primera crónica de cómo preparar mortadela boloñesa data de 1644 y, a excepción de las especias, sigue siendo prácticamente igual. Años después, de que se publicara esta receta, en 1661, se aprobó la primera ley que protegía una especialidad italiana local.

**Lasaña.** Esta palabra tiene su orígenes en el término de la antigua Roma 'laganum?', un lámina de masa que se freía para hacer una pasta. Durante la Edad Media, la familia de los 'gnocchi' (originalmente, bolas de masa hervida en agua, caldo o guiso, presentes en casi todas las culturas culinarias) y la 'lasagne' se fusionaron: aho-

ra podía hervirse la 'lasagne' como los 'gnocchi' o cortarla en tiras y hervirla como los 'tagiatelle'. Es probable que en la Edad Media se empezaran a preparar platos similares a la lasaña actual, pero la versión que hoy conocemos (cocida al horno) es muy posterior, y debió aparecer pasado el siglo XVII.

**Pesto.** Desde una perspectiva histórica, el encumbramiento de la preparación del pesto a un arte preciso y refinado es cualquier cosa menos tradicional. En un texto de la Primera Guerra Mundial el alérez Luigi Chiono anhelaba un pesto que contuviera perejil, cebolla y especias. Hoy existe un cierto consenso acerca de la composición del pesto genovés, que se elabora con albahaca de Liguria, queso parmesano, queso pecorino, piñones, ajo y aceite de oliva. Pero la ortodoxia, como viene sien-



de origen protegidas, de las que el pesto aspira a formar parte.

**Salsa de tomate.** Hoy por hoy la salsa de tomate es algo tan italiano como la bandera tricolor o la torre inclinada de Pisa, pero en realidad se trata de un invento relativamente frecuente, entre otras cosas porque los tomates no llegaron a Europa hasta el descubrimiento de América. La primera referencia escrita a la salsa de tomate en el recetario italiano data de 1692, casi un siglo y medio después de que el 'pomo d'oro' ("manzana dorada") llegara a los territorios españoles de Italia desde sus colonias sudamericanas. Pero entonces se trataba de una preparación



do habitual en los últimos tiempos, está marcada por el dinero que hay en juego entorno a las denominaciones

totalmente marginal. Hasta 1844 no aparece el primer plato de pasta con tomate en un recetario italiano.

# Empresas de paquetería: ¿el futuro para las gasolineras?

**En Reino Unido el consumo de combustible** ha aumentado un 75% desde 1970, pero no ha sido suficiente para evitar la desaparición del 80% de las estaciones de servicio. Un descenso que ha afectado especialmente a las ciudades, como Londres, que sólo tiene cuatro surtidores en la zona central.

La desaparición de gasolineras se produjo en dos fases. La primera, que va desde los máximos alcanzados en 1966 hasta el final de los 80, se produjo por la quiebra de las estaciones independientes, superadas por las grandes compañías petrolíferas que ofrecían

precios bajos y autoservicio. La segunda, a partir de los 90, cuando los supermercados hicieron su aparición, ofreciendo gasolina casi a precio de coste para atraer clientes hasta sus tiendas, situadas habitualmente lejos del centro.

A ello se suma el alto precio de los terrenos en la ciudad, que es más rentable como bloque de pisos que como surtidor, según expertos consultados por The Economist. En ambas atapas, explica, la consecuencia fue que los márgenes se contrajeron y el volumen de venta de las

gasolineras creció. De hecho, cada estación vende ahora de media el doble que en 2005.

Ahora gracias a servicios alternativos puede que haya posibilidades de salvación para las estaciones de servicio. Uno de esos servicios lo representa, Amazon. Jet, una empresa de combustible minorista, anunció recientemente un acuerdo con el gigante de la red para que los clientes recojan en las gasolineras del grupo los paquetes comprados online.

Este acuerdo constata que la gasolina no tiene que ser la principal fuente de ingresos para los surtidores. Algunas ya ofrecen productos como vino, carne o pescados, pasteles caseros, productos típicos de su zona... y por supuesto, café.



**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





# Los mejores ‘snacks’ de gasolinera. Sí, existen

**Fin de semana, puente, vacaciones** o viajes imprevisibles. Hacemos muchos kilómetros en coche y, aunque calculemos horas y rutas para llegar a comer o cenar en el momento adecuado, o llevemos algún alimento por si acaso, a menudo acabamos picando en una gasolinera. Y como los ayunos mayores a tres horas son interpretados por nuestro organismo, según la Agencia Nacional de Investigación Médica de Estados Unidos, como periodos de inanición, provocando que posteriormente se acumulen calorías y grasas en exceso, un tentempié a media mañana o en la merienda mantiene un suministro estable de energía. Snack, tentempié o aperitivo, así llamamos a aquellos alimentos que se consumen en medio de las comidas principales para acortar el tiempo entre una ingesta y otra o reducir el apetito. Pero ¿son fiables las gasolineras (y, por extensión, las máquinas surtidoras de comida -autovending-) para una correcta nutrición?

La inquietud de los consumidores por una alimentación saludable ha salpicado a los alimentos de mala fama, cuya oferta es cada vez más variada y equilibrada, respetando los criterios nutricionales recomendados por las autoridades sanitarias. Sin embargo, hay que saber interpretar las etiquetas. Es conveniente priorizar

los snacks que contribuyan a una alimentación saludable, en lugar de los que tengan un contenido elevado en azúcares, sal o grasa. Y más teniendo en cuenta que los españoles hacemos un consumo moderado de estos productos: 2 veces a la semana, entre 30 gramos y 50 por ingesta, por parte de más del 75% de la población, según un estudio de Nielsen Iberia.

La ración aconsejada de un picoteo de frutos secos es de 8 a 10 unidades pequeñas y sin freír. Nueces y almendras están entre los mejores:

1. **Frutos secos:** cuestión de medida. Si tomamos 100 kcal. de frutos secos tendremos fibra, vitamina E, calcio, selenio y proteínas vegetales, así como grasas buenas que nutren nuestra piel y cabello. La ración aconsejada es de 8 a 10 unidades de frutos secos pequeños. Los frutos secos, siempre que no estén fritos, son sanísimos; un puñado de pistachos o almendras nos va a permitir continuar el viaje sin cansancio ni hambre. Las nueces y las almendras son las que ocupan los primeros puestos por su alto contenido en grasas omega 3, vitaminas y minerales. Siempre y cuando estos sean naturales y pelados. Lo recomendable es tomar 30 gramos al día. Ya cuente unidades, gramos o kilocalo-

rías, elija la variedad sin sal, para no explotar los niveles de sodio, del que la OMS recomienda 2 gramos al día, que equivale a 5 gramos de sal. Su ingesta moderada no es perjudicial para la salud, pero en grandes cantidades, según The Journal of the American Medical Association (JAMA), “se asocia a un mayor riesgo de ictus, ataque cardíaco y otros eventos cardiovasculares”.

2. **Barritas de chocolate:** negras, negríssimas. El chocolate sigue siendo el producto estrella, al ser elegido por el 58% de los consumidores para “matar el gusanillo”, según refleja el informe Los snacks en la dieta, elaborado por la consultora Nielsen. No obstante, si lo elegimos, hay opciones más saludables que otras: debemos optar por el chocolate negro, con más del 70% de cacao, que tiene menos azúcares y algo menos de grasa que el resto y da más sensación de saciedad que la variedad con leche. Cuanto más puro, mejor.

3. **Fruta deshidratada:** la



opción ganadora. Podríamos, por ejemplo, sustituir nuestra merienda por un puñado de ciruelas pasas. Es preferible a los fritos, patatas, chokolatinas o similares. Las frutas deshidratadas son ideales por su contenido en glúcidos (hidratos de carbono), vitaminas y minerales. Además, son ricas en fibras y enlentecen el consumo de los glúcidos en el organismo. La cantidad adecuada es de 25 a 30 gramos: dos unidades de orejón, ciruelas o pasas. Si no tenemos problemas de peso, siempre es mucho mejor comer una bolsa de patatas que un bollo cargado de azúcar.

4. **Aceitunas:** viva el producto de la tierra. Para algunos las aceitunas son el mejor tentempié que se puede

tomar entre el desayuno y el almuerzo. Tienen muchas calorías, pero son totalmente sanas. Una latita de aceitunas, que siempre podemos encontrar en un establecimiento de carretera, es una cantidad más que suficiente. Elegiremos las más simples y naturales: la aceituna sencilla, con o sin hueso. Si queremos adelgazar, nos decantaremos por un bote de pepinillos, igualmente saludables.

5. **Patatas chips:** mejor no, pero si caen. Tienen grasas saturadas [ojo, todas las grasas, aunque sean saturadas, nos proporcionan una forma concentrada de energía, pero la OMS propone reemplazar estas por las insaturadas para prevenir enfermedades



además de ser [psicológicamente] adictivas: sabemos cuando comenzamos pero no cuando terminamos. Si no tenemos problemas de peso, siempre es mucho mejor comer una bolsa de patatas que un bollo cargado de azúcar. Y para finalizar, según la Universidad de Rhode Island, en Estados Unidos, cuanto más lento comemos, más saciados nos sentimos. Por lo tanto, buen provecho... y relájese "unos minutos".

**Agla**  
Automoción

**ADITIVOS**  
de **CALIDAD PROFESIONAL**  
A SU ALCANCE

LUBRICACIÓN · COMBUSTIÓN · REFRIGERACIÓN · MANTENIMIENTO

952 736 179 [www.centraldecomprasagla.es](http://www.centraldecomprasagla.es)

## LUGARES DEL MUNDO QUE HAY QUE VISITAR

# ESTAMBUL TURQUÍA

**Estambul, sobre el Cuerno de Oro**, abre el Bósforo para comunicar el Mar Negro y el de Marmara. Heredera de la Bizancio griega y la ro-

barcos pesqueros mientras descargan las riquísimas anchoas del Bósforo y containers apilados sobre el muelle, unen la ciudad al mar.

En Sultanhamet: **Santa Sofía**, la que fue gran iglesia de la Cristiandad, hoy convertida en museo. **La Mezquita Azul**, afilados minaretes, cúpulas azuladas y un magnífico patio para las abluciones. Sus cúpulas y esquinas redondeadas reflejan una construcción redonda, ¡perfecta! El **Palacio Topkapi**, sobre un pequeño saliente al mar. El sorprendente harén de 400 habitaciones repartidas entre pequeños patios y largos pasillos. Lujosa porcelana china que servían a la mesa del Sultán y el increíble tesoro, propio de 'las mil y una noches'. **La Cisterna de Yerebatan**, laberinto de columnas que apagaba en tiempos la sed. El **Gran Bazar** del siglo XV, donde perderse entre alfombras, joyas, cuero y souvenirs. Aunque el **Bazar Egipto** tiene mucho más sabor y un curioso mercado de flores y pájaros en un extremo.

El barco que sale de Eminou a Kadikoy es el más barato, rápido y encantador. 20 minutos de espectacular travesía hasta la costa asiática. Al otro lado del muelle, hay un mercado repleto de puestos



de pescado, frutas y verduras. Para comer, nada como la azotea del restaurante Ciya.

Imprescindible baño de vapor en un Hamam. En el caldarium sudas y eliminas impurezas; después, tumbado en una losa de mármol caliente, te frotan y limpian la piel, te lavan y si lo deseas, recibes un masaje.

Visita los Pazar, mercados donde acuden los turcos a comprar. Excelente queso, aceitunas y fruta, para picar. El mejor es el que abre los martes en Kadikay, en la parte asiática

**Istiklal**, una de las mayores arterias comerciales de Eu-



mana Constantinopla, fue la ciudad más importante de la Edad Media, La Reina de las ciudades. Puente y frontera entre dos mundos, hendida por el agua que parte la ciudad en dos.

Inconfundible aroma a tabaco afrutado de las pipas de agua, pináculos plateados que se elevan sobre las cúpulas que cobijan la oración, lejanas letanías de los muecines, el bullicio de los mercados atestados de gente, sorbos de té preparados en bellísimos samovares, especias apiladas formando coloridas pirámides que desprenden aromas exóticos. Mezquitas, palacios, fortalezas, vestigios romanos y murallas que solo fueron violadas en dos ocasiones.

La congestión del puerto en Eminönü, el ferry que cruza el estrecho, graznidos de gaviotas que sobrevuelan





ropa, es recorrida por estrechos tranvías de color rojo. En **Bebek**, cafés de moda a la orilla del mar y en Cengelkenoy deliciosos restaurantes de marisco. Tabernas turcas, Meyhane, en las azoteas de algunas casas en la calle Asmalimescit.

Orhan Pamuk en su Libro

**Estambul: ciudad y recuerdos**, contrasta la tradición islámica y la secularización occidental. Resalta su grandeza hablando de sus monumentos: "no se protegen, ni se presume, simplemente, se vive entre ellos".

Para comer hay multitud de restaurantes de todas

la variedades. Destacamos tres. Uno típico: **Tarihi Sultanahmet Köftecisi**. Divan Yolu Str. 12 en Sultanahmet. Y dos modernos: **Helvetia**. Asmalimescit Str., No: 24, Tünel. **360 Istanbul**. Istiklal Str. Misir Apt. 311, Flat 7-8, Beyoglu.

## -TECNOLOGÍA-TECHNO

# La realidad virtual ... llega para quedarse

**"Juega siendo el protagonista absoluto** de la historia". Eso es lo que ofrece el próximo periférico de realidad virtual de Sony, PlayStation VR. Unas gafas que hacen que el usuario viva en primera persona el juego, metiéndose de lleno en la acción que le rodea.

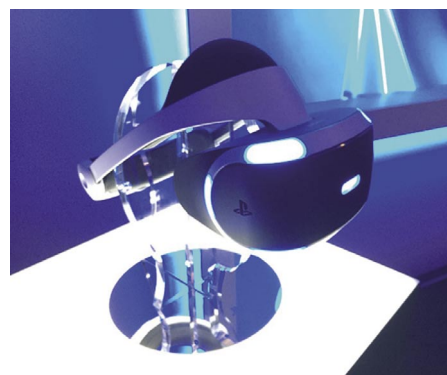
Esta experiencia ha podido probarse por primera vez en España en el Madrid Games Week, celebrado este mes de octubre. Según Dave Ranyard, "La realidad virtual está aquí para quedarse. Es un paso importante en la experiencia que puedes sentir".

Gracias a las gafas PlayStation VR podremos tener una visión de 360 grados que nos permitirá ver todo a nuestro alrededor como si estuviésemos en el propio mundo virtual. Además, sus mandos controladores de movimiento pretenden hacer la inmersión y la interacción con el juego más completa.

Los asistentes al evento han

podido probar las gafas de realidad virtual de Sony con cuatro demos, que ofrecían cada una de ellas experiencias diferentes. The Deep, en la que el usuario vive una inmersión submarina desde la superficie del agua hasta las profundidades; VR Luge, en la que participan en una carrera ilegal por una carretera en pendiente montado en un monopatín y dos secuencias de The London Heist, un shooter en el que gracias a dos mandos tendremos que disparar y cargar una pistola mientras con nuestros movimientos interactuamos con el escenario.

The London Heist, desarrollado por Dave Ranyard y su equipo de The London Studios, es el que permite más interacción con el mundo del juego. El jugador maneja el escenario con los mandos, que actúan como sus manos. Moviendo la mano y pulsando un gatillo haremos que la mano se agarre al pomo



de un cajón, y tirando hacia atrás haremos que se abra.

Lo mismo ocurre con las secuencias en las que tenemos que defendernos de disparos enemigos. Con una mano apuntamos y hacemos uso del gatillo para disparar y, en cuanto se agote la munición, tendremos que buscar en los cajones con la mano libre otro cartucho, agarrarlo, y colocarlo dentro de la pistola. Todo eso mientras nos cubrimos para escondernos del fuego enemigo.

Su lanzamiento en 2016.



# Muere Ruiz-Mateos

## El empresario José María Ruiz-Mateos

murió a los 84 años de edad en un hospital del Puerto de Santa María (Cádiz). El fundador de Nueva Rumasa estaba ingresado en este centro hospitalario desde mediados de agosto, cuando sufrió una caída en el Puerto de Santa María que le provocó una fractura de cadera, cuya operación se complicó con una neumonía. Ruiz-Mateos, nacido el 11 de abril de 1931 en Rota, Cádiz, se enfrentaba en los tribunales a varias acusaciones de estafa, insolvencia punible y fraude a la Hacienda pública, causas en las que están implicados varios de sus hijos. El juez llegó a ordenar su ingreso en prisión el pasado mes de junio, aunque fue ingresado en un hospital por los graves problemas de salud que arrastraba desde hace tiempo. La excarcelación se produjo en respuesta a una petición del equipo jurídico del abogado, que había recurrido el decreto de prisión y solicitado la suspensión de la pena ante la "enfermedad muy grave con padecimientos incurables" de su defendido. Según varios informes, presentaba un deterioro de su habilidad cognitiva y funcional.

El fundador de Rumasa pasó de ser un emprendedor modelo a protagonizar uno

de los escándalos financieros más relevantes del panorama español al expropiar el primer Gobierno socialista este holding. La expropiación, de la que siempre culpó al ministro de Economía Miguel Boyer, abrió una larga pugna judicial entre el Estado y Ruiz Mateos, que le reclamó la devolución de las empresas y el pago del justiprecio, pero el Tribunal Supremo le denegó la reversión y el Tribunal Constitucional ratificó en varias ocasiones la legalidad del decreto del Ejecutivo.

Con Boyer, Ruiz-Mateos sostuvo una de las más enconadas rivalidades en la vida pública española en los años de la democracia con el ya mítico **"que te pego, leche"**. En marzo de 1983 huyó a Londres. Fue extraditado de vuelta a España en noviembre de 1985. También se fugó en octubre de 1988 cuando, en una comparecencia en la Audiencia Nacional aprovechó un descuido de los policías que le custodiaban para huir disfrazado con una peluca y una gabardina, otro de sus momentos más recordados.

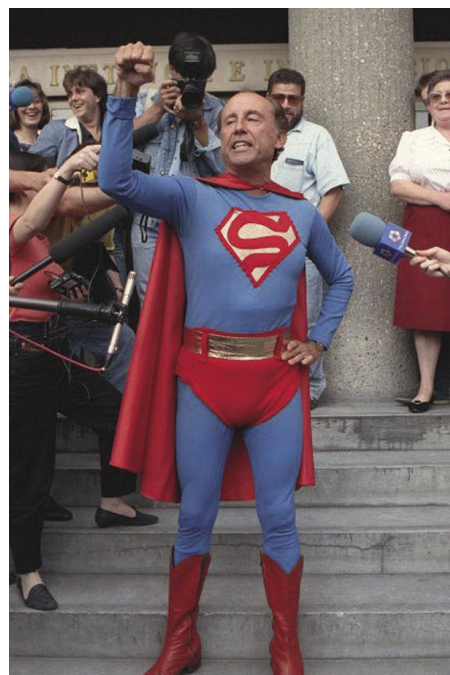
Ruiz Mateos llegó a sacar dos escaños en unas elecciones europeas en el año 1989 (de hecho el que suscribe le votó). Fue eurodiputado, lo que le sirvió para que el caso de Rumasa pasara al Tribunal

Supremo.

Años más tarde, en 2011 y en esta ocasión con Nueva Rumasa, Ruiz-Mateos volvió a tener problemas con la justicia. El asunto más controvertido fue la emisión de unos pagarés con los que engañó a los inversores y que no llegó a pagar al caer en quiebra este nuevo holding. La Audiencia Nacional le procesó por supuesto fraude por este motivo.

Ningún empresario español ha sido más conocido que José María Ruiz-Mateos. Su notoriedad es el resultado de una trayectoria dilatada (unos 60 años) y no precisamente muy discreta. Ha sido protagonista de uno de los mayores culebrones empresariales de la moderna historia económica española porque así deben interpretarse los casos Rumasa y Nueva Rumasa. Culebrón que han heredado sus descendientes. Una no envidiosa herencia.

Su mensaje durante casi toda su trayectoria profe-



sional fue la de un hombre que crea riqueza y puestos de trabajo. Y así lo muestra cualquier análisis superficial de sus dos imperios: Más de 800 sociedades y 45.100 trabajadores llegó a sumar en Rumasa y 100 empresas y 10.000 trabajadores en Nueva Rumasa.

Ruiz Mateos fue un superviviente del empresariado que se fraguó durante el franquismo cuando la dictadura abandonó la autarquía. Durante años llegó a ser un modelo, un emprendedor sin apellidos ilustres que a partir de unas bodegas de vino creó una red de empresas hasta convertirlas en el primer holding español a la muerte de Franco. Su hol-

ding tenía otra característica: 14 bancos de su propiedad. Comenzó a ser un hombre problemático, un hombre insumiso e independiente que entendía los negocios a su manera y no aceptaba órdenes. Esa herencia la hubieron de gestionar el gobierno de la UCD y el primer gobierno socialista. Entre 1978 y 1982, la respuesta de Ruiz Mateos a todas las advertencias del Banco de España sobre el peligro que se avecinaba fue la de emprender una política más agresiva de compras: casi dobló el tamaño de Rumasa. Las nuevas incorporaciones de marcas (entre ellas, la de Galerías Preciados) significaban el 57% de los ingresos del grupo y el 46% de su

empleo. Ante su resistencia a permitir una auditoría del grupo, el Gobierno socialista terminó anunciando la expropiación de Rumasa un 23 de febrero de 1983. Hasta ya muerto han seguido sus problemas. El Juzgado de Primera Instancia número 2 de Pozuelo de Alarcón ordenó el retraso en la incineración del cuerpo de José María Ruiz-Mateos, para practicar una prueba de paternidad solicitada a instancias de Adela Montesdeoca, quien afirma ser hija del polémico empresario. Ruiz-Mateos estaba casado con Teresa Rivero con quien tuvo 13 hijos, y posiblemente otra fuera de este matrimonio...

## ¿Para qué sirven los agujeros del bolígrafo BIC?



**Es el bolígrafo más popular** del mundo o uno de ellos. No existe empresa, oficina u hogar particular que no cuente con, al menos, uno de ellos. El Bic Cristal, más conocido como bolígrafo BIC, es un bolígrafo económico producido por una compañía francesa a gran escala. Su uso es cotidiano pero no todos saben algunas curiosidades de este producto como la función que tienen los orificios del tapón y del cilindro que contiene la tinta.

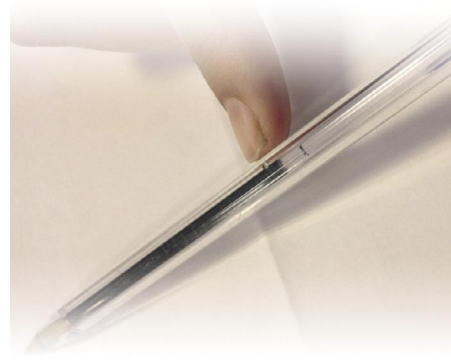
Sin este agujero sería imposible usarlo de forma correcta dentro de un avión o en un edificio muy alto, por ejemplo. El primero de ellos,

el agujero del tapón, sirve para mejorar la seguridad de las personas que lo utilicen. La norma de seguridad de la marca BIC incluye ese agujero para evitar el riesgo de asfixia, ya que algunas personas no pueden evitar morder el producto.

En el segundo orificio, el del tubo que contiene la tinta, su finalidad también es importante. Aunque parezca inútil, ese diminuto agujero sirve para igualar la presión atmosférica dentro y fuera del boli.

¿Para qué sirve el agujero del tapón del bolígrafo BIC? Previene las pérdidas de tinta. Sin este agujero sería imposi-

ble usar de forma correcta el objeto dentro de un avión o en un edificio muy alto, por citar algunos ejemplos. Una diferencia en la presión atmosférica entre el interior y el exterior provocaría que la pluma "explotara".





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



*Una película española de acción trepidante. Otra película de aventuras y una comedia familiar en tierras escocesas.*

**El Desconocido.** Carlos, ejecutivo de banca, comienza su rutinaria mañana llevando a sus hijos al colegio. Cuando arranca el coche, recibe una llamada anónima que le anuncia que tiene una bomba debajo de su asiento. La voz de un desconocido le comunica que tiene apenas unas horas para reunir una elevada cantidad de dinero; si no lo consigue, su coche volará por los aires. Algo nuevo, y grande, está transformando a nuestro cine hasta hacerle casi un gigante. El talento no para de brotar ya sean mentes veteranas, directores de moda o noveles, como el caso que nos atañe. Le bastan cinco minutos a Dani de la Torre para meternos en una montaña rusa y tirar la llave al mar, con todo lo que ello conlleva. Es un filme rápido, trepidante, con viveza en todos sus matices. Se han quedado cortos, es una película voraz, angustiosa y emocionante.



**Everest.** Inspirada en los acontecimientos que tuvieron lugar durante un intento por alcanzar el pico más alto del mundo, narra el recorrido de dos expediciones que se enfrentan a una de las peores tormentas de nieve que el hombre ha conocido jamás. El temple de los alpinistas es puesto a prueba cuando deben luchar contra la furia desatada de los elementos y superar obstáculos imposibles en un desesperado esfuerzo por sobrevivir.



**Nuestro último verano en Escocia.** Doug y Abi son dos padres normales que tienen tres hijos encantadores aunque muy excéntricos. Cuando el estrés de ser padres pone en peligro su estabilidad mental y su matrimonio, deciden realizar un viaje a Escocia con sus hijos. Allí participarán en una gran reunión familiar y se reencontrarán con Gordie, el increíblemente extravagante padre de Doug. Sin embargo, lo que prometían ser unas vacaciones para la reconciliación pronto se convierte en un campo de minas no exento de situaciones hilarantes en el que rencores familiares, malentendidos y egos maltrechos conforman el orden del día. Cuando los niños precipitan un giro inesperado en los acontecimientos, la familia se ve obligada a aparcas sus diferencias y a colaborar, pues de lo contrario corren el riesgo de perder aquello que más aprecian.

# LIBROS *novedades*



## Una sensación extraña, de Omar Pamuk, arranca con

el anuncio de que lo que vamos a leer es, por un lado, el relato de la vida, las aventuras y los sueños del vendedor callejero Melvut Karatas, y por el otro un retrato de la ciudad de Estambul entre 1969 y 2012 vista a través de los ojos de numerosas personas. Desde que a los doce años abandonara la aldea de Anatolia donde nació, Melvut Karatas no hace más que fantasear sobre su vida. Instalado en Estambul, desde el primer momento se siente cautivado por la ciudad vieja, sometida a constantes transformaciones, y por la nueva metrópoli que se abre paso rápidamente en su lugar. Y es allí, en “el centro del mundo”, donde le veremos crecer, enamorarse y ganarse la vida como vendedor callejero de boza, una bebida tradicional turca. Pasa el tiempo y él sueña con prosperar, pero el azar parece conspirar en su contra. Y mientras todos a su alrededor logran hacer fortuna, él sigue deambulando de noche por los callejones de la ciudad, subsistiendo a base de míseros trabajillos que no con-

ducen a nada y con esa sensación extraña que le hace sentirse diferente a los demás. Hará falta un nuevo giro del destino para que Melvut comprenda finalmente qué es lo que lleva toda la vida anhelando.

**Sumisión.** Del archiconocido y controvertido autor de Plataforma, El mapa y el territorio, etc: **Michel Houellebecq** (1956). Una turbadora fábula política y moral, como 1984 y Un mundo feliz. Francia, en un futuro próximo. A las puertas de las elecciones presidenciales de 2022. Los partidos tradicionales se han hundido en las encuestas y Mohammed Ben Abbas, carismático líder de una nueva formación islamista moderada, derrota con el apoyo de los socialistas y de la derecha a la candidata del Frente Nacional en la segunda vuelta. François, un profesor universitario hastiado de la docencia y de su vida sexual, que a sus cuarenta años se había resignado a una vida aburrida pero sosegada, ve cómo la rápida transformación que sucede a la llegada del nuevo presidente al Elíseo altera la vida cotidiana de los franceses y le depara a él un inesperado futuro. Los judíos han emigrado a Israel, en las calles las mujeres han cambiado las faldas por conjuntos de blusas largas y pantalones, y algunos comercios han cerrado sus puertas o reorientado el negocio. Y la Sorbona es ahora una universidad islámica en la que los profesores conversos gozan de excelentes salarios y tienen derecho a la poligamia. Al igual que Huysmans, el escritor del siglo XIX convertido al catolicismo al que consagró su tesis, François sopesará pronunciar las palabras que le abrirán las puertas de la religión islámica y de una nueva vida: «No hay más dios que Alá y Mahoma es su profeta.» Sumisión llegó a las librerías francesas el mismo día del trágico atentado contra Charlie Hebdo y Houellebecq, acusado de islamofobia o de dar alas a la extrema derecha, afirmó: «No tomo partido, no defiende ningún régimen. Deniego toda responsabilidad. He acelerado la historia, pero no puedo decir que sea una provocación, porque no digo cosas que considere falsas sólo para poner nerviosos a los demás.» Más allá de la polémica, Sumisión es una novela de «política ficción» como 1984 y Un mundo feliz, una turbadora fábula política y moral, en la que coexisten intuiciones poéticas, efectos cómicos y una melancolía fatalista.

MICHEL HOUELLEBECQ

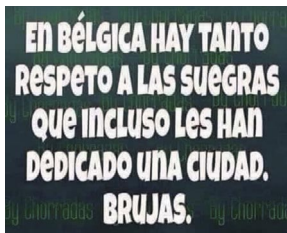
## *Sumisión*



ANAGRAMA  
Panorama de narrativas

# Memos/Chistes

Las candidaturas independentistas suman un 47%. Mas tiene un problema con el 3%. Otra vez. #eleccionescatalanas



# Juegos/Sudoku

COMPLICADO

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

SOLUCIÓN

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

SENCILLO

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

SOLUCIÓN

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







## 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

HENIFER, S.A.

ISTOBAL S.A.

LA BOTICA DEL AUTOMOVIL S.L.

LIDER-1 S.L.

LUCRIME LUCASUR S.L.

MANIPULADOS SEVILLA S.L.

MINIBOMBERO S.L.

MONDAT BAKER S.L.

MOTUL IBERICA S.A.

OSBORNO S.L.

PEPSICO FOODS A.I.E.

QUALITY SPRAY ESPAÑA S.L.

REPSOL DIRECTO

SERVIGAS S.L.

SIERRA DEL SOL

SIERRA NEVADA S.L.

SODIOIL S.L.

SOL POWER PLUS S.L.

TRANSFORMADOS FORESTALES  
DEL SUR

UNILUBE S.L.

WASHTEC SPAIN S.A.U.

ANIMOSA HIELOS S.L.

BETICA DE NUEVA INVERSIONES S.L.

BOSTEZA S.L.

CEPSA COMERCIAL PETROLEOS S.A.

COCA-COLA IBERIAN

PATNERS S.A.

CIAL. EMILIO GARCIA CEJUDO

COMPAÑÍA DE BEBIDAS PEPISCO S.L.

DISAROIL 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

FUELLING TECHNOLOGIES

GAMEROIL S.A.L.

ASCENDEO IBERIA S.L.

VALENTO S.L.

DISAROIL

Las Petroleras y Operadoras que nos abastecen son las siguientes:

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



# 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 / 649.19.43.55

### **CAMPANO AREA DE SERVICIO**

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

### **E.S. SAN RAFAEL**

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

### **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**

UR 1-A  
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

## 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, P.k. 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**

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

## 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

## 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. PLATERO**

Cta. A- 494, Km. 6,200  
21800 Moguer TLF: 959.37.29.00

### **E.S. SAN GINES**

Ctra. Sevilla- Lisboa, Km. 88  
21200 Arcena 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 Guadaira  
TLF: 954.89.43.19

### E.S. PETROJAF

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

### E.S. LOS MONTES

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. CUESTA DE LOS CASTAÑARES

Ctra. A-432, Km. 45,5  
41370 Cazalla de la Sierra  
TLF: 954.88.46.84

### E.S. GMC

Ctra. SE-196, Km. 0,635  
41370 Cazalla de la Sierra  
TLF: 954.88.46.84

### 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 ROCIO

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

### AREA DE SERVICIO EL CUERVO

Ctra. Nac. IV, Km. 613,700  
41749 El Cuervo  
TLF: 955.97.98.07 / 653.68.70.64

### 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

### E.S. EL PALMAR

Ctra. Écija-Jerez Km. 364  
41719 El Palmar de Troya  
TLF: 653.68.70.64

## 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 Belalcázar  
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 LANCHÁ

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

## 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

## 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.

## **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

**Bateria Externa Roja Micro USB**



Código: 915787  
Unidades x caja: 1  
Precio caja: 8,24€

**Mini Cargador coche USB**



Código: 915746  
Unidades x caja: 1  
Precio caja: 6,75€

**Cargador coche APPLE**



Código: 915750  
Unidades x caja: 1  
Precio caja: 12,47€

**Ambientadores WOOD**



Código: 916347  
Unidades x caja: 24  
Precio caja: 27,70€



**MULTIUSOS AFLOJATODO**



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

**RECONSTRUCTOR MOTOR**



Código: 915724  
Unidades x caja: 12  
Precio caja: 99,72€

**LIMPIA RADIADORES**



Código: 915715  
Unidades x palet: 12  
Precio caja: 55,80€

**PROTECTOR CERÁMICO**



Código: 915718  
Unidades x caja: 12  
Precio caja: 129,84€

**TRATAMIENTO DIESEL**



Código: 915827  
Unidades x palet: 12  
Precio caja: 49,92€



All in  
one



T 934 791 750  
F 934 782 451

[www.mides.es](http://www.mides.es)  
[mides@mides.es](mailto:mides@mides.es)