

# Mayor control, operatividad y eficiencia

A pesar del esfuerzo realizado en los últimos años por la totalidad de empresas para mejorar su productividad, siempre existen áreas en las que es posible incrementar el control y aumentar la operatividad para seguir ajustando costes, se midan en tiempo o en dinero. Este objetivo es el que está detrás del acuerdo firmado recientemente entre la Asociación de Gasolineras Libres de Andalucía (Agla) y Avalon Informática.

**Salva Bravo Nebot**



El presidente de Agla, José Cortés, y el director comercial de Avalon Informática, Manuel González, firmaron el acuerdo entre ambas partes en la última asamblea celebrada por la red andaluza de estaciones de servicio. José Cortés (dcha.) y Manuel González (izq.).

Agla es un ejemplo de que el trabajo en común y el esfuerzo en equipo, dan sus frutos. Constituida en 1999 "por un pequeño grupo de gasolineros", durante estos 18 años el colectivo ha sorteado "toda clase de obstáculos. Y eso nos ha hecho fuertes. Esa fuerza ha sido la que nos ha permitido avanzar", explica el presidente de la asociación, José Cortés Rubio, quien destaca que el objetivo de la asociación, "desde sus principios, ha sido claro: mejorar las condiciones económicas y competitivas de sus asociados".

Agla -que en la actualidad reúne a 90 estaciones de servicio, asegura Cortés- ha dotado a sus asociados "de las herramientas necesarias para competir en las mejores condiciones". Unas herramientas que van desde una imagen corporativa común, de la que forma parte "no sólo la estación de servicio, sino la de todos los servicios que componen el negocio: tienda, equipos de lavado y periféricos, restaurante, cafetería...". El presidente de la asociación andaluza añade que una creciente lista de productos comercializados en la red también cuenta con esta imagen corporativa: "productos para automóviles; bolsas; tiques de caja; ropa para los expendedores, etcétera".



La red, cuyos integrantes pueden realizar sus pedidos o consultar su facturación de puntos o la de sus tarjetas de crédito a través de la web [www.agla.es](http://www.agla.es), también ha actualizado los canales de comunicación con sus clientes finales. Así, la página web [www.porquereslibre.com](http://www.porquereslibre.com), "permite a los usuarios consultar los puntos acumulados en su tarjeta de fidelización, solicitar los regalos, descargarse sus facturas o consultar las promociones, que en Agla son constantes", enumera Cortés, quien añade que "nos comunicamos con nuestros clientes a través de todas las redes sociales y el correo electrónico, a través del cual les enviamos información de interés, así como de todas las promociones".

### Más que una central de compras

Además de ejercer como central de compras, Agla ofrece diversos servicios a sus asociados, de entre los que destacamos la figura de un gestor documental, "a través del cual el asociado dispone, al momento, de todos los documentos oficiales de su negocio, así como aquellos que atestiguan que cuenta con todos los documentos en vigor de todas sus obligaciones administrativas, controlando y avisando de las fechas de cumplimiento de las mismas", una tarea cuyo coste es asumido de forma íntegra por la red de estaciones de servicio, que también abona las "verificaciones de los surtidores, tanto las anuales como las de las reparaciones".

## El acuerdo firmado por Agla y Avalon permitirá a las estaciones de servicio de la red andaluza mejorar su productividad al agilizar las gestiones relacionadas con sus tarjetas de pago y fidelización

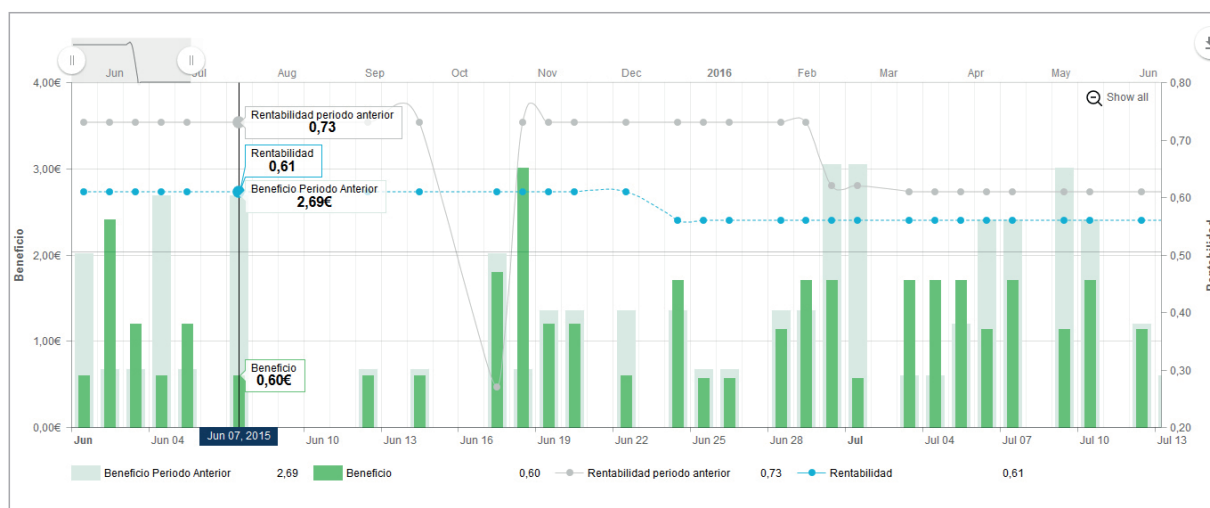
José Cortés explica que en la actualidad "el hándicap que tiene no sólo nuestro asociado, sino el resto de estaciones de servicio tradicionales, es el descenso de las ventas provocadas por las llamadas estaciones de servicio 'low cost' y, en zonas agrícolas, por las gasolineras de las cooperativas".

El presidente de Agla asegura que "la bajada de los precios de estas gasolineras está provocada por el ahorro de costes de personal". En este sentido, Cortés lo tiene claro, pues considera que esta situación se debe "a la actuación más



El presidente de Agla, José Cortés (en la mesa, cuarto por la izquierda), remarca que los programas de Avalon, "son, sin duda, una herramienta necesaria para el control de una estación de servicio, sea del tipo que sea".





Arcadia, el software de 'back-office' de Avalon Informática, 'es una solución compuesta por varios módulos especializados, por lo que se adapta perfectamente a las necesidades de cada cliente y le permite contratar exactamente lo que necesita y desea tener', apuntan desde la compañía. Sus datos pueden ser consultados desde cualquier dispositivo con acceso a internet.

que deplorable llevada a cabo por nuestros gobernantes, incentivando negocios que no sólo no crean trabajo, sino que destruyen el empleo estable del resto de estaciones de servicio, en momentos en los que la tasa de desempleo española duplica la de la Unión Europea”.

El presidente de Agla estima que para poder competir con este nuevo modelo de negocio es necesario “mejorar los precios de compra, optimizar los recursos y recortar gastos. Si esto no te hace lo suficiente competitivo en precio, si quieres subsistir no te queda más remedio que recortar en personal”, apostilla.

Este escenario es el que ha motivado que Agla haya buscado en Avalon un aliado, puesto que las herramientas y

servicios de la compañía informática podrán ser adquiridas por los asociados de la red con un precio preferente, tanto por lo que respecta a las aplicaciones informáticas, como a los terminales y al mantenimiento”.

Manuel González, Director Comercial de Avalon, explica que la compañía ofrece a los asociados de Agla “tanto la integración de las tarjetas de pago y fidelización en nuestros sistemas, como condiciones especiales a la hora de contratar nuestros productos y servicios, incluido el mantenimiento de los mismos”. La red andaluz, por su parte, “nos facilita la comunicación con sus asociados a través de diferentes vías. Muestra de ello ha sido nuestra presencia en su reciente Asamblea para presentar tanto la compañía como el contenido de nuestro acuerdo”.



Para Avalon este acuerdo le ofrece la posibilidad “de hacer llegar nuestros productos y servicios a las estaciones de servicio que pertenecen a la asociación. Se trata de un paso muy importante dentro de la estrategia de crecimiento que tenemos en Andalucía, donde contamos con presencia directa tanto en Sevilla como en Jaén para dar servicio a toda la comunidad autónoma”.

### Un mundo de soluciones

González, quien remarca que Avalon lleva más de 30 años desarrollando soluciones específicas para las estaciones de servicio, recuerda que “estamos especializados en este sector, por lo que ponemos a disposición de los empresarios toda nuestra experiencia para que puedan tomar las mejores decisiones de cara a obtener el máximo aprovechamiento de su negocio. Todo ello, además, mientras se mejora notablemente la experiencia del usuario final”. Las soluciones de la compañía con sede en Majadahonda, Madrid, permiten que los propietarios de estaciones de servicio centren “todos sus esfuerzos en la gestión y el disfrute de su negocio y no se distraigan con la informática, que queda totalmente bajo nuestra responsabilidad”.

El presidente de Agla coincide con González, y destaca el incremento de la productividad lograda gracias a las soluciones de Avalon, compañía que “permite a nuestros asociados, con una sola operación, desviar cada compra tanto al servidor de Agla como a los suyos propios, con el consiguiente ahorro en tiempo y operatividad, y todo está mucho más controlado”.

### De arriba a abajo

El Director Comercial de Avalon Informática, Manuel González, detalla cuáles son los productos y servicios de la compañía que están al alcance de los empresarios del sector, que en el caso de los miembros de Agla pueden ser adquiridos en unas condiciones preferentes. Se trata, sin duda, de una oferta que cubre las necesidades de las estaciones de servicio que quieran disponer de las mejores herramientas para optimizar todos sus procesos y, como consecuencia, rentabilizar las tareas que se realizan a diario en una moderna estación de servicio.

“Desde Avalon ponemos a disposición de los asociados de Agla nuestras soluciones tanto para el punto de venta como para la gestión ‘back-office’. Estamos hablando, especialmente, del terminal de venta Open POS<sup>NG</sup> también en su versión Open POS<sup>NG</sup> DUO de doble pantalla- y de nuestros autopagos de la gama Fuel&Go.

En lo que respecta al ‘back-office’, estamos ofreciendo la que ya es la mejor solución de software de gestión del mercado de estaciones de servicio: Arcadia, una plataforma consolidada que, además, este año ha incorporado una importante novedad al integrar la contabilidad en el propio programa, lo que permite que todo lo relativo a esta parte se ejecute automáticamente sin que sea necesaria la integración con un programa externo (una posibilidad que también es posible para quien la requiera). Arcadia es una solución compuesta por varios módulos especializados, por lo que se adapta perfectamente a las necesidades de cada cliente y le permite contratar exactamente lo que necesita y desea tener.

Por supuesto, los asociados de Agla tienen también disponible el resto de nuestras soluciones, como el sistema de reconocimiento de matrículas; identificación por RFID; PDA de inventarios (Movilgas); paneles de precios; la nueva tableta de firma digital asociada al crédito, etcétera.

Todos estos productos se engloban dentro de un sistema de servicios de mantenimiento 24x7, 365 días al año, y con soluciones de monitorización tan potentes como Event Detect e Insite 360, que -tras la reciente aprobación de la instrucción MI-IP04- se han convertido en herramientas casi imprescindibles para el cumplimiento de la normativa actual”.

Avalon, subraya González, “ha integrado todas las soluciones comentadas anteriormente con los sistemas actuales de Agla, por lo que todas ellas cubren los requerimientos de cualquier estrategia de fidelización puesta en marcha por los establecimientos asociados”.



El terminal de venta Open POS<sup>NG</sup> cuenta con una versión, denominada Open POS<sup>NG</sup> DUO, de doble pantalla.





Avalon Informática cuenta con una amplia gama de productos, tanto hardware como software, dirigida al sector de las estaciones de servicio y a la distribución de carburantes al por menor.

Por otra parte, "Avalon ha integrado nuestro módulo en su aceptador de tarjetas en desatendido, lo que permite que nuestros clientes puedan utilizar no sólo nuestras tarjetas de puntos, sino también las de crédito, 24 horas al día", valora Cortés, quien llama la atención sobre el esfuerzo realizado por Avalon Informática para convertirse en proveedor de la agrupación de estaciones de servicio.

Tras este acuerdo, los empresarios que forman parte de Agla tienen a su disposición "herramientas de primera línea ya consolidadas en el mercado, como Arcadia, que les van a proporcionar toda la información y los datos de análisis necesarios para la toma de decisiones que permitan optimizar su negocio", apunta González.

Además, continúa González, "la simplificación de la operativa de venta a través de los Open POS<sup>NG</sup> y Open POS<sup>NG</sup> DUO redundará en una mayor agilidad en la atención al cliente, ya que no será necesario que el empleado acceda a una web para identificar al asociado de Agla que ha realizado el consumo, sino que bastará con pasar la tarjeta de pago o de fidelización. Por tanto, añade, "el número de clientes atendidos es mayor para el mismo tiempo y, a la vez, se optimiza la experiencia de compra del usuario de la estación de servicio".

Asimismo, "las estaciones que deseen contar con algún autopago en pista -para lo cual disponemos de nuestra completa gama Fuel&Go- verán aumentada la rentabilidad a través de unos terminales modernos, eficientes y muy sencillos de utilizar; todos ellos adaptados a las tarjetas asociadas a Agla".

El director comercial Avalon Informática, apunta otra ventaja "de nuestras soluciones 'front office': incorporan herramientas avanzadas para la venta y siempre con un claro enfoque al cliente, como es la emisión de ofertas y promociones personalizadas o la elaboración de un test de satisfacción al finalizar la compra".

### El usuario, el verdadero protagonista

En una sociedad como la actual, donde la tecnología ya no sólo está presente, sino que se hace imprescindible para cada vez más tareas cotidianas, el acuerdo firmado entre Avalon Informática y Agla permite a la red de estaciones de servicio -además de actualizar su oferta de servicios y productos- modernizar su imagen mediante "unas soluciones de calidad desarrolladas con la última tecnología", así como "mejorar la experiencia de usuario de sus clientes, lo que se traduce en una mayor fidelización de los mismos". Los empresarios, asimismo, "tendrán un mayor control de su negocio basado en datos actualizados en tiempo real y, además, podrán aplicar y desplegar sus políticas de precios y promociones de manera rápida y remota, ya sea para una sola estación de servicio, o de forma centralizada si poseen varias".

El presidente de Agla, quien afirma que de entre las empresas proveedoras de sistemas y soluciones informáticas específicas para el sector de las estaciones de servicio "Avalon ha sido la que nos ha respondido de forma más decidida, lo que agradecemos sinceramente", remarca que Avalon "cuenta con la experiencia que dan los años y la especialización. Sus programas son sencillos e intuitivos, pero no por ello menos operativos. Además, permiten acceder a los programas de gestión desde cualquier lugar. Sin duda son una herramienta necesaria para el control de una estación de servicio, sea del tipo que sea".●